

Love money : comment faire ?

Vous êtes entrepreneur·e ? Maddyness vous a concocté un véritable kit pour créer, faire grandir et même vendre votre startup. Du recrutement en passant par le financement de votre innovation, vous retrouverez astuces et bonnes pratiques pour vous sortir de ce labyrinthe qu'est l'entrepreneuriat. Dans cette fiche : quelques conseils pour mobiliser sa love money de la bonne manière.

Temps de lecture : minute

28 août 2020

Too Long Didn't Read : ce qu'il faut retenir

- Choisissez les bonnes personnes, elles doivent respecter vos choix
- Prévenez les investisseurs des risques encourus
- Convincez en utilisant l'argument de l'avantage fiscal
- Ne faites pas appel trop tôt à la love money

Choisissez les bonnes personnes

Les investisseurs n'ont souvent pas les mêmes objectifs que les porteurs de projet et cela peut créer des tensions. Il est donc primordial de solliciter les bonnes personnes et de mettre les choses au clair dès le départ. Ce n'est pas parce qu'un proche investit sur votre projet qu'il s'octroie pour autant un droit de regard sur votre stratégie et vos choix.

Afin de clarifier ce point, l'entrepreneur peut rédiger un pacte d'actionnaires. En établissant une hiérarchie de décisionnaires claire pour

toutes les parties, le pacte permettra de cadrer les personnes qui souhaiteraient s'immiscer un peu trop dans vos décisions. Il est également conseillé de préciser les conditions de sortie de l'entreprise dans ce document non obligatoire.



À lire aussi

Créer une startup, combien ça coûte ?

Pour les entrepreneurs n'ayant autour d'eux ni famille ni amis pouvant investir dans leur projet, il existe des associations de mise en relation entrepreneurs - investisseurs particuliers. La fédération des Cigales et le réseau entreprendre en font partie.

> Les investisseurs doivent accepter de vous laisser " gérer leur argent ", ils ne doivent pas imaginer pouvoir intervenir dans votre stratégie.

Sachez convaincre

Pour convaincre les potentiels investisseurs il faut nécessairement leur présenter le projet. Il est conseillé de miser avant tout sur l'humain, la

composition de l'équipe. À ce stade les gens n'investissent pas sur un futur service ou produit, mais sur vous. Alors n'hésitez pas, parlez de vous !

D'autre part, il s'agit d'être le plus honnête possible, de mettre en avant les forces, mais aussi les faiblesses de votre idée. En misant sur vous, vos proches prennent le risque de perdre de l'argent et pour que cela ne donne pas lieu à des brouilles ils doivent en être conscients avant de mettre la main à la poche.



À lire aussi

Fonds propres, crédit, levée de fonds : comment financer votre startup ?

Pour les attirer, vous pouvez également leur parler des avantages fiscaux réservés aux particuliers investisseurs. Il est en effet possible, depuis la loi Dutreil d'août 2003, de déduire de ses impôts sur le revenu 22 % des investissements placés dans une entreprise. Une déduction toutefois

limitée aux apports de moins de 20 000 euros pour un célibataire et 40 000 euros pour un couple. Ces plafonds peuvent passer à 50 000 et 100 000 euros si la société a moins de cinq ans et qu'elle compte moins de 50 salariés.

Réussir à convaincre n'est pas chose aisée. À travers cette étape vous pouvez non seulement tester votre idée, valider votre business model ou le modifier en conséquence et communiquer sur votre entreprise, mais la love money présente également l'avantage non négligeable de rassurer les banques. Un entrepreneur qui a réussi à constituer un capital de la sorte s'attire l'attention de l'infrastructure bancaire qui y voit une preuve de sérieux du projet.

> Les avantages fiscaux dont bénéficient les particuliers investisseurs sont de bons arguments

Choisissez bien votre moment

Souvent la love money ne sert qu'à la phase d'amorçage d'une startup, pour se développer il faudra aller chercher plus de fonds ailleurs. Il sera toutefois plus facile d'attirer des investisseurs avec un capital qui n'est pas encore trop dilué. La phase de recherche de love money ne doit donc pas intervenir trop longtemps avant celle d'une levée de fonds, l'objectif étant de se présenter aux futurs investisseurs avec les comptes les plus sains possible.

Il est important de bien articuler sa love money. Proposer à ses investisseurs des obligations convertibles ou un bon de souscription d'actions remboursables (BSAR) est une bonne idée. Ces prêts peuvent être remboursés en numéraire et ont donc le mérite d'être non dissolutifs. Une bonne manière de démontrer aux investisseurs votre capacité à

convaincre sans fixer une valorisation trop basse.

> Il est plus pertinent de solliciter des investissements de proches peu de temps avant d'organiser une levée de fonds

Article écrit par Maddyness