

Analyse d'un article de presse

Rubrique

L'AVIS DE L'EXPERT

Titre

Start-up : les étapes de financement de ce type de société

Chapeau

C'est le nerf de la guerre pour toute entreprise, d'autant plus pour les start-up. Les explications de Thomas Charbonnier, expert-comptable inscrit à l'Ordre de Bourgogne Franche-Comté.

Attaque

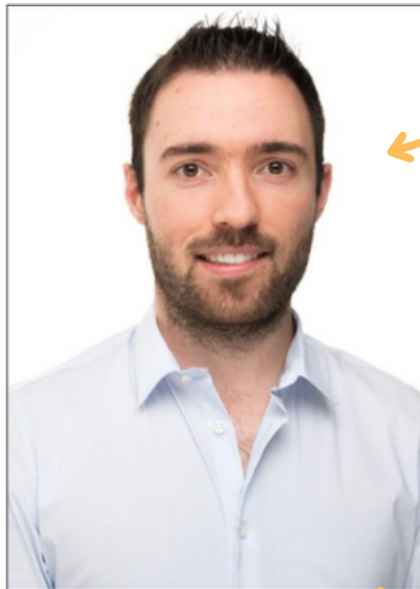
Le financement des start-up est-il plus complexe qu'une entreprise classique ?

« Une entreprise « classique » se tourne systématiquement vers la banque pour financer ses activités. Et elle souscrit parfois des prêts d'honneur. Le financement d'une start-up, quant à lui, est bien plus complexe car, par nature, celle-ci développe un produit nouveau, sur un marché nouveau. La banque ne prendra pas seule le risque de financer cette activité nouvelle et les besoins sont plus importants. L'entrepreneur qui développe une start-up va donc devoir convaincre beaucoup plus de partenaires financiers : une autre banque, Bpifrance, des proches, des business angels, des organismes permettant d'obtenir des subventions, une collectivité... »

Intertitre

Comment déterminer le montant d'apport initial ?

« Il s'agit dans un premier temps de chiffrer les besoins : le plan d'investissement par le chiffre d'affaires. Dans un deuxième temps, il faut anticiper un retard à l'allumage et avoir une marge de sécurité de trésorerie de l'ordre de 100 000 €. Il faut donc réunir,



Thomas Charbonnier, expert-comptable inscrit à l'Ordre de Bourgogne Franche-Comté. Photo Progrès/DR

REPÈRES

■ L'intérêt du crowdfunding

Une start-up sur deux envisage de passer par la case crowdfunding ou financement participatif. « Pour certaines start-up, ce mode de financement est indispensable », observe Thomas Charbonnier. « C'est le cas notamment des entreprises qui développent un produit destiné au grand public. Une opération

de crowdfunding s'accompagne en général d'un plan de communication. Cela permet ainsi de faire connaître le produit, de développer la notoriété de sa marque, d'identifier ses premiers clients et de financer une première production. Mais cela ne permet pas de réaliser une levée de fonds qui puisse financer l'activité durablement. »

au départ, entre 200 000 et 500 000 € pour lancer une start-up correctement. »

Auprès de quels partenaires financiers réunir ces fonds d'apport ?

« Il faut différencier les fonds de proximité - banques, proches, prêts d'honneur, fonds publics - et les levures de fonds. Les fonds de proximité vont permettre de lever entre 200 000 et 500 000 €. Les levures de fonds vont permettre de lever bien au-delà des 500 000 €, jusqu'à plusieurs millions, mais ceux-ci n'interviennent qu'une fois le lancement commercial totalement réussi et donc rarement au départ. »

Quelles sont les sources de financement dédiées aux entreprises innovantes ?

« Il existe des aides fiscales et des crédits d'impôts comme le statut de Jeune entreprise innovante, le crédit impôt innovation, le crédit impôt recherche. Bpifrance soutient aussi l'activité des start-up au travers d'une multitude d'aides et de possibilités de financement. La Région développe

aussi ses propres aides, ainsi que l'Ademe, notamment pour les start-up développant un projet autour de l'écologie. Enfin, certains incubateurs de start-up proposent eux aussi des financements, mais cela dépend de leur politique. »

À quel moment avoir recours à une levée de fonds ?

« Une fois que l'on a réuni les fonds de proximité, la levée de fonds peut arriver assez vite. En général, cela se produit la troisième année, dès lors que l'on possède des résultats tangibles à présenter. Cela intervient alors dans le but de financer un fort développement. »

La question de la levée de fonds se pose aussi quand on n'a plus d'argent pour continuer à financer le développement de l'activité ! La levée de fonds est donc un sujet qu'il faut anticiper dans son prévisionnel, afin de continuer à se développer sereinement.

Qu'implique une levée de fonds ?

« Lever des fonds signifie pour l'entrepreneur de ne plus être le seul actionnaire de l'entreprise et donc de laisser un peu de capital. Cela dit, les levures de fonds ont rarement vocation à prendre une part majoritaire. Sur une première levée de fonds, ils prennent entre 5 et 15 % du capital. Le but c'est de soutenir la société, mais pas d'être décisionnaire. »

Propos recueillis par Yann FORAY

Illustration

Légende

Signature

Dans cet exemple d'article de presse, il manque la chute.