

Fonds propres, crédit, levée de fonds : comment financer votre startup ?

Vous êtes entrepreneur·e ? Maddyness vous a concocté un véritable kit pour créer, faire grandir et même vendre votre startup. Du recrutement en passant par le financement de votre innovation, vous retrouverez astuces et bonnes pratiques pour vous sortir de ce labyrinthe qu'est l'entrepreneuriat. Dans cette fiche : quelques conseils pour financer votre startup.

27 août 2020

Too Long Didn't Read ; Ce qu'il faut retenir

- Faites l'état des lieux des sommes que vous pouvez engager dans votre projet
- Les subventions publiques sont un bon moyen de compléter vos fonds propres. Mais votre plan de financement ne doit pas s'appuyer seulement là-dessus !
- Ne négligez pas le financement bancaire : c'est un bon moyen de créer un effet de levier pour convaincre d'autres partenaires financiers de vous faire confiance
- Le financement participatif peut vous permettre de vous financer tout en gagnant en visibilité, grâce au bouche à oreille
- Pesez le pour et le contre avant de vous lancer dans une levée de fonds : êtes-vous prêt·e pour un tour des investisseurs qui n'est peut-être pas nécessaire dans l'immédiat ?

La règle : engager ses fonds propres

Les fonds propres, ce sont l'ensemble des capitaux disponibles de l'entreprise, ce qui comprend à la fois ceux apportés par les associés et les revenus générés par l'entreprise. Dans un premier temps, les fonds des associés constituent donc la majeure partie des fonds propres. Au moment où vous devrez aller voir un partenaire bancaire, les fonds propres devront représenter environ un tiers des besoins financiers de l'entreprise. Voilà pour l'objectif !

Ce n'est pas un mystère : la très grande majorité des entrepreneurs lancent leur entreprise d'abord en la finançant avec leur propre argent. Une récente étude de Mazars et Estimeo soulignait que 93% des startups early stage étaient financées par les fonds propres des fondateurs... Il n'est pas nécessaire d'être bien né pour devenir entrepreneur - même si ça aide, on vous le concède - mais il est en revanche impératif de faire l'état des lieux des sommes que

vous pouvez engager avant de vous lancer dans l'aventure.

Créer une entreprise ne coûte pas forcément très cher au départ mais si votre mise initiale vous permet de couvrir les premiers frais, cela vous permettra d'être plus serein·e. Ce pécule peut provenir de différentes sources : vos économies, d'abord. Cela peut notamment comprendre certains plans d'épargne salariale ou collective, tels que les Perco ou ou PEI, qui peuvent être débloqués sous certaines conditions. Les dons de vos proches vous seront également précieux car, au début de votre aventure entrepreneuriale, le moindre euro compte !



À lire aussi

Love money : comment faire ?

Pensez également à vos indemnités chômage : Pôle emploi propose une aide à la reprise et la création d'entreprise (Arce) qui vous permet de débloquer 45% du reliquat de vos droits à l'assurance chômage en un seul versement. Et ne négligez pas non plus les indemnités négociées au moment d'une rupture conventionnelle ou ce qu'il vous reste peut-être de la revente d'une précédente entreprise.

> Faites l'état des lieux des sommes que vous pouvez engager dans votre projet

Le complément : les aides publiques

Un certain nombre de dispositifs publics existent pour vous permettre de lancer votre projet. Des subventions sont accessibles aux entrepreneurs, selon leur profil ou l'activité de l'entreprise.

La Bourse French Tech est ainsi ouverte aux entreprises de moins d'un an ou aux entrepreneurs bénéficiant d'un accompagnement par un incubateur ou un accélérateur. Le montant ? Jusqu'à 30 000 euros, permettant de couvrir 70% des dépenses prévisionnelles.

Les dispositifs PRI faisabilité ou AFI peuvent, eux, permettre de financer la phase pré-lancement de produit ou de service pour étudier la pertinence du projet. Le premier est ouvert aux PME, y compris en création ; le second aux PME indépendantes. Montant ? Entre 100 000 et 200 000 euros pour le premier, versé en deux fois et une participation modulable à l'étude de faisabilité pour le second.

Les dispositifs régionaux : ils sont nombreux et aussi variés que les problématiques de chaque région ou agglomération. Pensez à vous rapprocher de votre CCI locale ainsi que de l'antenne régionale de bpifrance pour obtenir tous les renseignements nécessaires sur les aides à votre disposition.



À lire aussi

À quelles aides financières pouvez-vous prétendre quand vous vous lancez ?

> Les subventions publiques sont un bon moyen de compléter vos fonds propres. Mais votre plan de financement ne doit pas s'appuyer seulement là-dessus !

La voie traditionnelle : l'emprunt

Les banques restent des partenaires incontournables du financement, y compris en amorçage.

De plus en plus d'établissements bancaires recrutent des conseillers spécifiquement formés au financement de l'innovation et qui sauront vous orienter dans vos recherches et vous accompagner dans l'obtention d'un prêt bancaire. Mais attention : les banques ne vous prêteront de l'argent que si vous avez des fonds propres déjà conséquents et que vos associés ou vous-mêmes présentez des garanties (caution mutuelle ou personnelle, fonds de garantie...).



À lire aussi

Prêt bancaire : comment constituer un bon dossier ?

Si vous obtenez un prêt bancaire, vous pourrez prétendre à un prêt d'honneur, à taux zéro, accordé par [Initiative France](#) ou [Réseau Entreprendre](#). De son côté, l'[Adie](#) accorde également des prêts d'honneur mais à ceux qui n'ont pas accès au financement bancaire.

Pensez également au microcrédit ! "*Le microcrédit est avant tout un outil de développement économique et social, permettant aux personnes de faibles ressources porteurs d'un projet personnel, de bénéficier de prêts que leur refuse le système bancaire traditionnel*", explique l'observatoire de la micro-finance. Il est ouvert aux entreprises de moins de cinq ans ou en cours de création, dont le fondateur s'est vu refuser un crédit bancaire, dont le besoin de financement est égal ou inférieur à 10 000 euros. Vous devez simplement trouver un garant qui puisse vous couvrir à hauteur de la moitié de la somme qui vous sera accordée.

> Ne négligez pas le financement bancaire : c'est un bon moyen de créer un effet levier pour convaincre d'autres partenaires financiers de vous faire confiance.

Le coup de pouce : le crowdfunding

Le crowdfunding est un bon moyen de coupler votre recherche de financement avec une première étude de marché. Si vous vous lancez dans une campagne de financement participatif en dons, vous aurez l'occasion de tester l'appétence de vos potentiels futurs clients pour votre produit ou votre service.



À lire aussi

Comment réussir sa campagne de crowdfunding ?

Une campagne de crowdlending ou de crowdequity fonctionne différemment, les sommes recherchées étant plus importantes mais les garanties demandées également. Travaillez votre dossier pour mettre toute les chances de votre côté !

> Le financement participatif est un bon moyen de vous financer tout en gagnant en visibilité, grâce au bouche à oreille.

Le marathon : la levée de fonds

Ce qui s'apparentait il y a quelques années à un passage obligé pour les startups reste aujourd'hui un moyen de financement plébiscité par les entrepreneurs mais moins incontournable qu'auparavant. Reste que la levée de fonds est un processus chronophage, notamment en amorçage, dans lequel vous ne devez vous lancer que si vous pensez qu'elle sera essentielle pour le développement de votre entreprise.

Business angels, fonds publics ou privés... les investisseurs potentiels sont nombreux et, vous avez de la chance, l'argent coule à flot en ce moment. Cela signifie-t-il que vous parviendrez forcément à vos fins ? Loin de là ! Mais, en cas de succès, la levée de fonds peut être un passeport pour la réussite.

> Pesez le pour et le contre : êtes-vous prêt·e pour un tour des investisseurs qui n'est peut-être pas nécessaire dans l'immédiat ?

Article écrit par Maddyness