Oui, fonder une startup et se constituer un patrimoine en même temps, c’est possible

Porter un projet de création d’entreprise est une aventure qui peut empiéter sur la vie personnelle. Pas toujours simple, dans ce contexte, de faire la part des choses et de mener de front l’accomplissement dudit projet et d’ambitions plus personnelles, comme la constitution d’un patrimoine.

Temps de lecture : minute

13 décembre 2021

Des solutions de financement personnel existent pour les entrepreneurs et entrepreneuses souhaitant se constituer un patrimoine. Calquées sur des modèles qui ont fait leur preuve de l’autre côté de l’Atlantique, ces solutions ne sont encore que peu, voire pas connues dans l'Hexagone. Côté banques traditionnelles, ces dernières sont souvent réticentes ou n’ont tout simplement pas la structure ou la flexibilité pour accompagner les créateurs et créatrices d’entreprises sur leurs projets personnels. Alors comment constituer un patrimoine personnel quand on est néo-entrepreneur ?

Une nouvelle approche de l'accompagnement bancaire

Les fondateurs et fondatrices de startups de la tech en particulier sont parfois à la tête d’entreprises valorisées pour des sommes mirobolantes, mais qui reposent sur des modèles économiques et financiers éloignés des standards de garanties exigées par les banques dans une démarche

classique de demande de financement. Bertrand Fleurose, CEO et fondateur de Cityscoot l'a vécu. Malgré 70 millions d'euros levés, 350 salariés, plus de 300 000 utilisateurs, le fondateur a mis du temps à trouver la solution de financement qui pouvait lui permettre de commencer à récolter les fruits de sa création : " *La plupart des banques privées étaient réticentes à l'idée de m'accorder des crédits avec des actions non cotées en garantie. Or ,en tant que fondateur, c'était mon seul moyen de faire un cash out partiel* ". Une situation fréquente chez les entrepreneurs et entrepreneures, soutient Simon Jimenez, banquier spécialisé sur le marché de la Tech chez Natixis Wealth Management : " *Le patrimoine des startuppeurs est en général fortement concentré au sein de leur société. Ils disposent alors de peu d'actifs financiers liquides. Dans ce cas précis, il est souvent difficile pour eux de lever de la dette à titre privé, pour acquérir un actif immobilier, ou encore financer leur train de vie* ".

C'est notamment pour répondre à ces enjeux de financement privé que Natixis Wealth Management a par exemple décidé de dédier deux banquiers à l'accompagnement spécifique des entrepreneurs et entrepreneuses de la Tech. Simon Jimenez et Vincent Pelsez s'appuient pour ce faire sur une connaissance accrue de l'environnement juridique et financier de leurs clients et prospects. Associée à des outils d'ingénierie financière dessinés sur mesure, cette connaissance leur permet de démarcher les créateurs et créatrices d'entreprises dont les projets semblent correspondre à cette nouvelle catégorie de portefeuilles.

Une banque qui démarche des prospects représente une autre nouveauté sur ce secteur très codifié. Un véritable atout, pour Jérémy Dallois, CEO et fondateur de ReachFive : " *Je cherchais à sécuriser mes positions dans le cadre d'une augmentation de capital. Vincent m'a contacté sur LinkedIn, son message était clair, direct, précis. J'ai ressenti une vraie expertise sur le sujet, compris qu'il croyait en mon projet.* ".

Convergence des intérêts

Cette nouvelle approche de l'expérience client est essentielle, car plus que les fortunes déjà constituées, ce sont les portefeuilles conséquents de demain qui intéressent ce type de banques. Or, les entreprises de la tech atteignent leurs seuils de rentabilité autrement que dans des secteurs plus classiques. La chronologie n'est pas la même, les mécanismes financiers non plus. Le sens de l'anticipation est donc fondamental, insiste Vincent Pelsez : " *Nous nous positionnons systématiquement en amont, pour accompagner nos clients dans les moments les plus structurants de leur vie et du développement de leur patrimoine* ". Une stratégie qui porte ses fruits à terme, poursuit-il : " *De cette façon, lorsque l'entrepreneur dégage un cash out conséquent, la relation de confiance est déjà bien établie et la banque se place tout naturellement à ses côtés pour gérer ses actifs et lui donner accès à des solutions de financements non dilutifs corporate, des levées de fonds, du M&A, de l'aide au développement à l'international et des IPO* ".

Pour compenser la moindre présence des garanties traditionnelles demandées par les banques, les banques de gestion de fortune ont ainsi recours à un panel d'outils d'ingénierie financière, dont de fortes compétences techniques sur le financement de la dette et la fiscalité, mais aussi sur un écosystème d'experts et d'expertes. Chez Natixis Wealth Management par exemple, les comités de crédit mobilisent ainsi des intervenants spécialisés, tels que des fonds d'investissement, leveurs de fonds, acteurs de Merge & Acquisition et autres, qui font partie du Groupe BPCE.

Et à nouveaux enjeux, nouveaux moyens d'analyse. Le pacte d'actionnaies, de même que les clauses de sortie, le volume de parts possédées ou encore les levées de fonds précédentes, ou prévues, sont par exemple étudiés de très près dans les cas de demande de financement personnel avec prises de garanties sur les titres de

l’entreprise.

Au-delà des outils techniques et des savoir-faire, l'accompagnement de ces prospects différents de la clientèle habituelle se réalise aussi par une écoute attentive et un regard chirurgical sur le domaine d’activité et la personnalité de leurs clients et clientes. Dans ce processus particulier, les banquiers seront leurs premiers alliés à l’heure de défendre leur projet devant un comité d’experts. Il est donc essentiel qu’ils en aient compris l’essence de la demande, et qu’ils soient convaincus. Un savoir-être fondamental pour Jérémy Dallois : " *Le fait que mon interlocuteur ait fait preuve d’empathie et de bienveillance à mon égard m’a séduit et rassuré sur le fait qu’il devienne le premier ambassadeur de mon projet* ".

Paradoxalement, cette activité encore nouvelle pour un secteur bancaire en pleine adaptation s’apparenterait presque à un retour en arrière pour Bertrand Fleurose : " *Je me bats pour que les banques comprennent les enjeux qui se dessinent autour des liquidités des entrepreneurs. C’est un retour au métier le plus traditionnel de banquier, avec de la prise de risque, de l’engagement, une véritable analyse, c’est essentiel pour l’écosystème entrepreneurial français*. "

Maddyness, partenaire média de Natixis Wealth Management

Article écrit par Maddyness, avec Natixis Wealth Management