

Newsletter



Un projet start-up est un financement risqué pour un investisseur car le taux d'échec est particulièrement élevé. Pour réussir à financer une start-up, il est indispensable d'avoir un dossier solide. Cela implique notamment de réunir les conditions suivantes :

- Avoir une équipe projet cohérente par rapport aux objectifs à atteindre.
- Concevoir un business model intéressant, avec une offre de produits ou service qui répond à de vrais besoins. L'étude de marché et le business plan seront analysés.
- Obtenir de premiers résultats qui confirment l'intérêt du projet. Il peut s'agir d'un test concluant sur l'un des produits ou services envisagé

La ruée vers l'or

Comment trouver des financements ?

De nombreux dirigeants qui ont besoin de fonds à court ou moyen terme passent du temps à leur recherche.

Cette recherche de financements est liée à des situations variées :

- Création d'entreprise
- Nouveau projet
- Croissance forte mobilisant du capital
- Retournement

Dans la plupart des situations, trouver des financements correspond à un processus spécifique exigeant le développement de nouvelles compétences. Cela nécessite notamment la connaissance et le pilotage d'une chaîne de prestataires qui apportent leurs propres compétences au processus de financement.

Le dirigeant doit alors maîtriser plusieurs étapes : l'objectif du financement, le ciblage d'acteurs adéquats, la gestion des négociations et les conséquences du processus.

N'oubliez pas que pour demander un financement, il vous faudra préparer un BUSINESS PLAN. Faites-vous aider car c'est réellement la clé pour l'ouverture d'une levée de fond réussie.

Il existe des réseaux d'accompagnement à la création/reprise d'entreprise. Constitués généralement sous forme d'associations, ces réseaux fournissent un appui non-négligeable aux porteurs de projets. Ils leur permettent notamment de consolider leurs dossiers pour accéder plus facilement à des financements. Leurs prestations sont, pour la plupart, gratuites. Récapitulatif du budget à prévoir pour faire un business plan;

Newsletter

www.lb2ad.com

Considérer toutes les sources possibles

Avant de se lancer dans une levée de fonds aux enjeux parfois complexes, le dirigeant doit bien prendre en considération toutes les sources de financements possibles.

Aide-toi le ciel t'aidera !

L'entreprise peut s'autofinancer elle-même via une optimisation de son besoin en fonds de roulement, plus radicalement, via une opération de réduction des coûts ou de cession partielle d'activité.

La levée de fonds de départ d'une start-up : capital amorçage

Le capital amorçage consiste à lever des fonds pour le démarrage d'une activité, le lancement d'un service ou d'un produit. Pour réussir une levée de fonds, il faut parvenir à convaincre des investisseurs. Ces derniers s'intéresseront au potentiel de plus-value du projet. Pour cela, ils analyseront le concept proposé et l'équipe réunie autour du projet. Une valorisation est effectuée au préalable.

La famille, les amis : le « love money » est une solution notamment pour les entrepreneurs qui ont besoin de réunir un peu de capital.

Prendre d'une main ce que l'on rendra de l'autre

Les actionnaires de l'entreprise peuvent être sollicités pour recapitaliser l'entreprise, à condition qu'ils le souhaitent et en aient les moyens. Cela peut être fait par augmentation de capital ou avance en compte courant.

Les salariés également, surtout s'ils sont nombreux, peuvent générer un important apport de fonds si le dirigeant choisit de leur ouvrir son capital.

L'Etat est également source de financements.

En France, par exemple, si l'entreprise a des projets d'investissement dans la recherche, le Crédit d'Impôt Recherche (CIR) et les prêts OSEO sont d'excellents moyens de financements.

De même, si l'entreprise a des projets de développement export, l'Assurance Prospection Export commercialisée par la COFACE est une aide intéressante.

Pour l'amour du risque !

Les banques peuvent bien évidemment financer certains projets de l'entreprise. Le dirigeant peut négocier une facilité de paiement ou un crédit intéressant. C'est pour cette raison qu'il est fondamental de ne pas se tromper au moment de faire le choix de la banque accompagnant l'entreprise.

Newsletter

www.lb2ad.com

Les business angels ont une capacité moyenne d'investissement de 30 K€. Regroupés, ils financent des levées de capitaux qui varient de 200 à 500 K€. Ils ont l'avantage de ne pas être seulement dans une démarche financière mais de chercher à aider le dirigeant. Il est donc important de choisir des investisseurs pertinents par rapport à son secteur d'activité.

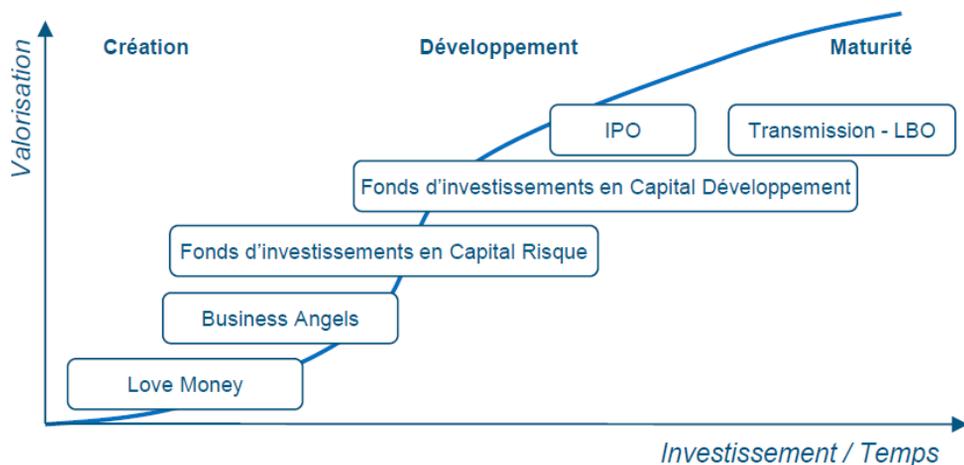
En revanche, le dirigeant qui souhaite lever des sommes importantes devra convaincre plusieurs Business Angels pour réunir le capital souhaité.

Les holdings familiales (via leur « family office ») sont souvent approchées par des leveurs de fonds qui ont une portée internationale. Elles financent des levées de capitaux qui varient de 500 K€ à plusieurs millions d'euros.

Les fonds d'investissement pour des questions évidentes d'échelle, financent des levées de capitaux à partir de 2 M€, souvent avec des exigences de contrôle fortes.

L'introduction en bourse (IPO) est le stade ultime de l'apport de capital à l'entreprise.

Arbitrer selon le besoin et la situation de l'entreprise



Toutes ces sources de financements ne se valent donc pas et n'engendrent pas les mêmes contraintes pour le dirigeant. Celui-ci doit faire son choix en fonction de ses besoins en capitaux, de la situation de l'entreprise et son actionariat.

En effet, les investisseurs extérieurs n'ont pas les mêmes capacités de financements et ne sont pas prêts à prendre les mêmes risques.

Newsletter

www.lb2ad.com

Recommandations pour une levée de fonds

Si le dirigeant choisit de faire appel à un fonds d'investissements extérieur et si les enjeux sont importants, il est recommandé de faire appel à un leveur de fonds professionnel ayant une relation privilégiée avec les investisseurs et aguerri aux subtilités financières.

Le dirigeant a également intérêt à suivre les recommandations ci-dessous, une levée de fonds est un projet transverse d'importance fondamentale pour l'entreprise !

A FAIRE

A NE PAS FAIRE

Objectif

Être clair sur l'objectif
Le formaliser de façon optimale
Avoir une vision réaliste du marché

- Lever des fonds en cédant aux effets de mode, à l'ego ou aux sirènes des prestataires et des fournisseurs de fonds

Choix des prestataires

Bien choisir ses prestataires:

- Expert comptable et CAC
- Avocat
- Banque d'affaires ou leveur de fonds

Être dans une démarche d'achat stratégique, avec cahier des charges et appel d'offres

- Reconduire ses prestataires habituels
- Faire des choix par simplicité
- En cas d'enjeux importants, se passer néanmoins d'intermédiaire financier (banque d'affaires ou leveur de fonds)

Agenda du dirigeant et gestion du projet

Prendre en compte l'impact sur l'agenda du dirigeant (un mi-temps pendant 6 mois)
Anticiper le risque de baisse du CA et organiser le Codir et les collaborateurs pour prendre le relais

- Ne pas organiser la gestion de la levée de fonds comme un projet transverse complexe (qui nécessite une responsable de projet et un comité de pilotage)

Gestion des négociations

Négocier si possible avec plusieurs types de fournisseurs de fonds en parallèle (ex. business angels et fonds familiaux)
Dans un type donné, avoir au moins deux fournisseurs de fonds en concurrence
Faire attention aux négociations juridiques (pacte d'actionnaires) qui ont autant de valeur que les négociations financières

- Se contenter de choisir un investisseur « qui passe dans la rue », sans mise en concurrence. L'investisseur est aussi un fournisseur stratégique
- Décider sur les fournisseurs de fonds en se faisant subjuguer par un discours commercial. Seuls les faits tangibles comptent
- Sous-estimer la partie juridique