

Comment RaiseSherpas a démocratisé les prêts d'honneur

Avec 41 prêts d'honneur accordés et quatre millions d'euros prêtés en quatre ans, RaiseSherpas s'est imposé comme un acteur majeur du développement des startups. Il les encourage à créer une croissance saine, créatrice d'emplois.

«La France est la championne des créations d'entreprises mais elle a du mal à faire décoller ses sociétés. » Ce constat de Noé Gersanois, codirecteur du fonds philanthropique de dotation RaiseSherpas, beaucoup d'entrepreneurs s'y confrontent au quotidien. Ce qui a poussé la société d'investissement Raise à mettre sur pied, il y a quatre ans, RaiseSherpas, qui accorde chaque année à une dizaine de startups des prêts d'honneur de 100 000 euros sans exigence de garantie.

La structure vient d'accorder son 41e prêt et a dépassé les quatre millions d'euros prêtés, preuve qu'elle répond à un vrai besoin de l'écosystème. *« Beaucoup de structures d'accompagnement se focalisent sur l'étape de création mais peu continuent de suivre les entreprises parce que cela nécessite de faire du sur-mesure »,* regrette Noé Gersanois. RaiseSherpas assume de financer les premières embauches des entreprises sélectionnées, afin de les encourager à grandir rapidement.

Car c'est là l'un des atouts majeurs de ce dispositif : *« Nous voulons faciliter la vie des entrepreneurs pour qu'ils puissent aller vite : nous leur donnons une*

réponse en un mois, sur la base de leur business plan et d'une présentation de leur société », souligne Anne-Sophie Gervais, codirectrice de RaiseSherpas. À la manière de microcrédits accordés à des particuliers pour des besoins de consommation ponctuels, les prêts d'honneur peuvent combler le besoin ponctuel de financement d'une entreprise, qui n'a pas la possibilité ou l'envie de recourir à la dette bancaire ou à une levée de fonds.

Compléter ou remplacer la levée de fonds

D'autant que si les montants levés par les startups auprès des VCs traditionnels sont de plus en plus élevés, les tours de table n'ont pas forcément la cote chez tous les entrepreneurs. *« Certains n'ont pas envie de diluer leur capital et aspirent à une croissance plus organique », constate Anne-Sophie Gervais. Le dispositif porté par RaiseSherpas leur permet de trouver une alternative à la levée de fonds, notamment pour les tickets les plus élevés. « Parfois, après un premier tour de table conséquent, les entrepreneurs cherchent des solutions pour en éviter un second et privilégier un dispositif non dilutif. »*

À lire aussi

Et si on arrêta d'associer la réussite d'une startup au montant de ses levées de fonds ?

Une tendance qui se confirme, puisque *« de plus en plus d'entrepreneurs mettent en place une véritable stratégie de financement non dilutif, en recherchant des fonds auprès de différentes structures », explique Noé Gersanois. De quoi encourager la structure à travailler avec d'autres acteurs, notamment bancaires, pour pouvoir proposer un panel de solutions alternatives aux sociétés qu'elle accompagne. Avec un seul défaut enregistré sur les 41 prêts accordés, le fonds de dotation peut se targuer d'avoir le nez creux et de créer un cercle vertueux, les prêts remboursés servant à abonder les nouveaux prêts d'honneur accordés.*

Pas question cependant pour RaiseSherpas de se reposer sur ses lauriers. Le fonds souhaite accueillir davantage de projets portés par des femmes – ils représentent aujourd'hui 20 % des dossiers – mais aussi par des entrepreneurs implantés en région. *« Nous développons notre maillage territorial pour*

détecter toutes les pépites et démultiplier notre impact sur le territoire », se réjouit à ce titre Anne-Sophie Gervais.

Article écrit par GERALDINE RUSSELL