



## Capital Week 2009 – Les infos

Dans cette seconde partie de mon débriefing de Capital Week, je vais couvrir les thèmes de la première journée (Capital Workshop) dédiée à la formation des entrepreneurs en herbe, surtout issus de la recherche. En abordant aussi les points qui n'étaient pas traités dans les présentations, *politically correct* oblige.

Un compte-rendu plus synthétique est disponible sur le **blog de Romain Bohdanowicz**.

### Prêts d'honneur

Hugues Franc du Réseau Entreprendre a présenté cette pratique commune à son réseau et au réseau France Initiative dont Scientipôle Initiative fait partie. Les prêts d'honneur peuvent aller de 15K€ à 50K€ (60K€ chez **Scientipôle Initiative** qui fonctionne sur un même modèle). Sur Paris, 170 chefs d'entreprise sont disponibles dans le Réseau Entreprendre pour coacher les startups. 300 business plans sont reçus par an et 40% des dossiers sélectionnés arrivent à mener à bien leur levée de fond ensuite.



Une question a été posée sur la gestion de la confidentialité des dossiers ? Les experts et membres de comité de sélection sont sous le couvert d'un accord de confidentialité. Reste à vérifier qu'ils le respectent bien et qu'il n'existe pas de conflit d'intérêt.

*Ce que l'on ne dit pas* : certaines startups se plaignent de la lenteur du processus d'attribution de ces prêts d'honneur. Leur rapport "qualité prix" n'est pas toujours évident car le processus de "due diligence" est parfois bien long, jusqu'à un an. Mais, ces cas de figure traduisent la mauvaise qualité d'un dossier et son portage à bout de bras par les permanents des associations concernées.

### Oséo Innovation

Cette présentation était assurée par deux représentants d'Oséo Innovation : Dominique Chopard, Responsable FCPI et Gilles Le Cocguen, en charge des événements et des services en ligne.



Donc, une occasion rebalayer à nouveau le long catalogue des aides et outils Oséo, toujours autant usine à gaz :

- L'aide anté-crédation, qui va jusqu'à 30K€ et 70% des dépenses.
- Le prêt de création d'entreprise, de 2K€ à 7K€. Complément du concours bancaire pour la création de l'entreprise.
- L'aide au projet d'innovation, une fois la startup créée. Avance à taux 0%, couvre la formulation et la faisabilité du projet, les recrutements, le développement et la préparation du lancement industriel. Elle couvre jusqu'à 50% à 60% des dépenses. C'est cette aide qu'il est de plus en plus difficile d'obtenir.
- Le Concours National de l'aide à la création d'entreprises de technologies innovantes. Avec deux catégories : entreprise émergente ou en développement (respectivement 45K€ et 450K€ d'aide). C'est une source de financement intéressante, très focalisée sur les projets issus de la recherche et un peu trop alignée sur l'année scolaire puisque les gagnants sont annoncés en juin après avoir déposé leur dossier en janvier. Un prix qui ne fonctionne pas du tout à la vitesse de l'Internet !
- Le Contrat de développement création qui est un prêt mezzanine de 24K€ à 80K€, surtout une aide pour la constitution de BFR (fond de roulement).
- La qualification FCPI qui est associée à une analyse technico-économique du projet. A noter que cela n'enclenche pas automatiquement le label JEI, qui est donné par l'administration fiscale et permet d'obtenir diverses exonérations fiscales (IS, charges patronales).
- La mise en relation avec les grands comptes, par le programme Pacte PME.
- Oséo Financement, qui fournit des avances de trésorerie pour couvrir les créances de grandes entreprises. Rarement utilisé par les startups.
- Le site Capital PME qui rapproche les startups et les business angels. Avec 1400 entreprises dans la base, 2700 investisseurs, 70 visites du site par société, 495 investissements réalisés, 121K€ investis par société (où il y a eu un investissement).
- Le site InvestNet avec 800 entreprises, 200 investisseurs et 10 levées de fonds. Différence avec Capital PME ? Visiblement, plutôt pour les levées de fond via le capital risque.

Une question a été posée sur le ratio de fonds propres demandé pour obtenir une avance remboursable. Les taux élevés que j'avais évoqués dans **cet article** semblent anormaux. Pas de réponse de l'équipe Oséo qui ne savait pas trop. En aparté, il semblerait que les ratios de fonds propres dont j'avais fait état étaient anormalement élevés (1 à 5 voire 1 à 6).

*Ce que l'on ne dit pas* : qu'Oséo est plus contraint budgétairement en Ile de France que dans les régions, d'où l'astuce consistant à installer un (petit) bout de la R&D en région, où il est bien plus facile d'obtenir les aides Oséo. Que le pouvoir au sein d'Oséo a été pris par la branche "banque" qui ajoute une lourdeur de plus aux process d'allocation de prêts. Qu'Oséo est en train de se détourner des startups pour se focaliser sur les "gazelles", et en réalité, de soutenir à bout de bras les PME qui sont loin d'être des gazelles, dans le cadre du plan de relance.

## **Business angels et TEPA – ISF**

Trois intervenants ont couvert ce sujet : Vanina Paoli-Gagin (avocate, conseillère du sénateur de l'Aube Philippe Adnot à l'origine de certaines dispositions de la loi TEPA), Annabelle Thieffine, avocate chez PMR et Jeremy Oinino, DG de la Holding Cap ISF.

On y apprenait notamment le rôle des holding ISF dans lesquelles un assujetti à l'ISF peut investir et bénéficier de la même exonération d'ISF (75%) que pour un investissement en direct, plus risqué. A noter que l'exonération d'ISF s'applique pour un investissement dans n'importe quel pays de l'Union Européenne. Donc, vous pouvez investir dans une startup danoise, anglaise, espagnole et même roumaine et bénéficier de cette même déduction ! Cela doit être cependant rare.

J'ai aussi mieux compris la notion des "plafonds des minimis", ces règles européennes qui définissent le plafond des aides que le secteur public d'un pays peut accorder aux entreprises sans avoir à se justifier devant la Direction de la Concurrence de la Commission Européenne. Le plafond est de 200K€ sur trois ans sur une entreprise donnée sur 2006-2008 et de 500K€ sur la période 2008-2010 (cf explication [ici](#)) pour les aides fiscales dont le CIR. Il est de 2,5m€ pour les investissements dans les PME donnant droit à une exonération d'ISF (FCPI, Fonds ISF et investissements directs de business angels), une règle qui a du être créée spécifiquement pour la France et qui montre qu'il y a donc du mou pour relever le plafond d'exonération aujourd'hui de 50 K€ et qui pourrait bien monter à 100K€.

En tout cas, la chasse aux business angels est ouverte jusqu'au 15 juin prochain.

*Ce que l'on ne dit pas* : que la progressivité du risque dans ces divers investissements n'est pas prise en compte par le législateur car il n'y a pas d'avantage à investir en direct par rapport à un investissement dans une holding ISF. Qu'il est bien difficile de trouver les chiffres réels de l'impact de cette loi sur les investissements directs de business angels, et par industrie. Et que toute cette mécanique compliquée est une manière de supprimer discrètement l'ISF sans le supprimer l'ISF complètement, ce qui serait trop lourde de symboles politiquement surtout en ce moment.

## Levée de fonds

Jean-Denis Cornillot d'Acta Finance est toujours aussi pédagogue dans sa description du processus de la levée de fonds. Il prêche pour sa paroisse, évidemment, mais c'est plein de bon sens.

Le leveur est indispensable pour gagner du temps, pour bien cibler sa recherche, éviter de se décrédibiliser en inondant le marché avec sa recherche de fonds et aussi éviter les escrocs. Une solution qui permet d'éviter les déboires évoqués au **sujet des FCPI indéliçats**. Mais il y a-t-il des leveurs indéliçats ? Yo no se.

Dans une rencontre avec un VC, la première impression est la bonne... ou la mauvaise. Difficile de revenir dessus. L'entrepreneur doit savoir écouter et réagir pendant la première réunion, ne pas être obtus, faire preuve de souplesse tout en étant assertif. Un bel exercice d'équilibre pour le gars passionné par son projet. Le VC se demande: "*est-ce que je vais apprécier de travailler avec ce gars pendant plus de cinq ans, et notamment dans les situations difficiles*". Il mesure la capacité de résistance avec des questions déstabilisantes. Par pour le plaisir, mais pour valider ce point.

Dans le pitch, il ne faut pas être technique et aller droit au but : votre truc sert à quoi, pour qui, quelle valeur apporte-t-il, à quel prix, comment il se différencie par rapport à la concurrence, quel est le marché. C'est plus un plan marketing qui est demandé qu'autre chose. Il faut se mettre dans la peau du VC qui voit passer des centaines de dossiers et n'a pas beaucoup de temps, mais a tout de même une connaissance probable de votre marché.

Jean-Denis recommande de ne pas aller seul à la présentation et à la négociation. Sous entendu, sans leveur.

Mais aussi/ou, avec un business angel, un coach ou un mentor expérimenté, qui même s'il sera silencieux pourra aider à débriefer. Et d'ailleurs, un bon projet n'est pas préparé seul.

Il rappelle que les fonds durent environ 10 ans : les deux premières années pour l'investissement, 4 à 6 ans pour la maturation des entreprises, et 1-2 ans pour gérer la sortie. Sachant que les grands VCs gèrent plusieurs fonds en parallèle à des stades différents, tout du moins lorsque l'économie est stable.

Le VC dit souvent au leueur "je ne le sens pas". Il faut alors laisser tomber, surtout quand on sait que le partner doit présenter ensuite le projet à ses collègues et doit obtenir l'unanimité du comité d'investissement de son fond pour rentrer dans le capital de la startup. Jean-Denis recommande aux entrepreneurs de faire aussi leur "due diligence" sur les investisseurs potentiels. Quelle est leur réputation sur le marché ?

Pour le fonctionnement d'un leueur : un "retainer" est payé au démarrage (part fixe de sa rémunération) et ensuite, le variable qui est un % de l'investissement obtenu et correspond généralement à plus de 90% de la rémunération du leueur. Dans le process, il faut compter 8% à 10% de la levée pour payer les intermédiaires : leueurs, avocats, commissaires aux comptes. C'est l'entreprise qui paye tout après la levée.

*Ce que l'on ne dit pas* : les VCs verront plus facilement un projet recommandé par une connaissance commune, qui les rassurera. C'est classique dans les affaires ! De nombreux VCs sont en mode "gel d'investissements" et se focalisent sur leur portefeuille existant. Par ailleurs, ils se plaignent, comme les business angels, de la médiocrité de nombreux dossiers. Les entrepreneurs en herbe sont en général mal accompagnés et ne font pas assez de "qualité" (des business plans, des supports de présentation, des démonstrations, de la clarté de leur discours).

### **Centre Francilien de l'Innovation**

Je découvre la création de cet organisme qui regroupe maintenant les CRITT de l'Île de France, avec une cinquantaine de personnes. Les CRITT sont des associations liées aux régions qui apportent diverses aides aux startups. Notamment des aides financières non focalisées sur la R&D, ce qui est de fort bon aloi.

*Ce que l'on ne dit pas* : le doublon de structure que les CRITT génèrent par rapport à Oséo et aux incubateurs, sans compter les CCI.

### **Crédit Impôt Recherche**

Beaucoup de temps passé là dessus dans deux interventions qui rappellent la définition stricte de ce qui peut être remboursé par le CIR : de la recherche fondamentale ou appliquée, et pas la création de produits. Et elle doit être réalisée par des ingénieurs ou chercheurs BAC+5 minimum. Professeurs Tournesol autodidactes s'abstenir ! Les grandes entreprises profitent aussi du CIR lorsqu'elles sous-traitent de la recherche à des laboratoires (qui compte double dans leur exonération) et à des startups.



Explications du rescrit qui est une demande d'avis préalable de l'administration fiscale. Il y a maintenant un remboursement anticipé du CIR qui a l'air très rapide (un mois).

Le CIR est devenu le principal outil budgétaire de l'Etat pour encourager l'innovation avec 3,5md€ en 2008 !

*Ce que l'on ne dit pas* : que le **guide du CIR** du Ministère de la Recherche n'est pas à jour (2008), que tout le monde truande le système en maquillant de la création de produit (développement) en recherche, que les grandes entreprises trustent la majeure partie du CIR, et que les startups en général ne sont pas là pour faire de la recherche, mais des produits et les vendre. Le CIR est un monstre qui aide surtout les grandes entreprises mais c'est un contresens complet pour les startups, surtout dans le numérique et l'immatériel. Le CIR peut avoir un sens pour les entreprises de biotech qui travaillent sur des cycles longs de R&D. Sans compter le fait que la complexité du système a fait germer des sociétés de conseil spécialisées pour aider les entreprises, surtout grandes, à optimiser leur CIR et à éviter l'impact négatif d'un contrôle fiscal trop tâtilon. Elles captent aux alentours de 20% des CIR obtenus, parfois de manière récurrente. Une belle perte en ligne pour le dispositif ! Les milliards de "dépenses fiscales" du CIR permettent certes d'afficher des taux plus élevés de R&D par rapport au PNB. Mais ils feraient mieux d'être injectés dans la recherche publique directement, ou sous forme de contrats de recherche du public vers le privé comme c'est le cas aux USA. Et une petite réallocation du CIR vers des aides directes aux startups couvrant l'ensemble des coûts de l'innovation serait bien plus efficace pour les faire grandir (cf la proposition de **Crédit Impôt Innovation du Comité Richelieu**).

## Recrutement

**Présentation** de Jacques Froissant d'Altaïde qui rappelle à juste titre que ce sont les hommes qui font avant tout le succès d'une startup. Il y décrit les précautions et méthodes pour recruter dans une startup. A noter qu'il faut faire une annonce ANPE pour pouvoir ensuite recruter un étranger qui aura besoin d'une carte de séjour. Il recommande d'embaucher un "office manager" à partir d'une douzaine de personnes pour la logistique et la finance. Jacques recommande aussi de ne payer les recruteurs qu'au fixe (pas un % du salaire de la personne à recruter), et avec un tout petit acompte. Il insiste sur l'importance des réseaux sociaux pour le recrutement.

*Ce que l'on ne dit pas* : les jeunes veulent entreprendre, mais pas forcément comme salariés de startups !

## Marketing

Les startups sont en général nulles dans le domaine. Mais ce n'est pas une science exacte. Il faut accepter l'incertitude, et en même temps rationaliser son approche, surtout pour cibler un marché avec l'offre adéquate. Les chercheurs qui s'y lancent finissent par apprécier l'exercice, tout du moins du marketing stratégique.

Séverine Herlin de la société de conseil marketing **Vianoveo** basée à Sophie Antipolis nous a présenté la **méthode ISMA360** (Innovation Systemic Marketing Analysis). Intéressante et qui relève beaucoup du bon sens marketing. Créée en 2004 par Dominique Vian, professeur au CERAM, la méthode s'applique surtout aux entrepreneurs qui ont une solution technique et cherchent le problème à résoudre et les clients avec. On part de l'invention ou du paradigme, puis on définit le domaine de l'innovation, puis les besoins, les demandeurs et les solutions existantes. On en déduit les fonctions et les applications à créer, les offres, les utilisateurs. En parallèle, on structure la chaîne de valeur et l'intégration des éléments externes (régulations, influenceurs, etc). Cela se termine par une segmentation des clients, la définition des couples produits/marchés et du modèle économique. Et enfin, par un plan marketing opérationnel.

Séverine Herlin recommande aux entrepreneurs de ne pas entièrement sous-traiter les études de marché à des tiers et d'en maîtriser le pilotage.

*Ce que l'on ne dit pas* : la méthodologie ISMA360° ne semble pas couvrir la notion d'écosystème et de plateforme extensible, critique dans le numérique, ni l'industrialisation de l'offre, la répartition produit / service, quel services pour les tiers, et l'impact de tout cela sur le produit. La méthode ne couvre pas non plus les aspects opérationnels du marketing: viral/buzz, communication, relations presse et influenceurs, etc. Et il n'y avait quasiment rien sur l'international dans ce workshop. Il se dit qu'il est trop tôt pour parler d'international, mais intégrer cette dimension tôt dans la vie de l'entreprise me semble nécessaire. Ne serait-ce que pour éviter des erreurs coûteuses sur le moyen terme côté produit.

Prochain et dernier épisode : quelques une des startups intéressantes (dans le numérique) vue sur les trois journées.

Cet article a été publié le 10 avril 2009 et édité en PDF le 22 décembre 2021.  
(cc) Olivier Ezratty – “Opinions Libres” – <https://www.oezratty.net>