

Accompagnement et financement des startups

L'accompagnement et le financement des startups offrent de nombreuses opportunités pour le créateur. Il devra faire les bons choix parmi une offre large, tant publique que privée, et appel aux bonnes structures au bon moment dans chaque étape de son développement.

Accompagnement de l'amorçage

Dans une première étape, le créateur va mûrir son idée, faire ses premières études pour connaître l'appétence de ses futurs clients pour son produit et/ou service, le potentiel de son marché, réaliser ses premiers prototypes, préparer son business plan – ou plan d'affaire –, et son « pitch » pour vendre son idée à ceux qui vont l'accompagner et le financer.

Le créateur cherche à intégrer les différentes structures existantes pour mener à bien cette première phase. Ces structures offrent pour les unes des locaux et des ressources partagées entre les startups, pour les autres des prêts d'honneur et un accompagnement à prendre sa dimension de futur chef d'entreprise, ou enfin une combinaison des deux.

Les structures d'accueil des startups

La figure 1 synthétise l'appartenance et l'offre de service des trois principales structures d'accueil que sont les pépinières, les incubateurs et les accélérateurs.

En France, il y a près de 300 pépinières. Le fondateur de Free, Xavier Niel, a ouvert en juin 2017 à Paris Station F,

un incubateur de 34 000 m² pour accompagner mille startups, directement ou *via* un réseau de partenaires (Thalès, Facebook, Microsoft...), avec un grand nombre de services associés (Fablab, fonds d'investissements, conseils...).

Aux États-Unis, on assiste à une forte progression des « accélérateurs » qui deviennent peu à peu de véritables fonds d'investissement. Y Combinator a déjà financé et accéléré plus de 700 startups depuis 2005. La valorisation combinée de ces jeunes pousses dépasse les 30 milliards de dollars.

Les réseaux d'accompagnement

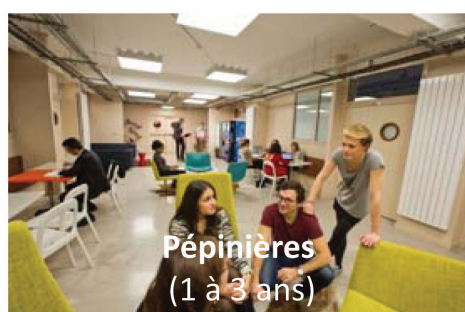
En France, le créateur a le choix entre deux grands réseaux d'accompagnement (figure 2) :

- le Réseau Entreprendre, créé il y a plus de trente ans par André Mulliez, dirigeant de Phildar, qui, confronté à devoir licencier 600 personnes, a imaginé pour recréer ces emplois qu'il fallait aider des entrepreneurs à émerger ;

- le réseau Initiative France, créé en 1985 par Jean-Pierre Worms et l'IDI, financé par les collectivités territoriales, des fonds européens, la Caisse des dépôts, des banques.

Être lauréat de ces réseaux est un avantage majeur pour obtenir les prêts des banques, en complément du prêt d'honneur qui est souvent aussi abondé par d'autres structures (ex. Innovizi...).

L'accompagnement par des chefs d'entreprises pendant deux ans apporte une aide réelle au créateur pour faire les bons choix stratégiques et réussir son projet.



Pépinières
(1 à 3 ans)



Incubateurs
(1 à 3 ans)



Accélérateurs
< 6 mois

Souvent généralistes
Rattachées à des universités, centres de recherche, collectivités locales

Projets innovants
- recherche publique (origine)
- grandes écoles/universités
- agences éco./pôles de compétitivité
- spécialisés par thématiques

Projets innovants/ disruptifs digital, NTIC...
Très sélectif

Bureaux, locaux activités, services mutualisés, formation...

Bureaux, locaux activités, services mutualisés, formation...
Synergies avec acteurs R & D, industrie...
Accompagnement, mise en relation avec investisseurs

Programme de formation, mentorat fort, lien avec business angels, entrepreneurs...
Honoraires mensuels
% du K pris en échange de prestations

Figure 1 - Les structures d'accueil des startups.


reseauentreprendre

84 implantations en France + 38 à l'étranger
7 500 chefs d'entreprise bénévoles, accompagnateurs
+ de 11 000 heures de bénévolat

1 400 lauréats en 2017 (50 % créateurs) + 2 100 créateurs/repreneurs
en cours d'accompagnement (2 ans), 92 % de taux de pérennité à 3 ans

22 M€ de prêts d'honneur -> 29 k€ par projet en 2017
1 € de prêt d'honneur => 13 k€ levés
12,7 emplois créés en moyenne en 5 ans

Financé à 95 % par les cotisations adhérents, 170 salariés


Initiative France
Un réseau. Un esprit

223 plateformes
16 180 bénévoles dont 4 160 « parrains »

8 740 parrainages en cours
16 416 entreprises créées (69 % demandeurs d'emplois)
91 % de taux de pérennité à 3 ans

185 M€ de prêts (dont 22 M€ NACRE) -> 9,7 k€ par prêt
1 € de prêt d'honneur => 6,7 k€ levés

Financement public-banques, 960 salariés

Figure 2 - Les réseaux d'accompagnement en France.

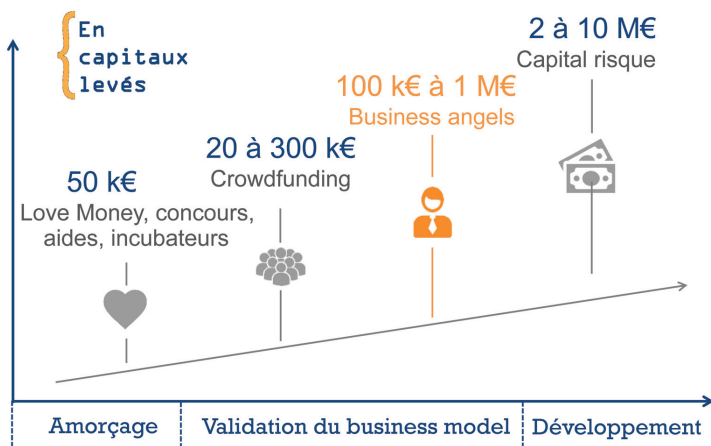


Figure 3 - Les étapes du développement et financement.

Le financement

Les premiers fonds viennent des ressources personnelles du ou des créateurs et de son entourage (« Love Money ») pour financer les premiers mois avant ou au moment de la création de la société.

Rapidement, le créateur doit renforcer ses fonds propres pour valider son business model – ou modèle économique –, financer son besoin en fonds de roulement, investir en R & D et commercialisation. Ces conditions sont souvent nécessaires pour bénéficier des aides et subventions (figure 3).

Les aides publiques

La Banque Publique d'Investissement Bpifrance créée en 2012 est un acteur majeur qui participe fortement aux premiers fonds d'amorçage et en complément aux autres sources de fonds propres (figure 4).

Financement innovation pour PME
Avance remboursable ou prêt à taux zéro, 25 à 65 % des dépenses éligibles

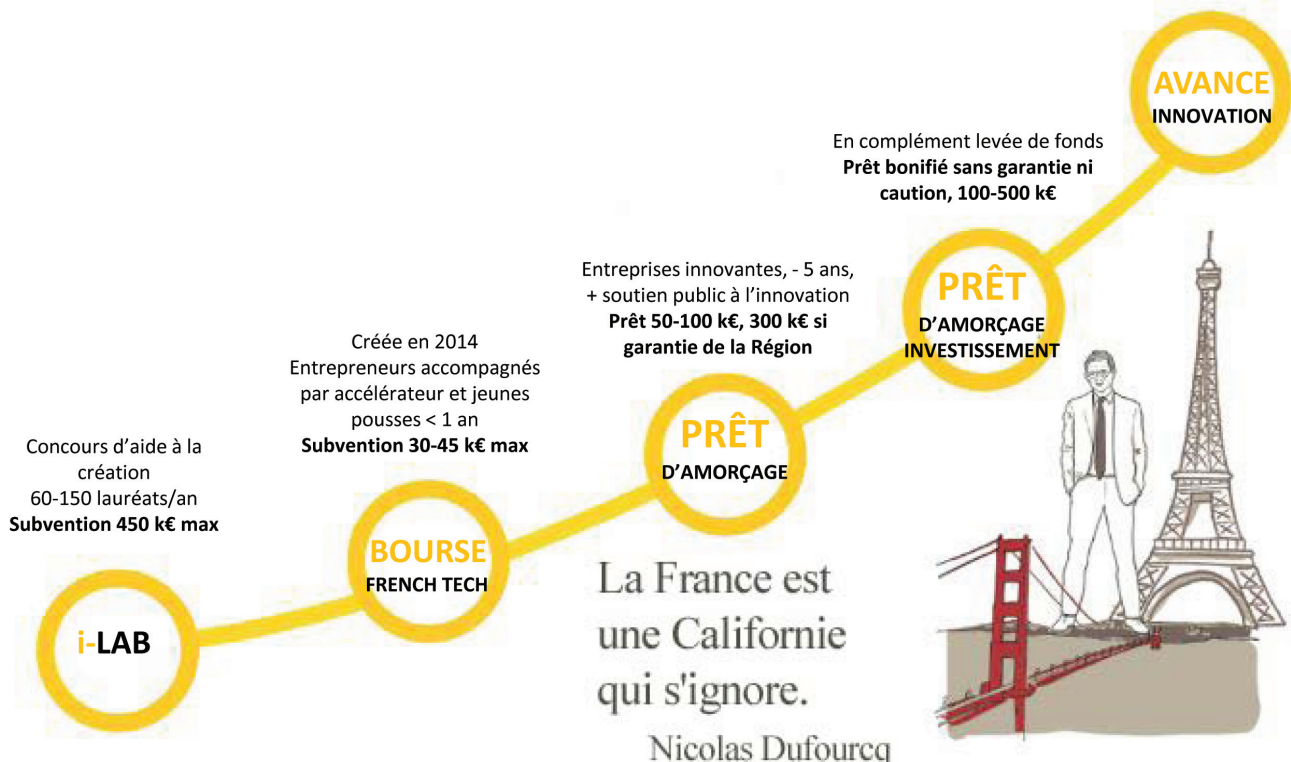


Figure 4 - Les principales aides au financement proposées par Bpifrance pour les startups (visuel © Bpifrance).

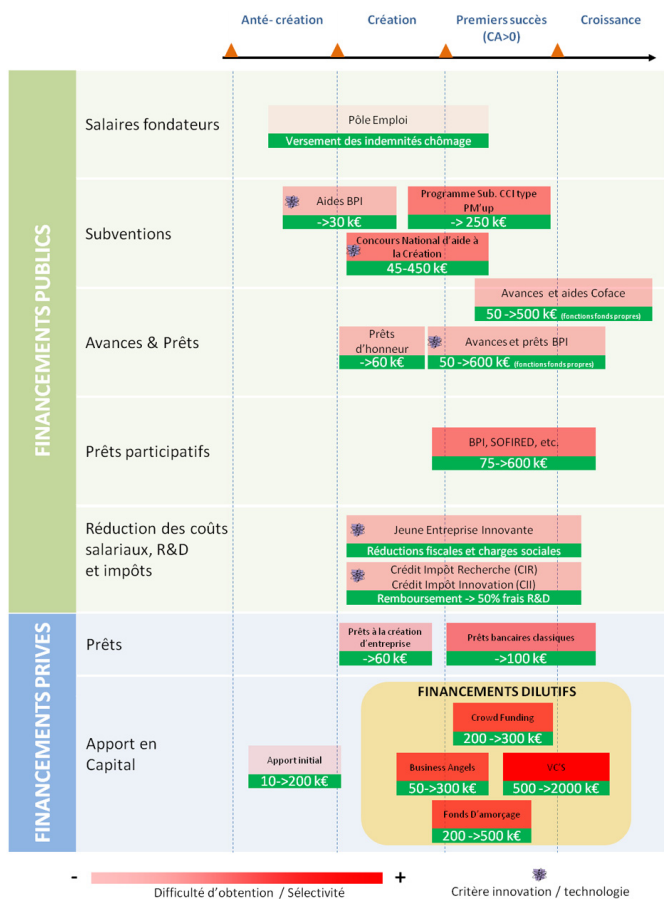


Figure 5 - Les financements accessibles (© FRENCHFUNDING).

Les sources d'aides et de financement sont nombreuses et il peut être compliqué pour le créateur de faire le bon choix au bon moment comme le montre la figure 5.

Deux cents millions d'euros sont aussi à disposition du réseau des villes/métropoles labellisées « French Tech » pour des programmes d'accélération, dédiés à faire émerger des champions internationaux dans le domaine du numérique.

Le rôle des « business angels »

Les business angels – ou investisseurs de proximité, « anges investisseurs » au Canada – sont les principaux acteurs de l'apport en fonds propres de « proximité » lors de la phase d'amorçage et de validation du business model. Ils fédèrent dans ces opérations de levée de fonds les structures de financement des fonds propres des banques régionales ou nationales, et aussi d'autres fonds spécialisés dits de « capital-risque » qui interviennent souvent dans une seconde phase (voir plus loin).

En France, la majorité des associations de business angels sont regroupées au sein de France Angels (figure 6). Ces associations sont composées d'entrepreneurs, de cadres dirigeants, en activité ou retraités, soucieux de participer au développement de l'activité économique dans leur territoire, et d'apporter leurs compétences et une part de leur patrimoine à la réussite des entrepreneurs locaux. Elles ont mis au point un processus de six à dix semaines de « bonification/instruction » du projet, entre le créateur et une équipe de trois à quatre membres de l'association.

La décision d'investissement et de participation à l'augmentation de capital est liée à la qualité de l'équipe, la dynamique du marché, la pertinence des avantages concurrentiels, la cohérence entre l'ambition et les ressources disponibles, la capacité d'écoute et d'accompagnement du/des dirigeants, le niveau de valorisation demandé...

Suit une phase de rédaction du pacte d'actionnaires qui englobe la mise en place d'un « conseil stratégique » dans lequel sont représentés les investisseurs. Il est chargé de suivre

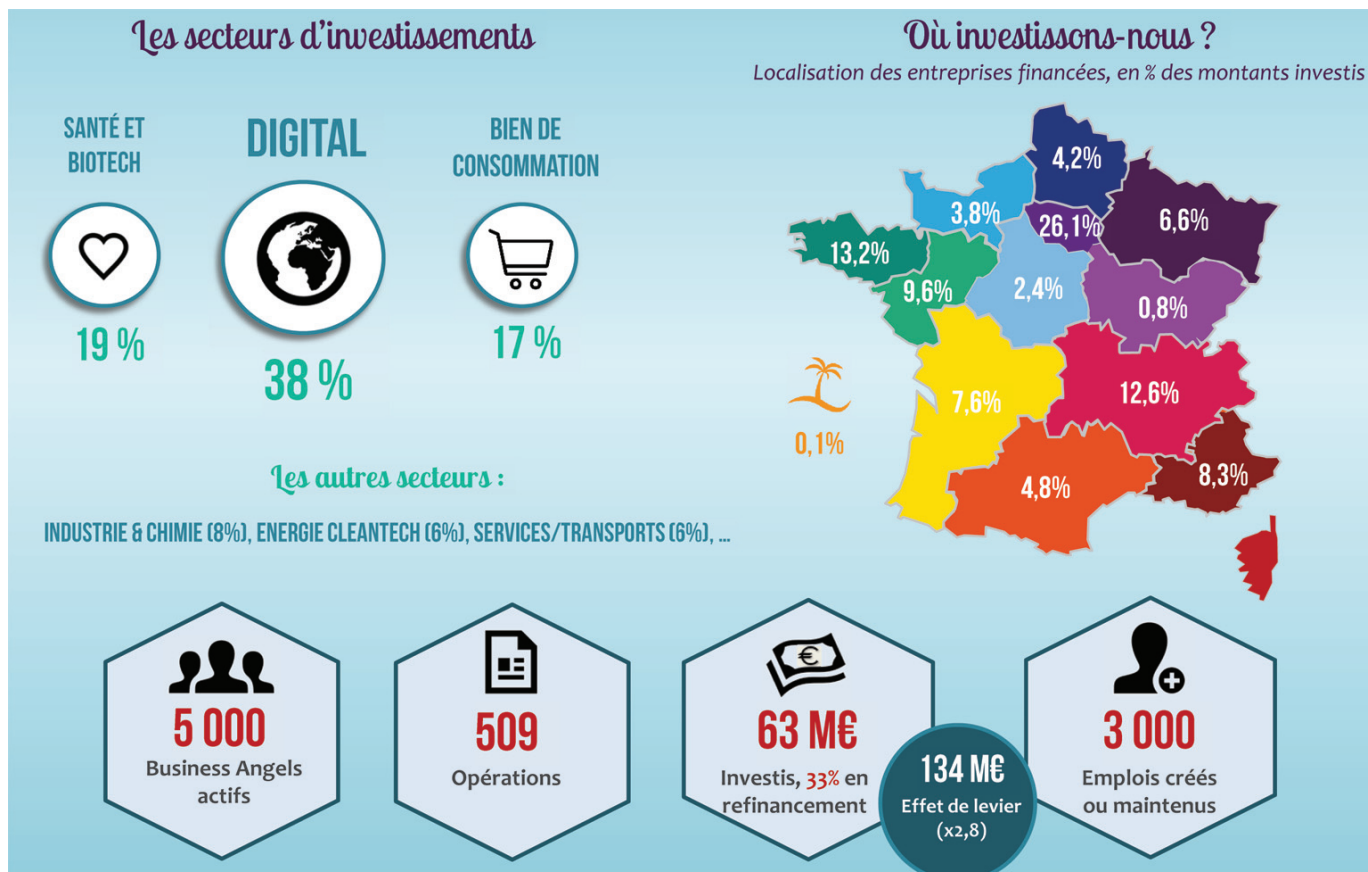


Figure 6 – Activité des business angels en France en 2017 (source : @FranceAngels_2017).

Crowdfunding don contre dons	Equity crowdfunding	Crowdlending
81,5 M€ (- 2 %) 84 % avec contrepartie 28 470 projets 5,5 k€ par projet avec récompense	45,9 M€ (- 19 %) 174 projets financés 360 k€ par projet	273 M€ (+ 40 %) dont 74 % en obligations 4 733 prêts 580 k€ par projet
<i>Leaders sur ce marché :</i> MyMajorCompany, Ulule et KissKissBankBank	<i>Principales plateformes françaises :</i> Wiseed, Anaxago, SmartAngels et Sowefund	<i>Acteurs :</i> Lending club, FundingCircle, Zopa, Ò

Figure 7 - Le crowdfunding, 402 M€ collectés en 2018 (+ 20 % vs 2017), 33 830 projets financés, 1 527 600 financeurs.

les performances de l'entreprise, apporter ses compétences et son réseau, informer les autres actionnaires, participer à certaines décisions stratégiques, préparer la « sortie » au bout de cinq à sept ans.

L'apport de fonds se fait par chaque business angel ou *via* des fonds (fonds de capital-risque, SCR, ou sociétés d'investissement de business angels, SIBA) créés par l'association.

Depuis sa création en 2008, l'association Savoie Mont Blanc Angels a mis en place neuf fonds d'investissements de 350 à 550 k€ qui permettent aux membres d'investir dans un panel de quinze-vingt entreprises et de mieux répartir leur risque.

Les business angels sont toujours minoritaires. Dans ces phases d'amorçage, leur investissement représente de l'ordre de 15 à 35 % de la valeur « pre-money » de l'entreprise (valorisation avant l'augmentation de capital).

Le crowdfunding

De plus en plus d'entreprises font aussi également au « crowdfunding » – financement participatif – dans cette phase d'amorçage. C'est une nouvelle opportunité pour les startups. On distingue plusieurs types de pratiques de ce mode de financement (voir *figure 7*).

Pour des produits grand public à forte connotation high-tech, le crowdfunding donne accès à un prix très privilégié pour acheter le nouveau produit avant sa mise en production. Les sommes ainsi collectées permettent de financer l'outil de production et de fabriquer les précommandes.

En 2017, la Région Auvergne-Rhône-Alpes a initié la création – unique en France – d'une nouvelle plateforme de crowdfunding appelée Inctifinancement (investissement citoyen), avec sept banques et quatre fonds d'investissement régionaux et les 500 membres de la coordination Rhône-Alpes des business angels.

Les associations de business angels de la région instruisent les dossiers et pilotent le fonctionnement opérationnel de cette nouvelle plateforme qui apporte des fonds complémentaires pour les dossiers dans lesquels les business angels investissent.

Les autres structures de financement

Les business angels investissent quasi en permanence jusqu'à un million d'euros en associant d'autres structures :

- les banques régionales, qui ont des structures spécialisées pour financer les fonds propres des entreprises ; en Rhône-Alpes, on peut citer C2AD (Crédit Agricole), Alpes Capital Innovation et Expansinvest (Banque Populaire des Alpes) ;
- la Région, qui dispose de plusieurs structures de financement comme Kreaxi ;

- les structures professionnelles (ex. Rhône Dauphiné Développement), des universités... ;

- des structures d'investissement spécialisées comme Angelor, Simba Santé... ;

- des « family offices », qui sont des fonds d'investissement d'entreprises familiales ayant une stratégie d'investissement qui peut être ou non liée à leur domaine d'activité afin d'intégrer des startups dans leur écosystème – Hi Innov (famille Dentressangle), SEB Alliance, Evolem (Bruno Rousset)...

Enfin, l'économie sociale et solidaire (ESS) a ses propres structures comme France Active, FISO, avec des règles spécifiques en termes d'objet social de l'entreprise, de mode de gouvernance et de répartition des bénéfices.

Le capital-risque, ou capital-innovation

Les sociétés de capital-risque sont des gérants de fonds professionnels, indépendants ou affiliés à des grandes entreprises (« corporate venture capital ») ou à des groupes financiers. Ils interviennent en capital au côté des fondateurs, généralement dans la phase de croissance qui suit l'amorçage, en relais des premiers investisseurs. Les produits ou services de la startup ont été lancés et l'accélération de la croissance génère des besoins de fonds importants (recrutements, frais commerciaux, investissements en R & D et production, besoin en fonds de roulement...) tant que la jeune entreprise n'a pas atteint son seuil de rentabilité, ce qui prend souvent plusieurs années. Parmi les sociétés de capital-risque françaises, on peut citer par exemple Daphni, l'dinvest, Index Ventures, Isai...

Les fonds apportés vont de un million à plusieurs dizaines de millions d'euros, souvent en plusieurs tours successifs. Certaines levées de fonds de sociétés françaises dépassent cent millions d'euros (OVH, Blablacar, Deezer, Sigfox par exemple), ce qui est un phénomène relativement récent.

La plupart des sociétés de capital-risque opérant en France sont affiliées à France Invest (ex. AFIC). En 2017, les membres de France Invest ont investi un total de 1,2 milliard d'euros dans 850 entreprises.

Les principales caractéristiques de l'investissement par les capital-risqueurs sont les suivantes :

- un investissement en tours de table successifs espacés de 12 à 24 mois (on parle de « A round », « B round »...), ce qui est une façon de limiter les risques, mais contraint l'entrepreneur à convaincre à chaque tour du potentiel du projet ;
- lors de chaque tour, la part au capital des fondateurs est diluée, mais l'augmentation du prix par action (si la société progresse) limite cette dilution ;

- une forte sélectivité : les fonds réputés reçoivent plusieurs centaines d'opportunités par an mais investissent souvent dans moins de dix entreprises ; l'équipe d'entrepreneurs (qualité, engagement...) est un critère de sélection essentiel ;
- un investissement uniquement dans des sociétés à très fort potentiel de croissance, l'objectif étant de compenser les échecs (inévitables) et de maximiser la rentabilité des fonds pour les clients investisseurs ;
- un investissement en « clubs » de deux à cinq investisseurs ;
- des investisseurs actifs ayant de fortes exigences en termes de gouvernance, reporting, participation aux décisions stratégiques, protection en cas d'échec du projet, contrôle des cessions de titres et de la sortie... ; ces aspects sont négociés avant le tour de table et figurent dans le pacte d'actionnaires ;
- une sortie impérative après cinq à six ans car les fonds de capital-risque ont une durée d'environ dix ans, au terme de laquelle le capital et les plus-values doivent être rendus aux investisseurs ; les sorties les plus fréquentes, en cas de succès, sont la cession à un industriel ou l'introduction en bourse.

Le choix des partenaires, en particulier lorsqu'il s'agit d'actionnaires (business angels, capital-risque) est fondamental. La vie d'une startup étant pleine d'imprévus et de phases critiques, nous recommandons aux entrepreneurs de ne pas négliger le facteur humain : choisir des partenaires à qui l'on fait confiance et qui vous font confiance, qui partagent une philosophie similaire du projet d'entreprise, être ouvert à la critique, informer sur ce qui va bien... et moins bien.

Pour en savoir plus

- Bonnet C., *Finance entrepreneuriale - Financer la création et la croissance de l'entreprise innovante*, Economica, 2012.

- « Lever des fonds pour ma startup », cours en ligne gratuit (MOOC) accessible sur la plateforme Futurelearn.com (deux sessions par an : octobre et février).

La startup : un projet avant tout humain

La France offre un écosystème plutôt favorable aux startups par la combinaison d'aides publiques, d'organismes d'accompagnement, de financements d'amorçage (dont les business angels) et de sociétés de capital-risque. Les banques sont aussi à même de soutenir les startups qui sont suffisamment capitalisées. Il revient aux entrepreneurs-fondateurs de sélectionner les financements adéquats à chaque phase de développement de la startup et d'avoir un projet suffisamment attractif et bien présenté pour convaincre.

Christophe BONNET,

professeur de finance à Grenoble École de Management, membre de Savoie Mont Blanc Angels.

Gilles DESCAMPS,

membre de Savoie Mont Blanc Angels, ex DG matériel sport, éducatif, conseil en management de l'innovation.

* Courriels : christophe.bonnet@grenoble-em.com ; gbdescamps@orange.fr

Dernière parution de la collection CHIMIE ET...

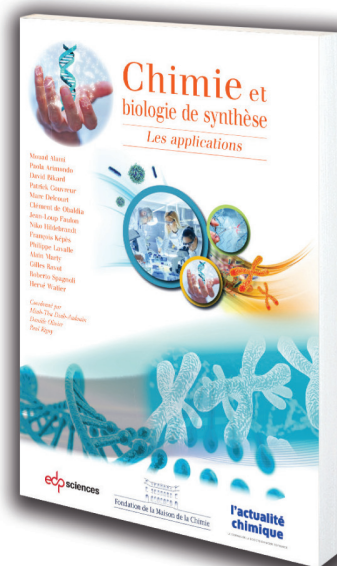
Chimie et biologie de synthèse

Les applications

Coordination éditoriale par M.-T. Dinh-Audouin, D. Olivier et P. Rigny

Il se passe en biologie de synthèse ce qui s'est passé en chimie aux siècles précédents. La connaissance des éléments chimiques, de la nature des réactions et des liaisons chimiques a conduit à l'explosion d'une industrie chimique qui a bouleversé nos vies quotidiennes. Aujourd'hui la connaissance du génome d'un organisme et la capacité de le modifier profondément ou même d'insérer des gènes qui n'existent pas dans la nature (ingénierie du génome) permettent le contrôle de fonctions biologiques complexes de cet organisme vivant.

La biologie de synthèse sait ainsi amener les organismes simples (bactéries, levures) à « faire le travail » qu'on souhaite, comme produire un médicament ou réaliser des réactions chimiques autrement inatteignables. Elle donne ainsi progressivement naissance à une toute nouvelle branche industrielle capable de bouleverser tant la gestion de la santé (médicaments, diagnostics) que celle de l'environnement (gestion des ressources ou gestion des déchets organiques). Des chercheurs et des industriels viennent ici expliquer d'une manière compréhensible, appuyée sur des exemples, leurs recherches et leurs réalisations. Les perspectives de la biologie de synthèse – si impressionnantes qu'on la qualifie souvent de créatrice de nouveaux organismes vivants parce qu'elle crée de nouveaux génomes donc de nouvelles machineries enzymatiques – apparaissent dans un contexte concret.



ISBN : 978-2-7598-2315-4
256 pages couleur
Prix : 25 € TTC

Commandez en ligne sur laboutique.edpsciences.fr

edp sciences