

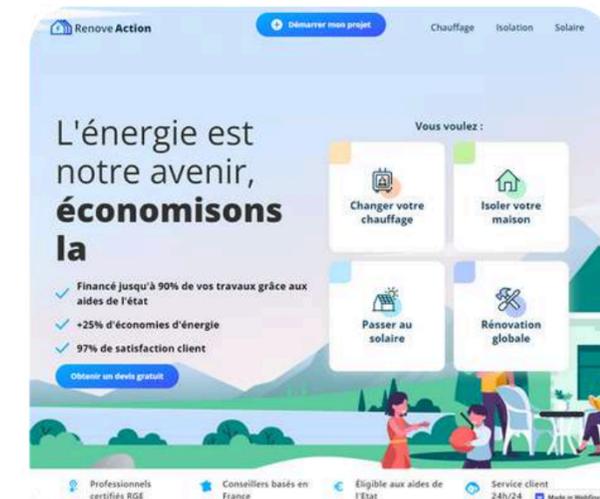
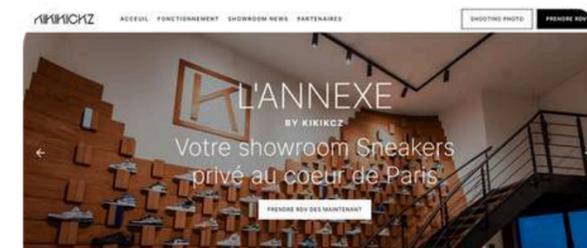
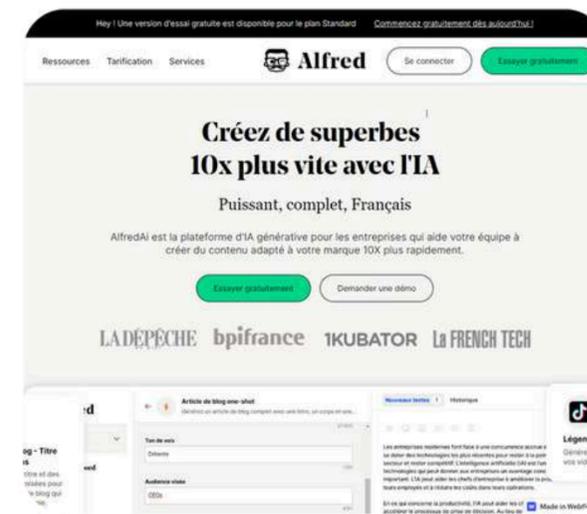
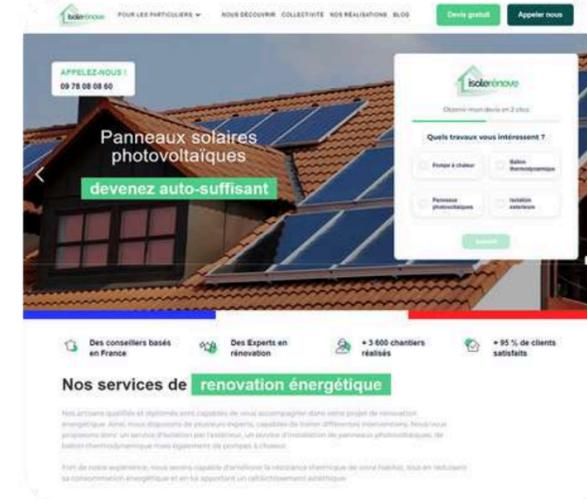
easyweb[®]

VOTRE SEULE & UNIQUE EQUIPE

web, mobile, marketing.

Parcours de financement

Cette présentation a pour objectif de fournir une vision claire et structurée du parcours de financement, depuis l'idéation jusqu'à la phase d'expansion d'une entreprise.



STARTUP : LES PHASES DE VIE



CHAINE DE FINANCEMENT

Chaque phase du projet correspond à des besoins spécifiques en financement, nécessitant des ressources adaptées :

- Financement personnel et proche (amis, famille)
- Soutiens publics à la création
- Prêts d'honneur et subventions
- Investisseurs privés (Business Angels)
- Financements bancaires et participatifs
- Fonds de capital-risque et financement institutionnel





FONDS PROPRES

- Apports en capital social,
- Compte courant d'associé,
- Primes d'émission

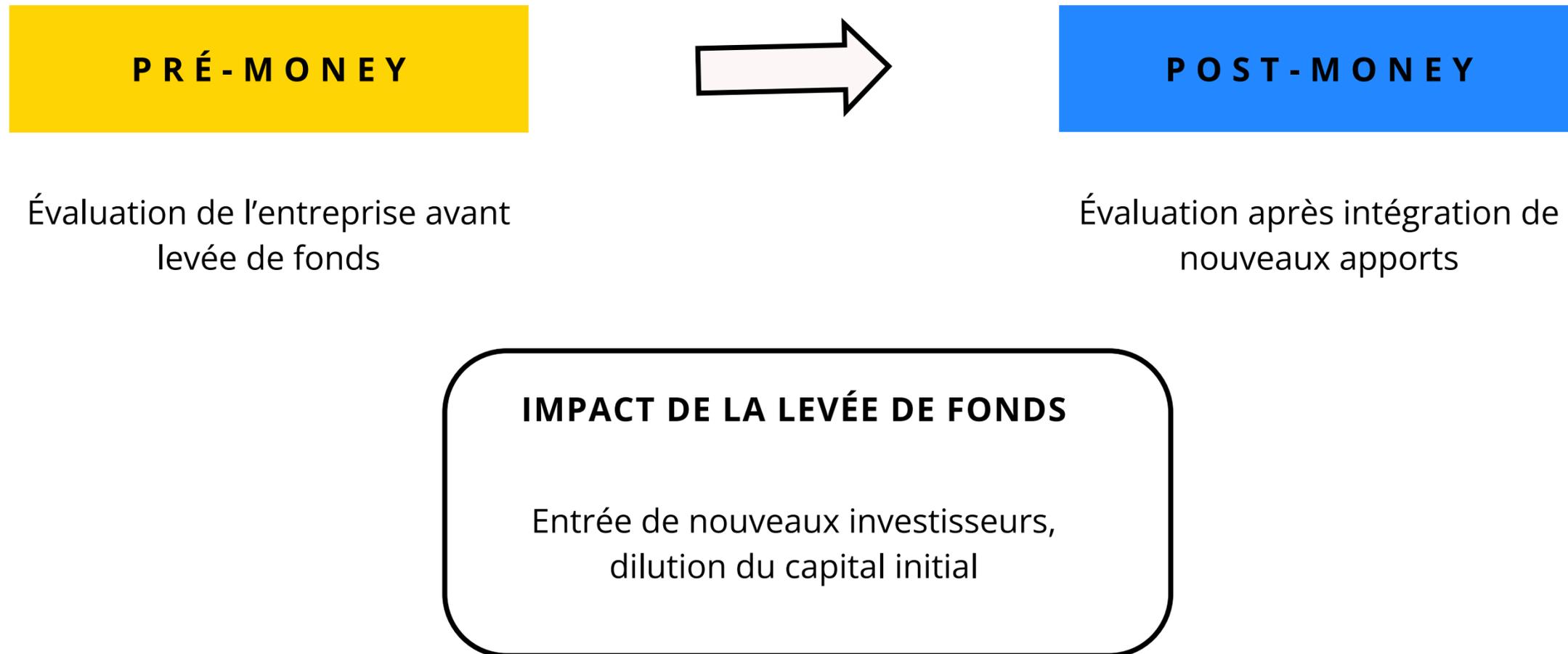
CAPITAUX EXTÉRIEURS

- Prêts,
- subventions,
- apports en nature

IMPORTANCE

Une base solide en fonds propres est cruciale pour déclencher les autres financements

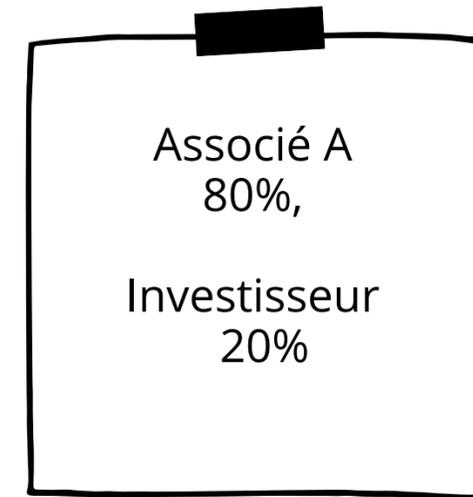
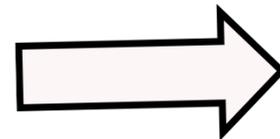
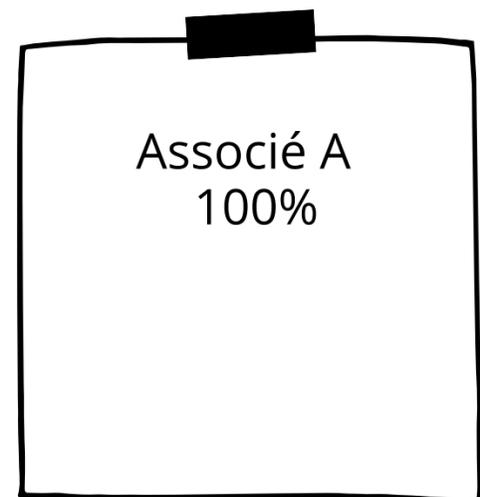
Valorisation



Comprendre la dilution

L'entrée d'un investisseur entraîne l'émission de nouvelles parts, réduisant la part des associés initiaux.

Illustration :



easyweb[®]

I. Phase d'idéation et de création





Type de financement

Sources possibles :

- Aides de retour à l'emploi (allocations, accompagnement à la création)
- Soutiens familiaux
- Financements personnels

Points d'attention :

- Les fonds propres influencent l'accès aux dispositifs publics
- Bien structurer les premières démarches avec un conseiller ou expert



PHASE D'IDÉATION ET DE CRÉATION

ACRE : Aide à la création ou la reprise d'entreprise

URSAFF

Finalité : Bénéficier d'une exonération partielle des charges sociales lors du démarrage, ainsi que d'un accompagnement durant les premières années d'activité.

L'exonération porte sur :

- L'assurance maladie, maternité, invalidité, décès
- L'assurance vieillesse de base
- Les prestations familiales



PHASE D'IDÉATION ET DE CRÉATION

ACRE : Aide à la création ou la reprise d'entreprise

URSAFF (À noter)

Formalités (2020) : L'exonération est automatiquement appliquée lors de la création de l'entreprise.

Conditions :

Ne pas avoir bénéficié du dispositif ACRE au cours des trois dernières années.



ARCE : Aide à la reprise ou la création d'entreprise

PÔLE EMPLOI

Bénéficiaires et modalités :

L'aide ARCE permet de percevoir ses allocations chômage sous forme de capital, pour soutenir la création ou la reprise d'entreprise.

-Montant : 45 % du total des droits restants à l'assurance chômage.

-Versement : en deux temps :

- 1ère moitié : versée dès que le demandeur d'emploi remplit les conditions d'attribution de l'ARCE.
- 2e moitié : versée 6 mois après la création ou reprise de l'entreprise, sous réserve que l'activité soit toujours en cours.



pôle emploi

ARCE

PÔLE EMPLOI (A SAVOIR)

Conditions d'accès à l'ARCE :

Pour bénéficier de l'ARCE, le demandeur d'emploi doit avoir obtenu l'ACRE.

Peuvent y prétendre :

- Les bénéficiaires de l'ARE qui créent ou reprennent une entreprise.
- Les personnes licenciées entamant une création ou reprise d'entreprise pendant leur préavis, leur congé de reclassement ou leur congé de mobilité.

À savoir :

- L'ARCE ne représente que 45 % du montant total des allocations, le reste est perdu.
- Elle n'est attribuée qu'une seule fois par ouverture de droit



pôle emploi



II. Création & amorçage



Ressources

RESSOURCES MOBILISABLES :

- Subventions publiques (régions, agences)
- Prêts d'honneur (réseaux spécialisés)
- Financement participatif (crowdfunding)
- Soutien des proches et investisseurs individuels

Objectif : Renforcer les fonds propres pour préparer les financements bancaires



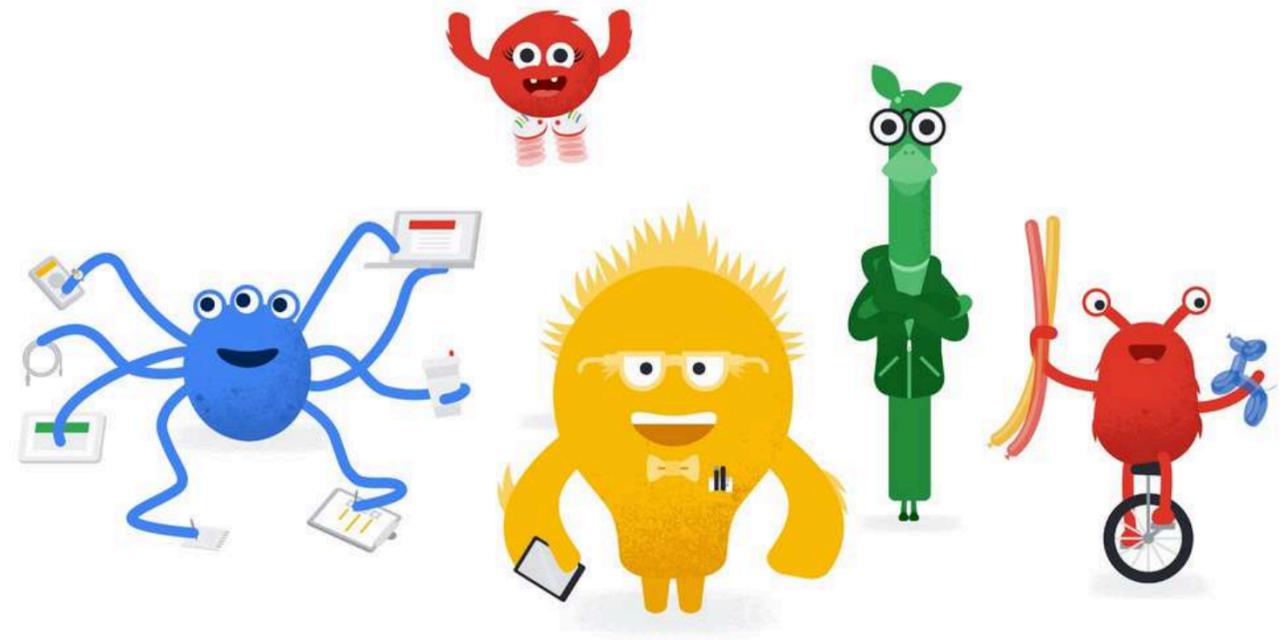
Exemple de dispositif régional, Aide à la faisabilité

Objectif : Tester la viabilité commerciale d'un projet en phase de lancement.

Dépenses éligibles (2 500 € à 5 000 €) :

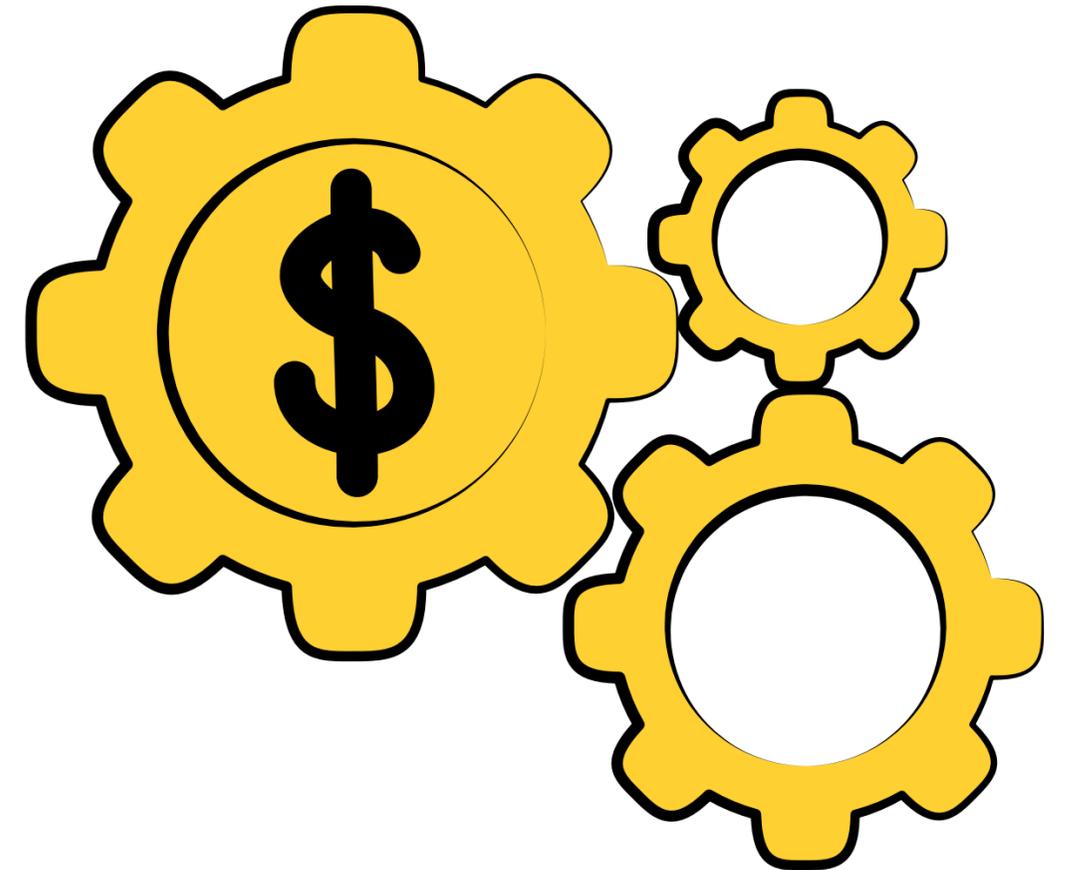
- Études de marché, juridiques ou fiscales
- Supports de communication (site, plaquette)
- Déplacements professionnels (salons, rendez-vous clients)

Finalité : Consolider les fonds propres pour faciliter l'accès à des financements complémentaires (prêts, subventions, investisseurs).



Les prêts d'honneur sans accompagnement

- **Nature :**
Prêt personnel sans intérêt ni garantie, remboursable sur l'honneur.
- **Montant :**
De 1 500 € à 30 000 €
- **Durée :**
Jusqu'à 5 ans, avec un différé possible de 12 mois
- **Effet levier :**
En moyenne, 1 € de prêt d'honneur = 7 € de financement bancaire



Les prêts d'honneur avec accompagnement

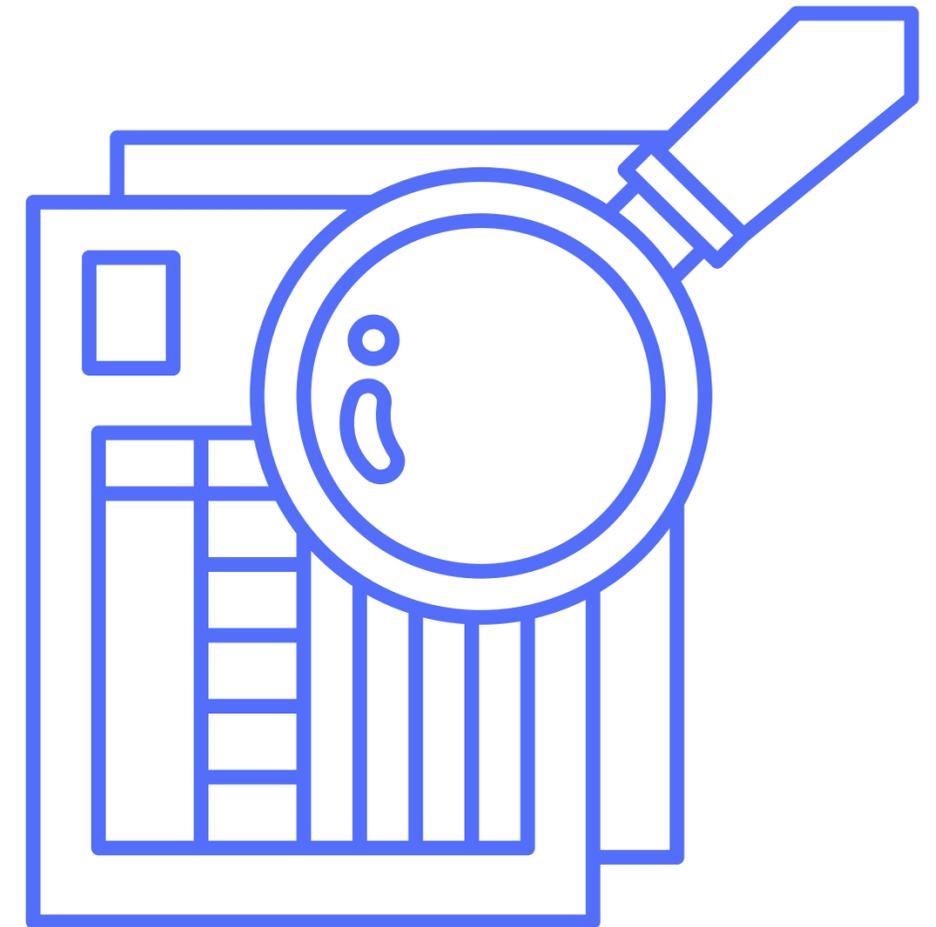
- **Montant**
De 10 000 € à 40 000 €, à taux zéro.
- **Particularité**
Le porteur est suivi par des entrepreneurs expérimentés.
- **Processus**
Sélection exigeante (dossier, comités), centrée sur le potentiel de création d'emplois et l'implication du porteur.



Les prêts d'honneur

Critères pour devenir lauréat

- Projet créateur d'emplois
- Le porteur détient la majorité du capital
- Gestion = activité principale
- Besoin réel d'accompagnement
- Exclusion : motivation uniquement financière



Prêt d'honneur pour l'innovation

Conditions

- Être accompagné et validé par une structure d'accompagnement
- Entreprise de moins de 3 ans
- Projet innovant (technologique, social ou d'usage)
- Besoin de financer des investissements matériels ou immatériels liés à l'innovation



Aide à la faisabilité de l'innovation

Objectif

Étudier la faisabilité technico-économique d'un projet innovant.

Projets éligibles

PME, startups, entreprises innovantes.

Dépenses couvertes

- Études de potentiel et de risque
- Design, planification, veille stratégique
- Recrutement en R&D ou expertise externe



Bourse à l'innovation

Montant

15 000 € à 30 000 €, sous forme de subvention

Éligibilité

Startups récentes (< 1 an), projets nécessitant une validation technique ou commerciale

Dépenses éligibles

- Études de marché, faisabilité technologique
- Tests, design, marketing, appui juridique ou technique

Taux de prise en charge

Jusqu'à 70 % des dépenses éligibles



Bourse à l'innovation

Bon à savoir :

- L'accompagnement est souvent requis (incubateur, réseau, expert)
- Le bon timing est essentiel
- Le dossier doit être structuré et adapté aux exigences de l'aide
- Certaines aides ne sont pas accessibles sans structure partenaire



Financement participatif : panorama

Crowdlending : prêt participatif avec remboursement (ex : plateformes de prêts)

Don avec contrepartie : campagne de 30 à 60 jours (ex : Ulule, Kickstarter)

Crowdequity : investissement en capital (ex : plateformes d'équité participatif)



Financement participatif : panorama

Bon à savoir

- Le succès dépend de votre réseau, pas seulement de la plateforme
- Nécessite un travail de préparation, de communication et de mobilisation

Vérifier les coûts :

- Commission sur les fonds
- Frais de dossier
- Éventuels frais récurrents (holding)





Amorçage > Scale Up



Type de financement

Financements publics :

- Crédit Impôt Recherche / Innovation
- Statuts JEI / JEU
- Avances remboursables

Financements privés :

- Prêts bancaires
- Fonds d'investissement



Crédit Impôt Recherche

Finalité :

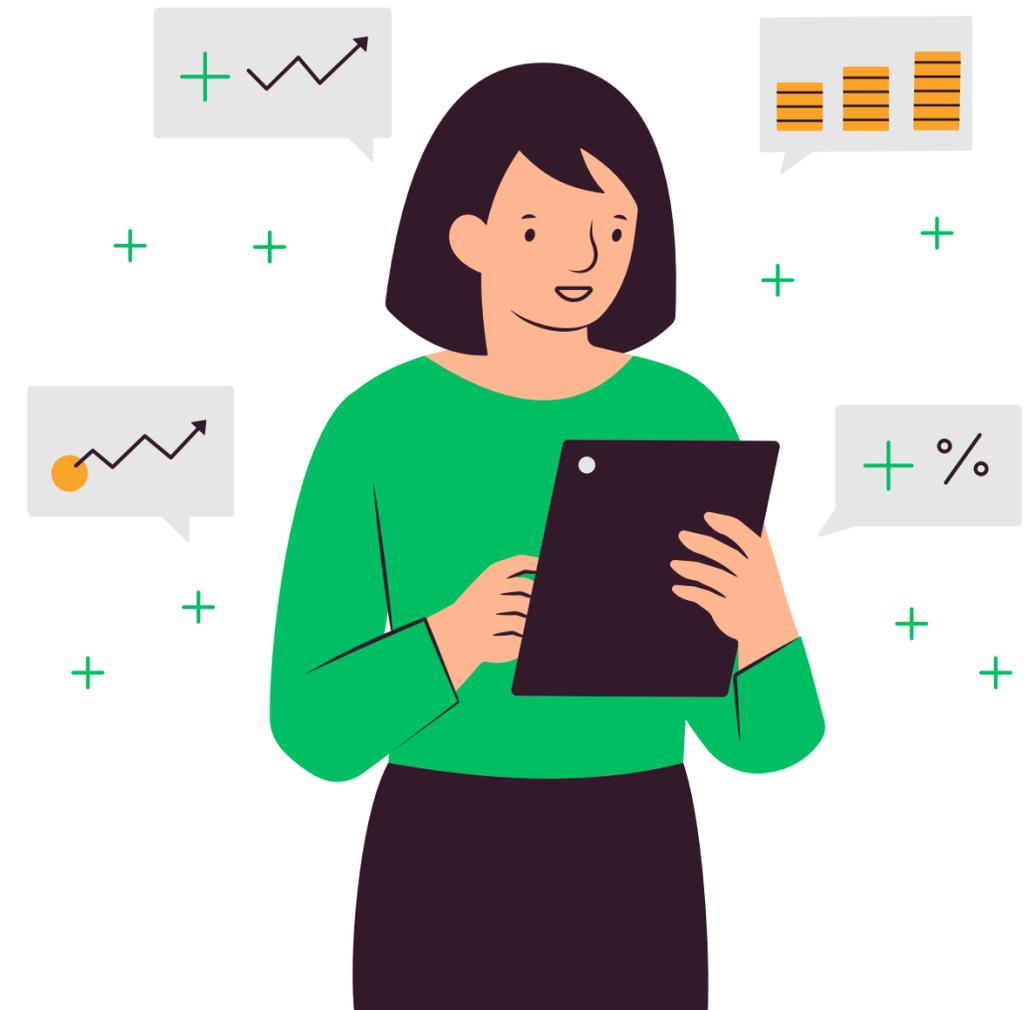
Financer les dépenses liées à la Recherche et Développement (R&D).

Bénéficiaires :

Toutes les entreprises industrielles, commerciales ou agricoles

Modalités :

- Calculé sur une année civile
- 30 % des dépenses de R&D engagées
- Sans plafond
- Remboursement possible pour les PME



Crédit Impôt Innovation

Positionnement :

Extension du Crédit d'Impôt Recherche (CIR), en vigueur depuis le 1er janvier 2014.

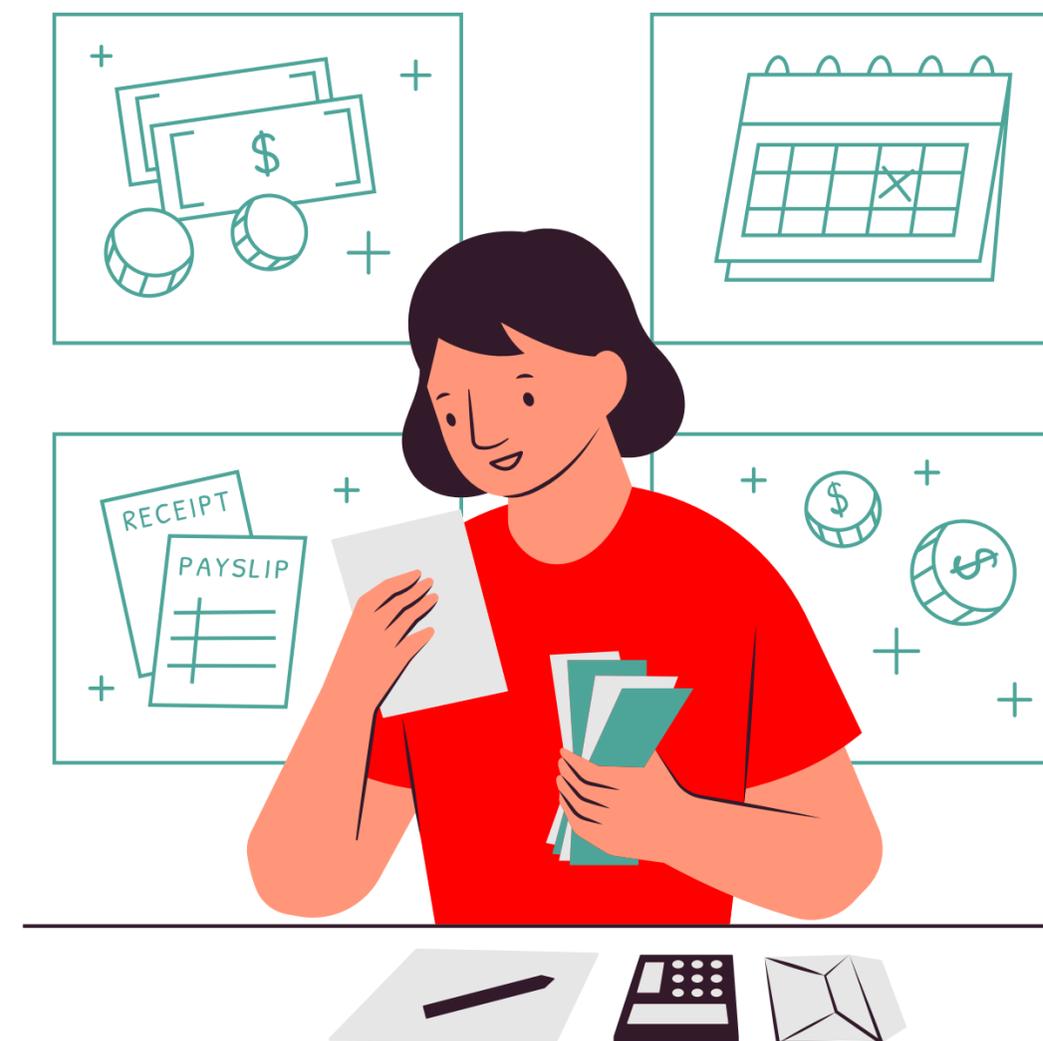
Finalité :

Financer les dépenses d'innovation (hors R&D).

Bénéficiaires :

PME au sens communautaire, répondant aux critères suivants :

- Moins de 250 salariés
- Chiffre d'affaires < 50 M€ ou total du bilan < 43 M€
- Référence : dernier exercice clos de 12 mois
- Perte du statut PME seulement si les seuils sont dépassés pendant 2 exercices consécutifs



Jeune Entreprise Innovante

Finalité :

Encourager la création de PME innovantes menant des travaux de Recherche & Développement (R&D).

Bénéficiaires :

PME répondant aux critères suivants :

- Moins de 250 salariés
- Chiffre d'affaires < 50 M€ ou bilan < 43 M€
- Créées ex nihilo depuis moins de 8 ans
- Dépenses de R&D \geq 15 % des charges totales



CIR / CII / JEI / JEU

Bon à savoir :

- Statuts difficiles à obtenir
- Nécessitent une forte innovation (biotech, deep tech).
- Dossiers complexes, souvent montés par une agence spécialisée (ex. DYNERGIE).
- Basés sur des remboursements (impôts, salaires, R&D).
- Exigent au moins un exercice comptable.
- Risque de contrôle fiscal et redressement possible sous 4 ans.



Prêt d'amorçage investissement

BPI France

Objectif

Renforcer la structure financière d'une jeune entreprise après une première levée de fonds.

Bénéficiaires

- Petites entreprises de moins de 8 ans
Ayant levé au minimum 200 000 € en fonds propres ou quasi-fonds propres



Prêt d'amorçage investissement

Montant du prêt

- Minimum : 100 000 €
- Maximum : 500 000 €
- Plafonné à 50 % de la levée de fonds et dans la limite de la situation nette de l'entreprise

Particularité

- Prêt sans garantie, complémentaire à l'investissement privé
- Accordé en général par une banque publique ou dans un cadre institutionnel



Les bonnes questions à se poser :

- Quels partenaires financiers cibler ?
(Business angels, banques, fonds, aides publiques...)
- Comment bien préparer ma levée de fonds ?
(Documents, timing, objectifs clairs...)
- Quel équilibre entre dette et equity ?
(Financer sans trop se diluer ni s'endetter)



BÂTIR SA STRATÉGIE

Quel besoin de financement sur 3 ans ?

Appuyez-vous sur un Lean Canvas, un business plan et un compte d'exploitation prévisionnel.

Quelle roadmap financière ?

- Identifiez les temps forts de recherche de financement.
- Anticipez avec un calendrier clair.

Quels investissements prioriser ?

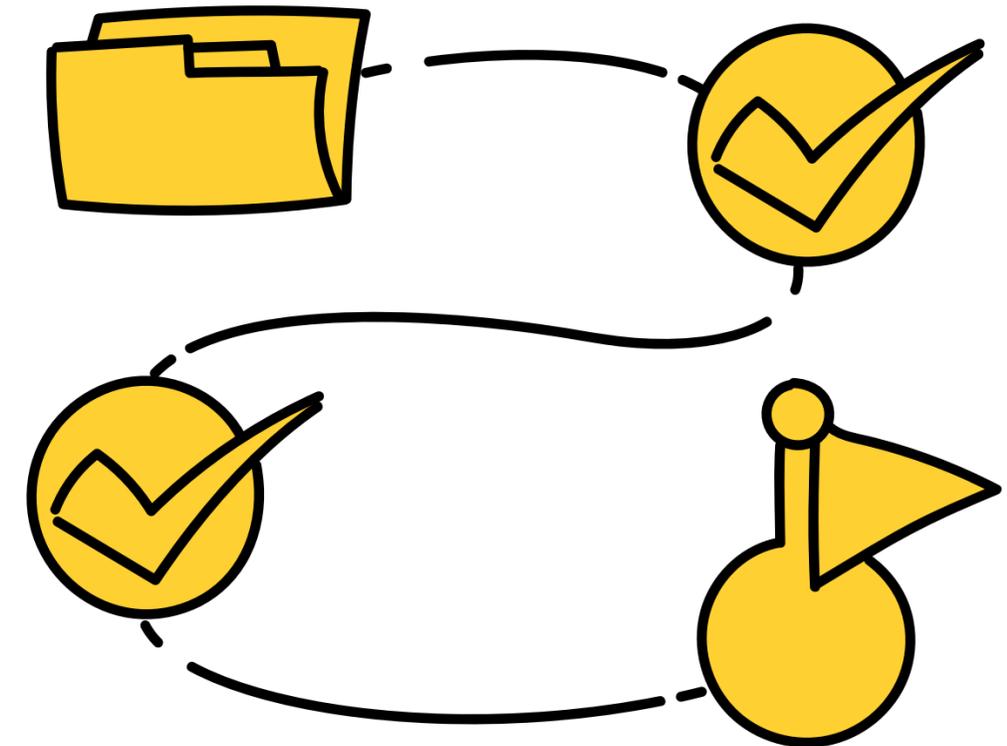
- Faites le point entre temps et argent.
- Ne cherchez pas à tout cocher : restez focus sur vos enjeux.

Quel temps consacrer à la recherche de financements ?

Prévoir 6 à 9 mois pour une levée de fonds, même auprès de business angels

Quels documents préparer ?

- ✓ Executive Summary
- ✓ Pitch Deck
- ✓ Business Plan (BP)



CRÉER VOTRE ROADMAP



	COMBIEN ? POURQUOI ?	QUI ?	QUAND ?
CRÉATION >> AMORÇAGE			
AMORÇAGE >> SCALE UP			
SCALE UP >> EXPANSION			

STRATEGIE DE LEVEE DE FONDS

Quand solliciter les aides ?

En fonction de la maturité du projet. Chaque étape active de nouveaux acteurs.

Pour quoi faire ?

Selon l'objectif : développement, innovation, international...

Les financeurs n'ont pas tous les mêmes priorités.

Qui embarquer au capital ?

Choisir des partenaires utiles à chaque étape : accompagnement, crédibilité, levée fu

Quel effet levier ?

Certains financements en débloquent d'autres. Pensez rôle à court et long terme.

Quelle valorisation ?

Elle impacte levées futures, pouvoir décisionnel et stratégie globale.



QUESTION

Vous avez des questions ?



easyweb[©]

VOTRE SEULE & UNIQUE EQUIPE

web, mobile, marketing.

Outbound

Tech

Strategy

Design

E-commerce

SEO

MediaBuying

Tech

