

Journée de l'innovation : quels financements et quels accompagnements pour les start-up ?

[EntrepriseVie des entreprises](#) - Publié le 17 juin 2022 à 08h00, par

Lors de la journée de l'innovation du Conseil national de l'Ordre des experts-comptables (CNOEC), un atelier s'est penché sur les différents modes de financement des start-up.



Se lancer dans l'aventure de l'entrepreneuriat peut paraître complexe. Que cela soit pour l'entrepreneur ou l'expert-comptable qui va l'accompagner tout au long du processus, les questions sont nombreuses. Quels financements demander et à quelles phases de construction de la start-up ? Quels interlocuteurs contacter ? Quel rôle l'expert-comptable a-t-il pour aider son client à démarrer le plus sagement possible une jeune entreprise qui reste par définition une aventure à risques ?

C'est à toutes ces interrogations qu'Annie Maillon, déléguée régionale innovation BPI France, Patrick Bertrand, chief operating officer de la société Holnest et auto-entrepreneur à succès, et Olivier Arthaud, expert-comptable et commissaire aux comptes, ont répondu lors de la journée de l'innovation des experts-comptables.

La start-up face à un risque d'échec amplifié

Les trois intervenants ont d'abord commencé par rappeler ce qu'est une start-up, une « jeune pousse ou entreprise en démarrage » pour reprendre une terminologie en langue française. Olivier Arthaud a amorcé son propos en mettant en avant ce qui fait son essence : une entreprise qui grandit par étapes, avec plusieurs phases de création et de construction.

L'expert-comptable a ainsi évoqué les grands moments de la vie de ces nouvelles sociétés. La phase de perception, par exemple, où idées et concepts sont mis en place, avec étude de marché et "validation de la concurrence". Une phase primordiale, comme l'a aussi souligné Patrick Bertrand, car « il ne faut se tromper ni de combat ni de cible ». La construction d'un business plan et d'un modèle économique, est ensuite un autre de ces moments importants où la start-up se bâtit. Avant, bien entendu, d'arriver au lancement, puis à la croissance de l'entreprise.

« Une start-up, ce sont différentes phases de vie, avec souvent plus ou moins de réussite, des aléas, des départs problématiques à cause du financement car, par définition, une start-up ne génère pas de revenus à sa création, alors qu'il y a des charges à payer », résume Olivier Arthaud. D'où l'importance de repérer les différentes phases de construction, et de savoir saisir la meilleure opportunité pour obtenir le bon financement.

L'importance du « bon timing »

En fonction des différentes phases du processus d'une création de start-up, son ou ses fondateurs vont devoir s'adresser à des financeurs différents. Les trois intervenants de l'atelier ont insisté sur l'importance du timing, élément qui semble logique et évident. Selon les objectifs, les temps de passage dans la construction de l'entreprise et les objectifs des investisseurs seront de nature différente. Le "family office" investira sur ses fonds propres, quand le particulier, "early investor", mettra de l'argent dans l'entreprise sur des montants plus réduits, explique Patrick Bertrand, qui évoque aussi les fonds d'investissement. Au centre de cette recherche de financement et du bon interlocuteur, le « bon timing » est essentielle lors de la création d'une société. Il faut donc contacter le bon interlocuteur, au bon moment, pour obtenir le bon financement qui servira précisément, au moment idoine, à faire grandir l'entreprise.

Différents moyens de financement des start-up

C'est ainsi qu'Amélie Maillon et Patrick Bertrand ont pu entrer dans le cœur du sujet, et détailler avec précision les différents modes de financement des start-up. Si le manager général d'Holnest, société de Jean-Michel Aulas, a évoqué les financements personnels et ceux de proches, amis, connaissances, lors d'une levée de fonds, la déléguée régionale innovation de BPI France a bien entendu évoqué la banque tricolore. La finalité, dans un type de financement comme dans un autre étant d'optimiser la structuration des start-up. Pour ce qui est de BPI France, Amélie Maillon a tout d'abord indiqué que des investissements étaient possibles, quelle que soit la phase d'évolution de l'entreprise nouvellement créée.

La banque avance vers les entreprises avec une ligne directrice claire, exposée par sa représentante : prime est donnée à l'innovation technologique, de service, aux procédés et à la création. Tous les projets renvoyant à une idée créative sont éligibles. Un accompagnement est proposé aux start-up et aux entreprises au projet jugé innovant, où « de la matière grise et du temps passé à développer sont dépensés ». Exemple donné par Amélie Maillon, « BPI France peut financer des scénaristes de jeux vidéo, ou un scénario original ». L'accompagnement se fait alors par un financement, monétaire, mais aussi humain, avec un accompagnement allant jusqu'au chef de projet, une aide sur l'étude de marché ; un accompagnement pluriel...

Les projets acceptés par BPI France reçoivent un financement dans le cadre de subventions, sous forme de don, avec une absence de remboursement dans un premier temps. Le montant de ce don peut aller jusqu'à 30 000 euros maximum. La BPI n'investit pas seule, mais s'inscrit dans des projets le chef d'entreprise dispose d'un apport personnel, et/ou d'autres intervenants sont présents. Le plan de financement doit être équilibré. En clair, rappelle Amélie Maillon, « la BPI doit avoir une visibilité sur la faisabilité du projet de la start-up. À ce moment, elle va investir à 50 % dans cette dernière, avec un financement en deux temps, au début du projet et à la fin. La banque peut, bien entendu, réinvestir à un autre moment de la création de la société, lors d'une phase intermédiaire ; à l'occasion du passage à l'international, par exemple.

La banque peut ainsi accorder des prêts d'amorçage, en complément de levée de fonds, et intervenir

à travers le Fonds patient autonome. « Plus le temps avance, plus la BPI aura de l'exigence sur des nouveaux prêts et sur la solidité des entrepreneurs. ». Pour contacter la banque, « de premiers éléments suffisent, comme une présentation », indique Amélie Maillon, précisant que l'implantation de 54 pôles d'investissements en France permet d'avoir un premier retour sur la faisabilité d'un prêt sous 48 heures. Un délai rapide, qui monte à un mois le temps que le comité concerné se prononce définitivement sur un investissement de la banque.

D'autres acteurs-investisseurs

Patrick Bertrand complète l'exploration de différents acteurs-investisseurs en détaillant deux autres groupes : les business angels et les fonds d'investissement. Tous deux peuvent intervenir, là encore, lors de plusieurs phases de la vie d'une start-up, même si les business angels interviennent dans les phases d'amorçages, sur des projets qui intéressent peu les fonds d'investissements. « Ces personnes peuvent apporter autre chose que de l'argent ; elles peuvent embarquer de la "smart money". »

Les fonds d'investissement constituent un autre moyen pour les patrons de start-up de trouver des financements. Ces fonds peuvent intervenir lors de la phase d'amorçage, ou au moment de la création et du développement, sur le capital risque et le capital développement. Bien entendu, tous ces fonds interviennent sur des critères précis, cherchant avant tout des entreprises aux revenus récurrents.

Pour résumer, une start-up peut ainsi se tourner vers une multitude d'acteurs pour obtenir des financements, d'où l'importance d'être accompagné dès le début du processus par un expert-comptable, qui va être apte à trouver les meilleurs interlocuteurs, aux bons moments.

Le rôle primordial de l'expert-comptable

Pour Patrick Bertrand, l'expert-comptable a un rôle dans la création d'une société, car il a la connaissance des personnes, d'un réseau, et manie les règles du business plan pour accompagner les entrepreneurs et éviter les mauvais interlocuteurs. Le rôle de l'expert-comptable est ainsi central dans le financement d'une start-up. Dans le cadre d'un processus de levée de fonds, sa présence est importante, appuie Olivier Arthaud, expert-comptable et commissaire aux comptes. « Il faut que la confiance s'instaure avec le dirigeant ou l'équipe dirigeante, pour que l'investisseur se disent "ça, ce sont des gens avec qui je veux m'associer". Il doit y avoir ensuite de la confiance dans le projet, son niveau d'innovation, et une évaluation de la concurrence », ajoute-t-il.

L'expert-comptable a donc un rôle de conseil auprès du dirigeant de la start-up pour affermir son projet, solidifier l'idée et le modèle. Il doit avoir une vision stratégique à long terme. Surtout, il peut aider le gérant d'entreprise sur le plan financier, voire « le challenger et le pousser dans ses retranchements ». Un expert-comptable va cibler les possibilités de financements, avec une vision transversale du projet. C'est, en quelque sorte le médecin généraliste de l'entreprise ».