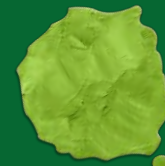




Co-funded by
the European Union

Green UP



Thème 4 : Les bases de l'esprit
d'entreprise

Sous-thème 4.3 Financement de la
création d'entreprise

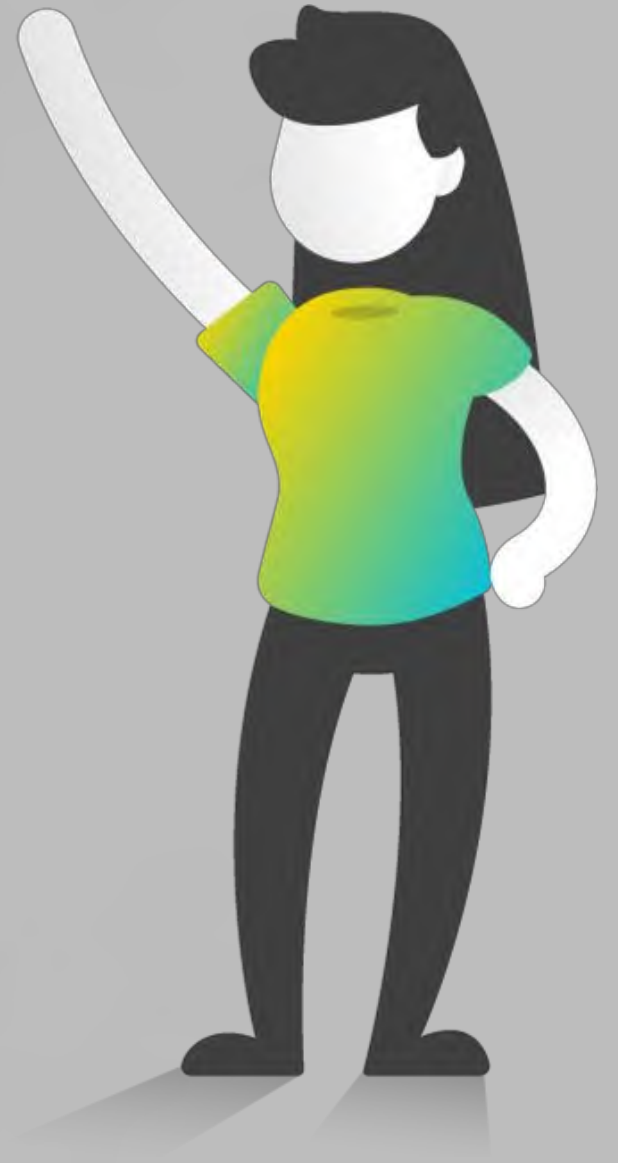
ENTRI





FINANCEMENT DE LA CRÉATION D'ENTREPRISE SOMMAIRE

- 1) Introduction
- 2) Qu'est-ce qu'une startup ?
- 3) Différents types de startups
- 4) Les options de financement disponibles pour les startups :
 - 4.1. Bootstrapping et 3F
 - 4.2 Le financement participatif (crowdfunding)
 - 4.3 Investisseurs providentiels et capital-risque
 - 4.4 Prêts et accélérateurs/incubateurs
- 5) Exemples de start-ups "vertes"
- 6) Conclusion



INTRODUCTION



Les entreprises en phase de démarrage disposent de plusieurs options de financement pour assurer le financement de leurs activités et de leur croissance. L'adéquation de chaque option dépend de facteurs tels que le stade de développement de votre entreprise, le montant du financement requis, votre modèle d'entreprise et vos objectifs.

Ce module vous donnera une définition de la startup, une base solide pour comprendre les différentes options de financement disponibles, les subtilités de la gestion financière dans les startups, et les compétences nécessaires pour obtenir et gérer efficacement le financement.

Enfin, vous pouvez trouver quelques exemples de startups opérant dans le secteur vert à travers le monde !

QU'EST-CE QU'UNE STARTUP



Il existe de nombreuses définitions de la startup, la plus connue étant la suivante :

- "Une startup est une organisation temporaire à la recherche d'un modèle d'entreprise reproductible et évolutif." *Steve Blank*, entrepreneur, éducateur, auteur et conférencier américain.
- "Une startup est une institution humaine conçue pour offrir de nouveaux produits ou services dans des conditions d'incertitude extrême. L'objectif d'une startup est de trouver la bonne chose à construire (la chose que les clients veulent et pour laquelle ils paieront) le plus rapidement possible." *Eric Ries*, entrepreneur américain et auteur de *The Lean Startup*.

L'important est que les start-ups innovantes soient des entreprises de haute technologie à fort **potentiel de croissance**. Selon *Paul Graham* (économiste, informaticien et auteur anglais), les start-ups sont des "entreprises conçues pour croître rapidement". Dans son article "Startup = Growth", il affirme que la **croissance est bien plus importante que la concurrence, les revenus et les clients**.

QU'EST-CE QU'UNE STARTUP ?



En tant que *citoyen de l'UE*, vous avez le droit de créer votre propre entreprise (y compris une entreprise individuelle) dans n'importe quel pays de l'UE et, en Islande, en Norvège ou au Liechtenstein, de créer une filiale d'une société existante basée dans l'UE et enregistrée dans un pays de l'UE.

En règle générale, pour être définie comme une start-up, une entreprise doit être au début de son cycle de vie ou avoir entamé un nouveau processus d'innovation. En plus de ces conditions préalable l'entreprise doit remplir certaines caractéristiques telles que **l'extensibilité, la reproductibilité, la temporalité et l'innovation.**

- **Évolutivité** : il s'agit de la capacité de la startup à croître de manière exponentielle en utilisant les quelques ressources disponibles.
- **Reproductibilité** : il s'agit de la capacité du modèle d'entreprise à être reproductible dans son processus, une fois qu'il a été validé sur le marché à petite échelle et reproduit dans des délais et de zones géographiques différents.
- **Temporalité** : l'objectif principal de la start-up est de croître rapidement et de se transformer rapidement en une grande entreprise grâce à son produit innovant. Par conséquent, le statut de start-up, et non les ressources limitées qui en découlent, n'est pas seulement un point de départ, mais une phase transitoire et donc non définitive.
- **L'innovation** : L'innovation est bien sûr au cœur du modèle d'entreprise des start-ups, qui naissent pour satisfaire un besoin, latent ou visible, non encore satisfait par le marché. Par nature, les start-ups naissent pour créer un nouveau marché, pour innover.



LES DIFFÉRENTS TYPES DE STARTUPS



Bien qu'elles aient la même nature et poursuivent fondamentalement les mêmes objectifs, il existe différents types de start-ups.

LES PETITES ENTREPRISES EN PHASE DE DÉMARRAGE. Tout d'abord, il convient de souligner la grande différence entre les petites entreprises et les start-ups. La petite entreprise, souvent familiale, n'a pas besoin de respecter les critères de répétabilité et d'évolutivité comme c'est le cas pour les start-ups. C'est pourquoi la petite entreprise en phase de démarrage existe, conçue pour innover sans avoir à respecter le critère de l'extensibilité. Les épiceries, les coiffeurs et les agences de voyage en sont des exemples.

LES START-UPS ÉVOLUTIVES. Les entreprises actives dans un créneau technologique appartiennent souvent à ce groupe. Comme les entreprises technologiques ont souvent un grand potentiel, elles peuvent facilement accéder au marché mondial. Les entreprises technologiques peuvent recevoir le soutien financier d'investisseurs et devenir des sociétés internationales. Google, Uber, Facebook et Twitter sont des exemples de startups de ce type.

LES GRANDES ENTREPRISES EN PHASE DE DÉMARRAGE. Les grandes entreprises ont une durée de vie limitée car les préférences des clients, les technologies et les concurrents évoluent avec le temps. C'est pourquoi les entreprises doivent être prêtes à s'adapter à de nouvelles conditions. Par conséquent, elles conçoivent des produits innovants qui peuvent satisfaire les besoins des clients modernes.

LES DIFFÉRENTS TYPES DE STARTUPS



LES STARTUPS SOCIALES. Ces startups existent en dépit de la croyance générale selon laquelle l'objectif principal de toutes les startups est de gagner de l'argent. Il existe encore des entreprises conçues pour faire du bien à d'autres personnes, et elles sont appelées "social startups". Il s'agit par exemple d'associations caritatives et d'organisations à but non lucratif qui existent grâce à des dons. Par exemple, Code.org, une organisation à but non lucratif, encourage les écoliers américains à apprendre l'informatique.

LES STARTUPS ACHETABLES. Dans le secteur des technologies et des logiciels, certaines personnes conçoivent une startup à partir de zéro pour la vendre plus tard à une entreprise plus importante. Des géants comme Amazon et Uber achètent de petites startups pour les développer au fil du temps et en tirer des bénéfices.

LES START-UPS AXÉES SUR LE STYLE DE VIE : Comme son nom l'indique, ce type de start-up associe un style de vie à la possibilité d'obtenir un rendement financier. Les personnes qui ont un hobby peuvent créer une start-up de style de vie afin de gagner de l'argent en faisant ce qu'elles aiment le plus. Un exemple de "lifestyle start-up" est celui d'un danseur professionnel qui décide de créer une école de danse et d'y donner des cours pour gagner de l'argent.

OPTIONS DE FINANCEMENT DISPONIBLES POUR LES ENTREPRISES EN PHASE DE DÉMARRAGE



Plusieurs options de financement sont disponibles pour les entreprises en phase de démarrage afin d'assurer le financement de leurs activités et de leur croissance.

L'adéquation de chaque option dépend de facteurs tels que le stade de la startup, le montant du financement nécessaire, le modèle d'entreprise et les objectifs.

Il existe de nombreuses méthodes pour financer une start-up, avec des fonds externes ou des subventions. Les start-ups ont donc plusieurs options sur la table, mais chacune a ses propres particularités.

Par conséquent, si chaque start-up doit être financée de manière adéquate, il convient également de choisir la méthode la mieux adaptée à ses besoins - la start-up est innovante, il y a également des avantages spécifiques.

Les entreprises innovantes doivent soigneusement peser le pour et le contre et choisir un financement adapté à la phase de vie de l'entreprise.

Un mauvais financement au mauvais moment peut conduire à l'échec de jeunes entreprises innovantes.



Le choix du moment est crucial pour la réussite des opérations.

OPTIONS DE FINANCEMENT DISPONIBLES POUR LES ENTREPRISES EN PHASE DE DÉMARRAGE



Le **BOOTSTRAPPING** est l'une des options financières. Il décrit une situation dans laquelle un entrepreneur démarre une entreprise avec *peu de capital*, en *s'appuyant sur des fonds* autres que des investissements extérieurs. On parle de bootstrapping lorsqu'une personne tente de fonder et de développer une entreprise à partir de ses finances personnelles ou des revenus d'exploitation de la nouvelle société.

Cette forme de financement permet à l'entrepreneur de conserver davantage de contrôle, mais elle peut également accroître les contraintes financières.

Les propriétaires peuvent démarrer en réduisant les coûts, en finançant personnellement les opérations, en réduisant les opérations ou en recherchant d'autres solutions créatives de financement à court terme.

Le terme fait également référence à une méthode de construction de la courbe de rendement de certaines obligations.

GoPro, Facebook et Amazon sont des exemples d'entreprises dont les débuts ont été modestes et qui se sont lancées dans l'aventure.

Si l'autofinancement (c'est-à-dire l'argent de l'entrepreneur) ne suffit pas, on peut faire appel à ce que l'on appelle les **Amis, la Famille et les Fous (ou 3F)**. En effet, il sera beaucoup plus facile de convaincre des amis, des membres de la famille ou des "imbéciles", plutôt que d'autres personnes, d'investir dans un projet entrepreneurial.

Les avantages de cette approche sont évidents :

- il réduit le temps nécessaire pour lever des capitaux ;
- il permet de conserver la propriété de la start-up ;
- il s'agit d'une approche flexible
- aucune garantie particulière n'est requise (contrairement à une demande auprès d'une banque).

Cependant, il est toujours correct d'avertir du risque de l'investissement, par honnêteté et pour éviter d'entrer en conflit avec des personnes qui ne se doutent de rien lorsque les choses ne se passent pas bien.

Les amis, la famille et les imbéciles - en synergie avec le bootstrapping - sont trois ingrédients potentiels pour surmonter ce que l'on appelle la "vallée de la mort". Il s'agit de la période pendant laquelle la jeune entreprise n'est pas encore en mesure de générer suffisamment de revenus pour couvrir tous ses coûts.

OPTIONS DE FINANCEMENT DISPONIBLES POUR LES ENTREPRISES EN PHASE DE DÉMARRAGE



Le **crowdfunding** pour créer une entreprise consiste à collecter de petites sommes d'argent auprès d'un grand groupe de personnes pour aider à financer votre projet. Ces personnes s'engagent généralement à verser une certaine somme à votre idée en échange d'une récompense pour leur contribution. C'est un moyen de collecter des fonds pour financer des projets et des entreprises. Elle permet aux collecteurs de fonds de **collecter de l'argent auprès d'un grand nombre de personnes par l'intermédiaire de plateformes en ligne**.

Il existe différents types de crowdfunding. Les plus courants sont les suivants :

TRADITIONAL FUNDING



Large amounts from one, or a few, sources

CROWDFUNDING



Many small sums from a large group of individuals

Prêts d'égal à égal

La foule prête de l'argent à une entreprise en sachant que l'argent sera remboursé avec des intérêts. Cela ressemble beaucoup à un emprunt traditionnel auprès d'une banque, sauf que l'on emprunte auprès de nombreux investisseurs.

Financement participatif (equity crowdfunding)

Vente d'une participation dans une entreprise à un certain nombre d'investisseurs en échange d'un investissement. L'idée est similaire à la manière dont les actions ordinaires sont achetées ou vendues en bourse, ou à un capital-risque.

Le crowdfunding basé sur les récompenses

Les individus font un don à un projet ou à une entreprise en espérant recevoir en retour une récompense non financière, telle que des biens ou des services, à un stade ultérieur en échange de leur contribution.

OPTIONS DE FINANCEMENT DISPONIBLES POUR LES ENTREPRISES EN PHASE DE DÉMARRAGE



Le crowdfunding utilise la facilité d'accès à de vastes réseaux de personnes par le biais des médias sociaux et des sites et plateformes de crowdfunding, pour mettre en contact les investisseurs et les entrepreneurs, avec le potentiel de développer l'esprit d'entreprise en élargissant le pool d'investisseurs.

Différentes plateformes de crowdfunding attirent des centaines de milliers de personnes qui espèrent créer ou soutenir le prochain grand projet.

GoFundMe est le site le plus populaire pour les personnes cherchant à se remettre d'une dépense médicale ou d'un désastre tel qu'un incendie, une catastrophe naturelle ou une dépense d'urgence inattendue.

Kickstarter est un autre choix populaire. Kickstarter est le site de crowdfunding le plus populaire pour les entreprises en herbe qui espèrent lever des fonds et atteindre un public plus large. En fait, contrairement à GoFundMe, Kickstarter *ne peut être utilisé que* pour créer des projets qui peuvent être partagés avec d'autres.

Indiegogo est un site de crowdfunding qui s'est d'abord consacré exclusivement à la collecte de fonds pour des films indépendants. Il est considéré comme une plateforme moins flexible que Kickstarter, car il permet aux bailleurs de fonds de choisir entre un modèle fixe ou flexible : Kickstarter ne débloque les fonds qu'une fois que la campagne a atteint son objectif de financement, tandis qu'Indiegogo permet à l'auteur de la campagne de recevoir des fonds au prorata ou d'attendre que son objectif soit atteint.

ATTENTION : Les frais des plateformes de crowdfunding varient de 5 à 12 %.

OPTIONS DE FINANCEMENT DISPONIBLES POUR LES ENTREPRISES EN PHASE DE DÉMARRAGE



Les investisseurs providentiels sont des personnes qui apportent un soutien financier aux petites entreprises et aux start-ups, et qui ne sont généralement pas affiliés à des sociétés d'investissement formelles. Il s'agit généralement de personnes fortunées qui investissent leur propre argent dans des entreprises en phase de démarrage.

Pourquoi les investisseurs providentiels investissent-ils dans les entreprises en phase de démarrage ?

- 1) ils croient en la vision de l'entrepreneur et au potentiel de l'entreprise.
- 2) Ils considèrent également qu'investir dans une startup est un moyen de rejoindre une entreprise potentiellement prospère.
- 3) Les investisseurs providentiels éprouvent souvent un sentiment de satisfaction en aidant une petite entreprise à devenir une entreprise prospère.

Le capital-risque (CR) est une forme de capital-investissement et un type de financement que les investisseurs fournissent aux entreprises en démarrage et aux petites entreprises dont on pense qu'elles ont un potentiel de croissance à long terme. Le capital-risque provient généralement d'investisseurs fortunés, de banques d'investissement et d'autres institutions financières. Le capital-risque ne doit pas toujours être de l'argent. En fait, il se présente souvent sous la forme d'une expertise technique ou managériale. Le capital-risque est généralement alloué aux petites entreprises ayant un potentiel de croissance exceptionnel ou à celles qui se développent rapidement et semblent prêtes à poursuivre leur expansion.

OPTIONS DE FINANCEMENT DISPONIBLES POUR LES ENTREPRISES EN PHASE DE DÉMARRAGE



Prêts et subventions : diverses organisations, gouvernements et institutions offrent des subventions et des prix pour les start-ups innovantes.

Ces sources de financement non dilutives peuvent vous aider à démarrer sans renoncer aux fonds propres.

Pour plus d'informations sur les politiques nationales en faveur de la jeunesse, veuillez consulter le site <https://national-policies.eacea.ec.europa.eu/youthwiki>.

Les incubateurs de start-ups aident les entrepreneurs à affiner leurs idées commerciales et à créer leur entreprise à partir de la base.

Les accélérateurs de start-ups offrent aux entreprises en phase de démarrage qui disposent déjà d'un produit minimum viable (MVP) la formation, les ressources et le mentorat nécessaires pour promouvoir en quelques mois ce qui pourrait autrement être plusieurs années de croissance lente.

EXEMPLES DE START-UPS "VERTES"



Les start-ups vertes sont à la pointe des nouvelles technologies tout en aidant le monde dans son ensemble à se remettre d'années de surconsommation.

Si le développement durable peut aider chaque être humain à espérer un avenir meilleur, ces entreprises adoptent des pratiques écologiques qui aideront tout le monde dans les années à venir.

Voici quelques startups aux meilleures pratiques, accompagnées d'informations détaillées sur ce qu'elles font, leur financement et la manière dont elles modifient les activités durables.

Les créateurs de biomes

Retrouver la santé des sols est une étape essentielle vers un avenir plus durable. **Biome Makers**, une startup fondée en 2015 par Alberto Acedo et Adrián Ferrero dans la Silicon Valley, se consacre à l'amélioration de la santé des sols dans le monde - une ferme à la fois. Depuis sa création, la **startup biotechnologique** a donné la priorité au rétablissement de la santé des sols en aidant les agriculteurs du monde entier à améliorer leurs pratiques agricoles et commerciales. L'entreprise fournit des solutions technologiques et des diagnostics basés sur des données afin d'optimiser la santé des sols, d'améliorer la productivité agricole, d'assurer la sécurité alimentaire et de rétablir un équilibre durable dans l'écosystème agricole. Elle a été financée par des investisseurs privés, des initiatives internes et des ventes de produits.

<https://biomemakers.com/>



EXEMPLES DE START-UPS "VERTES"



Handprint est une autre société qui cherche à mettre en relation les entreprises avec les exigences des consommateurs en matière de pratiques durables. En proposant une série de causes différentes telles que la préservation de l'habitat, le reboisement des mangroves, la reconstruction des récifs coralliens et les plastiques océaniques, les entreprises peuvent s'aligner sur l'un de ces objectifs à l'aide du logiciel de Handprint et contribuer à hauteur de petits montants à chaque cause. Le consommateur peut ainsi décider de l'orientation des entreprises et les entreprises B2B et B2C peuvent intégrer des impacts positifs dans leurs services.

<https://handprint.tech/>

STEER s'engage à aider les villes à progresser de manière durable en proposant des alternatives écologiques aux options actuelles de covoiturage, de livraison de nourriture, de commerce électronique et de technologie de la santé disponibles pour les consommateurs. En outre, la startup donne la priorité au bien-être de ses chauffeurs en fonctionnant comme une coopérative de chauffeurs qui offre des salaires plus élevés et des incitations supplémentaires.

<https://www.steeresg.com/>

Krill Design est une startup de design basée en Italie qui incarne l'expression "transformer les déchets en trésors". Son principal produit, la lampe Ohmie Orange, est un luminaire fabriqué à partir d'écorces d'oranges siciliennes, ce qui rend la lampe entièrement compostable et soutient l'économie circulaire de la région. L'objectif de cette startup durable est de lutter contre le problème du gaspillage alimentaire en créant des produits beaux et bien conçus à partir de matériaux qui seraient autrement considérés comme des déchets.

CONCLUSIONS

Le choix d'une solution de financement adaptée à votre startup est une décision cruciale qui doit être mûrement réfléchie.

Vous pouvez prendre une décision éclairée en fonction des objectifs de votre entreprise en évaluant vos besoins financiers, en comprenant la phase actuelle de votre démarrage et en étudiant les différents choix de financement.

N'oubliez pas qu'il n'existe pas de solution unique ; chaque solution présente ses propres avantages et inconvénients.

Demandez conseil à des mentors, des consultants et des juristes compétents pour vous assurer que vous êtes bien préparé à négocier le panorama du financement.

Enfin, l'option de financement que vous choisirez doit non seulement fournir les fonds nécessaires, mais aussi contribuer au succès et à la croissance à long terme de votre startup.

RÉFÉRENCES

- <https://startupsavant.com/startups-to-watch/environmental>
- https://europa.eu/youreurope/business/running-business/start-ups/starting-business/index_it.htm
- Commission européenne, "Le nuove imprese leader dell'Europa : l'iniziativa start-up e scale-up" Strasburgo, 22/11/2016
- <https://up2lab.it/startup-traction-cose-e-come-si-misura>
- https://single-market-economy.ec.europa.eu/access-finance/guide-crowdfunding/what-crowdfunding/crowdfunding-explained_en
- <https://www.linkedin.com/pulse/guide-finding-angel-investors-startups-fastercapital/>
- <https://national-policies.eacea.ec.europa.eu/youthwiki>



MERCI !