|  |
| --- |
| **Numéro du module :** |
| 1 |
| **Titre du module :** |
| Stratégies financières |
| **Résultat d’apprentissage :** |
| Proposer des stratégies financières selon la structure de propriété de l’entreprise sociale afin d’assurer une autonomie financière. |
| **Éléments de performance :** |
|  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Titre de l’activité** | Activité : Stratégies de financement |

|  |
| --- |
| **Description** |
| **Résumé (1-2 phrases) :** |
| Dans cette activité, tu auras l’opportunité de découvrir les différentes sources de financement disponibles aux organisations afin d’établir une stratégie financière gagnante. |
| **Mise en contexte / Mise en situation :** |
| Il existe différentes formes juridiques que peut prendre une entreprise sociale :   * Organisme de bienfaisance * Organisme à but non lucratif (OBNL) * Coopérative * Entreprise hybride * Entreprise commerciale à propriétaires uniques ou multiples   Une entreprise à caractère social, tout comme une entreprise lucrative, aurait quatre phases qui résumeraient son existence :  1- Le démarrage  2- La croissance  3- La maturité  4- Le déclin (ex. Résultats financiers défavorables ou faillite) ou la solution de sortie (ex. Vendre l’entreprise ou fusionner avec une autre)  Pour chacune de ces phases d’existence, les besoins et les sources en financement diffèrent. Aussi, les diverses sources de financement donneraient des fonds facilement ou difficilement aux organisations selon sa structure légale, selon ses résultats financiers et selon son industrie parmi d’autres facteurs possibles. Les sources de financement se décrivent comme suit :   * Propre argent : Les fondateurs de différentes organisations font souvent recours aux fonds qu’ils ont épargné à titre personnel dans le but de démarrer ou de croître les activités de leur entreprise. C’est l’une des sources de financement les plus communes. * Argent donné par vos proches (appelé « love money » en anglais) : Souvent, les proches des fondateurs d’une entreprise sont nos premiers investisseurs et nos premiers clients. Conjoint(e), enfants, parents, tantes, oncles, cousins, etc. * Bootstrapping (connu récemment en français sous le terme « amorçage ») : Cette méthode fait appel au génie des créateurs d’une entreprise avec des méthodes innovatrices et inhabituelles dans le but de trouver les fonds nécessaires au bon fonctionnement d’une organisation. On peut nommer comme exemples parmi d’autres la génération de revenus venant de sources variées, la négociation de rabais à l’achat, l’usage des médias sociaux pour recevoir des fonds grâce aux rémunérations des publicités sur le contenu diffusé, l’approvisionnement social, la prévente de produits avant leur disponibilité ou leur production et le développement de terrains immobiliers en parallèle à l’activité principale de l’organisation. * Subventions :   \* Au niveau fédéral au Canada : Ce lien du [Gouvernement du Canada](https://innovation.ised-isde.canada.ca/s/?language=fr_CA) résume toutes les sources fédérales de financement et de subvention pour les entreprises à but lucratif ou sans but lucratif.  \* Au niveau provincial en Ontario : Cette ressource regroupe [les aides financières disponibles aux entreprises en Ontario](https://www.ontario.ca/fr/page/acces-pour-les-petites-entreprises-de-lontario#funding).  \* Au niveau régional ou municipal : Certaines municipalités ou régions, comme la [Ville d’Ottawa](https://ottawa.ca/fr/financement) dans ce cas, offrent des financements aux organisations.   * Financement e-Commerce : Si votre entreprise sociale vend des produits et des services en ligne, elle pourrait bénéficier d’un financement à travers des plateformes comme [Clearco](https://clear.co/). Au lieu de vous donner de l’argent en échange de participations en actions, cette entreprise utilise de l’intelligence artificielle pour se connecter à votre compte bancaire d’entreprise et pour vous approuver très rapidement à des montants empruntés en échange d’un partage raisonnable sur les gains des ventes subséquentes. Il existe plusieurs alternatives à l’entreprise mentionnée. * Sociofinancement (connu aussi sous le terme anglophone « Crowdfunding ») : Plusieurs plateformes en ligne comme [Gofundme](https://www.gofundme.com/fr-ca) et [Frontfundr](https://www.frontfundr.com/) permettent aux entreprises de se procurer des fonds en contrepartie d’une aide sociale, d’une vente de produits/services ou d’une cession d’actions. * Prêts : Plusieurs banques et caisses au Canada comme la RBC et Desjardins offrent des prêts aux entreprises existantes. Aussi, certains financements sont possibles via des institutions de la Couronne comme la [Banque du Canada (BDC)](https://www.bdc.ca/fr), [Exportation et développement du Canada (EDC)](https://www.edc.ca/) et [Financement agricole du Canada (FAC)](https://www.fcc-fac.ca/fr.html). Récemment, plusieurs plateformes en ligne et privées comme [goPeer](https://gopeer.ca/borrow/) ont été mises en place pour faciliter des prêts entre les particuliers canadiens qui ont des excès d’épargnes et ceux qui en ont besoin. * Investissement par actions des anges (« Angel Investors » en anglais) ou les capitaux-risqueurs (« Venture capital » en anglais) : Lis la ressource [Anges financiers au VC?](https://www.lesaffaires.com/blogues/kim-auclair/anges-financiers-ou-vc/536784) pour en connaitre la définition et la différence. * [Obligations](https://www.disnat.com/centre-apprentissage/notions-bourse/principes-fondamentaux-des-obligations/qu-est-ce-qu-une-obligation) : Des investisseurs peuvent donner de l’argent aux entreprises en contrepartie d’un intérêt. En lien avec ce programme d’études en particulier, il existe des [obligations communautaires](https://tiess.ca/obligations-communautaires-info/) émises par des organismes sociaux. * [Fusions et acquisitions](https://www.bdc.ca/fr/articles-outils/boite-outils-entrepreneur/gabarits-documents-guides-affaires/glossaire/fusions-et-acquisitions) : Comme solution de sortie en fin d’un cycle de son existence, une entreprise peut recourir à ces solutions pour être achetée par un compétiteur ou pour former qu’une seule entité avec ce dernier.   Il est très important pour les entreprises, sociales ou lucratives, de considérer l'usage d’une variété de sources de financement pour démarrer ou accroître ses activités. De plus, en relation avec l’essence de ce programme d’études, il est conseillé d’appliquer les principes de [l’approvisionnement social](https://www.buysocialcanada.com/wp-content/uploads/fr_bsc_socialprocurement_r3_interactive.pdf). Finalement, les montants obtenus doivent être utilisés pour répondre à [la mission de l’entreprise](https://www.bdc.ca/fr/articles-outils/strategie-affaires-planification/definir-strategie/definir-votre-enonce-mission) et l’aider ultimement à offrir ses produits ou ses services. |
| **Consignes, directives et ressources (liens, manuels, images, etc.) :** |
| 1. Afin d’approfondir tes connaissances et dans le but de bien réussir les évaluations de ce module, il faut consulter les liens suivants :    * [L’organisation juridique de l’entreprise sociale](https://www.contact.ulaval.ca/article_blogue/organisation-juridique-de-lentreprise-sociale/)    * [Démarrer, créer, et assurer la croissance d'une entreprise sociale : Lancer une entreprise sociale](https://www.ic.gc.ca/eic/site/053.nsf/fra/h_00006.html)    * [Qu'est-ce que le développement des affaires?](https://altametrics.com/fr/business-development.html) 2. Parmi les sources de financement identifiées dans la mise en contexte et après avoir consulté les liens fournis, choisis trois (3) sources de financement pour identifier les points suivants :  | Sources de financement | Identifie clairement les modalités pour un programme ou une entité offrant cette source de financement. | Quelle phase d’existence de l’entreprise est-elle plus appropriée pour chaque source de financement identifiée ? | Explique clairement ta proposition pour la phase identifiée à la question précédente. | | --- | --- | --- | --- | |  |  |  |  | |  |  |  |  | |  |  |  |  | |