

Dans les coulisses du financement bancaire

Les levées de fonds font toujours grand bruit dans l'écosystème, mais elles ne sont pourtant pas l'unique moyen de financer ses projets. Alors, pour ce nouvel épisode de notre série Course de Fond(s), en partenariat avec Banque Populaire et Dynergie, nous dévoilons les meilleurs conseils pour décrypter les tenants et aboutissants du financement bancaire, souvent mal connu et mal perçu, et cependant essentiel. Alors, comment les banques abordent-elles le financement de l'innovation ? Et comment évaluent-elles les dossiers des candidats ? Décryptage.

Temps de lecture : minute

10 janvier 2024

Les établissements bancaires jouent un rôle majeur dans l'accompagnement des entreprises innovantes. Pour preuve, le banquier est l'un des premiers interlocuteurs que l'on rencontre au moment du lancement de son entreprise. Le choix d'un établissement qui connaît bien les caractéristiques et l'écosystème de l'innovation est donc primordial, pour se concentrer autant sur les outils qu'il peut vous apporter, que sur la méthode et les contacts pour vous aider à financer vos projets.

Mais alors, que se passe-t-il derrière le guichet, dans les coulisses du financement bancaire ? Comment les banques évaluent-elles les dossiers et les candidats ? Et, à partir de ces connaissances, comment adapter sa stratégie ?

L'analyse spécifique

Avant de financer un projet innovant, les banques doivent réaliser une analyse spécifique des dossiers, comme le confirme Marie Soufflot, Directrice Next Innov, Startup et Entreprises Innovantes de Banque Populaire Auvergne Rhône-Alpes : *“Les projets innovants ne sont pas les plus simples à financer pour nous, parce que nous n’avons pas d’antériorité et les projections n’apportent pas de grandes visibilitées. Nous nous appuyons donc sur d’autres paramètres tels que la solidité de l’équipe, l’environnement concurrentiel, le marché, l’innovation en elle-même et son stade de développement.”* En plus du projet en lui-même, c’est donc les hommes et les femmes qui portent le projet qui devient le critère numéro 1. Les petits détails ont leur importance et, en coulisse, pour bien présenter son dossier, il faut donc mobiliser toute son équipe.

Mais, en plus de l’équipe, c’est aussi l’environnement de l’entreprise qui est pris en compte et analysé. Pôle de compétitivité, SATT, réseau des entrepreneurs, laboratoires de recherche : l’entreprise s’inscrit dans un écosystème dynamique qui va l’aider à soutenir son développement et du même coup sa crédibilité auprès des établissements bancaires. *“Nous sommes attentifs aux structures qui accompagnent l’entreprise, et le périmètre d’action, témoigne Marie Soufflot. Cela nous donne une bonne compréhension de ses projets et de son environnement, notamment le temps de développement de sa technologie et la taille de son futur marché.”*

Mais que faire quand les projets d’innovation se fondent sur de l’investissement immatériel ? L’entreprise peut ne pas avoir besoin d’acheter un outillage spécifique par exemple, mais plutôt de déposer des brevets, acheter de la donnée, recruter des collaborateurs ou encore mettre en oeuvre la commercialisation de sa formule innovante, celle qui va disrupter son marché.

Et, comme le résume Xavier Milin, Directeur Financier et auteur du livre *“Lever des fonds, mode d’emploi”* : *“les biens immatériels ne sont pas simples à accompagner pour les banques traditionnelles, puisqu’en cas d’échec, elles ne peuvent rien récupérer pour amortir leurs dépenses. Alors, pour analyser le projet, elles vont regarder les projections de trésorerie et le business plan.”*

Du prêt bancaire à la levée de fonds

Le dialogue est fondamental pour pérenniser sa relation avec un établissement bancaire. *“Les entrepreneurs ont trop souvent peur de leur banquier et n’osent pas aller le voir, constate Xavier Milin. Ils attendent le dernier moment pour solliciter des emprunts. Je leur conseille plutôt de créer une relation de partenariat avec leur banquier, d’aller le voir au moins une fois par trimestre pour lui exposer les avancées et ainsi débloquer de nouvelles opportunités de financement.”* Car le banquier est au centre de l’écosystème du financement, il a une vision à 360° autour de lui. *“Chez Banque Populaire, par exemple, nous avons en interne l’expertise des équipes Next Innov, détaille Marie Soufflot. Cela nous permet d’avoir une évaluation factuelle et solide des projets dans un environnement incertain. Nous avons ainsi accompagné plus de 400 dossiers sur le territoire Auvergne-Rhône-Alpes (ndlr : Next Innov est développé partout en France dans le réseau Banque Populaire et accompagne une entreprise sur 2 du classement French Tech 120/ Next 40).”*

Témoin privilégié du rôle des banques dans le financement de l’innovation, la société Carbios a notamment enchaîné les levées de fonds ces dernières années. *“Nous avons eu la chance en juillet 2023 de faire une levée de fonds de 141 millions d’euros, la plus grosse levée de l’Euronext Growth depuis 2015, précise Emmanuel Ladent, Directeur Général de Carbios. Et dans le succès d’une levée de fonds, je peux vous dire que les banques ont un rôle primordial.”*

En effet, les entreprises recherchent tout particulièrement l'effet de levier bancaire, qui apporte un financement complémentaire non dilutif pour ses projets de développement. Pour déclencher cet effet de levier, il est nécessaire de disposer d'une bonne visibilité de trésorerie, ce qui passe souvent par un financement préalable en equity, pour augmenter les fonds propres de l'entreprise. Ensuite, pour convaincre, l'entreprise a besoin de faire du chiffre d'affaires, d'avoir des signes positifs sur son marché et de disposer d'une équipe solide et complémentaire.

Comme le résume Xavier Milin : *"Une stratégie de levée de fonds doit intégrer deux éléments essentiels : une partie dilutive avec l'arrivée de nouveaux actionnaires, et une partie non dilutive avec le financement bancaire et toutes les aides directes pouvant être apportées au projet."*

Le financement bancaire est donc une bonne chose pour les entreprises innovantes, car il apporte une source complémentaire non dilutive ainsi qu'une vision globale sur leur développement économique. Alors choisissez bien votre banquier et (re)prenez contact avec votre lui !

Maddyness, partenaire média de Banque Populaire et Dynergie.

COURSE DE FONDS(S)

ÉPISODE 2

ZOOM SUR LES APPELS À PROJETS ET LES PROGRAMMES DE FINANCEMENT

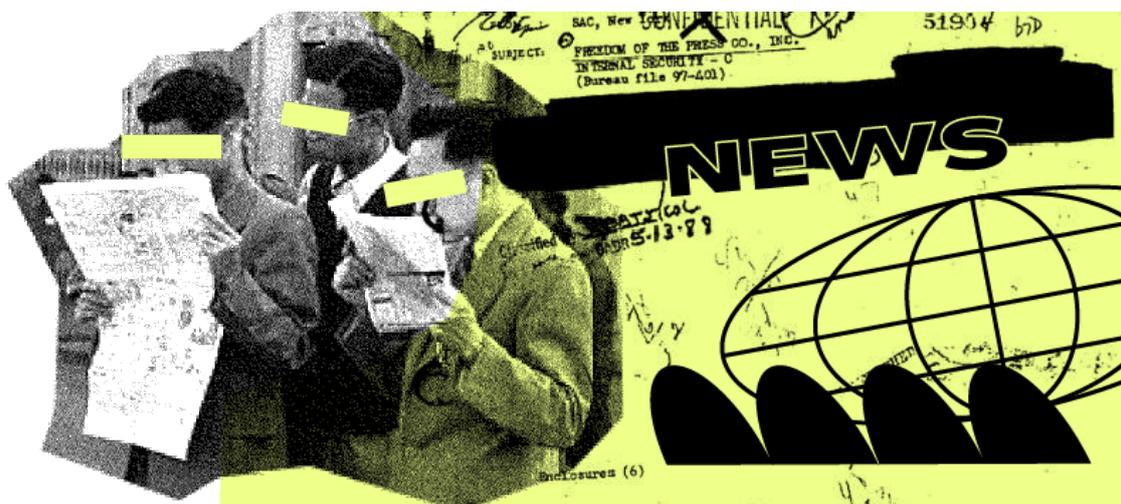
une série originale sur le financement de l'innovation

imaginée par

BANQUE POPULAIRE  dynergie Maddyness

À lire aussi

Appels à projet et programmes de financement, comment (bien) se démarquer ?



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

JE M'INSCRIS

Article écrit par Maddyness avec Banque Populaire et Dynergie