

Le financement d'une start-up

Description

Le [financement d'une start-up](#) est une problématique majeure lors de la [création de l'entreprise](#). En effet, outre le projet innovant proposé par la start-up, les ressources financières sont essentielles pour lancer et pérenniser l'activité. La recherche de financement mérite donc une attention particulière. Pour financer sa [start-up](#), l'entrepreneur doit ainsi être capable de présenter un projet solide et de le défendre.

[Créer ma start-up en ligne](#)

Qu'est-ce qu'une start up ?

D'origine américaine, le terme "start-up" se traduit en français comme "entreprise qui démarre". Sur le plan juridique, il n'existe pas de définition. Toutefois, la [start-up](#) peut se définir comme **une jeune entreprise au concept innovant et dotée d'un fort potentiel de croissance**. Cette forme particulière d'entreprise repose sur un business model rentable permettant un développement rapide de la structure. L'objectif de la start-up est de proposer un produit ou un service innovant et unique.

Il est vrai que la start-up présente des **caractéristiques spécifiques**, réglementées à [l'article 44 sexies-0 A du Code général des impôts](#). Pour autant, elle doit opter pour un [statut juridique](#) à l'instar de n'importe quelle entreprise. Toutefois, compte tenu de ses perspectives de croissance rapide, son créateur sera **inévitablement contraint de changer de forme juridique à l'avenir**. Par ailleurs, [l'immatriculation](#) de la start-up est obligatoire, nonobstant sa forme particulière.

Comment réussir sa recherche de financement ?

Avant de rechercher des sources de financement pour la start-up, son fondateur doit préparer un dossier solide et argumenté. En effet, c'est ce dossier qu'il devra présenter et défendre devant les éventuels partenaires financiers. Ainsi, **pour augmenter ses chances de financement**, l'entrepreneur doit :

- Réaliser une [étude de marché](#) consciencieuse incluant les risques ;
- Élaborer un [business plan](#) complet et réaliste ;
- Rédiger un plan financier détaillé et cohérent ;

- Présenter des garanties ;
- Mettre en avant le caractère innovant du projet de la start-up ;
- Mettre en valeur ses compétences et ses expériences professionnelles dans le domaine ;
- Être confiant et déterminé.

À noter : le financement sollicité pour la start-up ne doit pas être démesuré. Au contraire, l'entrepreneur a davantage de chance d'obtenir un soutien financier, si la demande est réaliste et cohérente avec les objectifs de retour sur investissement.

Les 8 sources de financement d'une start-up

La [création d'une start-up sans argent](#) est envisageable. Toutefois, le succès du projet dépend en partie du financement de la start-up. En réalité, les solutions de financement sont **multiples** et doivent être exploitées.

L'autofinancement

En premier lieu, la start-up peut être financée par **l'apport des fonds propres** des associés ou de l'entrepreneur individuel. Cet investissement personnel peut prendre la forme d'un [apport en argent](#) ou d'un [apport en nature](#) (biens matériels ou immatériels). Toutefois, cette source de financement dépend des capacités financières des associés. En effet, comme l'indique la [définition de l'autofinancement](#), il n'est pas possible de faire appel à des investisseurs extérieurs. D'autres alternatives de financement externe peuvent alors être envisagées.

À noter : Il est également possible de [créer une entreprise sans apport](#) conséquent.

La love money

Le financement de la start-up peut également provenir de la **sphère familiale et amicale**. C'est ce que l'on appelle la love money. En effet, l'entourage peut souhaiter investir dans l'entreprise parce qu'il croit au projet. L'entrepreneur peut dans ce cas rembourser le prêt sans intérêt et dans un délai relativement flexible. La souplesse de cette solution en fait une alternative intéressante.

Néanmoins, les proches doivent être clairement informés des **risques de ce prêt**. En effet, ils doivent être conscients qu'ils peuvent ne jamais revoir leur argent en cas d'échec du projet entrepreneurial. Par conséquent, il est vivement **recommandé de rédiger un écrit pour éviter tout litige**.

Bon à savoir : Pour les établissements bancaires, le soutien financier des proches apporte de la crédibilité au projet.

Le prêt bancaire

L'emprunt bancaire est une **méthode de financement classique**. Toutefois, ce n'est pas la source la plus facile à obtenir. En effet, les banques exigent généralement un apport en capitaux propres minimum de la part du fondateur de la start-up avant de leur octroyer un [prêt pour la création d'entreprise](#).

En outre, **l'entrepreneur doit être capable de présenter des garanties suffisantes**. À défaut, la demande de prêt pourra lui être refusée. Par ailleurs, le principal **inconvenient** de cette source de financement est que le remboursement du prêt est soumis au paiement d'intérêts et doit intervenir dans un délai précis.

Le financement participatif

Le financement participatif, ou [crowdfunding](#), consiste pour l'entrepreneur à présenter son projet de start-up sur une plateforme en ligne. Cette méthode de financement repose sur **une communication convaincante**. Si le projet séduit, certains investisseurs peuvent apporter leur soutien financier sous la forme d'un don, d'un prêt ou d'une contribution financière.

Bon à savoir : L'avantage du [financement participatif \(crowdfunding\)](#) est qu'il offre une exposition et une visibilité importante au projet d'entreprise.

Les business angels

Les business angels sont des **actionnaires privés** qui participent au financement de la start-up. Ce sont des **personnes de confiance** qui croient au potentiel du projet. Au-delà de l'investissement financier, ces parrains accompagnent et guident l'entrepreneur dans la création et le développement de son entreprise.

Les pépinières d'entreprises privées

Les [pépinières d'entreprise](#), aussi appelées **incubateurs**, ont un rôle de soutien financier et d'accompagnement auprès des start-up. En effet, elles apportent une aide financière au démarrage de l'entreprise et les conseillent dans leur création et leur expansion ce qui en fait une source de financement précieuse pour les start-up.

À noter : Il est nécessaire de constituer un dossier pour postuler et obtenir un partenariat avec une pépinière d'entreprise.

Les concours de start-up

Les entreprises innovantes ont également la possibilité de participer à des concours. En effet, il s'agit d'une **autre alternative pour financer une start-up** puisqu'il est possible d'obtenir une contribution financière à l'issue du concours. En outre, ces événements permettent à l'entrepreneur de rencontrer de potentiels investisseurs, ainsi que d'obtenir une certaine visibilité.

Les aides publiques à la création d'entreprise

Enfin, le créateur de start-up peut bénéficier, sous certaines conditions, d'[aides à la création d'entreprise](#). En effet, il peut profiter de l'[ACRE](#), de l'ARE s'il est au chômage, mais également d'aides fiscales et sociales telles que le crédit d'impôt recherche (CIR) ou encore le crédit d'impôt innovation (CII). De plus, il existe un certain nombre de **programmes d'aides à l'innovation** proposés par la BPI en collaboration avec la French Tech. Des dispositifs régionaux proposent également leur soutien aux jeunes entreprises.

FAQ

Comment créer une start-up ?

La première étape pour créer une start-up est de trouver une idée innovante. Ensuite, il est primordial d'étudier le marché et de réaliser un business plan afin d'évaluer la viabilité du projet. Il faut également choisir le statut juridique adapté au projet de start-up. La dernière étape consiste à rechercher des financements pour lancer l'activité.

Comment lever des fonds pour une start-up ?

La levée de fonds est une solution de financement externe pour une start-up. Pour collecter des fonds, l'entrepreneur vend des titres de société à des investisseurs privés. En contrepartie de leur acquisition, ces investisseurs reçoivent des actions au sein de la start-up. Ils pourront ainsi prendre part aux décisions concernant l'entreprise.

Comment faire une demande de financement participatif ?

Pour lancer une campagne de financement participatif, il est tout d'abord essentiel de bien choisir la plateforme de crowdfunding. En effet, il faut privilégier une plateforme connue qui apportera de la visibilité au projet. Il faut également préparer la communication promotionnelle de la campagne pour qu'elle soit convaincante et séduise les investisseurs.