

# AMORCER

## FINANCER SON PREMIER PRODUIT

### Le tableau du Juge

Choisissez des solutions de financement appropriées en envisageant la dilution en capital et en pesant vos engagements. Financer votre projet ne doit pas ralentir votre mission.



Solution	A avantages et P Pertinence	C Contreparties et points de V vigilance
<b>Prêt, avance remboursable...</b> <b>Dilution : Non</b>	<b>A</b> Montant possiblement important <b>P</b> Achat de matériel, Innovation, Développement régional	<b>C</b> Remboursement compatible avec le calendrier du <i>business plan</i> <b>V</b> Lourdeur des dossiers, délais de paiement
<b>Subvention</b> <b>Dilution : Non</b>	<b>A</b> Contreparties souvent légères <b>P</b> Innovation, Développement régional	<b>C</b> Remplir les engagements signés (pas de projet « hors sujet ») <b>V</b> Lourdeur des dossiers, délais de paiement
<b>Crowdfunding</b> <b>Dilution : Non</b>	<b>A</b> Disponibilité rapide, Pitcher à un large public, Test d'appétence <b>P</b> Un produit ou service grand public avec offre à plusieurs montants	<b>C</b> Bien communiquer avec les futurs clients, respecter les délais <b>V</b> Tout « pivot » doit être annoncé



Solution	A Avantages et P Pertinence	C Contreparties et points de V Vigilance
<p><b>Aides fiscales, sociales, etc.</b> <b>Dilution : Non</b></p>	<p><b>A</b> Vrai allègement de trésorerie par « moindre dépense »</p> <p><b>P</b> Emploi de certains publics (jeunes, chômeurs, chercheurs...)</p>	<p><b>C</b> Suivi précis des temps de travail des collaborateurs</p> <p><b>V</b> Lourdeur des dossiers, Qualification des collaborateurs</p>
<p><b>Alliance avec un grand groupe</b> <b>Dilution : Possible</b></p>	<p><b>A</b> Bénéficier de la puissance d'un grand groupe (communication, fonds, marque)</p> <p><b>P</b> Un produit ou service complémentaire de l'offre du grand</p>	<p><b>C</b> Autoriser un grand à mettre la main sur le volant de votre stratégie</p> <p><b>V</b> Synergies souvent très difficiles à mettre en place, attentes souvent au-delà de ce que le grand livrera</p>
<p><b>Concours</b> <b>Dilution : Non</b></p>	<p><b>A</b> Capital disponible rapidement, Boost des équipes en cas de succès, communication gratuite</p> <p><b>P</b> Innovation, Succès à mettre en avant</p>	<p><b>C</b> Souvent aucune contrepartie, et une communication gratuite en prime ! En revanche les montants sont modestes</p> <p><b>V</b> Ne pas transmettre d'informations trop confidentielles</p>
<p><b>Fonds d'amorçage</b> <b>Dilution : Oui</b></p>	<p><b>A</b> Montant possiblement important</p> <p><b>P</b> Innovation, Première étape de croissance atteignable</p>	<p><b>C</b> Possible demande d'un siège en conseil d'administration</p> <p><b>V</b> Aligner les intérêts, discuter du délai et des options de sortie pour le fonds</p>



Solution	Avantages et Pertinence	Contreparties et points de Vigilance
<b>Love Money ou Business Angels (BA)</b> <b>Dilution : Oui</b>	<p><b>A</b> Montants possiblement importants, Disponibilité rapide des capitaux, possible conseil pertinent et gratuit (bien choisir ses BA)</p> <p><b>P</b> Innovation, Première étape de croissance atteignable</p>	<p><b>C</b> Bien communiquer avec ses premiers investisseurs, gestion administrative possiblement lourde si beaucoup de BA</p> <p><b>V</b> Orchestrer la levée pour qu'elle soit rapide, S'assurer que les BA comprennent le risque et vous soutiendront toujours. Les ex-entrepreneurs sont de bons BA</p>
<b>Opportunité de revenu</b> <b>Dilution : Non</b>	<p>Lors de circonstances exceptionnelles, vous êtes parfois idéalement placé pour déployer rapidement et à moindre frais un produit qui profite de l'une de vos expertises. C'est une opportunité de revenu rapide que vous devez alors examiner attentivement.</p> <p><b>A</b> Revenus rapides, développement d'un nouveau produit</p> <p><b>P</b> Vous avez une expertise qui peut servir</p>	<p><b>C</b> Savoir produire et livrer plus vite que d'autres qui saisissent aussi l'opportunité</p> <p><b>V</b> Opportunité fort probablement éphémère</p>
<b>Hébergement et incubation</b> <b>Dilution : Possible</b>	<p><b>A</b> Délais rapides, Diminution des coûts, Aide à former un réseau, Apporte des expertises</p> <p><b>P</b> Au tout début, parfois juste avec l'idée</p>	<p><b>C</b> Jouer collectif, Accepter une potentielle dilution</p> <p><b>V</b> Bien comprendre les engagements formulés par l'organisme qui accompagne</p>

**PAR EXEMPLE** L'aventure d'Alibaba commence tout simplement dans l'appartement de Jack Ma en 1999, alors professeur d'anglais à Hangzhou, au Sud de Shanghai. Il réunit un groupe de 17 amis, collègues et étudiants, et leur partage sa vision pour Alibaba. Il les convainc d'investir et de devenir cofondateurs de sa marketplace pour les exportateurs chinois. Ils travaillent d'arrache-pied avant de décrocher un premier tour de table de 5 millions de dollars d'un groupe d'investisseurs quelques mois plus tard.

#### LA QUESTION CLÉ

### Qui d'autre que moi veut que ce projet réussisse ?

*La Région, la BPI, des ex-entrepreneurs passionnés par votre sujet, vos amis, etc. Plein de gens veulent probablement vous aider, présentez-leur votre rêve !*

#### POUR ALLER PLUS LOIN...

1. La place de marché de crowdfunding *TousNosProjets* connecte les porteurs de projets et les contributeurs, agrège plus de 30 plateformes de don, prêt et investissement – lien sur le site du livre.
2. Les concours : le prix Moovjee, l'émission « Qui veut être mon associé ? » sur M6, BGE, ou le concours de BMFBusiness, liens sur le site du livre – Participer à un concours permet de s'entraîner à l'art du pitch, de tester son projet auprès d'un public expérimenté, et d'obtenir des fonds en cas de victoire.
3. Le récapitulatif des principales aides spécifiques aux projets innovants proposé sur le site de la BPI présente les acteurs majeurs qui viennent en aide aux entreprises innovantes ainsi que les principaux dispositifs existants en France – lien sur le site du livre.