

Banques, bpifrance, investisseurs : quand les solliciter ?

Banques, investisseurs privés, crowdfunding : ces dernières années, les sources de financement se sont multipliées. Tant mieux pour les entrepreneurs ? Si cela multiplie leurs chances de financer leur projet, ils peuvent se perdre dans le dédale de possibilités. Pour y voir plus clair, Maddyness a remonté le fil d'Ariane de la startup SeqOne, qui a levé 3 millions d'euros en mars dernier, à la recherche non pas du Minotaure mais de la recette d'un financement réussi.

Temps de lecture : minute

22 mai 2019

C'est le nerf de la guerre et un véritable casse-tête pour tout entrepreneur qui a l'ambition de développer son projet : l'argent ne pousse pas sur les arbres et il ne suffit donc pas de lever la tête pour le cueillir. Le problème n'est pas tant de savoir où le chercher : de Bpifrance aux investisseurs privés en passant par les banques, nombreux sont les acteurs à pouvoir aider les porteurs de projet. Mais quand faut-il activer tel ou tel interlocuteur ? Voici quelques conseils pour structurer rapidement et efficacement sa recherche de financements.

S'appuyer sur le premier cercle

N'oubliez pas qu'au début de votre (longue) aventure entrepreneuriale, vous êtes votre meilleur atout. Une fois que vous avez investi vos économies et mobilisé l'éventuel pécule que vous a remis Pôle Emploi, à vous de convaincre vos proches d'en faire autant - la fameuse *love money*. Vient ensuite le temps d'élargir vos horizons de recherche. Et, là

encore, votre premier cercle se révélera particulièrement utile : il est composé de ceux qui ont été les premiers à vous faire confiance et à croire en votre projet. Cela peut comprendre l'incubateur qui vous accompagne, par exemple, ou certaines structures régionales ou spécifiques à votre domaine d'activité.

SeqOne a ainsi bénéficié du soutien de la Société d'accélération du transfert de technologies (Satt) à laquelle Nicolas Philippe, le CEO et fondateur, s'était adressé lorsqu'il était chercheur à l'Inserm et qu'il a eu l'idée d'utiliser les technologies d'analyse génomique pour créer son entreprise. *"Pour les utiliser, il fallait les breveter ou créer une société,* souligne l'entrepreneur. *Nous nous sommes donc adressés à la Satt régionale, qui a investi 500 000 euros en equity."* Parallèlement, le projet est incubé au Business and innovation center (BIC) de Montpellier, qui lui permet de gagner en notoriété comme en crédibilité.

Une renommée locale qui permet au projet de bénéficier d'aides régionales mais aussi du soutien de l'Agence nationale de la recherche (ANR). Cela a permis au projet, lancé fin 2014, de grandir jusqu'à la création de la société, qui n'est intervenue qu'en mai 2017. *"Nous avons créé la société quand notre produit a été prêt à être vendu,* explique Nicolas Philippe. *Mais six personnes travaillaient alors déjà sur le projet."*

Ne pas négliger les concours

Pour les projets qui se lancent, c'est un bon moyen non seulement de tester l'appétence de clients ou investisseurs potentiels pour le produit ou service mais aussi de capter des financements non dilutifs et qui ne participent pas à l'endettement de la société. D'autant plus que certaines compétitions sont ouvertes aux projets qui ne sont pas encore portés par une société constituée. C'est le cas du concours i-Lab, dont SeqOne a remporté le premier prix en 2017 : 230 000 euros, assortis d'une subvention de 35 000 euros.

Attention cependant à ne pas dépenser trop d'énergie et surtout de temps car les concours peuvent se révéler chronophages. *“Il existe beaucoup d'annonces de concours, concède Nicolas Philippe. Mieux vaut se concentrer sur ceux qui créent de la valeur pour la société. Pas seulement financièrement mais aussi parce qu'ils exigent des documents que l'on pourra réutiliser pour la recherche d'autres financements, comme c'est le cas pour les documents exigés pour les concours portés par bpifrance qui sont également utiles pour une levée de fonds.”*

Préparer minutieusement sa demande de prêt bancaire

Une fois la société créée et les premières subventions utilisées à bon escient pour développer le produit, les banques sont des acteurs incontournables. En effet, *“beaucoup d'aides existent pour soutenir la recherche-développement mais très peu sont dédiées à la phase commerciale”*, regrette le cofondateur de SeqOne. Les partenaires bancaires sont alors cruciaux. D'autant plus que *“nous avons décidé de lever de l'argent le plus tard possible pour être moins dilués et mieux valoriser la société”*, ajoute-t-il. Un pari que de plus en plus d'entrepreneurs sont prêts à prendre et qui rend les banques incontournables.

Cependant, un prêt bancaire ne s'improvise pas. Car bon nombre d'établissements bancaires exigent un certain nombre de garanties, notamment le fait que l'entreprise ait des fonds propres suffisamment conséquents pour que le montant du prêt ne dépasse pas celui des fonds propres. *“Il faut donc être malin et augmenter ses fonds propres au maximum dans la limite du raisonnable”*, souligne Nicolas Philippe. SeqOne a choisi de combiner deux outils : d'une part de recourir à un prêt d'honneur Créalia, dédié aux entreprises innovantes. Et d'ouvrir un compte courant d'associés pour maintenir la trésorerie à flot tout en

renforçant les fonds propres - lorsqu'il s'agit d'un compte bloqué, les sommes versées sont destinées à être incorporées au capital dans les cinq ans et sont donc considérées comme des fonds propres. Cela a permis à l'entreprise d'obtenir un prêt de 150 000 euros auprès de la Caisse d'Epargne Languedoc Roussillon, qui suivait la société de près depuis ses débuts, ainsi qu'un prêt complémentaire de 100 000 euros auprès de bpifrance.

Si bpifrance et les banques, à l'instar de la Caisse d'Epargne et de ses caisses régionales, travaillent régulièrement ensemble, il est impératif pour les porteurs de projet de ne laisser aucun des deux acteurs dans l'incertitude : quel que soit l'interlocuteur que vous actionnez en priorité, évoquez avec lui le fait que vous travaillez aussi avec la banque publique ou un établissement privé. Cela leur permettra, comme à vous, de mieux évaluer et articuler les deux prêts. Car, contrairement à ce que l'on peut penser, vous obtiendrez non seulement des sommes plus importantes mais également des conditions plus intéressantes - comme un différé de remboursement - en favorisant le dialogue entre les différents acteurs de votre plan de financement. C'est tout l'intérêt de l'effet levier !

Anticiper le marathon de la levée de fonds

Vous le savez, la levée de fonds est un travail de longue haleine. Si beaucoup d'entrepreneurs arrivent à évaluer le temps que cela leur prendra, peu sont aussi prévoyants lorsqu'il s'agit de calculer... ce que cela leur coûtera ! Car avant que les caisses ne se remplissent, elles commencent par se vider pendant les longs mois que durera le *roadshow*. A vous d'anticiper les flux de trésorerie et la mobilisation d'un voire plusieurs fondateurs par la recherche d'investisseurs qui peut plomber commercialement l'entreprise pendant cette période.

En 2018, alors que SeqOne avait prévu de dédier plusieurs mois à sa levée de fonds, les cofondateurs ont finalement compris que la période de

due diligence prendrait six mois supplémentaires. Autant de temps durant lequel l'entreprise a dû se débrouiller pour couvrir ses dépenses. Car si la levée de fonds permet d'encaisser beaucoup d'argent d'un coup, encore faut-il pouvoir arriver jusqu'à la signature sans faire faillite ! L'entreprise a finalement pu lever 3 millions d'euros, pour partie en equity, notamment auprès de Soridex, filiale de la Caisse d'Epargne, avec un complément apporté par bpifrance.

Il est donc impératif, dès le début du projet, de prendre contact et de garder un lien avec de nombreux acteurs financiers : structures d'accompagnement, acteurs régionaux, banques, bpifrance, business angels, investisseurs potentiels... Tous se révéleront utiles en temps voulu et pourront vous aiguiller, selon le stade de développement de votre projet, vers les interlocuteurs les plus pertinents. Et garderont un oeil sur votre projet pour pouvoir vous soutenir au moment opportun.

Encadré : Peaufinez votre plan de financement !

Sur le chemin du succès se dressent de nombreux écueils financiers pour les entrepreneurs. Et même lorsque des financements semblent pouvoir se débloquer, il est nécessaire de rester attentif à l'image d'ensemble de votre plan de financement global. Chaque financement doit donc s'articuler au mieux avec les autres sources financières. *"Il faut être attentif à l'endettement, alerte Nicolas Philippe. Obtenir un prêt bancaire peut constituer un signal positif pour les futurs investisseurs mais présenter une dette importante peut les rebuter : ils auront alors l'impression que les fonds levés vont servir à rembourser les prêts."*

Autre point de vigilance : le cash burn. Si vous avez bien mené votre barque, vous pouvez vous retrouver du jour au lendemain à la tête de plusieurs millions d'euros à gérer. Cela peut vous donner l'impression d'être Crésus, sauf que si vous voulez vraiment que tout ce que vous

touchez se transforme en or, il vous faudra être fourmi avant d'avoir les moyens de devenir cigale. Loyer, salaires, investissements technologiques : cela coûte cher et les millions filent plus vite que vous ne pouvez le croire. Gardez la tête froide... et un oeil sur votre plan de financement !

[Découvrir le dispositif Neo business](#)

Maddyness, partenaire média de la Caisse d'Epargne.

Article écrit par Maddyness, avec la Caisse d'Epargne