

# CREATIVE INVISIBLES

## Module 3

Des ressources pour vos idées :  
comment obtenir le soutien dont vous avez besoin



**Cofinancé par  
l'Union européenne**

## Résultats

Le MODULE 3 vous propose un aperçu de la manière dont vous pouvez gérer le lancement de votre entreprise et obtenir un financement.

Nous avons rassemblé une sélection de sources réfléchissant à des questions telles que "Votre entreprise est-elle viable ?" ou "Où pouvez-vous trouver de l'aide ?", toutes enrichies d'exemples concrets.



## Suivre ce module vous permet :

D'être en mesure de trouver des ressources financières et d'effectuer une planification de base pour la viabilité de votre entreprise. Le fait que les modules utilisent des expériences d'apprentissage actives plutôt que passives, les étudiants sont plus engagés et comprennent les applications du monde réel.

Cet ensemble de modules vous permet de développer des compétences et des qualités commerciales et entrepreneuriales pour commercialiser vos pratiques créatives et/ou vos idées en lien avec les cultures urbaines.

Les ressources mentionnées vous donnent une compréhension théorique et pratique des industries culturelles et créatives et du développement d'une économie culturelle pour créer vos propres initiatives créatives.

Notre approche collective consiste à intégrer l'esprit d'entreprise dans les pratiques créatives liées à la Street culture et à adopter une approche "créative" du développement de nouvelles entreprises et de l'infrastructure qui les soutient.



Pouvez-vous vendre votre produit à un prix permettant de réaliser un bénéfice ?

- Le coût est le montant nécessaire pour produire le produit ou le service à vendre.
- Le prix est le prix de vente par unité que les clients paient pour votre produit ou service.
- Le chiffre d'affaires est la somme d'argent que vous apportez à l'entreprise (générée par vos ventes).
- Le bénéfice est ce qui reste lorsque vous avez couvert tous vos coûts.



L'ENTREPRISE  
SERAIT-ELLE  
RENTABLE ?



## Suivez cette formule pour calculer le coût :

Le coût des matériaux nécessaires à la fabrication du service ou du produit final.

Main-d'œuvre : le coût du temps consacré à la fabrication et à la vente de l'article ou à la prestation du service.

Frais généraux : les coûts liés à l'activité de l'entreprise, par exemple le loyer, le transport, les frais de marketing.

1. Il doit y avoir un besoin clair pour votre produit ou service (ou vous devez en créer un).  
C'est l'**OPPORTUNITÉ**.

2. Ce besoin doit avoir un potentiel suffisant pour créer une **DEMANDE**.

3. Votre idée doit offrir une **RÉMUNÉRATION (€€)** suffisante pour répondre aux besoins de votre entreprise. De nombreuses entreprises échouent (et échouent rapidement) parce qu'elles n'ont pas déterminé ou mal calculé l'aspect monétaire de leur proposition commerciale.

## Méthodes de calcul des coûts et des prix

- Calculer tous les coûts d'un produit ou d'un service.
- Déterminer le nombre d'unités - combien pouvez-vous en fabriquer et surtout combien pouvez-vous en vendre (il y a une différence !).
- Diviser les coûts totaux par le nombre d'unités.
- Ajouter le chiffre du bénéfice - le chiffre magique qui génère le prix au client.



Avantages :

Simple à utiliser - Permet de réaliser des bénéfices

Inconvénients :

Ne convient pas aux entreprises fluctuantes  
Manque de flexibilité pour la prise de décision  
dans le cadre d'une nouvelle activité

## COMPRENDRE LA MARGE DE CONTRIBUTION

- Déterminer le prix de vente : influencé par le marché, par exemple ce que le client est prêt à payer + ce que la concurrence demande.
- Diviser les coûts en coûts variables et fixes
- Calculer la "marge de contribution" : prix de vente moins les coûts variables.

Exemple :

Nos concurrents vendent leurs tasses à 2,50 euros et les clients semblent satisfaits de payer ce prix.

Notre coût variable pour produire la tasse est de 0,75 €. La contribution est donc de 1,25 € et sert à payer nos coûts fixes (loyer, etc.) et, une fois les coûts fixes entièrement payés, le solde de la contribution constitue le bénéfice.



How To Price Your Products: Handmade Business Pricing Formula That Works



Share

# HOW TO PRICE YOUR PRODUCTS

Mei Pak | [www.creativehiveco.com](http://www.creativehiveco.com)

Watch on  YouTube | [www.creativehiveco.com](http://www.creativehiveco.com)

**SOYEZ ATTENTIFS !**







# Module 3

Opportunités financières

# ***Les prêts bancaires***

Traditionnellement, les entreprises en phase de démarrage peuvent se tourner vers leur banque pour obtenir un prêt de capital d'exploitation.

- Empruntez au bon moment :

Si vous empruntez trop tôt, vous risquez de dépenser la majeure partie de l'argent à d'autres fins que celles pour lesquelles il était destiné. Si vous empruntez trop tard, vous risquez de mettre un frein à votre activité, car vous devrez également payer les intérêts à un moment où votre entreprise peut se développer de manière exponentielle.

- Empruntez le bon montant :

Si vous empruntez trop peu, vous risquez d'être sous-capitalisé, ce qui peut entraîner d'autres défis pour votre entreprise en phase de démarrage.



# ***Le crowdfunding***

Le crowdfunding est le financement d'un nouveau projet par la collecte de petites sommes d'argent auprès d'un grand nombre de personnes. Le crowdfunding n'est pas seulement un excellent moyen de collecter des fonds en ligne pour une idée ou un projet d'entreprise, mais il permet également de créer une communauté et d'améliorer la visibilité et la crédibilité de l'entreprise.



Est-ce que cela est fait pour vous ? Il convient à certains types d'entreprises - généralement des start-ups ou des entreprises en phase de démarrage - qui recherchent des montants relativement faibles.

Le crowdfunding a un taux de réussite plus élevé dans certains secteurs tels que la création, l'artisanat et l'alimentation.



# ***L'investissement privé***

L'investissement privé est souvent une bonne option pour une nouvelle entreprise, en particulier lorsque vous pouvez prouver les bases d'une entreprise fructueuse. Il présente également d'autres avantages, tels que des contacts professionnels solides qui pourront vous conseiller. Une aide que les prêteurs "traditionnels" ne fournissent pas.

Les business angels sont des personnes ou des groupes privés qui investissent leur capital dans des entreprises en phase de démarrage et des idées entrepreneuriales en échange d'une gestion partielle de l'entreprise et/ou d'un retour sur un montant déterminé des bénéfices de l'entreprise (ce que l'on appelle une "participation au capital"). Ils présentent souvent d'autres avantages pour une entreprise, comme l'expérience dans un secteur particulier et souvent un large éventail de contacts dans l'industrie qui peuvent aider à lancer votre entreprise.

Angel Investment a pris son essor en Europe au cours des dernières années, particulièrement auprès des start-up. Les Angel Investors investissent dans des start-up en échange d'une participation au capital.





## ***Les subventions***

Une subvention est une attribution, généralement financière, accordée par un organisme public ou une fondation à un individu ou à une entreprise pour faciliter la réalisation d'un objectif commercial spécifique, par exemple, le démarrage, le développement, etc. Il existe de nombreuses possibilités de subventions locales, régionales et nationales. Commencez à rechercher celle qui vous convient le mieux.



The background is a dark teal color with various abstract shapes and patterns. In the top left, there are several white dots of varying sizes. In the top center, there is a large white organic shape. In the top right, there are two white zigzag lines. In the bottom left, there is a white organic shape with a green scribbled line over it. In the bottom center, there are two overlapping teal circles. In the bottom right, there is a teal organic shape with a white dotted pattern. The text is centered in the middle of the page.

# Module 3

Ressources Humaines

## ***Le recrutement***

"Les gens que vous embauchez sont à l'image de vos idées".

Quelle que soit la qualité de votre concept commercial, de votre marketing, de votre planification, etc, ce sont vos employés qui vont devoir mettre tout cela en pratique. Si vous n'avez pas les bonnes personnes pour concevoir vos produits et représenter votre entreprise auprès de vos clients, votre entreprise risque de ne pas se développer comme vous le souhaitez.



### **Commencez par :**

1. Une description claire et attractive du poste, qui n'exclut pas inutilement de bons candidats et est partagées via les bons canaux de diffusion.
2. Une bonne préparation à l'entretien, notamment en sachant ce qu'il faut demander et ce qu'il ne faut pas demander, et des avantages salariales compétitifs.

"Recruter les bonnes personnes  
demande du temps, de se poser les  
bonnes questions et une bonne dose de  
curiosité."

Richard Branson





## LA SÉCURITÉ DES EMPLOYÉS

Il doit être clair que la sécurité de vos employés est votre principale responsabilité.

1. Evaluer les risques
2. Mettre en place des contrôles réguliers
3. Veillez à ce que chacun





## ***Mesurer la performance des employés***

Vous devez maintenant mettre en place un processus d'évaluation des performances. L'objectif n'est pas seulement d'évaluer les employés.

Les entretiens d'évaluation peuvent également être très utiles aux employés, car ils permettent d'établir des objectifs et des attentes claires tout en les informant de leurs performances.



## ***Comment résoudre les conflits ?***

Voici les points importants de la résolution de conflit décrits par le département des ressources humaines de l'université de Californie à Berkeley :

- Reconnaître l'existence d'une situation difficile.
- Laisser les personnes exprimer leurs sentiments. Définir le problème.
- Déterminer les besoins sous-jacents.
- Trouver des points d'accord entre les personnes au coeur du conflit, aussi petits soient-ils.

- Trouver des solutions pour satisfaire les besoins.
- Déterminer les étapes nécessaires à suivre pour minimiser le conflit et ne pas revenir à une situation conflictuelle dans quelques temps.
- Déterminer ce que vous ferez si le conflit n'est pas résolu.

The background is a dark teal color with various abstract shapes and patterns. In the top left, there are several white circles of varying sizes. In the top center, there is a large white organic shape. In the top right, there are two white zigzag lines. In the bottom left, there is a white organic shape with a green scribbled line over it. In the bottom center, there are two overlapping teal circles. In the bottom right, there is a teal organic shape with a white dotted pattern. The text is centered in the middle of the page.

# Module 3

Resources Multimedia

# ***Ressources pour le crowdfunding***

CRUCIAL Crowdfunding est un projet ERASMUS+, conçu pour informer toutes les parties prenantes pouvant potentiellement bénéficier de ce moyen innovant de financement des entreprises :

<http://www.crucialcrowdfunding.eu/about/>



# Crowdfunding Stories



Vous trouverez ci-dessous une liste de plusieurs scénarios de crowdfunding, allant de la collecte de fonds de Fellow and Board Member Dread Scott pour un spectacle, à des artistes cherchant de l'aide afin de s'engager dans des initiatives de justice sociale. Prenez le temps de consulter leurs pages.

- [Pope.L et What Pipeline](#) : un artiste et une galerie font équipe pour collecter des fonds afin de lutter contre la crise de l'eau de Flint.
- [The Wide Awakes](#) : un collectif d'artistes et d'activistes lance des initiatives d'art public et des campagne d'incitation au vote.
- [Nancy Borowick](#) : une photographe publie son premier livre sur les dernières années de vie de ses parents.
- [Dread Scott et Antenna](#) : un artiste et une association à but non lucratif collectent des fonds pour présenter une reconstitution d'une révolution d'esclaves.



[New York Foundation for the Art](#)



# QUESTIONS À PROPOS DES ANGEL INVESTORS

Quelles sont les six choses les plus importantes pour les Angels Investors ?

Qu'est-ce que les Angels Investors aiment voir au départ chez un entrepreneur ?

Combien de temps faut-il pour obtenir un financement Angel ?

À quelles questions financières l'entrepreneur doit-il s'attendre de la part des Angel Investors ?

À quelles questions l'entrepreneur doit-il s'attendre en matière de marketing et de recherche de clients ?

À quelles questions l'entrepreneur doit-il s'attendre concernant l'équipe de direction ?

Quel est le degré de risque de l'investissement Angel ?



Retrouvez les réponses ici :

[questions-angel-investors-will-ask-entrepreneurs/](https://questions-angel-investors-will-ask-entrepreneurs/)

# QUESTIONS À PROPOS DES ANGEL INVESTORS

Quelles questions un PDG doit-il poser aux Angel Investors potentiels ?

Quels sont les facteurs clés permettant de déterminer l'évaluation appropriée dans le cadre d'un financement de lancement de projet ?

Quelles sont les raisons habituelles pour lesquelles les Angels Investors refusent un investissement ?

Quelles sont les erreurs commises par les entrepreneurs lors d'une réunion de présentation avec des Angels Investors ?



Retrouvez les réponses ici :

[questions-angel-investors-will-ask-entrepreneurs/](https://www.entrepreneur.com/questions-angel-investors-will-ask-entrepreneurs/)



## LES MEILLEURES PLATEFORMES POUR LEVER DES FONDS

- La meilleure solution globale : Indiegogo
- Le meilleure pour les startups : SeedInvest Technology
- La meilleure pour les organisations à but non lucratif : Mighty-cause
- La meilleure pour l'investissement : StartEngine
- La meilleure pour les particuliers : GoFundMe
- La meilleure pour les professionnels de la création : Patreon



[bestcrowdfundingplatforms](https://www.bestcrowdfundingplatforms.com)





## Guide des Ressources Humaines

"Conseils, exemples, ressources et avis d'experts."



[guide human resources for small  
entreprises](#)

The background is a dark teal color with various abstract shapes and patterns. In the top left, there are several white dots of varying sizes. In the top center, there is a large white organic shape. In the top right, there are two white zigzag lines. In the bottom left, there is a white organic shape with a green scribbled line over it. In the bottom center, there are two overlapping teal circles. In the bottom right, there is a teal organic shape with a white dotted pattern.

# CREATIVE INVISIBLES

Activités d'apprentissage

## Dresser une carte des coûts

Dressez la liste de TOUS les coûts prévus pour les 12 premiers mois.

Estimez les coûts que vous ne connaissez pas.

Dressez une liste de :

- Coûts d'investissement
- Coûts fixes
- Coûts variables

### Coûts d'investissement

Véhicules - voitures, camionnettes, remorques. Équipement et outils. Frais de bureau - bureaux, chaises, dossiers, classeurs. Ordinateur et imprimante. Installations et aménagements - enseignes, sécurité, rayonnages.

### Coûts fixes

Loyers et tarifs Frais de marketing  
Factures de services publics  
Assurance - responsabilité civile / adhésions  
Location de véhicules / factures de carburant / MOT, etc.  
Personnel - salaire, pension, assurance nationale  
Frais bancaires, frais de location  
Téléphone

### Coûts variables

Stock  
Matières premières pour la production  
Coûts de sous-traitance  
Coûts d'emballage



The background is a dark teal color with various abstract shapes and patterns. In the top left, there are several white dots of varying sizes. In the top center, there is a large white organic shape. In the top right, there are two white zigzag lines. In the bottom left, there is a white organic shape with a green scribbled line over it. In the bottom center, there are two overlapping teal circles. In the bottom right, there is a teal organic shape with a white dotted pattern. The text is centered in the middle of the page.

# Module 3

Auto-financement

## EXERCICE 1

Discutez avec des clients potentiels et déterminez leurs besoins.

Dans l'idéal, vous souhaitez des précommandes (et des acomptes si votre activité s'y prête). Les clients commandent parfois à l'avance, à un tarif préférentiel, en achetant (et parfois même en payant) à l'avance afin de s'assurer qu'ils auront le produit quand ils le voudront.

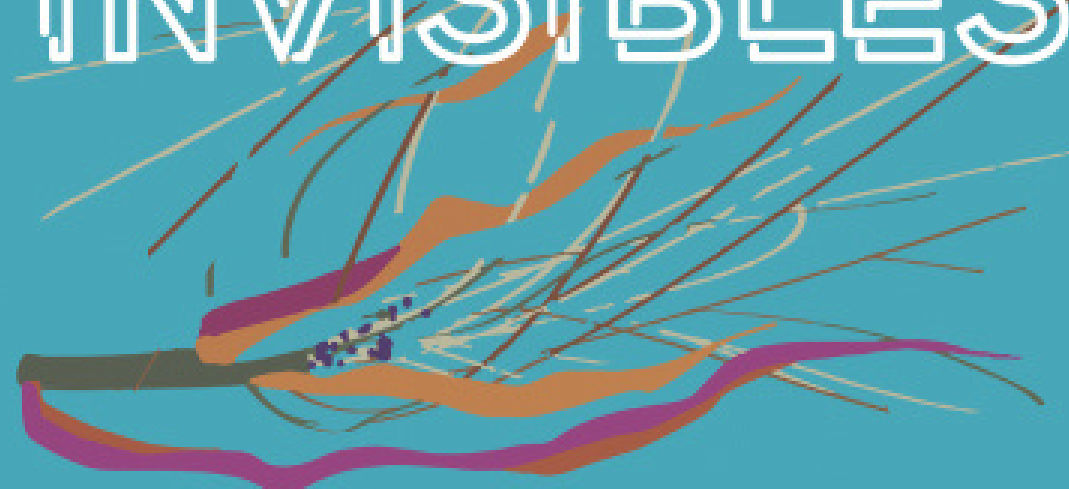
## EXERCICE 2

Etablissez une prévision de trésorerie simple sur une feuille de calcul mensuelle en indiquant le montant que vous pensez percevoir des ventes (vos débiteurs) sur la base de vos prévisions de ventes, le coût du soutien des ventes et tous les coûts fixes nécessaires au fonctionnement de l'entreprise (loyer, factures de services publics, salaires, assurances, etc.)

Pour plus d'informations et un exemple de prévision de trésorerie, consultez le site

<http://www.nbv.co.uk/>.

# CREATIVE INVISIBLES



SUPPORTING YOUTH IN URBAN CULTURE

# Merci !

## Creative Invisibles



**Cofinancé par  
l'Union européenne**

Financé par l'Union européenne. Les points de vue et avis exprimés n'engagent toutefois que leur(s) auteur(s) et ne reflètent pas nécessairement ceux de l'Union européenne ou de l'Agence exécutive européenne pour l'éducation et la culture (EACEA). Ni l'Union européenne ni l'EACEA ne sauraient en être tenues pour responsables.