

# ETAPE 3 : RECHERCHE DE FINANCEMENT

## FINANCER

## son projet à impact

C'est le nerf de la guerre mais il fait souvent défaut aux entrepreneurs sociaux. Pourtant, c'est une étape clé dans la construction de son projet. Tout comme un.e entrepreneur.e classique, l'entrepreneur.e social.e a besoin de financement pour monter son projet ou développer de nouvelles activités. Cependant, même si cette étape est commune, la recherche de financement est souvent plus complexe pour les entrepreneur.e.s sociaux.ales, pour qui les valeurs et l'impact qu'il.elle souhaite générer peuvent entrer en conflit avec ceux du financeur.e.

### 1. QUELS TYPES DE FINANCEMENT SONT POSSIBLES ?

**Les fonds propres**, un incontournable pour la plupart des entrepreneur.e.s sociaux.ales : l'autofinancement. Les fonds propres sont les ressources destinées à rester durablement dans la structure.

**Le crédit**, permet bien souvent de bénéficier de sommes importantes, nécessaires lorsque l'activité exige un fort investissement de départ. En Tunisie, il est possible de s'orienter vers des banques privées mais également publiques (Banque Tunisienne de Solidarité – BTS). Cependant, la compréhension des spécificités de l'économie sociale et solidaire reste limitée chez ces acteurs.

**Le prêt d'honneur**, est aujourd'hui un autre type de créance ouvert aux entrepreneur.e.s sociaux.ales. Il s'agit d'un prêt à la personne, sans garantie et à taux 0 qui renforce l'apport personnel de l'entrepreneur.e, afin de créer un effet levier dans la réalisation de son projet..

**Exemple de structures qui finance par Prêt d'honneur : Lab'ess, Initiative Tunisie, Réseaux Entreprendre, Redstart, etc.**

**Les subventions, dons et chèques service** : L'écosystème entrepreneurial, et surtout celui orienté plus spécifiquement sur l'économie sociale et solidaire, offre de nombreuses opportunités de financement sous forme de subventions ou de dons. Les possibilités sont nombreuses mais il faut se préparer aux exigences des bailleurs. De plus, la plupart de ces appels d'offres ne sont pas spécifiques à l'entrepreneuriat social et de nombreux entrepreneur.e.s "classiques" y postulent également.

De manière générale, ces subventions restent des petites sommes mais qui, de par leur nature, n'engage pas de remboursement.

**Exemple de structures qui financent par subventions : Lab'ess, Afkar, TCSE, Impact Partner...**

« J'ai utilisé mes économies pour lancer Sourires aux Anges. Je trouve que l'autofinancement est très important car il reflète l'engagement et la motivation de l'entrepreneur.e. »

**HEND KSIAA**

Fondatrice de Sourires aux Anges

« Personnellement, j'ai toujours évité de contracter n'importe quel prêt. [...] Sauf que dans le lancement d'un projet, on ne peut pas se permettre le luxe de refuser une telle occasion [prêt d'honneur du Lab'ess] quand elle se présente à nous, surtout que ça peut nous aider à développer notre service et nos offres. »

**LINDA MEGANEM**

Fondatrice de L'Arche

**NADIA JENDOUBI**

Fondatrice de Najen Nature

« Dans le cas de la subvention cela va être des sommes beaucoup plus petites [que le prêt] mais ça pourrait être un très bon coup de pouce quand vous êtes complètement débutant. »

**Le financement participatif, ou crowdfunding**, n'est pas à proprement parler une solution de financement, mais plutôt un mode de collecte de financement. Il s'agit de proposer à des particuliers de participer au financement d'un projet.

Cette liste n'est pas exhaustive, il existe en Tunisie d'autres types de financement (le microcrédit, Business Angel...).

« Une campagne de crowdfunding c'est toujours une excellente idée car cela va vous permettre d'obtenir des fonds sans avoir à les rembourser ensuite et de réellement impliquer votre communauté dans votre succès. Ça va un peu aussi devenir leur projet ! »

**NADIA JENDOUBI** Fondatrice de Najen Nature

## 2. RECHERCHE DE FINANCEMENT ET RESPECT DES VALEURS SOCIALES

Lorsque l'on est un.e entrepreneur.e social.e, on est investi d'une mission sociale. L'image de marque de l'entreprise est donc intrinsèquement liée à ses valeurs. Il faut donc faire attention aux valeurs que portent les financeurs avec lesquels on s'associe car cela peut décrédibiliser son activité et faire perdre la confiance de ses bénéficiaires, usagés ou clients.

Si l'on s'associe avec un investisseur de ce type, l'un des risques est de perdre une partie du contrôle de l'entreprise. Pour de bonnes raisons, l'investisseur peut avoir des objectifs différents des vôtres et ainsi détourner la mission originelle.

« Suivant le fond d'investissement qui va vous suivre cela impacte votre image de marque. [...] il faut toujours avoir à l'esprit la raison pour laquelle vous avez monté votre projet et quelles sont les valeurs que vous défendez. Le financier, quand bien même il vous apporterait des millions, quelle est sa valeur humaine à lui ? »

## 3. ILS VOUS CONSEillent, À VOUS DE JOUER !

- \* Avant toute demande de fonds, déterminez vos besoins en financement pour trouver une aide adaptée à votre projet.
- \* Dégagez-vous du temps pour rechercher activement des opportunités de financement. Elles sont nombreuses mais les démarches sont chronophages avant de pouvoir obtenir les fonds.
- \* Regardez au sein de votre entreprise et de vos compétences pour trouver des produits et/ou services complémentaires qui pourraient enrichir vos sources de revenus.
- \* Assurez-vous de rechercher des financements pour les bonnes raisons. Dans une entreprise sociale, l'argent reste un moyen pour réaliser l'impact et non une finalité en soi.
- \* Vérifiez que les valeurs de votre investisseur soient en adéquation avec les vôtres : il vaut souvent mieux avancer seul avec moins d'argent que mal entouré.

Fondatrice de L'Arche

Fondatrice de Sourires aux Anges

Cofondateur de Climb'In

Co-fondatrice de Sciencia

Fondatrice de Najen Nature

