

Accès au Financement pour les Entreprises Locales

Rédigé par  UT Bank

**THE SMALL BUSINESS HEROES
GUIDE TO SMALL BUSINESS FUNDING**

	SELF FUNDING	CROWDFUNDING	GRANTS	INVESTMENT	LOANS
BEST FOR	Start-ups who don't want to or can't get investment or bank loans. Good for simple, self-sufficient business models.	Anyone embarking on a business project that needs funding.	Businesses in need of a cash injection for a project.	Those willing to give away equity and/or looking for experienced stakeholders.	Businesses in need of a one-off cash injection to get off the ground or to grow.
WHERE DOES THE MONEY COME FROM?	Your own assets or savings, or money from friends or family.	A 'crowd' of backers all willing to invest a small amount of money in your project.	Government-backed organisations who are responsible to deciding who is awarded money.	Individual angel investors or venture capitalists.	Banks and building societies, but also other public and private lending institutions.
DO I RETAIN CONTROL OVER BUSINESS DECISIONS?	Yes	Yes	Yes	No	Yes
HOW EASY IS IT TO SECURE?	Easy – so long as you have the existing funds/assets.	Difficult – convincing a large group of people to support you can be hard.	Difficult – grants often have strict criteria and are very competitive.	Difficult – pitching is time-consuming and competitive.	Moderate – many banks and other organisations are willing to lend to small businesses.
DO I NEED TO GIVE AWAY EQUITY??	No	Dependent – some crowdfunding projects promise a return in equity to backers.	No	Yes	No
DO I RECEIVE MENTORING AS WELL AS MONEY??	No	No	Sometimes	Yes	No
WHAT LEVEL OF PERSONAL FINANCIAL RISK IS INVOLVED?	High	Low	Low	Moderate	High
WILL IT SUPPORT MY MARKETING AND NETWORKING EFFORTS?	No	Yes	No	Yes	No
DO I HAVE TO PAY IT BACK?	No	Depends on the type of crowdfunding.	No	No	Yes
WILL I HAVE TO PUT IN MY OWN MONEY TOO?	Yes	Usually	Usually	Usually	No
IS IT USEFUL FOR B2B PRODUCTS OR SERVICES TOO?	Yes	No	Yes	Yes	Yes

Table des Matières

Introduction.....	3
Produits des institutions financières	3
Comment réduire les taux d'intérêt pour les entreprises locales à haut risque... ..	4
Comment les entreprises locales peuvent accéder à des financements pour leurs activités...5	

Introduction

Pour de nombreuses entreprises Ghanéennes, obtenir et garantir la bonne source de financement reste un défi majeur pour la croissance. Ce guide de l'UT Bank vise à aider les entreprises locales à comprendre les différentes options qui s'offrent aux entreprises Ghanéennes pour trouver un financement

Produits des institutions financières

Les institutions financières proposent de nombreux produits qui conviennent à la plupart des entreprises locales en fonction de la nature de leurs activités. Il s'agit des produits suivants:

- a. **Financement des Importations** pour les clients qui sont présents dans le secteur de l'importation de matières premières ou de produits finis. Les facilités de crédit accordées par le biais de facilités à court terme garanties par un actif sur les documents d'expédition, les lettres de crédit, les bons de recouvrement, etc.
- b. **Financement de l'Escompte des Factures** concernant des facilités de crédit disponibles par le biais de factures qui ont été dûment acceptées pour paiements.
- c. **Garanties** pour les clients qui sont des contractants auprès de grandes entreprises qui exigent des garanties d'une banque sur leurs contractants. Le contrat pour lequel la garantie est donnée doit être légitime et la durée de la garantie ne peut dépasser un an.
- d. Le **financement des CALs** consiste à fournir des financements à court terme pour l'exécution de commandes d'approvisionnement. Le

montant de ces prêts ne dépasse pas 70 % de la commande d'approvisionnement. Il y a généralement une **domiciliation tripartite irrévocable** de l'accord en ce qui concerne le produit du contrat.

- e. **L'Hypothèque Commerciale** permet aux entreprises locales de financer l'acquisition de biens fonciers à des fins commerciales. Dans ce cas, la source de remboursement doit provenir du produit de la vente de l'entreprise et non du loyer.
- f. **Prêts à Court Terme**
- g. **Découvert garanti** pour financer les besoins en fonds de roulement de l'entreprise, etc.

Il est nécessaire que les entreprises aient un historique financier de leurs clients. Elles doivent également avoir:

1. Un plan d'affaires détaillant leurs revenus,
2. Des dépenses,
3. Des projections de flux de trésorerie futurs.

Les entreprises doivent prendre conscience de la concurrence du secteur, de la taille de l'entreprise, des garanties, de la situation financière des propriétaires (le cas échéant), de l'efficacité de la comptabilité, de la structure et du caractère appropriés de l'organisation, de l'enregistrement correct de l'entreprise, du respect des obligations fiscales, etc.

Comment réduire les taux d'intérêt pour les entreprises locales à haut risque

Les entreprises locales ont été associées à des entreprises à haut risque, ce qui a entraîné assez souvent l'application de taux élevés à ces dernières.

1. **Risque de gestion** – Capacité à employer & à maintenir un personnel compétent afin d'éviter la dégradation des services et la perte subséquente de sa clientèle et de ses revenus futurs
2. **Risque d'incendie** – Assurance des biens contre l'incendie et les risques connexes pour éviter la perte de biens et l'incapacité de payer les dettes
3. **Risque de crédit** – Evaluation du flux de trésorerie pour accéder à la capacité de payer les dettes
4. **Risque de performance** – capacité de produire des résultats & expérience préalable
5. **Risque du marché** – Capacités concurrentielles telles que la qualité des produits, un large réseau de distribution, etc.

Comment les entreprises locales peuvent accéder à des financements pour leurs activités

Les Entreprises Locales peuvent accéder au financement de leurs activités par divers moyens, comprenant notamment:

1. **Subventions gouvernementales**
 - [Fond de Développement des Compétences](#)
 - [Liste des fonds et subventions liés au gouvernement au Ghana](#)
2. **Prêts entre pairs**
3. **Financement participatif:**
 - [Slice Biz – plateforme de financement participatif](#)
 - [Financement en Afrique](#)
4. **Micro-financement:**
 - [Micro-financement au Ghana](#)
5. **Financement des fournisseurs**

6. Concours de plans d'entreprises:

- Start Up au Ghana
- Innovations pour les Actions de Lutte contre la Pauvreté
- Marché de la Diaspora Africaine

7. Prêts bancaires

8. Démarrage (utilisation de financement personnel ou de revenus de la nouvelle entreprise)

9. Amis & familles

10. Investisseurs par le biais du capital-investissement

- Enablis
- Partenaires Financiers du Ghana
- Société de Fonds de Croissance du Ghana
- Investissement Prive Afrique

11. Investisseurs providentiels;

- Réseau d'Investisseur Providentiels du Ghana
- Le Réseau Dain

Merci pour la lecture!



Les lecteurs de ce guide ont également trouvé utiles les rapports suivants d'IIA:

- o Intégrer des structures de gouvernances solides
- o Respecter les réglementations fiscales et comptables

*Merci infiniment à UT Bank pour la contribution
à ce rapport*