

Business Angels, dettes, crédits d'impôts... 4 options de financement expliquées de A à Z

Développer son entreprise revient à mettre en place d'une stratégie de financement en adéquation avec ses objectifs. Évaluer son besoin, construire son dossier et piloter les options de financement, telles sont les options décryptées par Romain Maltrud, DAF à temps partagé. Pour Maddyness, il passe en revue quatre grandes options de financement possibles.

Temps de lecture : minute

30 juillet 2024

« Pour développer son entreprise, la liste des financements accessibles est très longue, à tel point que moi-même, je ne les ai pas encore tous expérimentés et mis en place, souligne d'emblée Romain Maltrud, auteur de la Bible du financement sur Finpal et auteur de la newsletter "OKR, Bifton & Liberté".

Pour s'y retrouver, il faut peut-être rappeler d'abord l'opposition entre le financement dilutif et le non-dilutif. Dans le premier cas, vous vendez à d'autres des parts de votre entreprise, concédant ainsi une partie du pouvoir de décision. Parmi les cas extrêmes, on se souvient de Steve Jobs, poussé hors de sa propre entreprise en 1985. »

Bien entendu le financement dilutif a aussi des avantages et vous donne la possibilité de mobiliser beaucoup plus d'argent. « En réalité, il vous appartient de décider de quel type d'entreprise vous voulez créer. Une licorne ? Une belle PME industrielle ? »

Une fois établie cette distinction, il faut souligner que lever des fonds, cela prend du temps. « *Entre le moment où vous lancez le roadshow et celui où les fonds arrivent sur votre compte, il faut compter un délai de neuf mois minimum*, reprend Romain Maltrud. *Cela signifie que vous devez avoir la trésorerie nécessaire pour faire tourner l'entreprise durant ces neuf mois.* »

1. Les financements dilutifs

Ils peuvent vous être attribués par deux types d'interlocuteurs : un individu ou une société. Les Business Angels sont des personnes physiques qui décident d'investir une partie de leur patrimoine dans des entreprises. Quant aux « *venture capital* » (VC) - les fonds de capital risque, en français - ce sont des sociétés de gestion qui investissent l'argent de leurs clients.

Dans les deux cas, il existe des listes, infographies et mappings pour les répertorier. Romain Maltrud cite par exemple la liste des Business Angels les plus actifs en France, éditée par la banque d'affaires [Angelsquare](#). Ou encore cette [liste](#) de fonds d'investissement spécialisés dans la transition climatique.

2. Les financements non dilutifs

Il s'agit ici d'emprunter de l'argent, et donc de le rembourser « *à échéance plus ou moins longue, et avec plus ou moins d'intérêts* ».

La dette peut prendre de nombreuses formes - Romain Maltrud en a listé 18 - du découvert bancaire qui n'est ni plus ni moins qu'un prêt à court terme accordé par votre banque contre intérêts, jusqu'au RBF (« *Revenue Based Financing* »), accordé par des plateformes spécialisées comme [Silvr](#), [Defacto](#) ou [Karmen](#). « *Ces plateformes se basent sur vos revenus pour déterminer votre éligibilité au financement, plutôt que sur vos*

résultats. Donc si vous faites un chiffre d'affaires suffisant, en croissance, elles vont estimer que vous pourrez les rembourser, vous attribuer un score favorable et vous prêter de l'argent, en principe en quelques jours seulement. C'est un modèle américain qui commence à arriver en France.

»

A relire : Portrait du fondateur de Karmen, disponible sur [Finpal](#).

De multiples autres formes d'emprunts court terme sont à disponibles en fonction de vos besoins : « *les billets de trésorerie (c'est une autre entreprise qui vous prête de l'argent), les crédits spots pour couvrir un besoin exceptionnel de trésorerie sur une durée très courte, les crédits de campagne qui concernent les startups soumises à une variation saisonnière d'activité, les crédits-relais, etc.* »

Du côté de la dette à long terme, citons le compte courant d'associé, les prêts participatifs relance (PPR) ou encore les prêts syndiqués. « *Ce sont des emprunts répartis entre plusieurs banques, pour réunir une somme importante et répartir le risque, explique Romain Maltrud. L'une des banques occupe souvent le rôle de coordination. Ce type de prêt est long et difficile à obtenir car les banques peuvent se renvoyer la balle, mais il est également difficile de l'éviter, si vous voulez emprunter plus de 500K euros !* »

3. Les crédits d'impôts & exonérations fiscales et sociales

Le Crédit Impôt Recherche (CIR) offre un avantage fiscal aux entreprises qui investissent dans des activités de recherche et développement. Il peut s'agir d'innovation technologique, mais aussi sociétale, comme évoqué dans cet [article](#).

« *Attention, dans le cas de l'obtention d'un CIR, il est possible que le*

dépôt en trésorerie soit très long, jusqu'à 2 ans d'attente : là aussi, mieux vaut anticiper », conseille Romain Maltrud.

D'autres dispositifs publics comme le dispositif Jeune Entreprise Innovante (JEI), octroyé à l'échelle du département, s'adressent aux startups les plus innovantes en leur accordant des exonérations fiscales et sociales. *« Il existe plus de 1900 subventions et aides publiques. La Chambre des Métiers et de l'Artisanat propose une base de données exhaustive que vous pouvez filtrer selon vos besoins. »*

4. Le financement participatif

Faire appel à du financement participatif peut prendre plusieurs formes : à la fois des pré-commandes, du don, du crowdlending ou du crowdequity. Certains acteurs s'adressent aux entreprises innovantes qui ont besoin de lever rapidement plusieurs centaines de milliers d'euros! *« Il est possible de débloquer en moins d'une semaine 400 000 euros sur votre compte, en revanche le taux est élevé, entre 8 et 10%, précise Romain Maltrud. Cela peut être une solution temporaire en attendant la levée. »*

Au regard de ces nombreuses options, souvent complémentaires, il semble pertinent de se faire accompagner sur le chemin du financement : *« Il s'agit de réussir son calibrage (de combien d'argent ai-je besoin et surtout, comment vais-je le justifier ?) puis de bâtir un plan d'action en fonction de vos hypothèses de développement et enfin d'aller frapper aux bonnes portes. »*

Un dernier conseil, prodigué par Romain Maltrud, consiste à travailler sur une stratégie de rémunération de sa trésorerie. A éviter : deux millions et à en laisser dormir 500 000 sur un compte courant. *« Il faut les placer sur un compte à terme, même six mois : le manque à gagner peut être conséquent ! »*



MADDYNEWS

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

JE M'INSCRIS

Article écrit par Maddyness