

CHAPITRE 9



Le financement du digital entrepreneur

Loïc Boccanfuso, Julie Chambard, Inès Laporte Corteggiani et Nathan Fauchet

INTRODUCTION

Le financement représente une étape cruciale pour tout entrepreneur, pour certains il s'agit d'un casse-tête quand pour d'autres c'est très simple. Il y a de nombreuses techniques pour financer son projet, l'entrepreneur doit avoir en tête toutes les options qui s'offrent à lui pour sélectionner la meilleure. Dans ce chapitre, nous souhaitons expliquer les raisons de recourir à un financement, l'état du financement en 2020 et enfin la liste des différentes techniques de financement.

I - QUAND RECOURIR À UN FINANCEMENT ?

Le financement est une démarche permettant d'obtenir des fonds nécessaires à la réalisation d'un projet ou d'une action. Ces fonds proviennent de sources diverses, elles peuvent être internes à l'entreprise (fonds propres, apports...) ou externes (organismes financiers, crowdfunding...). Chaque moyen de financement a ses propres conditions, avantages et défauts. Il est donc important de les étudier et de les analyser car selon le cycle de vie, le secteur, ou encore le besoin en financement de votre projet, certains moyens de financement seront plus ou moins adaptés.

Le financement du projet digital permet de répondre à la baisse des capacités d'autofinancement de l'entrepreneur tout au long du cycle de vie du projet :

1. Lors du lancement d'un projet

Différentes opportunités en termes de financement s'offrent à nous (fonds propres, institutions de crédit, plateformes crowdfunding, organismes publics, concours...). Il est d'abord essentiel d'évaluer précisément son besoin en financement (dans son business plan), puis d'évaluer ses fonds propres (ressources personnelles). Cette étape est cruciale, elle assure la sécurité financière du lancement du projet, elle crédibilise le projet et favorise donc l'obtention de financement. Lors de la phase de lancement d'un projet, la rentabilité est souvent faible et le besoin en financement élevé. Afin d'accroître rapidement l'activité, il est possible de recourir à des leviers (souvent publics) de financement pour donner du temps à son innovation de naître et de s'implanter.

Le choix du type de financement n'est pas neutre, il a un coût (frais de dossier, taux d'intérêt, dividendes...), une durée (long, moyen, court terme) et peut avoir des conséquences sur la répartition des pouvoirs lorsqu'il y a apport en capital. Il faut donc choisir un financement adapté aux types de besoin à financer.

2. Lorsqu'un projet est avancé et que l'on veut développer sa croissance et ses produits

Il est possible de recourir à de nouveaux moyens de financement afin d'atteindre ses objectifs rapidement. Cette phase nécessite généralement des fonds importants, il faut donc souvent opter pour des financements provenant d'institutions bancaires ou des investisseurs. Néanmoins, selon encore une fois votre besoin en financement, il existe de nombreuses alternatives aux prêts bancaires.

Certains moyens de financement permettent d'investir dans l'innovation même si le niveau de risque est élevé, et ainsi lancer (ou relancer) un produit, un projet, une action... D'autres permettent d'investir dans la recherche et le développement, d'autres encore permettent l'investissement ou encore des levées de fonds. Chaque moyen de financement a ses propres conditions et apports, il est donc important de choisir le bon moyen de financement selon son besoin et ses ressources.

Concernant la transformation digitale des entreprises, l'Europe, l'Etat et les collectivités territoriales soutiennent les PME et TPE en proposant des aides financières à la transformation numérique. L'objectif de ces aides est de soutenir la croissance de l'entreprise via des outils numériques permettant la prospection, la fidélisation, la communication sur internet, la vente en ligne, la mise en place de logiciels... Ces outils permettent un gain de temps de productivité pour l'entreprise, un développement plus rapide pour atteindre les objectifs du projet ou du produit, ou encore un maintien de l'activité compte tenu de la situation pandémique actuelle.

3. En fin de projet

Une fois l'innovation validée le financement va permettre de produire et tester le ou les livrables, puis de les commercialiser et les distribuer. Ainsi à long terme, le financement permet l'industrialisation de l'innovation et la création, parfois, de nouveaux marchés et de nouvelles connaissances.

Lancement du projet	Développement du projet	Transformation digitale
<ul style="list-style-type: none"> - Fonds propres - Institutions de crédit - Crowdfunding - Organismes publics - Concours - Incubateurs... 	<ul style="list-style-type: none"> - Institutions bancaires - Investisseurs (levée de fonds) 	<ul style="list-style-type: none"> - Aides financières provenant de l'Europe, de l'Etat ou des collectivités territoriales

Avantages et inconvénients :

Le financement sert avant tout à partager les nombreux risques existants (économiques, juridiques, techniques, environnementaux...) entre plusieurs partis, cette démarche allège donc le poids qui peut reposer sur les créateurs. En France, il existe une multitude de moyens de financement, il est très important de bien évaluer chacun de ces moyens de financement pour choisir le plus adéquat selon son projet et son besoin en financement. Ces moyens de financement peuvent être combinés pour obtenir un financement optimal, et peuvent être utilisés pour différentes phases du projet (lancement, développement...). Certaines solutions de financement priment sur l'innovation en développement ou en recherches plutôt que sur la rentabilité, d'autres sur le plus ou moins long terme, il faut donc connaître son projet et connaître son besoin pour choisir la meilleure option possible. Cette multitude d'offres peut être aussi vue comme une contrainte, en effet certains nouveaux entrepreneurs peuvent hésiter ou se sentir perdus face à ce panel de choix.

Concernant le financement de l'innovation, les contraintes diffèrent : dans certains cas le financement peut s'avérer trop faibles par rapport au besoin de l'entreprise. Dans d'autre cas, lorsque le financement est plus global, les contraintes peuvent se trouver dans le changement du rapport de force et des prises de décisions entre les financeurs et le créateur. Ceci peut déboucher sur des litiges et des pertes de responsabilité et de contrôle de l'entrepreneur. Certains moyens de financement peuvent aussi avoir un certain coût et ainsi augmenter l'endettement de l'entreprise causant des déséquilibres dans la structure financière et donc dans sa solvabilité.

De nombreux ratios financiers peuvent aider à la prise de décision pour réduire le plus possible les risques financiers.

Une autre contrainte du financement réside dans la lenteur de certains systèmes de financement, notamment dans les traitements de dossier, il faut donc prévoir ce temps de mise en place. Cela peut empêcher certains projets de se développer aussi rapidement que prévu.

II - L'ÉTAT DU FINANCEMENT EN 2020

2020 n'est pas la meilleure année pour estimer des tendances ou des nouvelles façons de se financer. En revanche, nous pouvons quand même noter certaines évolutions parmi les financements déjà existants et qui pourraient être intéressantes à utiliser en tant qu'entrepreneur.

Le crowdfunding est une très bonne forme de financement qui colle parfaitement avec le profil d'un entrepreneur digital. En 2018-2019, les investissements dans les plateformes de financement ont augmenté de 56 %. Cette augmentation montre bien un réel engouement pour ces plateformes qui proposent une façon de se financer en toute transparence. Les plus grandes célébrités utilisent le crowdfunding comme moyen de se financer. Nous pouvons citer l'ancien président des États-Unis, Barack Obama, qui utilisa le crowdfunding pour financer sa campagne aux élections présidentielles. Dans le contexte de la crise du COVID, le crowdfunding a du mal à être attractif en temps de crise. Les investisseurs sont frileux et ne veulent pas investir sans contrepartie.

Les levées de fond sont aussi très tendance. Il se trouve que la French Tech a levé près de 5,4 milliards d'euros en 620 levées de fonds. Cela contraste avec le contexte actuel et place la French Tech en 2ème position en Europe en termes de montant de levée de fonds. Cela prouve bien que la levée de fonds est un bon moyen de financement qui résiste aux contextes de crise et permet aux entreprises de pouvoir envisager une forte croissance.

Mais malgré ce contexte de crise, le prêt garanti par l'Etat est une réponse au besoin de financement des entreprises. Les entreprises peuvent emprunter jusqu'à trois mois de chiffres d'affaires ou 2 années de masses salariales. Les intérêts vont de 1,5 à 2,5 % selon la durée du remboursement. La première année, aucun remboursement n'est demandé. Ce PGE est disponible aux entreprises de toute forme et de toute taille. Ces prêts sont disponibles dans les établissements bancaires habituels. En revanche, il faut noter qu'en 6 mois, 10 000 entreprises ont saisi la médiation du crédit suite à une réponse négative de leur dossier. Selon la médiation nationale du crédit, ces demandes font suite au refus de l'octroi d'un PGE.

De manière générale, le financement en 2020 semble compliqué. Il est très difficile de dire s'il y a une méthode de financement qui tire son épingle du jeu. Les entreprises se financent non pas pour se développer mais surtout pour essayer de survivre à la crise. Les besoins en trésorerie sont très importants et les entreprises en difficulté essaient de maintenir leur entreprise dans le positif.

Les entreprises et les entrepreneurs qui souhaitent se financer doivent trouver la méthode de financement qui leur convient le mieux. En effet, un auto-entrepreneur et une entreprise de 50 salariés ne se financent pas de la même façon. Les aides de l'Etat sont nombreuses et sont disponibles sur les sites du gouvernement et sur le site de la BPI.

III - LES TYPES DE FINANCEMENT

Les types de financement peuvent être classés selon l'interlocuteur à qui le porteur de projet s'adresse :

- Les investisseurs
- Les organismes publics
- Les emprunts
- Le public

1. Les investisseurs

Ce type de financement est réservé aux formes de société ayant des actions, et n'est donc pas destiné aux Entreprises individuelles, Micro entreprises ou Auto-entrepreneurs. Le principe est d'échanger des parts de sa société contre des fonds. Ainsi, on obtient de la trésorerie et les moyens nécessaires à sa croissance tandis que l'investisseur lui obtient une potentielle plus-value sur le long terme ainsi que d'éventuels dividendes.

Pour qui : Les entreprises souhaitant accélérer leur croissance et ayant besoin de fonds dans l'immédiat, les entreprises pas encore rentables qui ont besoin de scale.

Quand? Dès lors que l'entreprise a un MVP et peut présenter des perspectives de développement sérieuses.

Les investisseurs possèdent 2 avantages notables : ils amènent souvent plus que de l'argent, ils vous apportent aussi un réseau, de l'expérience et des connaissances, et ils permettent d'obtenir des financements potentiellement très importants.

Mais ils possèdent aussi des inconvénients, comme le fait de diluer les parts de votre société et donc gagner moins d'argent en cas de revente. Vous aurez des comptes à rendre à des investisseurs, dont la vision de l'entreprise diffère peut-être de la vôtre, et enfin les campagnes de recherche d'investisseurs peuvent être très longues et éreintantes.

Il existe deux principaux types d'investisseurs : Les Business Angel et les structures d'investissement par lesquelles on passe le plus souvent lors de levées de fonds.

- ***Les Business Angel***

Ce sont des individus aux moyens conséquents, qui ont le plus souvent des expériences entrepreneuriales et qui décident d'investir dans des sociétés qu'ils jugent prometteuses. Le principal avantage des Business Angel est dans l'expérience qu'ils ont. Ils ont souvent un carnet d'adresses fourni ainsi qu'une expérience significative qui leur permettra de vous conseiller de façon avisée. Puisque ils ont un intérêt financier clair à ce que votre entreprise réussisse, ils mettront leurs moyens en œuvre pour vous aider.

• **Les fonds d'investissement**

Il existe une multitude de types de fonds d'investissement, il peut s'agir de sociétés dédiées à l'investissement, ou bien de branches investissement de grandes entreprises ou incubateurs par exemple. Les fonds d'investissement se divisent souvent en deux types : (1) Les fonds d'amorçage que vous sollicitez lors du commencement de votre entreprise, et (2) les fonds de capital-risque qui cherchent à investir dans des entreprises déjà plus matures.

Les fonds de capital-risque sont le type de financement permettant de déverrouiller les montants les plus élevés, et ce en ne prenant qu'une participation minoritaire au capital. Cependant la sélection que ces fonds effectuent est extrêmement sévère, ils ne cherchent que des entreprises à potentiel de retour très élevé, des sociétés pouvant exploser. Cela s'adresse donc uniquement à des startups au modèle scalable. Aussi il faut se préparer à un processus très long, qui peut prendre une grande partie de l'attention des fondateurs. Il faut que la société soit prête à cela.

2. Les organismes publics

Cette catégorie regroupe une grande variété de financement car il existe aussi une grande variété d'organismes les proposant. Il est donc difficile d'en proposer les caractéristiques générales tant du point de vue du type d'entreprise cible ou du moment auquel chercher à les obtenir.

De façon générale, ces financements par des subventions seront plus faciles à obtenir pour des projets innovants et pour des projets oeuvrant pour le bien commun.

Voici une liste non exhaustive de subventions pouvant être données par des organismes publics. Ils possèdent 2 avantages notables : ils permettent la plupart du temps d'obtenir des fonds avec peu de contreparties, par exemple avec des taux d'intérêts nuls ou faibles et vous permettent de garder votre totale indépendance. 2 inconvénients sont aussi à garder en tête : les démarches peuvent être longues et complexes et il faut remplir certains critères et ils ne sont donc pas destinés à n'importe qui.

Le tableau ci-dessous présente les principaux dispositifs publics au service de l'entrepreneur.

Dispositif	Détails
Le dispositif NACRE	Un prêt à 0% accordé aux créateurs d'entreprise de moins de 25 ans, demandeurs d'emploi, bénéficiant du RSA ou issus d'un quartier prioritaire. Il est délivré par la Chambre de commerce et d'industrie de votre région.
Prêt d'honneur	Prêt sans intérêts ni garantie, à rembourser sur l'honneur et servant de levier pour décrocher un prêt classique auprès d'établissements bancaires. Il est destiné à ceux n'ayant pas d'apport pour décrocher un prêt. Il en existe différents types en fonction des structures les délivrant

Les aides régionales	Les régions offrent différentes subventions aux entreprises s'installant sur leur territoire. Il est impossible de les lister car elles varient de région en région. Ces aides sont le plus souvent destinées aux entreprises pouvant dynamiser un territoire comme des commerces de proximité ou bien des reprises d'entreprises en difficulté
Prêt d'amorçage de la BPI	C'est un prêt servant à renflouer la trésorerie d'une entreprise avant de commencer des démarches de levée de fonds, elles sont réservées à des entreprises déjà accompagnées par BPI
Les prêts spécifiques à certaines activités	La BPI propose également des prêts spécifiques à certains domaines d'activité tels que l'hôtellerie ou la filière du bois. Selon le secteur de votre entreprise vous pouvez donc bénéficier de prêts particulièrement avantageux via ce procédé.
Les concours	<p>De nombreux concours de startup sont organisés au cours de l'année par diverses structures et permettent aux gagnants de débloquer des fonds. Si vous êtes convaincus par votre projet et savez transmettre votre conviction aux autres, vous pourrez en bénéficier grandement.</p> <p>Pour savoir quels concours sont organisés, vous pouvez vous référer au site https://les-aides.fr/concours/ qui répertorie les différents concours organisés au fur et à mesure de l'année</p>

3. Les emprunts

- ***Les banques***

Obtenir un crédit est une technique très courante pour financer son projet, de nombreuses banques sont disponibles et beaucoup d'options à la carte existent.

Les entrepreneurs doivent déposer un dossier avec 3 éléments indispensables :

- expliquer la nature du projet et pourquoi il est crédible/rentable
- les raisons de la demande de fonds, sur quoi ils seront utilisés
- les fonds propres apportés

Les emprunts bancaires ont un avantage indéniable : ils sont faibles en coût et de nombreuses options sont disponibles, ce qui implique qu'un bon projet crédible obtient facilement un emprunt. En revanche, les dates et échéances peuvent représenter un inconvénient pour l'entrepreneur.

- **Love Money**

Le love money est un très bon moyen d'acquérir des fonds pour son projet : demander à son entourage de soutenir son idée, mais attention à ne pas gâcher sa relation avec eux !

Il faut mettre en place une relation de confiance, et arriver à les convaincre, avec parfois la nécessité de leur proposer quelque chose en retour, en plus de l'argent investi.

Cette technique pour acquérir des fonds a des avantages et inconvénients : la proximité avec les personnes à qui demander facilite la démarche, mais les fonds sont souvent limités, généralement des centaines/milliers d'€. Il est nécessaire, même avec ses proches, de rédiger et signer des contrats, afin de protéger les 2 parties.

4. Le public

Se financer via le public représente une opportunité sans limite mais qui comporte quelques risques. Bien que très tentant, le crowdfunding est difficile à mener car les investisseurs privés de petits montants sont tout aussi compliqués à convaincre que des grands investisseurs. La technique qui prouve tous les jours une réussite sans faille, est la récompense. En échange d'une somme d'argent, le particulier souhaite recevoir un produit ou un service pour le remercier de son don. La plupart du temps, l'entreprise en recherche de financement, offre en échange du somme, le produit/le service en avant-première et à prix réduit.

De nombreuses plateformes de crowdfunding existent, chacune avec différents avantages pour le projet mené :

- KissKissBankBank : Leader et très connue en Europe, cette plateforme se spécialise dans l'innovation et la créativité, mais correspond à tous les projets.
- Ulule : Aussi connue que la première, celle-ci est la préférée des entrepreneurs pour sa facilité d'utilisation.
- Indiegogo : Utilisable pour tous les projets, très pratique avec ces outils de pré et post-campagne
- Kickstarter : La première plateforme à apparaître, en 2009, spécialisée dans les créatifs et créateurs.

D'autres plateformes sont spécialisées :

- BlueBees : Uniquement pour l'agriculture innovante du future
- Collecticity : Utilisée pour les collectivités locales
- Commeon : Se spécialise dans les projets d'intérêts généraux
- Dalendo : Spécialisée dans les emplois durables et leur création
- Dartagnans : A été créé pour soutenir le patrimoine et la culture
- Fundovino : Comme son nom l'indique, uniquement pour les projets de vin
- Gweneg : La première plateforme pour les bretons
- J'adopte un projet : Créée pour les projets en Nouvelle-Aquitaine
- HelloAsso : La plateforme la plus connue pour les associations
- Kengo : La deuxième pour les projets bretons
- Kokoriko : Uniquement pour les projets d'Auvergne Rhône-Alpes
- Ma belle tribu : Une plateforme dédiée aux associations
- Ma finance locale : Utilisée pour les Hauts de France
- Miimosa : Spécialisée dans les projets agricoles
- Ozé : Pour les projets dans la région de la Manche
- Proarti : La première uniquement pour les artistes
- Tributile : La deuxième pour les Hauts de France

- Tudigo : Une nouvelle spécialisée dans l'entrepreneuriat local
- Vente'up : Uniquement pour les projets de Vendée
- Wweeddo : Celle-ci est spécialisée dans les jeunes et leurs projets
- Winefunding : La deuxième pour les projets de vin
- Zeste : Utilisée pour les projets de transition écologique

Le choix du site est évidemment induit par son objectif premier, certains étant plus connus que d'autres, ils ont une portée plus vaste et une plus grande communauté. Cependant, le plus important pour bien mener une campagne de crowdfunding, c'est l'habileté à convaincre le public, à lui donner envie de donner de l'argent et de croire au projet et en sa réussite.

CONCLUSION

- Le financement pour l'entrepreneur est le moyen d'avoir les fonds nécessaires pour réaliser une action ou un projet. Il faut connaître le bon type de financement pour le bon projet.
- L'état du financement en 2020 est contrasté. Le crowdfunding, les levées de fonds ainsi que les aides de l'État sont plus nécessaires que jamais. L'État aide les entreprises en difficulté et la French Tech a fait des levées de fonds record.
- Les types de financement dépendent de l'interlocuteur à qui l'entrepreneur s'adresse. Ainsi les financements ne seront pas les mêmes si vous vous adressez à des investisseurs, des banques, le public ou des organismes publiques

Pour aller plus loin

- <https://www.lemondeinformatique.fr/actualites/lire-5-4-mdeteuro-leves-en-2020-par-la-french-tech-81613.html>
- <https://www.lesechos.fr/finance-marches/banque-assurances/en-six-mois-10000-entreprises-ont-saisi-le-mediateur-suite-a-un-credit-refuse-par-leur-banque-1257899>
- <https://www.firmfunding.com/news/barometre-de-la-dette-privee-2020.html>
- <https://www.lesechos.fr/finance-marches/banque-assurances/la-mediation-du-credit-tres-fortement-sollicitee-en-2020-1284485>
- https://www.lepoint.fr/stories/comprendre-l-evolution-du-crowdfunding-en-france-25-09-2020-2393572_3919.php#
- <https://www.finkey.fr/actualites/financement-innovation/#les-subventions>
- <https://www.thebusinessplanship.com/fr/blog/financer-un-projet#:~:text=De%20fa%C3%A7on%20sch%C3%A9matique%2C%20vous%20pouvez,Les%20plateformes%20de%20crowdfunding>
- <https://www.my-business-plan.fr/financer-entreprise>