



Comment rendre le financement plus accessible aux PME



Naviguer dans le processus de financement

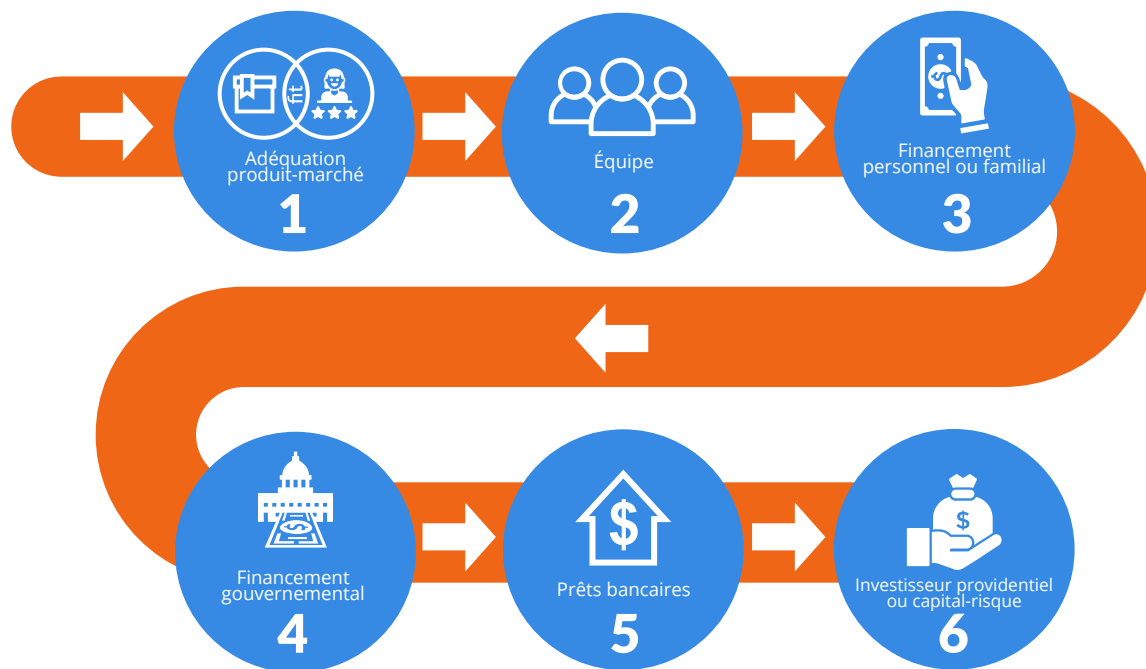


Les organisations de soutien aux entreprises comme la vôtre travaillent fort pour anticiper les besoins des propriétaires de petites et moyennes entreprises (PME) locales et leur offrir les meilleurs conseils, informations et ressources possibles. Vous êtes toujours à la recherche de moyens efficaces pour offrir une valeur ajoutée supérieure, sachant que la réussite ou l'échec de vos clients dépendent en grande partie de vos conseils. Si les recherches de financement à forte intensité de main-d'œuvre font actuellement partie de votre offre de services, la solution technologique hautement efficace et rentable de Fundica pourrait changer la donne pour votre organisation — et pour vos clients.

L'obtention de financement est le plus grand défi pour les propriétaires de petites entreprises, qui ont souvent du mal à formuler une approche organisée et efficace pour trouver du financement. Certains propriétaires ne savent pas par où commencer pour trouver des fonds, d'autres ne connaissent tout simplement pas les types de financement existants et beaucoup finissent par choisir des options de financement inutilement coûteuses.

Pour aider les propriétaires d'entreprises à naviguer avec succès dans leur processus de financement, Fundica a développé un organigramme de financement en six étapes pour gérer la transition entre l'absence de financement et le financement complet.

L'organigramme essentiel du financement en six étapes



La partie supérieure de l'organigramme montre les trois étapes du préfinancement.

1. S'assurer que l'entreprise peut offrir un produit commercialement viable sur un marché accessible et suffisamment vaste.
2. Constituer une équipe de base dotée des compétences nécessaires pour gérer l'entreprise.
3. Rassembler un peu « d'argent liquide » pour couvrir les dépenses de survie et de recherche de financement à court terme avant de rechercher un financement externe. Les « liquidités » initiales proviennent généralement de l'épargne personnelle, d'activités connexes ou d'argent provenant de la famille, d'amis ou d'autres sources.

Ces étapes peuvent être assez peu coûteuses, selon la nature de l'entreprise.

Une fois que le propriétaire a déterminé que l'entreprise a du sens et peut survivre au processus de financement, il peut se concentrer sur l'obtention des fonds nécessaires au maintien et à la croissance de l'entreprise. Il s'agit des trois prochaines étapes du processus de financement.

4. Rechercher du financement gouvernemental. La plupart des propriétaires d'entreprises devraient d'abord explorer les programmes gouvernementaux avant d'envisager d'autres options de financement, car ils offrent le financement le moins onéreux et le moins contraignant. Le financement gouvernemental peut comprendre des subventions, des crédits d'impôt, des prêts gouvernementaux et des garanties de prêt gouvernementales. L'admissibilité aux programmes gouvernementaux dépendra de l'industrie, de l'emplacement, des besoins et d'autres facteurs. Ayant récemment profité d'une aide financière pendant la COVID, de nombreux propriétaires d'entreprises savent déjà qu'il existe des programmes gouvernementaux lucratifs qu'il ne faut pas négliger. **L'identification des financements publics pertinents ne prend que quelques minutes et devrait être une étape automatique pour toute entreprise.**
5. Envisager le financement par l'emprunt. Les propriétaires d'entreprises ne devraient contracter des emprunts privés que lorsqu'ils ne sont pas en mesure d'obtenir un financement public suffisant, car le remboursement de l'emprunt et le paiement des intérêts constituent alors une charge pour eux.
6. Envisager un financement par fonds propres, mais seulement si c'est absolument nécessaire, car cela dilue à la fois les bénéfices et le contrôle de l'entreprise.

Le processus de financement ressemble beaucoup au jeu de Monopoly : les joueurs doivent faire le tour du plateau de jeu (en suivant ces étapes) pour passer GO et réclamer de l'argent. Il n'y a pas de raccourci vers la rentabilité, c'est pourquoi **une approche systématique et intelligente du financement des entreprises est cruciale pour le succès à long terme.**

La valeur de la solution Fundica

Comme vous le savez peut-être, les propriétaires d'entreprises peuvent être submergés par le nombre apparemment infini de programmes gouvernementaux qu'ils doivent parcourir pour trouver un financement pertinent. Cependant, votre organisation de soutien aux entreprises peut utiliser le moteur de recherche de financement Fundica pour éliminer ce problème majeur. **Grâce à notre solution de recherche de financement personnalisée et facilement intégrable à votre site Web, les entrepreneurs locaux peuvent facilement identifier et demander les financements publics les plus pertinents, en fonction de leur profil et de leurs besoins.**

Notre solution permettra à votre organisation d'autonomiser véritablement les propriétaires d'entreprises de toutes les catégories démographiques et de tous les milieux. En fait, notre solution de recherche de financement découvre automatiquement les programmes de financement pertinents pour les entrepreneurs sous-représentés comme les personnes des communautés suivantes : femmes, Noirs, Autochtones, jeunes, LGBTQ2+, immigrés, personnes handicapées, autres minorités visibles, personnes à faibles revenus, étudiants, jeunes diplômés et anciens combattants, **soutenant ainsi naturellement la diversité, l'équité et l'inclusion.**

Lorsque les propriétaires d'entreprises établissent leur profil sur la page de votre site Web pilotée par Fundica, notre technologie sous-jacente capture et permet de visualiser automatiquement les données firmographiques de l'entreprise pour les nouveaux clients, les prospects et les abandons. En utilisant les outils d'analyse intégrés de Fundica, **vous pouvez segmenter, prioriser et agir sur les propriétaires d'entreprises qui viennent sur le site Web**, et également comprendre le montant en dollars recherché par les propriétaires d'entreprises, le volume des prêts recherchés, ainsi que l'activité globale et le volume de financement qui leur sont attribuables.

Offrir aux propriétaires d'entreprises un accès gratuit à une plateforme complète de programmes de financement gouvernementaux fera de votre organisation de soutien aux entreprises **la destination locale unique pour le financement gouvernemental** et probablement le premier endroit où les propriétaires d'entreprises iront pour tout financement ou conseil. Cela attirera organiquement d'autres petites et moyennes entreprises (PME) à la recherche de financement. L'adoption de notre technologie de recherche de financement accélérera non seulement le service aux propriétaires d'entreprises, mais aidera également votre organisation de soutien aux entreprises à fonctionner plus efficacement.

Étude de cas

Prenons un exemple. Imaginez une très petite organisation de soutien aux petites entreprises qui emploie actuellement quatre conseillers en financement (5 000 \$ par mois chacun) pour répondre aux demandes de financement générales et un coordinateur du marketing (6 000 \$ par mois) pour fournir un contenu pertinent aux propriétaires d'entreprises. Deux des conseillers en financement ainsi que le coordinateur du marketing pourraient être remplacés par Fundica, permettant une économie de 16 000 \$ par mois moins le coût de notre solution, tout en fournissant automatiquement des conseils de financement et du contenu hyper-personnalisés en temps réel à grande échelle.

<i>Conseiller en financement</i>	X 2	10,000
<i>Coordinateur du marketing</i>		<u>6,000</u>
<i>Économies totales par mois</i>		\$16,000
<i>Valeur totale par année</i>		\$192,000

La valeur de notre solution s'élève à 192 000 \$ par année pour cette petite organisation

Pour les organisations de soutien aux entreprises de toutes tailles, l'avantage économique de l'utilisation de Fundica est plusieurs fois supérieur à son coût, offrant un fort retour sur investissement (ROI).

En résumé

Tout au long du processus de financement, de nombreux propriétaires d'entreprises ont du mal à trouver un financement gouvernemental pertinent. En ajoutant la solution Fundica à votre site Web, vous leur permettez d'identifier et de demander facilement le financement gouvernemental le plus pertinent disponible. En outre, vous bénéficierez d'économies considérables, de l'inclusion de groupes sous-représentés, de données exploitables sur les PME et d'un trafic accru vers votre site Web en tant que destination unique de confiance pour le financement. De plus, **sans aucune intégration informatique requise, vous pouvez obtenir un retour sur investissement positif en quelques semaines seulement.**

Comment fonctionne notre solution clé en main

Fundica est un moteur de recherche de financement alimenté par l'intelligence artificielle conçu pour permettre à votre organisation de soutien aux entreprises d'aider les propriétaires d'entreprises à trouver facilement du financement gouvernemental pertinent. Notre solution est complètement autonome et ne nécessite aucune intégration informatique. Fundica propose du contenu et des outils de recherche de financement complets et actualisés pour les propriétaires d'entreprises de votre communauté, ainsi que de puissantes données firmographiques et analyses back-end avec lesquelles vous pouvez en savoir plus sur ces visiteurs en ligne à la recherche de financement.

Après la mise en ligne de Fundica sur votre site Web, les propriétaires d'entreprises locales pourront créer un compte gratuit en quelques instants, leur permettant de visualiser un large éventail d'opportunités de financement. Ils peuvent filtrer ces opportunités en indiquant leur localisation géographique, le nombre d'employés, le secteur d'activité et d'autres critères. Notre système n'affiche que les possibilités de financement pertinentes, classées par ordre d'importance.

Chaque fois qu'un prospect s'inscrit et recherche un financement, vous obtenez des informations utiles sur ses besoins et ses objectifs. Dans le système, vous pouvez voir les informations de base sur le compte, les programmes consultés, les caractéristiques clés de l'activité de chaque utilisateur et plus encore. Votre équipe de vente et de marketing peut utiliser ces précieuses données pour mener des recherches d'audience, développer des personas, créer des campagnes ciblées et atteindre directement les prospects qui souhaitent être contactés.

Demandez une démo

info@fundica.com | 1-855-386-3422

