LIVRE BLANC DU **FINANCEMENT** DU **CLOUD COMPUTING** JUILLET **2017**

LIVRE BLANC EUROCLOUD DU **FINANCEMENT 2017**

TABLE DES MATIÈRES

01 **INTRODUCTION** 4

- Une accélération de l'adoption du cloud computing 4
  - Des risques... avec l'émergence de services de cybersécurité dans le cloud 4
- Pas de startups sans cloud ! 5
- Des besoins en financement différents et une offre diversifiée 6

02 **QUE DOIT ON FINANCER ET COMMENT** 7

- Les stades clés 7
  - Financer la R&D – financer la startup 7
  - Financer la transition : du modèle on premises au modèle SaaS 9
  - Financer la croissance 11
  - Financer l'international 11

03 **DES BESOINS DIFFERENTS SELON LE CYCLE DE DEVELOPPEMENT DE L'ENTREPRISE** 15

- Le démarrage 15
  - Love money 15
  - Prêt d'honneur 16
  - Business angels 17
- L'amorçage et structurer la croissance 18
  - Crédit (prêt) 18
  - Crédit-bail 19
  - Lever avec un fonds d'amorçage 20
  - Les financements alternatifs 22
- La croissance 23
  - Financer son BFR avec le BFR 23
  - Augmenter les fonds propres 25
  - Les financements alternatifs 27
- Optimiser son dossier, les garanties 29
  - La notation et les labels 29
  - Les garanties 30
    - Les garanties bancaires 30
    - exaegis 30
    - L'assurance « homme clé » 31

04 LES AIDES PUBLIQUES 32

- Bpifrance 32
  - Le financement du bas de bilan 33
  - Le financement du haut de bilan : investissements en fonds propres 36
- Le Crédit Impôt Recherche (CIR) 37
  - Qu'est- ce que le CIR ? 37
  - Nature des travaux éligibles 37
  - Comment identifier un projet éligible au CIR ? 37
  - Comment calculer le CIR ? 39
  - Déclarer son CIR 40
  - Modalités de déclaration 40
- Le crédit d'Impôt Innovation 40
  - Quelles sont les activités éligibles au CII ? 40
  - Comment identifier un projet éligible au CII ? 41
  - Comment calculer le CII ? 41
- Le statut Jeune Entreprise Innovante 41
  - Qui peut bénéficier du statut JEI ? 42
  - Quelles dépenses peuvent être valorisées ? 42
  - Eligibilité des projets 42
  - Calcul du JEI 43
- L'agrément au titre du Crédit d'Impôt Recherche/Innovation 43
  - Qui peut demander l'agrément CIR/CII ? 43
  - Comment sécuriser le CIR/CII de son client ? 44
  - Comment sécuriser sa déclaration en tant qu'organisme agréé 44
- Les aides et subventions à l'innovation 45
  - Le programme EUREKA 45
  - Le programme EUROSTARS 46
  - Le Fond Européen de Développement Régional - FEDER 47
  - Pour les chômeurs 48

05 TEMOIGNAGES 49

- L'avis d'un spécialiste des fonds d'investissement, spécialisé dans l'innovation : entretien avec Alexandre Steiner – OiO ventures 49
- L'avis d'un leveur : entretien avec Chausson Finance 50
- La transition d'un éditeur On premises vers le SaaS : entretien avec Mr Eric Bussy d' Esker 51
- Le témoignage d'une startup : entretien avec Michel Gandy et Claude Roux de CLAIRFI SAS 52
- Le témoignage du financement d'une Scale-up, de la startup au financement de l'international : entretien avec Stanislas de REMUR de Oodrive 54
- Entretien avec Laurent Cheynet, Président de Monte Cristo consulting Group, leveur et conseil en fusions acquisitions. 55

06 CONCLUSION 56

07 BIBLIOGRAPHIE ET LIENS UTILES 57

08 REMERCIEMENTS 58

01 INTRODUCTION

UNE ACCÉLÉRATION DE L'ADOPTION DU CLOUD COMPUTING

Depuis 2013, le cloud est entré dans le quotidien des entreprises et des particuliers.

En France, selon l'INSEE, en 2016, 17 % des sociétés de 10 personnes ou plus achetaient des services de cloud computing contre 12 % en 2014. Cette technologie permet d'exploiter via Internet la capacité de stockage ou la puissance de calcul de serveurs informatiques distants.

L'usage du cloud payant reste le plus courant dans les grandes sociétés. De plus, en 2016, 48 % des sociétés de 250 personnes ou plus achetaient ce type de services contre 21 % pour les sociétés de 20 à 249 personnes et 13 % pour celles de 10 à 19 personnes.

DES RISQUES... AVEC L'ÉMERGENCE DE SERVICES DE CYBERSÉCURITÉ DANS LE CLOUD

Le cloud présente aussi des risques de cybersécurité à connaître (avec des impacts en termes d'image, de pertes financières ou de non-conformité, qui varient selon l'entreprise et son contexte).

Un des enjeux liés au cloud computing est la "sécurité du cloud" et "la sécurité dans le cloud" afin de protéger les actifs informatiques et informationnels.

Il est ainsi possible de noter l'adoption croissante de services et solutions de sécurité délivrées depuis une plate-forme cloud public, appelés Security as a Service. Selon les analystes, en 2019, le marché mondial du Security as a Service représentera environ $9 Milliards avec un CAGR de 15,7 % entre 2014 et 2019 (en comparaison en 2014, le marché mondial du conseil en cybersécurité représentait $15,3 Milliards).

PAS DE STARTUPS SANS CLOUD !

Autrefois réservés aux industries de pointes ou aux grandes organisations, les enjeux de la transformation digitale affectent aujourd'hui l'ensemble des acteurs économiques, petits et gros, jeunes et matures et une véritable course de vitesse à la transformation s'est engagée de peur de se faire «disrupter» comme le martèlent certains «digital gourous».

Dans ce contexte de transformation digitale de notre économie et de nos entreprises (Know Your Customer, crowdfunding, nouveaux services…), l'adoption du cloud computing quel que soit le modèle (IaaS, PaaS, SaaS ou DaaS) est désormais inéluctable.

Le cloud computing apporte de nombreuses opportunités pour les entreprises établies, mais également pour les entrepreneurs, comme indiqué par le nombre croissant de startups digitales qui font désormais leur apparition sur le marché français.

Les startups dans le digital s'appuient, soit sur des plateformes cloud déjà existantes en introduisant des solutions et des usages "disruptifs" (économie collaborative de location de voitures, identification de pathologies à l'aide du big data…), soit proposent des solutions de cloud computing, comme par exemple des solutions SaaS métier innovantes.

Autant de technologies et d'innovations liées au numérique qui bouleversent notre quotidien et dont l'influence se fait sentir dans des secteurs aussi divers que la banque, le retail, l'industrie, l'énergie, les transports, l'éducation, l'édition, les médias, la santé et bien d'autres.

DES BESOINS EN FINANCEMENT DIFFÉRENTS ET UNE OFFRE DIVERSIFIÉE

L'industrie française des services du cloud computing comprend ainsi de jeunes entreprises innovantes. Ces startups sont en général sous capitalisées.

Si leurs fonds propres leur permettent tout juste de produire une version initiale de leur solution cloud, ils sont totalement insuffisants pour leur permettre de passer à la seconde phase de leur développement : ressources commerciales et marketing, nouvelles versions et internationalisation, cette dernière étape étant essentielle, compte tenu de la taille limitante du marché français.

De plus, les besoins en financement sont différents selon le cycle de développement de l'entreprise. L'offre de financement est diversifiée.

Ce livre blanc dessine le paysage actuel de l'ensemble des dispositifs financiers, à la fois privés et publics, qui peuvent être mobilisés par les acteurs français du cloud computing ou les éditeurs de logiciels basculant vers un modèle économique cloud, pour chacune des étapes de leur développement. Il fournit également des conseils pratiques sur ce qui doit être financé et comment.

Les nouveautés par rapport au livre blanc 2012 : conçu pour être opérationnel, ce livre blanc tient compte des retours d'expérience d'entreprises adhérentes, tant éditeurs qu'hébergeurs, tant startups qu'entreprises matures, tant investisseurs qu'intervenants bancaires. De nombreux guides et ouvrages plus ou moins complets existent sur le sujet, aussi pour approfondir ce sujet, le lecteur trouvera une bibliographie en fin de document.

L'objectif vise à ce que chacun trouve un dispositif correspondant à ses besoins.

02 QUE DOIT ON FINANCER ET COMMENT

Selon le stade de développement de l'entreprise, selon la nature du projet à financer et le rythme de croissance de l'organisation, les outils et méthodes de financement diffèrent.

LES STADES CLÉS

FINANCER LA R&D – FINANCER LA STARTUP

Le projet d'entreprise a été scellé par les fondateurs et les premiers actionnaires, la phase de développement est la première étape.

Les travaux de recherche et de développement ont été définis et codifiés par l'Organisation de Coopération et de Développement économiques (OCDE).

Ils englobent les travaux de création entrepris de façon systématique, en vue d'accroître la somme des connaissances, y compris la connaissance de l'homme, de la culture et de la société, ainsi que l'utilisation de cette somme de connaissances pour de nouvelles applications.

Ils regroupent de façon exclusive les activités suivantes :

- la recherche fondamentale (ces travaux sont entrepris soit par pur intérêt scientifique - recherche fondamentale libre, soit pour apporter une contribution théorique à la résolution de problèmes techniques - recherche fondamentale orientée) ;
- la recherche appliquée (vise à discerner les applications possibles des résultats d'une recherche fondamentale ou à trouver des solutions nouvelles permettant d'atteindre un objectif déterminé choisi à l'avance) ;
- le développement expérimental (fondé sur des connaissances obtenues par la recherche ou l'expérience pratique, est effectué - au moyen de prototype ou d'installations pilotes - en vue de lancer de nouveaux produits, d'établir de nouveaux procédés ou d'améliorer substantiellement ceux qui existent déjà).

▸ Ou encore, selon le manuel d'Oslo édité par l'OCDE, l'innovation peut être définie comme « la mise en œuvre par une entreprise et pour la première fois d'un produit ou service ou d'un procédé nouveau ou sensiblement amélioré, d'une nouvelle méthode de commercialisation ou d'une nouvelle méthode organisationnelle dans les pratiques de l'entreprise, l'organisation du lieu de travail ou les relations avec l'extérieur ».

Il y a plusieurs types d'innovation : Innovation de produit, de processus, de commercialisation, d'organisation.

L'activité de la startup relève de la recherche appliquée et du développement expérimental et est par nature innovante. Selon A.Tsagliotis « Innover pour améliorer ou disrupter l'existant » pourrait être la devise des fondateurs de startups.

ETAPES :

01 Création : Durant cette période qui dure de 1 à 2 ans, les entrepreneurs fondateurs ont une idée sur laquelle ils doivent se concentrer et sur laquelle ils doivent s'appuyer pour construire une vision et par-delà une culture. Ils doivent élaborer un premier budget pour produire un premier MVP (Minimum Valuable Product). A ce propos, l'on rappellera la fameuse phrase de Reid Hoffmann, cofondateur de Linkedin « si vous n'avez pas honte de votre produit à son lancement, c'est que vous le lancez trop tard »

Ce MVP 1 va être testé, débuggé. Puis la startup doit également élaborer un Business model et procéder à une étude de marché et cibler une niche.
Cette phase 1 relève fréquemment de la Love Money.

Mais la startup peut approcher ses premiers clients pour assurer le besoin de financement de son prototype final.

02 Elaborer un MVP 2, un prototype dont il va falloir tester la faisabilité et la scalabilité. C'est le POC (Proof of Concept). Les tests doivent être réalisés dans des conditions industrielles.

Cette phase de 1 à 2 ans requiert un financement des Business Angels, éventuellement de ses premiers clients, des appuis d'incubateurs.

03 Le produit finalisé rentre sur le marché, peut connaître ses premiers succès puis des taux de croissance élevés, d'où le développement avec des levées de fonds auprès d'investisseurs. Puis internationalisation.

Toutefois, la startup peut durant les 2 dernières phases connaitre des difficultés, d'où la nécessité de pivoter.

Quelques ratios à connaitre, indispensables pour la startup

Le Coût d'Acquisition d'un Client (CAC)

Pour décrypter la croissance des startups le CAC (« Customer Acquisition Costs ») est un paramètre indispensable. Il consiste à calculer le total des dépenses (ventes et marketing) engagées par l'éditeur SaaS sur une période donnée (un trimestre, par exemple), puis à le diviser par le nombre de nouveaux clients acquis sur cette même période. Il convient ensuite d'analyser si la valeur de ce CAC est acceptable ou si elle montre que l'acquisition de nouveaux clients coûte trop cher à l'entreprise pour pouvoir dégager des bénéfices dans un délai raisonnable. Pour estimer le seuil critique du CAC, on a recours à un second indicateur : la LTV.

La Life Time Value (LTV)

La « valeur vie client », en français dans le texte, est la somme des profits attendus sur la durée de vie d'un client. Elle est élaborée à partir de la durée de vie moyenne d'un client et de l'évolution théorique de sa consommation. On considère que si elle est supérieure à trois fois le CAC, alors le coût d'acquisition d'un client est raisonnable. En revanche, si elle est proche ou inférieure au CAC, cela indique que le montant dépensé pour acquérir un nouveau client est supérieur à ce que le client est susceptible de lui rapporter en marges. Il y a donc lieu de s'inquiéter. Cela peut vouloir dire que la startup ne vend pas ses solutions suffisamment chères, que ses clients ne lui sont pas fidèles, ou bien que les coûts d'acquisition sont trop élevés.

Le taux de désabonnement (churn)

Il existe deux types de churn : le churn « client » et le churn « chiffre d'affaires ». Chacun d'eux fournit un enseignement différent sur la santé du business de l'éditeur SaaS. Le churn client est le pourcentage total des clients ayant mis fin à leur abonnement au terme d'une période donnée. Plus il est faible, meilleure est leur satisfaction. Le churn chiffre d'affaires représente la part du CA perdue à cause des désabonnements. Le churn client est tout à fait pertinent pour pronostiquer la croissance d'une entreprise, d'autant que la question du renouvellement des clients sera pour elle une priorité grandissante. Toujours est-il que conserver ou faire grossir les commandes des clients existants coûtera toujours moins cher que la recherche de nouveaux clients. Différents leviers existent pour maîtriser ou diminuer le churn : retenir ses clients, augmenter toujours davantage la vitesse d'arrivée des nouveaux clients, ou encore produire un surplus de chiffre d'affaires qui dépasse le churn CA.

Les revenus différés et la facturation

Contrairement à un éditeur traditionnel, un éditeur SaaS ne peut reconnaître le revenu d'un service que lorsque ce dernier est fourni. Au fur et à mesure de l'abonnement, ces commandes sont transférées d'un compte « revenus différés » (passif) à un « compte d'effets à recevoir » (actif). Dans le cas d'un abonnement sur 24 mois, 1/24ème de l'abonnement est déduit chaque mois du compte « revenus différés » et transféré du côté des ventes. Finalement, dans le business SaaS, la facturation est un indicateur prévisionnel plus intéressant que l'analyse des revenus. Sur une période donnée, la facturation prend en compte non seulement le chiffre d'affaires réalisé, mais également les revenus différés de la période précédente. Le chiffre d'affaires seul sous-estime donc la vraie valeur d'un éditeur SaaS.

FINANCER LA TRANSITION : DU MODÈLE «ON PREMISES» AU MODÈLE SAAS

Lorsqu'un éditeur amorce le tournant d'un modèle « on premises » à un modèle SaaS, l'encaissement de ses revenus entraine une modification pouvant devenir mortifère si elle n'a pas été prévue et correctement anticipée.

L'APPEL D'AIR

VENTE DE LICENCES **ON-PREMISE**

100 %

1ère année : 100 % des revenus perçus comptant sur la vente du logiciel.

LOCATION EN MODE **SaaS**

33,3 %

1ère, 2ème, 3ème années : 33,3 % des revenus lissés sur 3 ans - hors coûts d'hébergement, d'administration et de support...

PASSAGE D'UN MODÈLE ÉCONOMIQUE CAPEX À OPEX :
En choisissant de commercialiser des solutions en mode SaaS, les éditeurs doivent opérer un changement de modèle économique. Ils ne vendent plus un investissement (le logiciel qu'ils ont développé ou acheté) mais désormais un droit d'usage (l'accès à une solution hébergée). Ils passent ainsi d'un modèle de coûts CAPEX – Capital Expenditures (investissements à amortir dans le temps), à un modèle de coûts OPEX – Operational Expenses (coûts d'exploitation récurrents). Cette transformation a des incidences sur leur trésorerie et donc sur leur capacité à investir dans de nouvelles solutions et plus généralement à se développer.

UN FINANCEMENT ET UN BUSINESS MODÈLE À RÉINVENTER :
En règle générale, un éditeur se rémunère à hauteur de 75 % sur ses ventes de licences. Les 25 % restants correspondent aux services associés (support, formation, maintenance...).

Comme le mode SaaS repose sur le principe de l'abonnement, malgré la récurrence des revenus sur plusieurs années (généralement entre 24 et 48 mois), il ne permet plus de générer des revenus importants en début de relation et implique le lissage de la facturation sur toute la durée de l'abonnement. En outre, des coûts nouveaux apparaissent pour héberger, administrer et supporter la plateforme. Dans cette nouvelle configuration, atteindre un flux de trésorerie positif est plus long qu'avec la vente classique de licences « On-premise » (environ 17 mois pour le SaaS contre 2 mois pour la vente de licences).

Ce nouveau mode de trésorerie a un impact direct sur la capacité d'investissement, pourtant cruciale pour se développer (R&D, marketing, valorisation des solutions, formation des équipes commerciales...).

37 % des éditeurs affirment que financer le développement d'une solution SaaS est une problématique « difficile ». Ils sont 22 % à penser que le financement de leur transition constitue un challenge complexe.

FINANCER LA CROISSANCE

Les efforts sont récompensés et la croissance est au rendez-vous. Quel bon problème ! Le besoin en fonds de roulement accélère et il est nécessaire de le financer en dépit de quoi les accidents guettent.

Outre les recrutements directement productifs, la croissance oblige l'entreprise à se structurer : management, fonctions support et crée des charges indirectement productives qui auront une contrepartie de recettes dans la durée mais pas immédiatement. Il convient donc de financer l'écart entre la mise en place de cet accroissement de charges, et de son paiement immédiat, et les encaissements à venir.

Cette croissance étant le fruit de l'activité, le choix sera possible entre accroissement des ressources longues (capital, obligations, prêts), financement courts (concours bancaires, affacturage, ...) et financement des ventes (location, cession), ou une combinaison de tous ces outils. La sensibilité du dirigeant aux garanties et obligations associées à chacun de ces outils sera déterminant : accepter la dilution (augmentation de capital) ou donner sa garantie personnelle (prêt bancaire), céder son contrat (financement des ventes) et renoncer à une facturation client directe (cession de contrat), augmenter le reporting et l'administration des ventes (affacturage)...

FINANCER L'INTERNATIONAL

Le marché français est émietté, laissant peu de possibilités pour les éditeurs de logiciels de se déployer activement et de voir émerger un acteur de référence. C'est ainsi que seule une vingtaine d'acteurs français parvient à atteindre ou dépasser les 25 M€ de chiffre d'affaires réalisé en France sur l'activité logicielle.

L'internationalisation de l'activité est un des leviers de croissance les plus efficaces pour un éditeur de logiciels et de solutions Internet. Selon une étude réalisée pour la Direction Générale des Entreprises du Ministère des Finances, les entreprises ayant une stratégie à l'international atteignent une taille plus importante que celles qui se déploient sur le seul marché national.

▶ Hors parmi les douze plus gros acteurs du Top 100, il est en effet constaté que le chiffre d'affaires moyen des acteurs enregistrant plus de 20 % à l'export est plus élevé de 40 % que le chiffre d'affaires moyen des firmes réalisant moins de 20 % à l'export.
L'international est donc le seul moyen de croître au-delà de la barrière des 10 à 15 M€...

Pourtant, la plupart du temps, les éditeurs vendent leurs produits à l'étranger plus pour des raisons d'opportunité que de véritable stratégie. Ils accompagnent fréquemment leurs clients, à leurs demandes, dans leur déploiement à l'international et quand ils optent pour une stratégie d'exportation, ils ciblent, pour des raisons de risques et de coût limités, les pays limitrophes et les Etats-Unis.

Il en découle que ces éditeurs exportateurs ciblent en priorité l'environnement BtoB tous secteurs, en particulier l'industrie, le commerce et la distribution. Et pourtant, le savoir-faire français dans le domaine BtoC est certain et devrait davantage s'imposer à l'international. Les éditeurs pourraient ainsi se faire accompagner par les agences de Web Marketing dont la créativité, l'expertise et la finesse de leur message sont reconnus sur le marché européen.

L'effort d'internationalisation des éditeurs français s'est heurté à trois types d'obstacles : un niveau insuffisant de fonds propres, un financement bancaire classique inadapté et surtout des difficultés à procéder à des levées de fonds significatives.

Et pourtant, l'internationalisation d'une startup est complètement stratégique et doit s'inscrire comme partie intégrante, fondamentale de son projet initial. Cette priorité est de plus en plus prônée par les acteurs SaaS qui de par leur offre, couvrent par définition le marché mondial.
Atteindre cet objectif est difficile et suppose une préparation longue et couteuse en temps et financements. Il est d'autant plus nécessaire de se faire accompagner qu'il n'existe pas de parcours type qui s'imposerait à tous et qui permettrait à la startup de réussir sa politique d'internationalisation[1].

Une stratégie d'internationalisation recouvre différents volets qui doivent, chacun, faire l'objet d'une grande préparation :

- Choisir le ou les pays cibles
- Préparer une offre en adéquation
- Définir son positionnement marketing, et plus tard, son plan marketing et sa communication
- Définir son approche commerciale et les modalités de distribution
- Décider des modalités d'implantation
- Trouver des sources de financement

1 Source : les éditeurs de logiciels à l'export – Quelles stratégies pour se développer à l'International ? Afdel - DGE

▶ Les deux vecteurs essentiels que sont les modalités d'implantation et les sources de financement peuvent être précisés :

Une stratégie internationale requiert une modification de la structure de la startup qui se doit d'accélérer son développement dans le pays ciblé. Une représentation commerciale dans un pays est parfois une première étape pour tester un marché ; cette politique pouvant s'avérer suffisante dans des petits pays non stratégiques.

L'ouverture d'une filiale, ou une acquisition, marque la volonté de la startup d'implanter un business local et d'accélérer son ancrage dans le pays ciblé. Le rachat d'un acteur local renforce fortement sa force de frappe car elle permet à la startup d'acquérir une distribution commerciale, un support local et parfois une solution technologique. Cette opération de croissance externe est très délicate à mener. Elle nécessite par exemple un audit complet de la firme rachetée, la présence d'un dirigeant de l'entreprise ou du moins des voyages fréquents de celui-ci.
Il est nécessaire pour la Startup de se faire accompagner par un cabinet-conseil.

LE FINANCEMENT :
Les coûts de la politique d'internationalisation doivent être appréhendés le plus en amont possible et de manière détaillée. Ils sont très différents selon le mode d'implantation retenu.
Toutefois, l'investissement d'une démarche à l'exportation nécessite des fonds importants : de l'ordre de quelques centaines de milliers d'euros pour l'Europe et de quelques millions d'euros pour les Etats-Unis [2] Or le financement en capital est le plus approprié pour financer ce type d'opérations. Il relève en général de la 3ème levée de fonds.

Face à ces difficultés, les Pouvoirs Publics ont pris des initiatives. C'est ainsi que début 2015, Emmanuel Macron, alors Ministre de l'Economie, de l'Industrie et du Numérique, affirmait : « Il nous faut maintenant répondre aux problèmes des grosses levées de fonds afin de financer la croissance des sociétés qui décollent ».
C'est ainsi que Bpifrance a créé un fonds Large Venture destiné à investir dans les tickets supérieurs à 10 M€.

Cette création a renforcé les dispositifs d'accompagnement à l'international dont le vecteur phare est Business France.
Il est conseillé à la startup de contacter cet organisme très vite, en amont de sa démarche d'internationalisation. Le réseau CCI présent en France et à l'étranger est également un support pour ce type d'opérations ainsi que la French Tech, moteur structurant de l'expansion des startups en France et au-delà. ▶

2 Source : les éditeurs de logiciels à l'export – Quelles stratégies pour se développer à l'International ? Afdel - DGE

▸ L'accompagnement public financier est pratiqué par Bpifrance, guichet unique présentant une large gamme de services favorisant l'exportation ou l'implantation à l'étranger.

En synthèse, développer l'international est une phase complexe, couteuse, tant en temps, qu'en ressources internes. Au-delà des structures pays propres et des coûts directs liés à l'apparition de nouveaux pays ou clients dans une langue différente, une certaine dispersion peut intervenir dans l'organisation des services de soutien qui nécessite un temps de réaction. Autant la prise en compte des besoins propres à la localisation des nouveaux services, autant, l'impact sur l'organisation centrale est sous-estimé voire négligés.

FINANCER L'INTERNATIONAL REVIENT À FINANCER :

- La localisation des services : traduction et frais d'adaptation des produits
- Le développement commercial, et le support client
- Le management local et central
- Une (des) croissance(s) externe(s)

Financer l'international revient à financer toutes les étapes vues précédemment et nécessitera le recours à plusieurs outils selon le stade ou la nature de l'investissement.

« L'aspect comptable ».

Augmentation de capital ; au passif du bilan dans les capitaux propres, peut également être associée à des bons de souscription.

Dettes au passif du bilan (Dette Long et Moyen Terme – DLMT). Les intérêts figurent au compte de résultats en charges financières.

L'affacturage diminue le poste client à l'actif du bilan.

La cession, dans le cas du financement des ventes en location, est comptabilisée en chiffre d'affaires.
Si un service est associé au bien, non pris en compte par une convention de gestion pour compte par le cessionnaire du contrat, il conviendra de réserver une fraction de la cession en Produits Constatés d'avance au passif et de réserver la trésorerie associée à l'actif si elle a été encaissée.

03 DES BESOINS DIFFERENTS SELON LE CYCLE DE DEVELOPPEMENT DE L'ENTREPRISE

LE DÉMARRAGE

LOVE MONEY

Cette rubrique recouvre tout l'argent que l'on peut mobiliser parmi les proches ou des business angels amis.
Cela désigne une personne physique proche, qui investit des capitaux et/ou des biens dans une entreprise qu'il juge innovante et à fort potentiel. Il reçoit des parts sociales ou des titres en contrepartie.

AVANTAGES

- **Rapide et plus facile** à trouver
- Absence d'intermédiaire
- **Proximité entre l'investisseur et l'entrepreneur** (affectif)
- Pour les investisseurs, crédit d'impôt possible sous conditions
- Aide à trouver d'autres sources de financement et à gagner en crédibilité

INCONVENIENTS

- **Proximité** qui peut **devenir un défaut** (influent sur l'entente familiale et amicale)
- Obligation de reporting
- Définir les décisions devant être soumises à l'approbation des associés, règles liées au vote...
- **La nature de la participation de l'investisseur doit être définie clairement** (titre de partenaire financier, ou associé tacite, ou encore partenaire actif dans la société, etc...)

Difficultés à faire appel aux fonds extérieurs compte tenu d'une faible crédibilité et garanties limitées à apporter aux investisseurs.
Basé sur la confiance, le capital social de démarrage ainsi constitué, les entrepreneurs peuvent ensuite se tourner vers d'autres sources de financement (banques, business angels, ...).

PRÊT D'HONNEUR :

Le prêt d'honneur est un «coup de pouce» financier pour les porteurs de projet qui ne possèdent pas suffisamment d'apports financiers personnels pour financer la création (ou la reprise) de leur entreprise. De 1 000 à 90 000 euros pour des projets innovants ; ils sont en général à taux 0, pour une durée de 2 à 5 ans.

On peut les trouver auprès des organisations suivantes (sans que cela soit exhaustif) : Initiative France, Réseau Entreprendre, Paris Initiative Entreprise, dispositif NACRE dans le le cadre de l'ACCRE, etc.

OBTENIR UN PRÊT D'HONNEUR A DEUX EFFETS POSSIBLES :

- **Effet de levier pour obtenir un financement bancaire complémentaire.**
- **Effet de crédibilité vis-à-vis du projet grâce à la préparation minutieuse du dossier, puis sa présentation devant un jury composé de professionnels.**

AVANTAGES

- **Rapide**, il est consenti au créateur qui peut donc l'injecter directement dans les capitaux propres
- Associé à une commission d'expert un accompagnement peut être associé au prêt (réseau Entreprendre)
- Pas de garantie nécessaire
- Coût nul
- Aide à trouver d'autres sources de financement et à gagner en crédibilité
- Effet de levier vis-à-vis des banques

INCONVENIENTS

- Obligation de reporting dans le cadre de l'accompagnement
- Faibles montants
- Limité à la création d'entreprise
- Remboursement par le créateur sur sa rémunération ou ses dividendes

Le prêt d'honneur est avant tout un marchepied à la création. Ses dispositifs d'attribution, permettent de confronter le projet à des professionnels de l'entrepreneuriat et bénéficier d'un accompagnement au démarrage.

Les montants sont limités à moins de 100 k€, mais permettent de gagner en crédibilité pour accéder à d'autres financements.

BUSINESS ANGELS :

Désigne une personne physique qui investit des capitaux et/ou des biens dans une entreprise qu'il juge innovante et à fort potentiel.

En échange, Il reçoit des parts sociales ou des titres en contrepartie.

L'objectif étant de dégager une plus-value substantielle via ses investissements.

AVANTAGES

- **L'investisseur apporte** son aide financière
- Il **apporte son conseil** et son expérience
- Son temps, son réseau relationnel
- Le Business Angel **fait office de garantie personnelle**
- Il **est fréquemment minoritaire** pour laisser un maximum de liberté à l'entrepreneur
- Crée un effet de levier permettant d'obtenir d'autres financements

INCONVENIENTS

- Risque de **perte de pouvoir de l'entrepreneur** : plus l'investissement est grand, plus son pouvoir de décision est élevé
- La pression des résultats sur l'entrepreneur : retour sur investissement
- Peut **sembler trop impliqué et intrusif** dans la gestion de l'entreprise

Il ne s'agit pas que d'un simple **accompagnement financier,** mais également d'une véritable **implication de l'investisseur** qui cherche aussi son propre intérêt.

LE PARCOURS CLASSIQUE DU FINANCEMENT EN CAPITAL

R&D	NAISSANCE	SURVIE	1er SUCCÉS
Love Money	Love Money Business Angels	Business Angels Fonds d'amorçage	Fonds d'amorçage Fonds de capital - risque

ÊTRE INCUBÉ, ÊTRE HÉBERGÉ
Les avantages de l'incubateur d'entreprise

Être incubé permet un accompagnement par des professionnels issus de nombreux secteurs d'activité, en un seul et unique endroit, avec la mise à disposition de locaux et d'espaces de co-working à loyers modérés et progressifs (ou pas), à des moyens techniques et matériels, des conseils apportés par des professeurs ou des spécialistes reconnus, des rencontres avec des fonds. L'incubateur d'entreprise agrège une véritable solution d'assistance à la création du projet aux créateurs.

Certains incubateurs visent à fournir tous les moyens nécessaires et requis par un créateur d'entreprise et son équipe. Pour intégrer un incubateur, généralement en amont il faut séduire un jury pour être accepté. Ce dispositif peut former une véritable opportunité pour faciliter le déploiement d'une solution innovante et accessible.

Les inconvénients de l'incubateur d'entreprise.

Nonobstant ses nombreux avantages, l'incubateur d'entreprise peut présenter des contraintes à prendre en considération tel que la limitation dans le temps du support qui excluent les projets ayant une originalité fortement recherchée, poursuivre des règles collectives qui ne conviennent pas à tous... En outre, il faut savoir que tous les incubateurs ne se valent pas et l'accompagnement est différencié. Il faut donc bien choisir la structure la plus adaptée à son activité ; certains incubateurs sont principalement dédiés au numérique ou autre, d'autres plus généralistes.

Le développement actuel des incubateurs en France est important et à plusieurs niveaux : privés, semi-publics, régionaux, universitaires, ... Les plus grands investisseurs et business angels du pays utilisent ces dispositifs.
Les incubateurs d'entreprise ont un bel avenir devant eux et les projets entrepreneuriaux issus de ces dispositifs sont de plus en plus nombreux.

L'AMORÇAGE ET STRUCTURER LA CROISSANCE

CRÉDIT (PRÊT) :

Il peut financer un bien corporel (matériel informatique, bureaux, aménagement, matériel, véhicule...) ou un besoin incorporel (financement de licence, brevet, fonds de roulement...).

Les taux bénéficient actuellement d'une période favorable à des taux incroyablement bas (2015-2017).

AVANTAGES

- **Financement de 100 %** de l'investissement HT
- Possibilité de choisir sa durée de remboursement en fonction de la durée de vie de bien, les échéances
- Remboursement anticipé possible
- Intérêts déductibles dans la ligne « charges financières »
- Franchise en capital et intérêts, Vous êtes **propriétaire du bien financé**
  Obligation : une assurance décès/invalidité (protège l'entreprise)

INCONVENIENTS

- **Ne finance pas la TVA**
- Souvent une part d'autofinancement est réclamée
- Garanties réclamées plus importantes qu'en crédit-bail
- Pas adapté aux biens à forte obsolescence

CRÉDIT-BAIL :

Pour des financements corporels de longue durée, l'établissement financier achète pour votre compte le matériel que vous avez commandé, puis vous le loue pendant la durée du contrat (de 2 à 5 ans en général). Vous êtes locataire du bien financé pendant toute la durée de votre contrat.

AVANTAGES

- Financement à 100 % du TTC (contrairement au crédit amortissable HT)
- Comptabilisation des loyers payés en charges, ce qui diminue d'autant votre bénéfice imposable
- Souplesse des barèmes (possibilité de réaliser des loyer majorés, minorés, dégressifs, progressifs...)
- Pas d'endettement au bilan

INCONVENIENTS

- Ne finance que du corporel.
- Le coût final est plus élevé qu'un emprunt amortissable
- L'engagement étant ferme, les aménagements sont compliqués et chers (sortie anticipée réduction ou allongement de la durée, des loyers...)

Au démarrage du contrat :
Au départ, il peut être versé un dépôt de garantie, qui correspond souvent à la valeur de rachat. Il diminue les loyers futurs. Un premier loyer majoré peut aussi être versé et ainsi correspondre à une forme d'apport personnel. Il diminue aussi les loyers futurs.

A l'issue du contrat 3 solutions s'offrent à vous :
- Acheter le bien en exerçant votre option d'achat (appelé valeur résiduelle)
- Renoncer à votre option d'achat (récupération du dépôt de garantie)
- Demander la reconduction du Crédit-Bail (rarement effectué)

LEVER AVEC UN FONDS D'AMORÇAGE

Le capital-amorçage est l'un des éléments du capital risque. Il répond aux premiers besoins de financement de l'entreprise. Le capital-amorçage est le premier apport en capital d'une jeune entreprise de croissance. Cet investissement en fonds propres, minoritaire et temporaire, a pour objectif de financer le démarrage de l'entreprise, c'est-à-dire les frais antérieurs à la mise sur le marché du premier produit ou service de la société.

Investisseurs : Il s'agit du « premier tour de table », soit de la première levée de fonds faite par l'entreprise. Néanmoins, ces mêmes investisseurs participent souvent aux tours de table qui suivent. Les investissements vont de quelques milliers à quelques centaines de milliers d'euros selon la phase de développement. Outre les fondateurs de la société qui constituent le capital de départ, les premiers fonds proviennent de personnes physiques semi-professionnelles et aguerries : les proches (love money) ou les business angels. Les fonds d'amorçage et le capital-risque interviennent souvent après le love money et les business angels, mais peuvent aussi co-investir.

Ces fonds ne proviennent plus uniquement de personnes physiques et sont alors gérés par des professionnels. C'est lors de cette phase que les questions de la valeur de l'entreprise et de la répartition de celle-ci, entre les fondateurs et les entrants, vont se poser. Les phases suivantes de développement de la société sont financées par le capital-développement.

AVANTAGES

- Montants pouvant aller jusqu'à 1 M€ à la première levée, voire plus en UK et USA
- Idéal pour financer la période d'accès au marché (le time to market) et financer les premiers POC (Proof Of Concept)
- Le premier fonds accompagnera souvent la deuxième levée si la confiance est maintenue
- Les fonds d'amorçage peuvent associer leurs participations avec du conseil et faire bénéficier à l'entrepreneur leur réseau
- Il est minoritaire pour laisser la responsabilité à l'entrepreneur

INCONVENIENTS

- Bien réussir la négociation pré et post money et les conditions de sortie du fonds
- Bien veiller à négocier le pacte d'actionnaires
- Bien maitriser le taux de dilution pour ne pas perdre le contrôle et en pas être déposséder de ses choix de gestion

LES LEVEURS :

Un leveur peut intervenir à tous les stades de l'entreprise, en amorçage, capital-risque, en capital-développement ou pour le compte d'entreprises matures devant financer leur développement.

L'entrepreneur bénéficie des services et de l'expérience du leveur au cours des étapes clefs d'une levée de capitaux :
réalisation du business plan, sélection des investisseurs, montage financier, négociations du pacte d'actionnaires, due diligences et closing.

Selon la taille et le réseau du conseil, des investisseurs étrangers peuvent être sollicités.

Les principaux bénéfices qu'un leveur apporte à son entreprise cliente :

- Valorisation optimisée avec la recherche des meilleures conditions.
- Maximiser ses chances de succès, car le leveur baigne dans un écosystème de fonds d'investissement dont il connait les règles d'investissement et usages de sélection.
- Economiser son temps, car lever des fonds est extrêmement chronophage ; le leveur se charge des temps d'approche.
- Bénéficier des investisseurs les mieux adaptés à son projet, à la personnalité du dirigeant, et présentant la plus forte valeur ajoutée.

ÊTRE ACCÉLÉRÉ

Au-delà des incubateurs, il existe d'autres structures appelées « accélérateurs » (durée plus courte et parfois prise de participation au capital), accessibles sous conditions d'éligibilité.

Les accélérateurs apportent au-delà de l'incubateur des réseaux, des conseils, des méthodologies de traction, et peuvent accompagner le créateur dans sa gestion.

LES FINANCEMENTS ALTERNATIFS

Ce sont principalement les plateformes qui permettent de mettre en relation porteurs de projet et personnes souhaitant investir dans ces projets. La plateforme réalise un travail de qualification pour présenter le dossier aux prêteurs ou investisseurs.

	AVANTAGES	INCONVENIENTS
Don	- **Rapide et immédiat** - Pas de dilution - **Garde le contrôle de la société** - Pas de remboursement de prêt - Simplicité pour collecter des fonds à l'entrepreneur	- Risque financier - Coût d'utilisation de la plateforme
Prêt	- Rapide et immédiat - Pas de dilution - Garde le contrôle de la société - Pas de remboursement de prêt - Simplicité pour collecter des fonds - Pas de dilution - Rapidité - Lien avec des prêteurs	- Remboursement de l'emprunt à court terme - Coût d'utilisation de la plateforme - Gestion des prêteurs
Investissement	- Rapidité - Simplicité - Communication - Accompagnement et suivi	- Partage des dividendes - Transparence - Reporting régulier - Coût d'utilisation plateforme - Gestion des investisseurs

FINANCER SON BFR AVEC LE BFR

Il s'agit probablement de la méthode de financement la plus vertueuse. Elle consiste à financer avec des outils adaptés les ventes.

AFFACTURAGE :
L'affacturage (factoring en anglais) est une technique de financement et de recouvrement de créances mise en œuvre par les entreprises et consistant à obtenir un financement anticipé et à sous-traiter cette gestion à un établissement de crédit spécialisé : l'affactureur ou, en anglais, factor. Longtemps considéré comme le dernier recours de sociétés en difficultés financières, l'affacturage est aujourd'hui un outil souple au service des entreprises. C'est un procédé à la fois d'externalisation de tâches administratives, d'assurance contre les impayés et de financement à court terme. L'affacturage ne peut pas gérer les créances sur les particuliers: il ne concerne que le commerce entre entreprises (business to business ou B2B en anglais).

AVANTAGES

- Pas de limites dans les dossiers clients acceptés par le factor
- Délégation des impayés et du recouvrement au factor
- Sécurisation du poste client
- Trésorerie immédiate, sans attendre l'échéance, de 50 % jusqu'à 90 % de la facture TTC
- Possibilité offerte de céder des factures internationales

INCONVENIENTS

- Tous les clients ne sont pas affacturables
- Seul le court terme est affacturable : pas de contrats pluriannuels (exclue donc une chaine de redevances)
- Commissions et frais
- Caution personnelle du dirigeant peut être exigée
- Audit interne et entretiens physiques, suivi lourd
- En cas d'impayé du client, le factor se retourne vers le cédant

CESSION DE CRÉANCES (SANS ET AVEC RECOURS) :
Une cession de créance est un acte juridique établi afin de transmettre la propriété d'une créance à une tierce personne. C'est un contrat consensuel nécessitant l'accord de deux des trois parties en jeu : le créancier (ou le cédant) et le tiers (ou le cessionnaire) auquel il cède la créance. Afin d'être valable, la cession de créance doit toutefois être notifiée au débiteur (ou le cédé) par acte d'huissier, sauf si ce dernier a signifié son accord dans l'acte de cession. Une cession de créance peut avoir un caractère gratuit ou onéreux. Lorsqu'une entreprise cède une créance à un établissement de crédit, c'est pour elle un bon moyen de se faire payer une dette rapidement, même si la cession onéreuse n'entraîne qu'un remboursement partiel.

AVANTAGES

- Pas de limites autres que celles autorisées par le bilan du client
- Des chaines de redevances peuvent être cédées si elles ont un caractère certain
- Trésorerie immédiate
- De nouvelles plateformes alternatives (Finexkap)
- Délégation des impayés et du recouvrement
- Sécurisation du poste client

INCONVENIENTS

- Nécessite l'accord du débiteur
- Outil financier réservé aux entreprises solides et pérennes
- Complexité juridique, avec ou sans recours, le cessionnaire peut appeler en responsabilité le cédant en cas d'impayés du client

CESSION DE CONTRAT (FINANCEMENT LOCATIF) :
Transfert par convention effectué par une personne (le "cédant") à une autre (le "cessionnaire") des droits et obligations du cédant nés d'un contrat avec une autre personne (l'"autre partie"). Le cessionnaire facture et encaisse en lieu et place du cédant qui continue à délivrer le service.

La cession distingue le non récurrent qui est payé au moment de la cession du contrat, du récurrent qui est versé mensuellement ou trimestriellement sur la vie du contrat. C'est la meilleure solution pour financer une chaine de redevance « cloud » dans son intégralité au début du contrat. Elle est sans limite puisque le cessionnaire évalue la solvabilité du client final et non celle du cédant, affaire par affaire. Le cédant et le cessionnaire agissent via une convention, régulièrement explorée.

AVANTAGES

- Pas de limites autres que celles autorisées par le bilan du client
- Ne gère pas la variabilité et ne gère pas le « pay as you use »
- La solution est souvent valorisée et assortie d'une garantie opérationnelle au client finale
- L'agrément du prestataire devient un argument commercial de sérieux, pouvant aller jusqu'à la remise d'un label
- Reconnaissance du chiffre d'affaires
- Délégation des impayés et du recouvrement au cessionnaire
- Sécurisation du poste client
- Fidélisation du client et adaptabilité du contrat qui permet des évolutions

INCONVENIENTS

- Nécessite un contrat pluriannuel, ferme et irrévocable
- Taux supérieur au crédit et à la cession de créances
- Ne concerne pas les startups de moins de trois ans

AUGMENTER LES FONDS PROPRES

LEVER EN CAPITAL RISQUE :
Il concerne des entreprises qui ont franchi le stade du business angel, et donc validé le potentiel de leur marché, et qui ont besoin de financements additionnels pour supporter et accélérer leur croissance ; soit par croissance interne (financement de leur besoin en fonds de roulement pour accroître le revenu), soit par croissance externe (acquisitions).

L'entrée au capital de l'investisseur, après examen du dossier, peut s'effectuer selon plusieurs modalités :

- **Souscrire des actions ordinaires**
- **Souscrire des actions à dividende prioritaire, ou assorties de «bons de souscription d'actions» (ABSA)**
- **Accorder des avances en compte courant d'associé (rémunérés ; attention au taux)**

OBTENTION DES FONDS

Une année en générale
- 1 et 3 mois pour la mise en forme du projet
- 5 à 9 mois entre signature et lettre d'intention
- 1 mois pour la finalisation de la levée de fonds
- 1 et 3 mois pour la mise en forme du projet
- 5 à 9 mois entre signature et lettre d'intention
- 1 mois pour la finalisation de la levée de fonds

MONTANT DE L'INVESTISSEMENT

- De quelques dizaines de milliers d'euros à plusieurs millions

SORTIE DU CAPITAL

- **Sortie du capital après 7 ans généralement**, le temps de s'ancrer solidement sur le marché et de prendre un rythme de croisière
- Par réduction du capital
- Par rachat des titres par les associés initiaux à un prix convenu
- Par revente des titres à un autre investisseur/ entreprise
- Par introduction en Bourse de la société

LE PACTE D'ASSOCIÉS/ACTIONNAIRES :
En complément des statuts de la société, le pacte d'actionnaires est un document indispensable pour organiser les relations entre les différents actionnaires d'une société. Il nécessite donc d'être sérieusement étudié et il ne faut pas hésiter à utiliser le recours d'un avocat.

Le pacte d'actionnaires dans une SA est un complément privé des statuts (pacte d'associés dans une SARL). Ce sont des instruments indispensables pour organiser les relations entre les différents actionnaires. Lors de l'entrée d'investisseurs dans le capital de la société, il sera généralement demandé aux dirigeants et actionnaires de souscrire un certain nombre d'engagements en signant avec les investisseurs un pacte d'actionnaires.

Il doit être étudié et murement réfléchi : si certaines clauses sont classiques et ne posent pas de difficultés particulières, d'autres méritent d'être négociées et quelques-unes peuvent et doivent être dans la mesure du possible refusées ou allégées.

Les principales clauses sont :

Les clauses relatives au capital

- La clause de préemption permet au bénéficiaire de la clause d'acquérir en préférence à toute autre partie, les actions ou les parts sociales dont un associé souhaiterait se défaire. La clause de préemption donne donc la faculté à son bénéficiaire d'augmenter sa participation actuelle dans la société en se portant acquéreur des actions en passe d'être cédées.
- La clause d'agrément vise à éviter l'intrusion d'un tiers dans le cercle des associés d'une société ; l'associé qui souhaite céder ses actions devra obtenir l'agrément de la société.
- La clause d'inaliénabilité interdit à un actionnaire de céder les actions qu'il possède pendant une période définie dans le pacte : une clause d'inaliénabilité doit être limitée dans le temps et être justifiée par un intérêt sérieux et légitime.
- Les clauses permettant la sortie d'un associé ont pour objet de faciliter la sortie d'un associé de la société, à son initiative ou forcée. La clause de sortie alternative, ou clause de sortie prioritaire ou de sortie conjointe, permet à un associé de céder ses droits sociaux à l'occasion de la sortie d'un autre associé. La clause dite de «roulette russe» (sic) permet, en cas de désaccord entre deux associés, de provoquer la sortie d'un de ces deux associés.
- La clause de non-dilution garantit un actionnaire contre une dilution de sa participation dans la société. En cas d'augmentation l'actionnaire majoritaire s'engage à réserver une partie de l'augmentation de capital au bénéficiaire de la clause afin qu'il puisse maintenir sa quote-part dans le capital.

Les clauses relatives au droit de vote

Celles-ci doivent être rédigées avec beaucoup de prudence : «le fait de se faire accorder, garantir ou promettre des avantages pour voter dans un sens ou pour ne pas participer au vote, ainsi que le fait d'accorder, garantir ou promettre des avantages» est pénalement répréhensible (article L. 242-9 du Code de commerce).

On peut citer les plus courantes :

- La nomination des administrateurs permet de prévoir qu'un certain nombre de membres du conseil d'administration devront être choisis au sein des porteurs d'une certaine catégorie d'actions, les signataires du pacte s'engageant à voter en leur faveur. La clause doit permettre le choix entre plusieurs candidats.
- La distribution des bénéfices pour assurer un rendement minimum à un actionnaire minoritaire, un associé majoritaire peut s'engager à distribuer des dividendes dès lors qu'un bénéfice distribuable sera constaté.

PROFIL DES INVESTISSEURS :

Ce sont des sociétés de gestion agréées, qui gèrent des fonds. Elles prennent plusieurs formes :

- Sociétés de capital-risque (SCR)

- Fonds professionnels de capital investissement (FPCI)

- Fonds communs de placement dans l'innovation (FCPI)

- Fonds d'investissement de proximité (FIP)

Les Fonds Nationaux	Les Fonds Régionaux	Le Corporate Venture	Les Business Angels
• Généralistes • Spécialisés dans le high tech, biotech, logiciels ... AFIC (association française des investisseurs pour la croissance)	• les Instituts régionaux de participation (IRP)	• Fonds créés par de grands groupes industriels, Innovacom, filiale de France Télécom OP Ventures, Orange/Publicis	• Personne physique qui investit des capitaux et/ou des biens dans une entreprise

LES FINANCEMENTS ALTERNATIFS

Depuis quelques années commencent à apparaitre des plateformes qui offrent des financements alternatifs, non pas par le type de financement lui-même, mais par la source du financeur :

L'épargne des particuliers et des entreprises peut être mobilisée pour financer des projets de toute nature, via prêt, prise de participation, cession de contrats, cession de créances, voire des dons.

Les plateformes de crowdfunding, crowdlending, commencent à offrir une offre nombreuse et variées, généraliste ou thématique, nationale ou régionale, où tous les projets peuvent trouver le service adapté.

Il faut tout de même noter que les couts d'intervention et d'intermédiation sont plus onéreux que les offres traditionnelles...

PANORAMA DES PLATEFORMES DE CROWDFUNDING
MEMBRES DE L'ASSOCIATION **FINANCEMENT PARTICIPATIF FRANCE**

Financement Participatif France

	DON / PRÉVENTE	DETTE (PRÊT, OBLIGATIONS, MINIBONS)	INVESTISSEMENT (CAPITAL, ROYALTIES)
PLATEFORMES GÉNÉRALISTES			
Plateformes généralistes	KissKissBankBank.com, Tributile, ulule	ANAXAGO, Bolden, CLUBFUNDING, credit.fr, hello merci, LENDOPOLIS, LES ENTREPRÊTEURS, LOOK&FIN, options, pretup, FRENEM, Tributile, UNILEND	ABFUNDING, ANAXAGO, Bulb inTown, kiosktoinvest, My New Startup, MY WIN, sowefund, WEEXIMMO
PLATEFORMES THÉMATIQUES			
Agriculture	BlueBees, MIIMOSA	BlueBees	
Collectivités	COLLECTICITY	COLLECTICITY, Lendosphere.com	
Développement durable / ENR		IOOIPACT, enerfip, INIDEV, lumo, Lendosphere.com, WEEXIMMO	IOOIPACT, enerfip, INIDEV, Lendosphere.com, lumo, WEDOGOOD
Immobilier		ANAXAGO, CLUBFUNDING, CANBERRA IMMO, Crowdfunding immo, Fundimmo, HEXAGON, homunity, immovesting, INIDEV, lymo, WEEXIMMO	ANAXAGO, CANBERRA IMMO, immovesting, INIDEV, MONEGO, proximea
Mécénat / Philanthropie	COMMON		
Patrimoine	D'ARTAGNANS		
Proximité	Bulb inTown	Bulb inTown	Bulb inTown
Santé / Sport	humaid, [illegible]		mypharmacompany
Solidarité / ESS	[illegible], traines d'actions, humaid, zeste	IOOIPACT, BABYLOAN, MicroWorld.org, SPEAR	IOOIPACT, WEDOGOOD
Vin / Restauration / Hôtellerie	FUNDOVINO, WINEFUNDING	WINEFUNDING	TGI The Good Invest, WINEFUNDING
PLATEFORMES GÉOGRAPHIQUE			
Afrique	CoFundy		AFRIKWITY
Auvergne Rhône-Alpes	Kocoriko		
Nouvelle Aquitaine	L'Apple in Hotel		
Bourgogne-Franche-Comté	traines d'actions		
Grand Est	FREELENDEASE	FREELENDEASE	FREELENDEASE
Grand Ouest	GwenneG, kengo, OZE	GwenneG	GwenneG, proximea
Île-de-France			GINKGO
Hauts-de-France	mafinancelocale.fr		
Occitanie			MY WIN
Outre-Mer		Feedellos	Feedellos

Membres de Financement Participatif France au 01/05/2017. Retrouvez les plateformes membres de FPF sur www.financeparticipative.org

Source : http://financeparticipative.org/qui-sommes-nous/membres-association/le-college-des-plateformes/

OPTIMISER SON DOSSIER, LES GARANTIES

En matière de financement, les garanties demandées sont variables. Elles partent de la simple crédibilité d'un projet, à la caution personnelle du dirigeant, ou à l'obligation de souscrire une assurance homme clé ou une garantie opérationnelle.

LA NOTATION ET LES LABELS

La première garantie que peut offrir une entreprise porte sur la crédibilité de son projet et la pérennité de ses comptes. Ainsi, plusieurs initiatives ont été lancées pour développer des labels, afin d'apporter la confiance entre un offreur du cloud et son écosystème, notamment son financement.

La notation exaegis est obtenue après un audit opérationnel et une analyse financière. Elle s'adresse spécifiquement aux entreprises qui souhaitent céder leurs contrats auprès d'un loueur/bailleur ou qui s'adressent à des grands comptes souhaitant avoir une visibilité sur leurs pérennité et pratiques opérationnelles.
Cette notation a le mérite et l'avantage de présenter 6 grades financiers mesurant la pérennité financière (de A-très forte, à c-très faible) et 3 classes de risques opérationnels (1-faible, 2-moyen, 3-fort). Ainsi, une entreprise notée a2 présente une forte pérennité avec des risques opérationnels modérés.

Le Label Cloud a été créé en 2014 et n'est pas un label visant en particulier la recherche de financement. Ce label est avant tout technique et a été conçu par des entreprises du numérique pour des entreprises du numérique. Il cible spécifiquement les TPME et ETI du Cloud, pour les aider à développer leur business et les engager dans une démarche d'amélioration continue.
Le Label Cloud définit un référentiel de bonnes pratiques permettant de converger de façon concrète et pragmatique vers les normes et les standards faisant référence.

Le Label Cloud Confidence est édité par l'association Cloud Confidence, et a été créé en décembre 2014, dont la mission est de promouvoir la confiance dans le monde du cloud computing. C'est un label visant essentiellement les pratiques techniques des prestataires.

En fédérant au sein d'une même association les utilisateurs, les prestataires et l'écosystème du cloud et en proposant un cadre de transparence basé sur la protection, la confidentialité et la sécurité des données, Cloud Confidence ambitionne de construire cet espace de confiance.

L'association repose sur une organisation collégiale représentant l'ensemble des acteurs de l'industrie (Prestataire, Client, Ecosystème). Chaque collège amène ses propres problématiques, sa propre expertise et sa propre vision, Cloud Confidence se veut un lieu d'échanges et de rencontres privilégié pour mieux comprendre la demande et faire progresser l'offre.

Le Label TRUXT a été créé en 2013 et bénéficie de la plus forte antériorité. Ce label récompense les entreprises ayant reçu par exaegis une notation A,a,B,b-1,2.
Les clients et financeurs d'un labellisé TRUXT peuvent bénéficier des services de garantie opérationnelle.

Exaegis a également développé pour les startups la plateforme de notation RateandGo. L'obtention d'une note supérieure ou égale à 60 facilite leur relation avec les Grands Comptes et les Fonds d'Investissement.

LES GARANTIES

Les garanties bancaires

Elles permettent de couvrir une partie de la perte finale d'un établissement prêteur en cas de défaillance de l'emprunteur, moyennant une cotisation payée directement par la banque ou par l'emprunteur, sans mobiliser ou donner en garantie de patrimoine personnel. Ces dispositifs sont actionnés, la plupart du temps, par les banques qui le souhaitent.

exaegis

Depuis 2011, exaegis propose une Garantie Opérationnelle des entreprises du cloud à leurs clients et à leurs financeurs. Cette garantie consiste à maintenir le service en cas de défaillance du prestataire garanti. Ce service permet à des entreprises ne présentant pas de garanties financières, ni opérationnelles, de pouvoir en proposer une à leurs clients ou financeurs. Cette garantie opérationnelle s'appuie sur des méthodologies de continuité mais également sur une assurance de 20 M€, dont profite l'entreprise garantie.

▸ Les organismes de garantie peuvent aussi être interrogés en direct. Outre les fonds de garantie gérés par Bpifrance, il existe des fonds de garantie régionaux ou départementaux, des sociétés de caution mutuelle et des fonds de garantie sectoriels.

Le réseau France Active propose également des garanties bancaires à faible coût pour des prêts allant de 5 000 à 100 000 euros.

Elles s'adressent spécifiquement aux femmes créatrices d'entreprise, aux demandeurs d'emploi, aux personnes issues de quartiers "politique de la ville" ou s'y implantant, et aux entrepreneurs sociaux.

L'assurance « homme clé »

Lorsque le développement d'une entreprise repose sur son dirigeant ou certains cadres, certains organismes financiers peuvent exiger de bénéficier de la garantie d'une assurance « homme clé ».

La souscription d'une assurance homme-clé permet de compenser la perte pour l'entreprise résultant du décès ou de l'incapacité de la personne assurée. Le risque assuré au titre d'une assurance homme-clé consiste en la perte pécuniaire consécutive au décès ou à l'incapacité, temporaire (minimum 3 mois) ou définitive, de l'homme-clé sur lequel repose le contrat d'assurance.

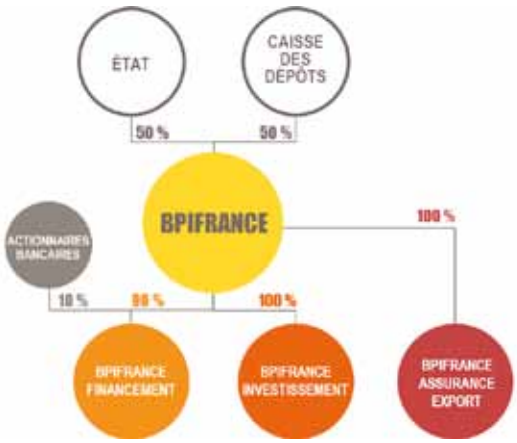
En cas de sinistre, l'assurance homme-clé permettra de verser à son bénéficiaire (qui peut également être l'entreprise) un capital destiné à compenser les pertes d'exploitation subies en raison du décès ou de la perte totale et irréversible d'autonomie (PTIA) de la personne assurée.

En cas d'incapacité temporaire totale, elle pourra également donner lieu à des versements d'indemnités journalières) et au remboursement des frais supplémentaires engagés pour compenser son absence (notamment le surcoût engendré par l'intervention d'une société ou d'un prestataire extérieur). L'indemnisation du préjudice économique subi par l'entreprise peut également être fixée de façon forfaitaire et servir de garantie.

04 LES AIDES PUBLIQUES

BPIFRANCE

Bpifrance, banque publique d'investissement, est le partenaire de confiance des entrepreneurs



Créé par la loi du 31 décembre 2012, Bpifrance est détenu à 50 % par l'État et 50 % par la Caisse des dépôts.

Dès sa création, le groupe s'est organisé autour de deux pôles : Bpifrance Financement et Bpifrance Investissement.

Depuis le 1er janvier 2017, la nouvelle filiale Bpifrance Assurance Export assure, au nom de l'État et sous son contrôle, l'activité export des entreprises.

Bpifrance finance les entreprises – à chaque étape de leur développement – en crédit, en garantie et en fonds propres.

Bpifrance les accompagne dans leurs projets d'innovation et à l'international. Bpifrance assure aussi, désormais, leur activité export à travers une large gamme de produits.

Conseil, université, mise en réseau… Bpifrance propose également aux entrepreneurs un appui concret pour soutenir et accélérer leur trajectoire de croissance.

DES SOLUTIONS POUR TOUTES LES ENTREPRISES

Bpifrance intervient auprès d'entreprises de toutes tailles, principalement les TPE, PME et entreprises de taille intermédiaire (ETI), et de plus grandes entreprises (GE), lorsque celles-ci ont une dimension stratégique pour l'économie nationale, les territoires ou l'emploi.

TPE	PME	ETI	GE
Financer les besoins d'investissement et de trésorerie	Soutenir la croissance des PME partout en France	Renforcer les ETI dans leur développement et leur internationalisation	Participer au rayonnement des grandes entreprises
- Amorçage - Aides à l'innovation - Financement - Garantie	- Aides à l'innovation - Garantie - Financement - Accompagnement à l'international et financement export - Assurance Export - Accompagnement : conseil, université et mise en réseau - Capital développement - Capital transmission	- Aides à l'innovation - Financement - Accompagnement à l'international et Financement export - Assurance Export - Accompagnement : conseil, université et mise en réseau - Capital développement - Capital transmission	- Programmes collaboratifs d'innovation - Financement - Assurance Export - Stabilisation du capital

Un continuum de solutions à chaque étape clé du développement de l'entreprise.

LE FINANCEMENT DU BAS DE BILAN

INNOVATION :
Bpifrance soutient les projets innovants, individuels et collaboratifs, sous forme d'aides à la R&D, puis de financement pour le lancement industriel et commercial, ou encore sous forme de prise de participation :

- Aide à l'Innovation : subvention, avance récupérable, prêt à taux zéro
- Prêt d'Amorçage pour préparer la levée de fonds
- Prêt Innovation pour lancer sur le marché des produits et services innovants
- Investissement en fonds propres, en direct ou via les fonds partenaires

Par la globalité de son action, Bpifrance dispose de leviers différents et complémentaires pour financer l'innovation et soutenir son développement, mobilisant les différents outils financiers à sa disposition pour accompagner l'entreprise dans ses projets en phase de faisabilité, d'innovation de rupture ou d'innovation incrémentale, pour permettre le passage de la recherche au développement puis à l'industrialisation/commercialisation et la croissance des entreprises innovantes.

COFINANCEMENT :
Bpifrance intervient en cofinancement aux côtés des banques pour les investissements matériels et immobiliers des entreprises de toutes tailles, avec une gamme de prêts à moyen et long terme et une offre de crédit-bail mobilier et immobilier.

Bpifrance intervient également en cofinancement pour les investissements immatériels pour lesquels les entreprises sont confrontées à des difficultés d'accès au crédit. Le financement d'actifs immatériels ou du besoin en fonds de roulement (BFR) ne permet pas d'asseoir une garantie pérenne, ce qui explique une certaine réticence des acteurs financiers traditionnels.

En réponse à ces besoins mal couverts par le marché, Bpifrance déploie une offre de prêts sans garantie, parmi lesquels :

- Prêt Vert, Prêt Numérique, Prêt Industrie du Futur
- Prêt Croissance, Prêt d'Avenir
- Prêts de Développement territorial

D'une durée de 5 à 7 ans et pouvant comporter un différé d'amortissement en capital, ces prêts sont adossés à des fonds de garantie nationaux et régionaux et accordés aux entreprises sans sûreté de leur part.

Cet outil d'intervention présente ainsi de nombreuses vertus : positionné sur les besoins délaissés par les acteurs privés, il dispose d'un effet de levier majeur puisqu'il intervient systématiquement de façon concomitante à un prêt bancaire ou à un apport de fonds propres.

FINANCEMENT COURT TERME :
Grâce à ses compétences en matière de mobilisation de créances publiques comme privées, Bpifrance apporte aux entreprises des solutions de financement court terme pour renforcer leur trésorerie. Elles présentent l'avantage de revêtir la forme d'un crédit confirmé, mobilisable au choix des entreprises pendant une période d'un an, par la mobilisation des créances professionnelles et cautions sur marchés publics et privés.

Une mobilisation importante est également assurée, en subsidiarité à l'action des banques, pour le préfinancement des dispositifs fiscaux tels que le Crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi.

GARANTIE :
Principal opérateur de la garantie d'emprunt, Bpifrance a pour objectif de faciliter l'octroi de crédits aux PME dans les phases les plus risquées de leur cycle de financement. Bpifrance apporte sa garantie à hauteur de 40 % à 70 % pour inciter les banques à financer les PME dans ces phases.

La garantie mise en œuvre par Bpifrance repose sur la mobilisation de fonds publics dédiés en provenance de l'État, des Régions, de l'Europe ou d'autres partenaires, qui définissent les priorités de financement. 3 segments concentrent les interventions :

- Le financement de la création d'entreprise ou de la transmission, abordé avec prudence par les banques en raison de l'absence de recul sur l'activité et d'un risque plus élevé ;
- Les prêts sans garantie, qui ne peuvent être accompagnés de sûretés réelles car portant sur des actifs immatériels, le développement à l'international ou le financement du BFR ;
- Le renforcement de la trésorerie des entreprises, de façon défensive, qui permet la conversion de la dette court terme en crédits à moyen terme.

INTERNATIONAL :
L'offre de Bpifrance Assurance Export vise à soutenir la prospection des marchés étrangers, à faciliter l'émission de cautions et l'octroi de préfinancements par les banques, à sécuriser les exportations et les investissements à l'étranger, à rendre compétitifs les financements offerts aux clients étrangers, à protéger des fluctuations des devises.

Elle vient compléter un panel d'outils de financement proposés par Bpifrance, composé de prêts sans garantie (Prêt Croissance International), de solutions de financement court terme (Avance+ Export), de garanties, de fonds propres, et du Crédit Export. Ce dernier dispositif, sous forme de crédit acheteur ou fournisseur, permet aux entreprises de sécuriser leurs paiements, de ne pas alourdir leur BFR et de travailler avec des clients étrangers n'ayant pas accès à une offre bancaire développée.

Le développement des actions export s'appuie sur un partenariat renforcé avec Business France : la présence de chargés d'affaires Business France dans les directions régionales de Bpifrance complète l'offre financière et permet de détecter, de sensibiliser et former les entreprises françaises, de les accompagner dans leur projection à l'international et d'appréhender les enjeux des pays où elles souhaitent se développer.

LE FINANCEMENT DU HAUT DE BILAN : INVESTISSEMENT EN FONDS PROPRES

LES FONDS D'INVESTISSEMENT DIRECTS :
Bpifrance gère des fonds d'investissement, qui investissent en fonds propres ou quasi-fonds propres (obligations convertibles par exemple) dans des PME et des ETI françaises. Bpifrance intervient généralement en minoritaire et aux côtés de fonds privés, nationaux ou régionaux, et recherche une représentation dans la gouvernance de la société (conseil de surveillance, conseil d'administration). Outre du capital, l'entreprise et son management bénéficient d'un accompagnement et d'un important réseau de contacts.

Parmi les fonds gérés en direct, les fonds de Capital Innovation ciblent les entreprises innovantes à fort potentiel de développement, appartenant en priorité aux secteurs du numérique, de la santé et de l'environnement. Le « ticket » est généralement de 1 à 10 M€, sauf pour le fonds Large Venture, qui s'adresse aux sociétés innovantes à fort besoin capitalistique et investit entre 10 et 30 M€.

FOCUS SUR LE FONDS **AMBITION NUMÉRIQUE**

Inscrit dans le cadre du Programme d'investissements d'avenir lancé par l'État, le fonds Ambition Numérique a vocation à accélérer la croissance des startups et faire émerger des champions numériques français. Il investit en fonds propres ou quasi-fonds propres dans des entreprises du domaine numérique, obligatoirement aux côtés de co-investisseurs privés, et cible des entreprises à fort potentiel de croissance, développant des technologies innovantes ou déployant des produits/services nouveaux, et ayant l'ambition de devenir leader sur leur marché.
Les domaines d'investissement du fonds sont les secteurs technologiques indispensables au développement de l'économie numérique, notamment logiciels, IoT, produits/hardware, intelligence artificielle… Il vise également les entreprises les plus prometteuses développant de nouveaux services numériques (e-santé, e-éducation…).
A fin mai 2017, le fonds Ambition Numérique a construit un portefeuille de 37 participations parmi lesquelles Talentsoft, Scality, Sigfox, Netatmo, Famoco, Balyo, Famoco, Teads, Evaneos, Manomano, Openclassrooms… ou plus récemment Intercloud.

L'INVESTISSEMENT INDIRECT EN « FONDS DE FONDS » :
Outre son activité d'investissement direct, Bpifrance pratique également l'investissement indirect, en « fonds de fonds », prenant des participations minoritaires aux côtés d'acteurs publics et privés dans des sociétés et des fonds de capital-investissement, qui investissent eux-mêmes dans les entreprises.
Avec un réseau de plus de 300 fonds partenaires, parmi lesquels une centaine de fonds régionaux, Bpifrance couvre l'ensemble du territoire, des secteurs d'activité et des stades de développement, de l'amorçage technologique à la transmission **(Annuaire des fonds partenaires : http://www.bpifrance.fr/Qui-sommes-nous/Nos-metiers/Fonds-propres2/Fonds-partenaires)**

LE CRÉDIT IMPÔT RECHERCHE (CIR)

QU'EST-CE QUE LE CIR ?

Le Crédit d'Impôt Recherche (CIR) est une aide publique en faveur du développement de la recherche des entreprises. Il vise à améliorer l'attractivité de la France pour les activités de R&D et la compétitivité des entreprises françaises. Il est destiné à toutes les entreprises industrielles, commerciales ou agricoles, ainsi qu'aux associations régies par la loi de 1901 (sous certaines conditions) soumises à l'Impôt sur les Sociétés (IS) ou l'Impôt sur le Revenu (IR). Le dispositif permettra donc aux sociétés éligibles de bénéficier d'un crédit d'impôt, à hauteur de 30 % de leurs dépenses de R&D sur l'année valorisée.

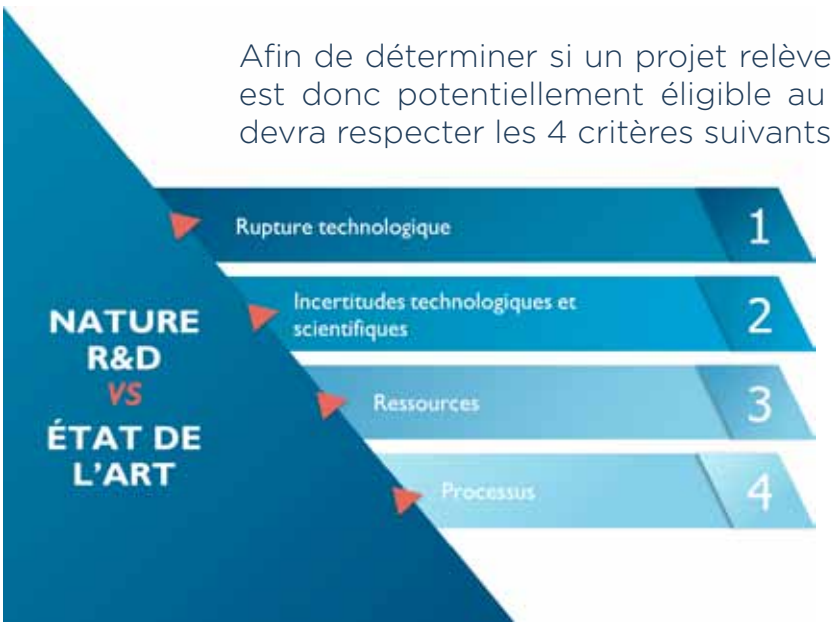
NATURE DES TRAVAUX ÉLIGIBLES

Les travaux de l'entreprise devront appartenir à l'une des catégories suivantes pour être éligibles au CIR :

- Recherche fondamentale : acquérir de nouvelles connaissances théoriques : par exemple, l'étude et la modélisation des propriétés des grands réseaux d'interactions (réseaux électriques, internet des choses, réseaux pair-à-pair, etc.), des systèmes complexes et des éléments de théorie des jeux qui leur sont liés.
- Recherche appliquée : acquérir des connaissances nouvelles dans un domaine d'application : par exemple, l'analyse du fonctionnement d'outils (moteur de recherche, de recommandations, de cotation, etc.) travaillant sur ces grands volumes de données afin d'utiliser, d'anticiper ou d'orienter les résultats fournis par ces outils
- Développement expérimental : création ou amélioration substantielle d'un produit, d'un procédé, d'un processus, d'un programme, d'un service ou d'un équipement : par exemple, la mise en œuvre et étude à grande échelle d'outils nouveaux de ce type dans des secteurs où leur efficacité reste incertaine ou peut dépendre de contraintes temps réel fortes.

COMMENT IDENTIFIER UN PROJET ÉLIGIBLE AU CIR ?

Afin de déterminer si un projet relève effectivement de la R&D et est donc potentiellement éligible au CIR, l'entreprise déclarante devra respecter les 4 critères suivants :



LA RUPTURE TECHNOLOGIQUE :
C'est le caractère novateur du projet au regard des techniques ou des produits existant dans l'Etat de l'Art, et l'écart entre les connaissances, les compétences ou les savoir-faire, disponibles dans l'entreprise, avant et après la réalisation des travaux.

Ex : nouvelles méthodologies de cryptage.

LES INCERTITUDES OU VERROUS TECHNOLOGIQUES ET SCIENTIFIQUES :
L'incertitude représente le fait que la solution à la difficulté rencontrée est non connue ou déterminée à l'avance, d'après les connaissances identifiées dans l'état de l'Art.

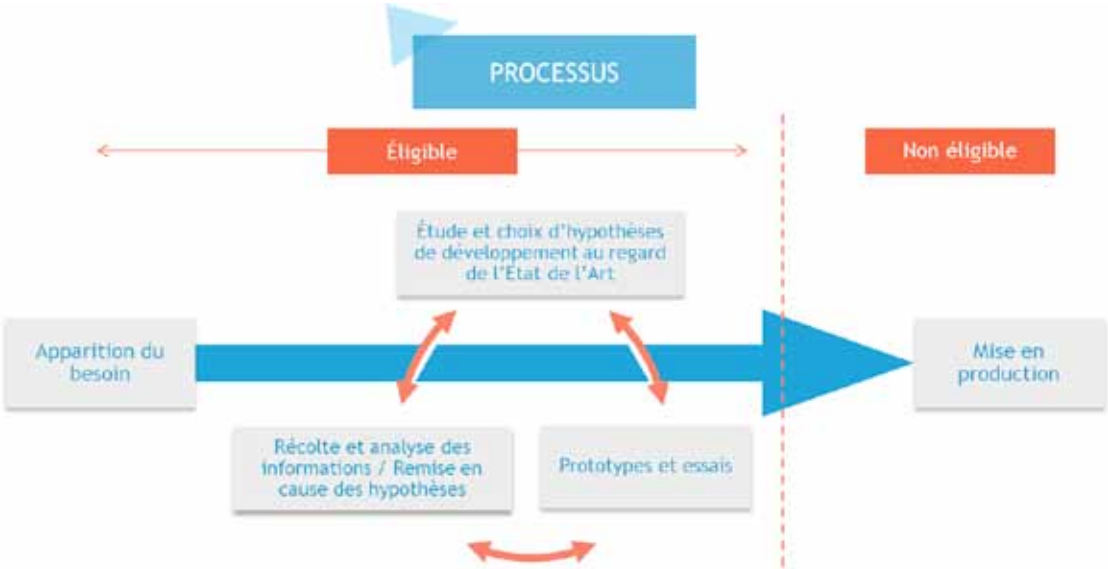
Le verrou est la limite conceptuelle ou technique qui bloque l'avancement du projet, contrainte forte rendant impossible l'utilisation de concepts et méthodologies existants.

Ex : problématiques de mise à disposition des données (accessibilité, garantie de vitesse de d'accès...).

LES RESSOURCES UTILISÉES :

Ex : ingénieurs et docteurs spécialisés en réseau et infrastructures, développeurs informatiques,...

LE PROCESSUS DE RECHERCHE :



COMMENT CALCULER LE CIR ?

Le CIR représente 30 % des dépenses éligibles de l'année valorisée.

Postes de dépenses éligibles	Nature des dépenses prises en compte	Conditions d'application
Frais de personnel : Ingénieurs et techniciens	Rémunération chargée du personnel technique	A hauteur de la participation des salariés aux projets éligibles
Frais de personnel : Jeunes Docteurs en CDI	Rémunération chargée x 2	Pendant les 24 premiers mois suivant leur premier recrutement en CDI en qualité de docteur
Frais de fonctionnement : matières premières, électricité, coûts administratifs, etc.	Montant forfaitaire égal à 50 % des frais de personnel et 75 % des dotations aux amortissements	Abondés à 100 % pour les frais concernant les jeunes docteurs
Matériels	Dotations aux amortissements	Au prorata de l'utilisation sur les projets éligibles
Brevets et COV[3]	Frais de dépôt et maintenance, acquisition, amortissement, défense et assurance	
Prestations de R&D sous-traitées	Prestataire public : montant des factures de R&D x 2	Plafonnées à 2 M€ si lien de dépendance avec l'entreprise déclarante, 10 M€ si aucun lien de dépendance +2 M€ pour les prestataires publics. Le montant total des factures de prestataires privés ne pouvant dépasser 3 fois le montant du reste des dépenses éligibles au CIR Les prestataires non publics valorisés au titre du CIR doivent bénéficier de l'agrément CIR délivré par le MESR
	Prestataire non public : Montant des factures de R&D	
Veille technologique	Abonnements à des revues techniques spécialisées, à des bases de données, Frais de participation à des conférences, temps passé.	Plafonné à 60 K€
Frais de normalisation	Participation aux réunions officielles	Frais de fonctionnement plafonnés à 30 %

3 http://www.cncpi.fr/LEX--lexique-O-Obtention+v%E9g%E9tale-abecedaire-propriete-industrielle.htm

DÉCLARER SON CIR

Le CIR est calculé sur l'année civile indépendamment de l'exercice 8scal de l'entreprise

Le CERFA 2069-A-SD doit être transmis avec le relevé de solde, si l'entreprise est soumise à l'IS, ou la déclaration annuelle de résultats, si soumise à l'IR

Imputation : la règle générale
Le CIR vient en déduction de l'IR ou de l'IS dû, au être de l'année au cours de laquelle les dépenses de recherche, prises en compte pour le calcul du CIR, ont été exposées.
Si le montant total du CIR ne peut être imputé et que l'entreprise est inéligible au remboursement immédiat, l'excédent devient une créance sur l'Etat, utlisable pour les 3 IS à venir, le solde éventuel sera restitué.

Le remboursement immédiat
Les entreprises nouvelles (N + 4 ans max)
Les entreprises en conciliation, sauvegarde, redressement ou liquidation judiciaire
Les JEI (pendant la durée où elles en remplissent les conditions)
Les TPE et PME (au sens communautaire)

MODALITÉS DE DÉCLARATION

Pour obtenir le remboursement immédiat de son CIR, la société intéressée doit s'adresser au «Service des Impôts des Entreprises» (SIE) dont elle dépend. Les entreprises créées depuis moins de deux ans doivent présenter à l'appui de leur demande les pièces justificatives attestant de la réalité des activités et dépenses de recherche.

LE CRÉDIT D'IMPÔT INNOVATION

A compter de 2013, les PME peuvent bénéficier d'un Crédit d'Impôt Innovation (CII) pour certaines dépenses d'innovation réalisées en aval de la R&D. Ce dispositif, venant compléter le Crédit d'Impôt Recherche, a pour objectif d'accroitre la compétitivité des PME, au sens communautaire, innovantes et françaises en les accompagnant dans leurs efforts d'innovation.

QUELLES SONT LES ACTIVITÉS ÉLIGIBLES AU CII ?

Elles concernent la réalisation des biens corporels ou incorporels considérés comme nouveaux produits dès lors :
- qu'ils ne sont pas encore mis à disposition sur le marché,
- et qu'ils revêtent un caractère novateur par rapport aux produits existants ou précédents par des performances supérieures sur le plan technique, de l'éco conception, de l'ergonomie ou de ses fonctionnalités.

Un prototype est un modèle original qui possède les qualités techniques et les caractéristiques de fonctionnement du futur produit ou procédé.
Une installation pilote est un ensemble d'équipements ou de dispositifs permettant de tester un produit ou un procédé à une échelle ou dans un environnement proche de la réalité industrielle.

Par exemple, le développement d'une nouvelle plateforme de stockage dans le Cloud présentant des fonctionnalités non proposées par les autres plateformes du marché sera potentiellement éligible au CII.

COMMENT IDENTIFIER UN PROJET ÉLIGIBLE AU CII ?

Le seul critère de fond porte sur le degré d'innovation du produit développé par rapport à l'état du marché.

Le prototypage ou la réalisation d'installation pilote est une étape nécessaire à une opération d'innovation devant permettre de tester le produit réalisé par l'entreprise, et d'en mesurer les performances. La réalisation d'un bien matériel ou immatériel est donc la condition sine qua non à l'applicabilité du CII.

L'innovation de service et organisationnelle notamment sont ainsi exclues du périmètre du CII.

COMMENT CALCULER LE CII ?

Les dépenses relatives aux projets d'innovation des PME :
- les moyens humains et matériels affectés aux projets,
- les travaux sous-traités aux organismes publics,
- les brevets et leur défense, ainsi que l'extension aux frais de dépôt et défense des dessins et modèles.

Le montant total des dépenses éligibles au Crédit d'Impôt Innovation est plafonné à 400 000 € par an, le taux du CII étant de 20 %, le CII ne peut donc excéder 80 000 € par an. Le montant de la déclaration de CII sera à renseigner au paragraphe IV du formulaire de déclaration 2069-A-SD, à transmettre avec le relevé de solde d'IS.

LE STATUT JEUNE ENTREPRISE INNOVANTE

Le dispositif de Jeune Entreprise Innovante permet d'accompagner les PME fortement innovantes dans les premières années de leur existence. Cette incitation fiscale permet une réduction des charges supportées par l'entreprise étant reconnue comme JEI, pendant ses 8 premières années d'existence.

QUI PEUT BÉNÉFICIER DU STATUT JEI ?

Les sociétés éligibles au statut JEI doivent respecter les critères suivants :

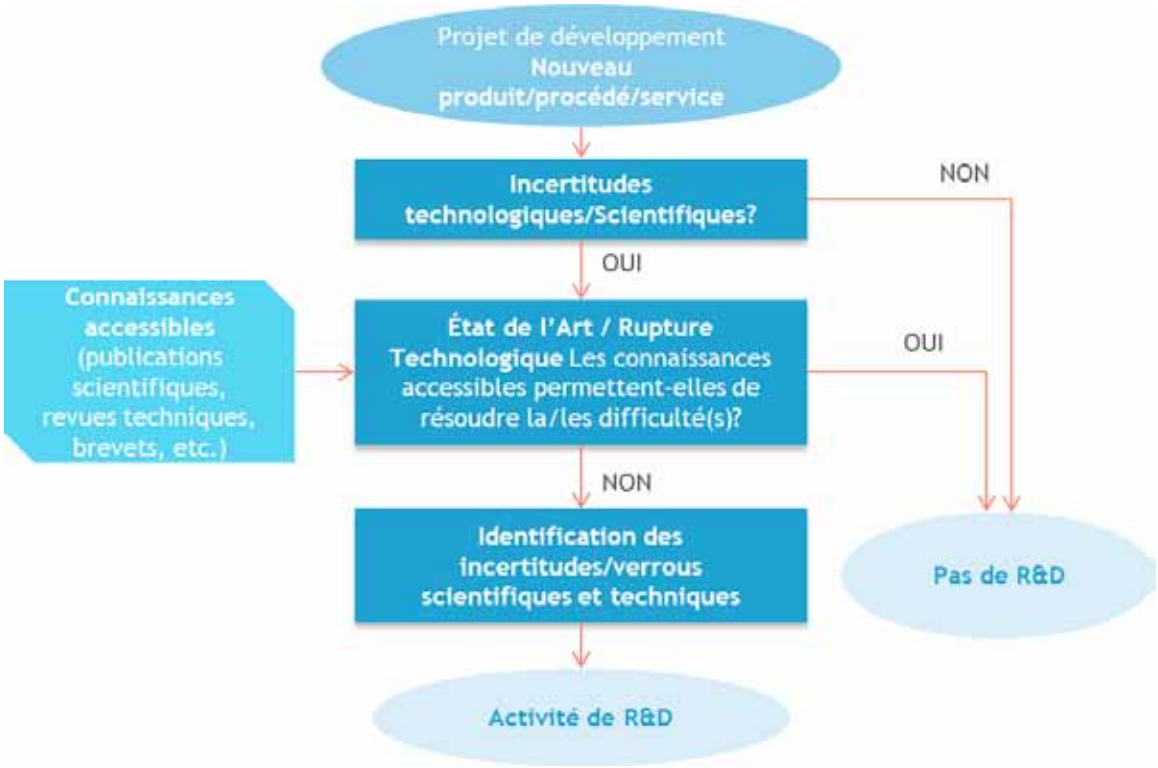
- Être une PME au sens communautaire (moins de 250 salariés et CA inférieur à 50 M€ ou bilan inférieur à 43 M€)
- Être réellement nouvelle[4]
- Ne pas bénéficier d'autres aides en faveur de l'emploi[5]
- Êngager 15 % de ses dépenses à des travaux de R&D
- Être indépendante[6]

QUELLES DÉPENSES PEUVENT ÊTRE VALORISÉES ?

Les dépenses éligibles sont semblables à celles du CIR, et devront atteindre un minimum de 15 % des charges de l'entreprise :

- Recherche fondamentale : acquérir de nouvelles connaissances théoriques
- Recherche appliquée : acquérir des connaissances nouvelles dans un domaine d'application
- Développement expérimental : création ou amélioration substantielle d'un produit, d'un procédé, d'un processus, d'un programme, d'un service ou d'un équipement

ELIGIBILITÉ DES PROJETS



4 https://innovation.f-iniciativas.fr/details-jei+notion+d+entreprise+reellement+nouvelle-130.html
5 https://innovation.f-iniciativas.fr/details-jei+les+regimes+incompatibles-131.html
6 https://innovation.f-iniciativas.fr/details-jei+la+notion+d+independance+de+l+entreprise-132.html

CALCUL DU JEI

Le taux de 15 % calculé sur la base des éléments éligibles au CIR, à la différence :
- Sans appliquer les différents plafonds (frais de brevet ou de sous-traitance)
- En excluant les dépenses de veille technologique, d'innovation ou de sous-traitance à d'autres JEI
- Il convient de prendre comme référence l'ensemble des charges fiscalement déductibles (total des charges d'exploitation apparaissant au compte de résultats) aux dividendes

L'AGRÉMENT AU TITRE DU CRÉDIT D'IMPÔT RECHERCHE/INNOVATION

Les dépenses relatives à des opérations de R&D et/ou d'Innovation confiées à des prestataires extérieurs sont éligibles au CIR/CII, sous certaines conditions. Les prestataires peuvent être implantés en France, dans un État membre de l'Union européenne ou de l'Espace économique européen (UE, Norvège et Islande).

Les travaux sous-traités doivent répondre à deux conditions :

- Correspondre à la réalisation de véritables opérations de R&D et/ou d'Innovation, nettement individualisées (une prestation sous-traitée qui n'est pas de la R&D/Innovation n'est pas éligible au CIR/CII même si elle est indispensable à la réalisation du projet).
- Le sous-traitant doit réaliser en interne la totalité des travaux qui lui sont confiés sans possibilité d'en sous-traiter tout ou partie.

QUI PEUT DEMANDER L'AGRÉMENT CIR/CII ?

Les organismes publics de R&D n'ont pas besoin de l'agrément (et leur facture est à prendre en compte pour un montant double dans l'assiette du CIR du client). Aussi, les Centres Techniques Industriels (CTI) n'ont pas besoin de l'agrément CII.

Les organismes non-publics : organismes privés (EURL, SA, SARL, SAS...), Autoentrepreneurs, Experts individuels, Fondations reconnues d'utilité publique du secteur de la recherche, Fondations de coopération scientifique, Associations loi 1901, Structures privées adossées à un Etablissement Public à caractère Scientifique et Technique, Bureaux d'études et d'ingénierie (agrément CII) et Agences de design (agrément CII).

L'agrément CIR est valide pour une durée d'un an[7] et devra être renouvelé[8] à chaque fin de période, si l'entreprise souhaite préserver son agrément, tout comme pour l'agrément CII [9 et 10].

7 https://innovation.f-iniciativas.fr/details-la+premiere+demande+d+agrement+au+titre+du+credit+d+impot+recherche-133.html
8 https://innovation.f-iniciativas.fr/details-la+demande+de+renouvellement+de+l+agrement+cir-134.html
9 https://innovation.f-iniciativas.fr/details-la+premiere+demande+d+agrement+au+titre+du+credit+d+impot+innovation-135.html
10 https://innovation.f-iniciativas.fr/details-la+demande+de+renouvellement+de+l+agrement+cii-136.html

COMMENT SÉCURISER LE CIR/CII DE SON CLIENT ?

- Lors d'un contrôle fiscal, le contrôle peut vérifier les factures de prestations des organismes agrées

- CIR : «Les dépenses engagées doivent correspondre à la réalisation de véritables opérations de recherche et de développemment, nettement individualisées» (§ 1 BOI-BIC-RICI-10-10-20-30)

- CII : «Les dépenses exposées pour la réalisation d'opérations de conception de protopypes au installations pilotes de nouveaux produits confiées à des entreprises tierces..., à conditions qu'elles soient agrées» (§ I-E 140 BOI-BIC-RICI-10-10-45-20)

- Il convient de distinguer l'activité de R&D/Innovation des autres activités facturées

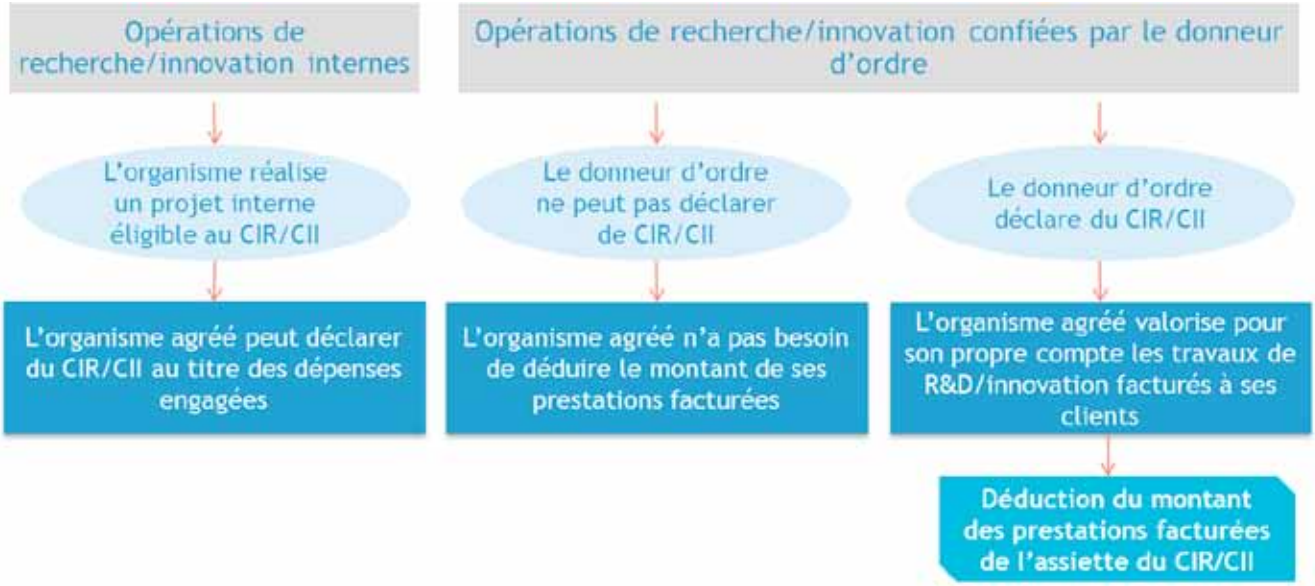
- Il convient ainsi de spécifier que les travaux ont eu trait à des opérations de R&D/Innovation

- La vérification peut aller jusqu'à la consultation du contrat

- L'organisme agrée ne peut se voir appréhendé dans le cadre d'un redressement (aucune influence)

COMMENT SÉCURISER SA DÉCLARATION EN TANT QU'ORGANISME AGRÉÉ

Les organismes agréés peuvent déclarer du CIR/CII pour leur propre compte sous certaines conditions.



LES AIDES ET SUBVENTIONS À L'INNOVATION

En complément des différents dispositifs fiscaux en faveurs de la R&D et de l'innovation mis en place par l'Etat français, certaines aides, principalement européennes, ont été créées afin de soutenir les projets innovants.

Ces financements sont complémentaires des crédits d'impôt et doivent être intégrés dans une réflexion globale sur le financement prévisionnel de vos projets.

LE PROGRAMME EUREKA

OBJECTIF	- Promouvoir la coopération technologique transfrontalière - Développer des produits, procédés ou services innovants en répondant à un marché et commercialisables à court terme - Accroître la compétitivité européenne
GÉNÉRALITÉS	- Destinés à des projets collaboratifs - Obtention d'un label « EUREKA » : Pas de financement direct par l'organisation EUREKA - Pas de thématique définie - Les partenaires d'un projet sont financés par leur organisme national (Bpifrance pour la France) - Pas de deadline : soumission toute l'année mais 4 commissions d'évaluation par an (janvier, avril, juin, octobre) - Aide sous forme d'avance remboursable : 65 % du projet seront financés au maximum, en France
CRITÈRES D'ÉLIGIBILITÉ	- Projet innovant présentant une composante technologique importante - Projet orienté marché : l'objectif étant d'aboutir à un produit/service commercialisable en fin de projet (+ potentiel fort à l'international) - Consortium composé de 2 entités au minimum (PME, grande entreprise, laboratoire de recherche ou université) de 2 pays membres de l'organisation EUREKA - Budget minimum par projet : 500 k€ - Répartition du budget : maximum 75 % du budget au porteur du projet et/ou par pays
BONNES PRATIQUES	- La France cible principalement les PME et ETI de moins de 2000 salariés - Si le projet est labellisé par un pôle de compétitivité, un abondement est possible - Les taux de financement en France sont plafonnés à 65 % pour les PME & 50 % pour les ETI - Situation du partenaire français : santé financière saine et stable - Des fonds propres (1 € d'aide pour 1 € de fonds propres) - Adéquation du projet avec la stratégie de R&D de l'entreprise

LE PROGRAMME EUROSTARS

GÉNÉRALITÉS	- Appartient au programme H202011 - Projets collaboratifs : minimum 2 partenaires - Pas de thématique définie - Projets accomplis par des « R&D performing SME » - 2 appels à projet par an (mars et septembre) - Sélection sur concours (23 % de projets financés) - Projets innovants et tournés vers le marché: commercialisation 2 ans après la fin du projet
CRITÈRES D'ÉLIGIBILITÉ	- Le partenariat . Le leader doit être une R&D performing PME[11] . Minimum : 2 partenaires, 2 pays différents . Minimum 50 % du budget total porté par une PME . Maximum 75 % du budget total porté par un pays - Les pays . 34 Pays participants et partenaires . 28 Pays de l'UE + Norvège, Islande, Corée du Sud, Suisse, Israël, Turquie, Canada - 3 Pays sans financement: Grèce, Slovénie, Estonie
BONNES PRATIQUES	- Financement au niveau national - Afin d'optimiser les chances de financement du projet, celui-ci devra obtenir une note au-dessus du seuil de qualité (>400/600) - Les premiers classés sont les premiers servis jusqu'à épuisement des fonds - Attention à certains pays - En France le financement est assuré par Bpifrance (subvention 40 %) - Le taux de subvention varie en fonction des pays : moyenne 50 % - Certains pays ont des règles de financement plus strictes

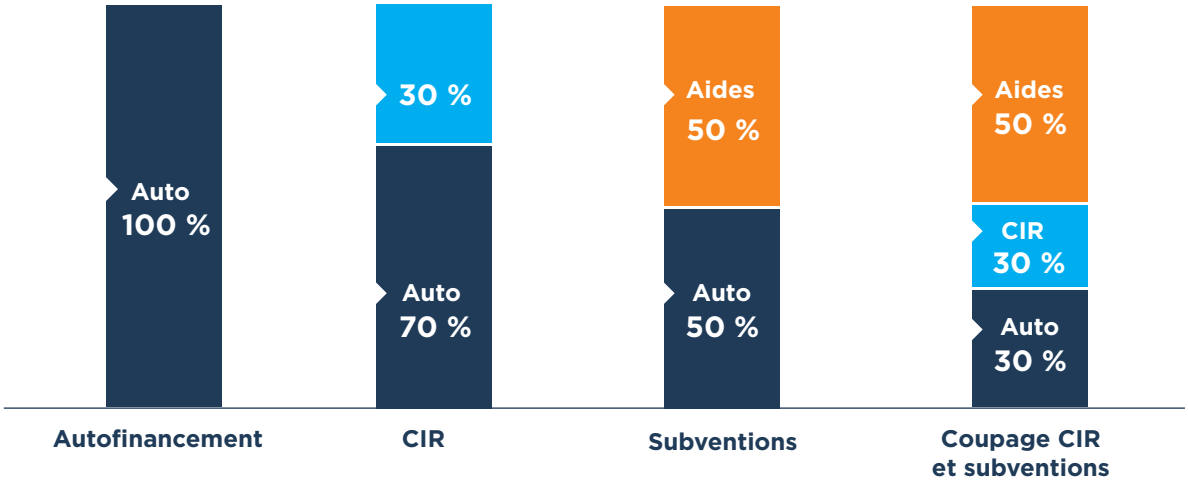
11 https://www.eurostars-eureka.eu/content/what-eurostars-definition-rd-performing-sme

LE FOND EUROPÉEN DE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL - FEDER

OBJECTIF	- Renforcer la cohésion économique, sociale et territoriale - Soutenir le développement et l'ajustement structurel des économies régionales - Privilégier les investissements en matière de recherche, d'innovation et d'entreprenariat
GÉNÉRALITÉS	- Fond principal de la politique régionale 2014-2020 : 9,5 milliards d'euros pour la France - Le projet doit appartenir à l'une des 4 thématiques du dispositif : . l'innovation au service des enjeux sociétaux . la transition énergétique, les transports et l'environnement comme levier du développement durable . L'emploi durable et la mobilité de la main d'œuvre . L'augmentation de la qualification des demandeurs d'emploi par la formation tout au long de la vie - Fonds gérés par les conseils régionaux, budgets négociés entre les régions et l'Europe en fonction des thématiques - Aide sous forme de subventions - Sélection sur concours
CRITÈRES D'ÉLIGIBILITÉ	- Projet individuel ou coopératif (28 Pays de l'UE) - Budget minimum : 500 k€ - Durée minimum du projet : 12 mois
BONNES PRATIQUES	- Le taux de subvention varie en fonction des régions : moyenne 40 % - Des fonds propres (1 € d'aide pour 1 € de fonds propres) - Appels à projets émis par chaque région - Deadlines et thématiques privilégiées propres à chaque région

Les aides et subventions pourront donc venir en complément du CIR pour une meilleure couverture des dépenses de R&D, en couplant les différents dispositifs.

Par exemple :



Pour rappel, les aides et subventions se déduisent du montant du Crédit d'Impôt Recherche, mais couplées avec ce dernier, et en prenant par exemple une subvention qui finance un projet à hauteur de 50 %, seuls 35 % du projet resteront à la charge de l'entreprise.

POUR LES CHÔMEURS

Le dispositif ACCRE ou l'Aide aux Chômeurs Créateurs ou Repreneurs d'Entreprise permet au créateur, sous conditions, de bénéficier d'une exonération de charges sociales pendant 1 an. Il faut faire la demande lors de la création de l'entreprise ou dans les 45 jours suivant la création.

Distribué par Pôle Emploi, il permet de continuer à percevoir le RSA, l'ASS ou l'ATA pendant les premiers mois d'activité. Cap Emploi est un organisme qui œuvre pour favoriser l'emploi des personnes handicapées et propose des aides à la création d'entreprise sous forme de subvention AGEFIPH.

05 TEMOIGNAGES

L'AVIS D'UN SPÉCIALISTE DES FONDS D'INVESTISSEMENT, SPÉCIALISÉ DANS L'INNOVATION - ENTRETIEN AVEC ALEXANDRE STEINER – OIO VENTURES

Une tendance de fond en amorçage : l'on observe **de plus en plus d'investissements et de plus en plus de financements.**

Mais ...

A partir de 1 M€ - 1,5 M€ : de moins en moins de financements de la part de fonds et de fonds CVC et même quand ils ont la possibilité de le faire ...ils ne le font pas de manière suffisante.

Entre 5 M€ et 20 M€ : les concurrents étrangers des fonds français sont plus audacieux.

En d'autres termes, dès que l'on passe au stade DEV, des difficultés sont à signaler et pourtant, les français sont très créatifs mais ils ne vont pas jusqu'au bout de leurs démarches.

De 20 M€ à 100 M€ : 80 % des tours de table sont financés par des investisseurs non français.

Les fonds français sont compétents mais ont des moyens plus réduits que les fonds étrangers. Forte concurrence de la part des Etats-Unis bien sûr mais aussi de la part de la Chine (Hong Kong) de la Russie, du Royaume -Uni et de l'Allemagne.

Les CVC manquent jusqu' à présent de professionnalisme, autrement dit, de maturité, de logistique organisationnelle et humaine (équipes). Ils ne sont pas correctement organisés pour aborder ce type de besoins des startups et en conséquence, ils saupoudrent au lieu de se focaliser sur des projets ciblés.

Toutefois, il est à noter qu'actuellement, il se crée de plus en plus de CVC. Leur maturité s'accroit ainsi que les montants attribués aux startups. Mais des efforts importants de la part de ces CVC restent encore à réaliser pour être au niveau des CVC des groupes étrangers.

En conclusion, afin que le marché français soit en capacité de faire émerger un acteur de taille mondiale, il est nécessaire de pouvoir lever facilement un montant supérieur à 20 M€ et de disposer, en particulier pour les CVC des groupes, d'une logistique adaptée qui puisse concurrencer avec efficacité celle des CVC étrangers.

L'AVIS D'UN LEVEUR : ENTRETIEN AVEC CHAUSSON FINANCE

Chausson Finance est un leveur de fonds, autrement dit un intermédiaire entre des Startup et des investisseurs. Pionnier dans son domaine, cette société a réalisé depuis sa création, il y a une vingtaine d'années, plus de 200 opérations et a ainsi levé un montant total d'environ 700 M€. C'est également le leveur de fonds qui réalise le plus d'opérations avec des investisseurs étrangers.

Quelques références : Talend, Allo Ciné, Viadéo ....

Chausson Finance, qui dispose d'une équipe d'une dizaine de personnes, accompagne des Startups en phase de maturité pour lesquelles elle lève des tickets d'un montant situé entre 2 M€ et 20 M€ ; ces startups sont pour l'essentiel technologiques (environ 95 % de leur activité).

Ces startups doivent répondre à un certain **nombre de critères**, notamment :

- Un modèle de croissance validé depuis six à douze ans par des ventes de l'ordre de 10 % à 30 % par mois, soit un taux annuel d'environ 100 %.
- Une Ambition très forte à cinq ans, par exemple, celle de s'internationaliser.
- Une équipe très compétente, qui a prouvé sa compétence.
- Une connaissance de la dimension produit - technologie par exemple, barrières à l'entrée plus ou moins fortes ? taille et qualification du marché, notamment là plus ou moins forte intensité concurrentielle

À ces critères, on peut rajouter :

- La nature du Business modèle ? Est-il récurrent ? Scalable ? Et quelles sont éventuellement les prévisions sur les taux de marge ? élevées ?

- Chausson Finance, intermédiaire, reçoit et étudie environ 1500 à 2000 dossiers de startups par an

L'activité de Chausson Finance consiste :

1. À accompagner les startups dans cette démarche, à les conseiller. Il s'agit donc de les positionner, afin que cette opération réussisse.
Elle comporte trois volets qui peuvent se résumer : où ? quand ? combien ?

- Ou en est la startup de son évolution ? Et pourquoi elle veut lever des fonds ?
- Combien de fonds doit être levés ? Montant ?
- Quand doit-elle lever les fonds ?

L'intérêt pour une Startup de faire appel à un intermédiaire - conseil pour une telle opération est de continuer à se concentrer sur son métier et non pas sur cette levée de fonds qui est une activité très prenante et longue, d'une durée en moyenne de 9 à 12 mois. Chausson Finance affiche des délais performants d'environ 6 mois.

2. À convaincre les investisseurs de la pertinence de cette levée de fonds pour les startups.

Chausson Finance peut se les procurer auprès d'investisseurs français (ce que compte la place de Paris, environ une soixantaine) et étrangers. Ce dernier choix renvoie fréquemment à la stratégie d'internationalisation de la startup ou encore à des besoins spécifiques auprès de fonds très pointus sur des secteurs d'investissement précis.

Une levée de fonds peut être réalisée auprès de plusieurs investisseurs ;

Chausson Finance procède à 10 levées de fonds par an.

Ces levées de fonds ont pour objectif de financer les pertes de la startup, tout en lui permettant de se déployer davantage donc de les réduire éventuellement, voire d'atteindre le point de rentabilité et de générer des bénéfices. Il en résulte une dilution du capital pour le ou les fondateurs. L'horizon d'un fonds d'investissement est de 5 à 7 ans avec un seul objectif : revendre ; opération à laquelle il est obligé de procéder dès que la startup génère des bénéfices.

LA TRANSITION D'UN ÉDITEUR ON PREMISES VERS LE SAAS : ENTRETIEN AVEC MR ERIC BUSSY D' ESKER

Cet éditeur de logiciels, qui a été créé il y a 32 ans, ne s'est jamais considéré comme une start-up et n'a donc pas eu de problèmes de financement de startup.

Cette firme s'est spécialisée depuis une quinzaine d'années dans la fourniture de solutions de dématérialisation (factures, gestion des achats...).

C'est en 2004, avec un CA de 23 M€, qu'Esker amorce sa transition On Premise - SaaS... et actuellement, au bout de 13 ans, 80 % de son CA se réalise sous forme récurrente en SaaS ; son CA a atteint 166 M€ en 2016.

L'impact de cette transition est très important :
L'étalement du CA sur plusieurs années qu'implique le mode SaaS se traduit par une division du CA par 2, 5, ou 10... selon son Business model.
Et pendant cette même période, l'éditeur est évidemment contraint de supporter, de payer ses charges marketing, commerciaux, de structure, R&D, ... Il doit continuer d'innover...
D'où un problème de ciseau pour la structure (revenu- couts)

Selon Esker, il est nécessaire de savoir que :
Le modèle SaaS offre une bien meilleure visibilité sur l'avenir. Il est possible de se projeter. Le CA mensuel est garanti à terme.
La mutation technologique n'est pas le problème. Sa mise en place est certes complexe mais elle se réalise facilement.
Par contre pour le reste, les autres métiers, la transition est épineuse, compliquée.

Esker est passé du métier d'éditeur d'offreur de boites noires, que sont les logiciels, à une nouvelle fonction : prestataire de services. Cette transition impacte toutes les activités de l'entreprise : marketing, administrative... et surtout commerciale.
Il faut en particulier adapter le plan de commissionnement. Il est absolument nécessaire que le commercial partiellement rémunéré à la commission vende plus de SaaS que de On Premise et que durant cette mutation il ne perde pas « au change ».

Il est nécessaire que ce plan de commissionnement soit aligné, en phase avec la stratégie de l'éditeur qui mute : le choix du modèle économique est essentiel : est-ce un abonnement mensuel ? trimestriel ? annuel ? à la transaction (consommation du client sur la plate-forme) ? Au nombre des utilisateurs ?

Deux recommandations pour réussir sa transition :

1 Il est nécessaire, ou plus facile, de la réaliser sans trop de problèmes quand l'éditeur dispose d'une trésorerie abondante et d'un cash-flow garanti (par exemple, revenus de maintenance de licence)

2 Il est fortement souhaitable de prendre le temps pour se donner cette capacité à réaliser cette transition qui se joue à tous les niveaux de l'entreprise. Devenir prestataire de services suppose des méthodes de vente, de marketing, administratives (facturation...) complètement différentes. C'est une mini-révolution culturelle.

LE TÉMOIGNAGE D'UNE STARTUP - ENTRETIEN AVEC MICHEL GANDY ET CLAUDE ROUX DE CLAIRFI SAS

La startup CLAIRFI a été créée en juillet 2016, trois années après le début des travaux du projet de création d'une plateforme digitale de gestion administrative, en collaboration avec les conseils et experts des entrepreneurs. Il s'agissait d'intégrer les meilleures solutions open source du marché dans un portail.

Les prototypes construits pour prouver le concept ont montré que les outils comptables disponibles ne permettraient pas de couvrir nos besoins : il a été nécessaire de développer les fonctions comptables. Ces investissements ont été financés par les fondateurs et réalisés par l'entreprise ASEOR.

La plateforme sera accessible à partir d'un simple navigateur internet, sans investissement ou installation, selon le modèle SaaS On demand.

L'objectif est d'offrir aux entrepreneurs la collaboration avec leurs conseils pour produire des données financières et fiscales fiables avec efficacité.

La plateforme Clairfi organise le partage des informations et des tâches, pour simplifier l'usage par les utilisateurs, entrepreneurs, experts ou conseils : avocats, fiscalistes, ou commerciaux.

Elle offre des solutions innovantes pour améliorer la productivité, la rapidité et la conformité des traitements, ainsi que la qualité des informations de pilotage.

La version Bêta, qui doit être proposée aux clients au second semestre 2017, est en cours de validation. Elle intègre un ensemble d'outils imbriqués qui comprend :
- Une GED
- Une gestion comptable
- Une gestion des comptes bancaire
- Une gestion des déclarations fiscales
- La mise en relation avec les consultants

Les cibles de la plateforme sont :
- Les PME ou TPE
- Les commerçants et auto entrepreneurs
- Les professions libérales
- Les Associations
- Les consultants

Les experts comptables sont évidemment premiers prescripteurs de leurs clients pour le choix de l'outil de production comptable.

Le Business Model :

Abonnement de 120 € par an, sans engagement. Le point mort est estimé à 5 000 clients.

En 2016, année de la création, les quatre fondateurs ont :
- Investi 140 000 € en fonds propres dans CLAIRFI SAS
- Obtenu en février 2017 un prêt de la BNP de 55 000 €, très inférieur à la demande de 200 000 € ; la réception des fonds a pris près de 6 mois.

Comme c'est souvent le cas, 3 des fondateurs travaillent sans être rémunérés sur ce projet depuis près de deux ans : CLAIRFI SAS n'emploie pas de salariés mais fait appel à des pres tataires extérieurs (développeurs).

Depuis le début de l'année, le projet cherche à obtenir la labellisation de la Fintech.

Relations avec Bpifrance :

CLAIRFI SAS a contacté deux fois Bpifrance :

En septembre 2015, ASEOR présente un premier dossier de demande d'aide pour le projet CLAIRFI. Les entretiens, menés avec intelligence par le conseiller Bpifrance, se passent très rapidement. L'AIMA (aide à l'innovation et à la maturation) est accordé en deux mois, soit 25 000 €. Le paiement se fait comme il est prévu en deux fois : 1ère part : 60 % au printemps 2016 et les 40 % restants à fin 2016.

Le bénéfice de cette aide permet ensuite d'obtenir la garantie automatique par Bpifrance pour les emprunts bancaires liés au projet obtenus par la suite : CLAIRFI en a bénéficié pour son emprunt.

En septembre 2016, la nouvelle société CLAIRFI cherche à obtenir un soutien de Bpifrance, mais les interlocuteurs sont moins expérimentés et l'organisation mouvante, d'où une perte de temps importante (2 mois) pour... seulement ... trouver le bon interlocuteur.

▶ L'objectif de financement était de 100 000 € … Mais cette startup n'a pas obtenu ce qu'elle souhaitait. A chaque nouvelle version du dossier prenant en compte les demandes précédentes de Bpifrance, de nouveaux critères sont opposés.

En 6 mois de temps, deux associés de CLAIRFI ont consacré de nombreuses journées de travail à la réécriture des dossiers et informations demandées, ce qui a eu pour effet le report du lancement. Malgré leurs efforts, aucun dossier n'a pu être déposé, ni aucun écrit reçu de Bpifrance sur ses demandes, critères ou refus.

Recommandations de CLAIRFI sur le thème : comment financer le démarrage ?

Une startup doit d'abord chercher à être reconnue : la démarche de labellisation doit être recommandée en priorité auprès de l'organisme dont elle dépend. Celui-ci conduit la startup à se poser les bonnes questions (innovations, besoins, ressources, positionnement, concurrence). Il facilite l'entrée de la startup dans les réseaux des firmes labellisées pour développer les échanges constructifs et la créativité.

Une fois franchie, cette étape facilite les démarches de financement, notamment auprès de Bpifrance ou de banques.
Bpifrance propose une formule simple de garantie de prêt bancaire, mais les banques ne semblent pas souhaiter utiliser cette solution.

À ce propos, l'on signalera que plus de la moitié des banques - dont la Banque Postale – ont pour politique de ne pas financer l'immatériel, même avec une caution de Bpifrance.

Fiscalité : un régime spécifique de TVA serait souhaitable pour les jeunes entreprises. Elles ne devraient pas devoir attendre 1 an à 1 an et demi pour la récupérer.

Organismes d'accompagnement : ils peuvent octroyer des prêts d'honneur aux associés, avec des services de coaching et de mentorat.

- Réseau entreprendre : CLAIRFI n'a pas réussi à déposer de dossier

- PIE : Paris Initiative Emploi : cet organisme concerne plutôt les commerçants que les startups. Nos échanges n'ont guère abouti ; cet organisme étant trop inadapté, trop petit pour notre produit.

- Scientipôle lance des appels à projets. Ce fonds qui dépend de l'Europe via la région opère une sélection puis propose aux startup retenues une phase d'accompagnement avec un prêt d'honneur qui peut s'élever jusqu' à 90 000 €. CLAIRFI a déposé un dossier en février et a reçu en mars une réponse négative.
CLAIRFI a eu tort de revendiquer le concept « d'innovation frugale » qui signifie « innover en restant économe des moyens engagés ». Le jury, qui ne connaissait pas cette approche, a compris le qualificatif frugal comme une innovation insuffisante !

- CCI : très dynamique et compétent. Cet organisme, devenu très concerné par la compétitivité, se positionne désormais comme prestataire de services. Il propose divers programmes de soutien et CLAIRFI va s'en servir.

LE TÉMOIGNAGE DU FINANCEMENT D'UNE SCALE-UP, DE LA STARTUP AU FINANCEMENT DE L'INTERNATIONAL- ENTRETIEN AVEC STANISLAS DE REMUR DE OODRIVE

Cette startup créée, il y a 15 ans par trois fondateurs, a pour activité de permettre aux entreprises de « prendre soin » de leurs documents sensibles, de les partager, de les sécuriser.

Oodrive a financé son activité première très innovante (premier disque dur Internet - espace de partage de fichiers -) en levant des fonds auprès de Business Angels, soit 300 000 € ; ce qui lui a permis de « tenir » un an et développer son premier produit. Puis toujours auprès de Business Angels, elle a procédé pendant deux ans (2002 et 2003) à deux levées de fonds d'un montant de 100 000 € chacune. Son CA s'est alors élevé à 250 000 €.

Puis Oodrive a profité de l'opportunité offerte par Free : la forte baisse des prix qu'il a orchestré sur le marché des télécoms (tarif de sa box : 29, 90 €) d'où la démocratisation d'Internet en France. Son expansion a représenté une véritable ouverture en « clients potentiels » pour Oodrive.

Oodrive est alors passé au stade Développement.

La croissance (environ 100 % chaque année) a été au rendez-vous et Oodrive qui a vu ainsi sa taille doubler entre 2003 et 2007 a pu ainsi s'autofinancer durant cette même période. Son chiffre d'affaires s'est alors élevé à 3,8 M€ réalisé par un effectif de 30 personnes ; Oodrive rentable à partir de 2004.

En 2007, la startup fait appel à un fonds d'investissement français Iris Capital. Son objectif était alors de réaliser une opération de croissance externe en Europe et de disposer d'une meilleure structure. L'intérêt de l'entrée de ce fonds, qui a dilué bien sur le capital, a été d'apporter une certaine maturité quant à l'organisation de Oodrive et de lui permettre d'accélérer encore plus vite.

Le montant de cette levée de fonds a été de 4 M€. Son CA était approximativement de même niveau pour un effectif de 30 personnes. Oodrive a racheté une société en Belgique fin 2008 et a poursuivi sa croissance.

Elle a procédé toujours en Europe à une acquisition en 2011 puis en 2012 ; sa structure saine lui permettant de recourir à du crédit bancaire. La dette est maintenant remboursée.

La dilution du capital a été plus forte les premières années mais elle restée limitée (relution).

Puis Oodrive eu recours à une levée de fonds de 65 M€ en mars 2017. Son CA 2016 a atteint 40 M€ pour un effectif de 350 personnes. L'opération a consisté à faire sortir les fonds existants - Keensight et Time- et faire rentrer 3 autres fonds : Tikehau (lead investir), Matignon, et NextStage.

L'objectif de cette opération est :

- Croissance organique en investissement, R&D
- Croissance externe pour se développer en Europe, en particulier sur le marché allemand (très difficile d'y pénétrer) et suisse.

ENTRETIEN AVEC LAURENT CHEYNET, PRÉSIDENT DE MONTE CRISTO CONSULTING GROUP, LEVEUR ET CONSEIL EN FUSIONS ACQUISITIONS

Le métier est d'accompagner les entreprises dans la recherche de financement en capital. Ce cabinet ne procède jamais à une levée de fonds seule (sauf pour les startups) ; celle–ci est toujours adossée à une opération de fusions/acquisitions.

Pour les startups, ce cabinet conseil présente une large gamme de prestations allant du financement des opérations de démarrage, de développement, de fusions/acquisitions et cession.

Ce cabinet conseille et accompagne les startups pour pratiquer des opérations de haut de bilan : fonds propres, différentes formes de capital et de dettes ou/et pour recourir au financement public. **C'est ainsi que selon lui, son point différenciant est de pouvoir mobiliser n'importe quel type de financement public et privé.**

Le cabinet, intermédiaire entre la startup et les sources de financement fait réfléchir ses dirigeants sur ses différents besoins, car selon les critères (indépendance de l'entreprise, profil du dirigeant), plusieurs sources de financement sont mobilisables ou non.

Les ressources sont plus ou moins dilutives, chères, gratuites, d'origine publique et la mission de Monte Cristo est d'articuler ses ressources au regard des contraintes juridiques et fiscales et d'optimiser au moindre coût pour le client startup.

Le Conseil en Financement public, de plus en plus piloté par BpifFrance, est du ressort de Monte Cristo (Siège à Lyon). Toutefois, Monte Cristo n'est lié à aucun dispositif et a ainsi la capacité de proposer une offre « autonome », « libre » :

Crédit d'impôts : CIR, CII…

Aides publiques individuelles, régionales, nationales…

Les projets collaboratifs qui fonctionnent selon le même principe que les aides publiques individuelles : le Fonds unique interministériel (FUI) piloté par la DGE du Ministère de l'Economie et des Finances.

L'AIMA de Bpifrance

En Europe :

Il est conseillé à une startup de se faire accompagner car les appels à projets sont très contraignants et il est très difficile de bénéficier de ses fonds.

La cible de Monte Cristo : une startup qui cherche un financement entre 500 000 M€ et 10 M€.

Monte Cristo commence à intervenir quand le projet est, selon ce cabinet, suffisamment bien lancé (1 ou 2 contrats sont signés). Il intervient pour financer (choix des financements), organiser, structurer le projet. Puis il accompagne la startup (ils font le point 3 ou 4 fois par an) pendant 5 ans, 10 ans. Des levées successives peuvent être faites selon l'évolution de la startup.

06 CONCLUSION

Ce second opus, écrit par la commission Financement d'EuroCloud France, présente le paysage luxuriant du financement aux entreprises. Comment expliquer ce paradoxe qui veut que les acteurs du financement multiplient à l'infini les offres et que les entreprises se plaignent de leurs difficultés à financer leur croissance et leur R&D ?

Se pourrait-il que les entreprises ne regardent pas du bon côté ? Une étude de l'OCDE sur le financement des PME (2013) montrait que 74 % des financements en zone euro provenaient des banques, contre 24 % aux États-Unis. En France, cette proportion atteindrait même les 90 %...

Nous espérons que ce livre blanc a su vous convaincre qu'il existe de nombreuses solutions de financement adaptées aux besoins des entrepreneurs du Cloud. Elles ne sont pas interchangeables mais chacune répond à une problématique particulière liée à un certain nombre de paramètres de la vie de votre entreprise.

Pour poursuivre ses recherches et ses actions en faveur des acteurs de la communauté du Cloud, l'association EuroCloud France a besoin de votre soutien et de votre participation. Fort de ses 200 sociétés adhérentes en France et de ses 800 entreprises adhérentes au sein de son réseau européen, EuroCloud France est un formidable lieu de rencontres professionnelles, totalement focalisé sur le business et les partenariats technologiques et commerciaux.

Nous vous invitons à nous rejoindre, à participer à nos commissions, nos rencontres d'affaires, nos conventions annuelles comme la Cloud Week Paris.
http://cloudweek.paris

Le Conseil d'administration d'EuroCloud France salue le travail réalisé par la Commission Financement pour produire ce livre blanc.
Nous adressons toutes nos félicitations au président de cette commission, Laurent Briziou, le dirigeant de la société exaegis.

Henry-Michel Rozenblum, Délégué Général EuroCloud France

07 BIBLIOGRAPHIE ET LIENS UTILES

- **Le Guide du routard du financement d'entreprise** (www.bpifrance.fr/A-la-une/Actualites/Decouvrez-le-guide-du-Routard-du-financement- d-entreprise-23317)

- **Le guide du financement** – Eric PICARLE, BDO France

- **Finance d'Entreprise** – Pierre VERMINNEN, Dalloz

- **Liste des aides** www.aides-entreprises.fr

- **Le site de Bpifrance** www.bpifrance.fr

- **L'association des fonds d'investissement** www.afic.asso.fr

- **L'ordre des experts comptables** www.experts-comptables.fr

- **Les business angels** www.franceangels.org

- **L'agence France Entrepreneur** www.afecreation.fr

- **La fédération bancaire française** www.fbf.fr

- **L'association des professionnels du crowdfunding** www.financeparticipative.org

08 REMERCIEMENTS

Ce livre blanc a été réalisé grâce et avec la participation :

exagis est l'agence de notation et de garantie opérationnelle du numérique. Basé sur une quadruple compétence - vision stratégique des marchés, expertises opérationnelle, continuité d'exploitation et financière - exægis développe une offre complète pour permettre et faciliter le financement, le développement et l'investissement des acteurs du marché du numérique.

Elle édite les labels TRUXT et StarTRUXT et la plateforme de notation gratuite pour les startups RateandGo. Notation, Garantie opérationnelle, Etudes et services M&A.
www.exaegis.com

Leasecom est la filiale du groupe coopératif territorial Crédit Mutuel Arkéa, spécialisée dans la location financière évolutive. Pionnière sur son marché, elle accompagne les entreprises avec des solutions de financement en location de leurs équipements technologiques, matériels et immatériels, pour leur permettre de créer des leviers de productivité responsable, grâce à son écosystème vertueux de partenaires (distributeurs, constructeurs et éditeurs) et de clients.
www.leasecom.fr

Joëlle Le Goff est une économiste, retraitée de la Direction Générale des Entreprises (DGE), et coach en Intelligence Emotionnelle.
www.legoff.aetdi.com

Depuis 20 ans, F. Iniciativas a su devenir le spécialiste du financement de la recherche et de l'innovation dans le monde.
Grâce à une équipe de 680 collaborateurs hautement qualifiés, nous nous engageons à accompagner les entreprises de toute taille et dans tout secteur d'activité.
Numérique, Chimie, Agroalimentaire, Industrie... Tous nos experts sont ingénieurs ou docteurs et connaissent parfaitement votre domaine d'expertise ! Aujourd'hui, 7 500 entreprises innovantes nous font ainsi confiance chaque année pour les accompagner !
Fort de son expertise en ingénierie fiscale, F. Iniciativas détermine les aides et subventions auxquelles vous pouvez prétendre, reconnaît les projets éligibles aux dispositifs concernant la Recherche et le Développement, vous aide à remplir votre feuillet fiscal, et vous apporte un soutien technique lors de contrôles de l'administration fiscale.
www.f-iniciativas.fr

Bpifrance finance les entreprises – à chaque étape de leur développement – en crédit, en garantie et en fonds propres. Bpifrance les accompagne dans leurs projets d'innovation et à l'international. Bpifrance assure aussi, désormais, leur activité export à travers une large gamme de produits. Conseil, université, mise en réseau... Bpifrance propose également aux entrepreneurs un appui concret pour soutenir et accélérer leur trajectoire de croissance.
www.bpifrance.fr

BUSINESS DIGITAL SECURITY est un cabinet de conseil en stratégie et marketing intervenant dans les domaines de la cybersécurité, du numérique, et plus largement des technologies de l'information. Partenaire de confiance, BUSINESS DIGITAL SECURITY a pour mission d'accompagner ses clients à créer de la valeur business à l'aide du digital et d'éviter d'en détruire grâce à la cybersécurité, et de faciliter les relations entre les utilisateurs finaux et les fournisseurs.
https://business-digital-security.com/about-the-company/

www.exaegis.com

Cet exemplaire imprimé vous
est offert par exaegis