

Guide pratique

#Financement #Start-Up

5 dispositifs publics à ne pas manquer

KPMG Pulse
au rythme de votre business.



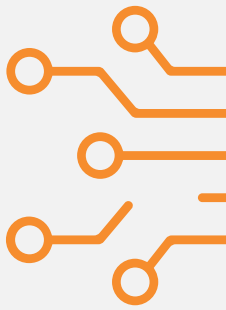
Quels que soient l'originalité de votre innovation et son potentiel de succès, la problématique du financement est un enjeu clé dans le succès de votre start-up.

D'autant que la plupart du temps, plusieurs mois voire plusieurs années peuvent s'écouler avant que votre produit ou votre service ne soit proposé sur le marché.

Pour compléter votre apport personnel, un prêt bancaire ou les contributions d'investisseurs privés, les dispositifs d'aides publiques se sont multipliés au cours des dernières années.

**Quels sont les principaux ?
Comment en bénéficier ?
À quel stade de votre développement ?**

Les
partenaires
conseil
KPMG
vous éclairent



1 La Bourse French Tech

Délivrée par la Banque Publique d'Investissement, cette bourse vise à soutenir les entreprises innovantes avec un fort potentiel de croissance. L'innovation n'est pas obligatoirement technologique.

Elle peut en effet concerner de nouveaux usages, procédés et même de nouveaux services.

Plafonnée à
30 000 €,
la Bourse French Tech
peut atteindre jusqu'à
45 000 €
pour certaines innovations
de rupture technologique

Elle s'adresse aux entreprises en cours de création ou ayant moins d'un an d'existence (et moins de 50 salariés). Elle peut être accordée aux entrepreneurs individuels, parrainés par une structure d'accompagnement (incubateur, accélérateur).

Cette subvention est destinée à couvrir jusqu'à 70 % **des frais des dépenses engagées pour la maturation et la validation technique et économique d'un projet**. Un périmètre assez large qui peut englober des frais de personnels, de formations, l'achat de matériel lié à l'étude de faisabilité mais aussi des achats externes (conseils, études de marché etc.).

Bpifrance en bref.

Détenue par l'État français, la Caisse des dépôts et des souscripteurs privés, **Bpifrance** est une banque publique d'investissement créée en 2013. Sa mission est de soutenir la création et le développement des entreprises innovantes et plus largement des TPE et PME dans tous les secteurs d'activité. Ses principaux leviers de soutien prennent la forme de prêts ou de garanties de prêts. Elle peut toutefois investir directement dans les entreprises.

2 Le prêt innovation Bpifrance



Ce prêt a pour but de financer **le lancement industriel et commercial d'une innovation** en France ou à l'étranger. Le capital mis à disposition doit être consacré aux dépenses immatérielles engagées (recrutement de commerciaux, communication...).

Accordé aux entreprises de plus de 3 ans développant un nouveau produit, procédé ou service, ce prêt à taux bonifié est remboursable en 7 ans avec un différé d'amortissement de 24 mois.

Avantage non négligeable : aucune garantie sur les actifs de l'entreprise ou le patrimoine du dirigeant n'est exigée.

Son montant peut
varier de
50 000 €
à **5 millions d'€**

3 Le prêt d'amorçage investissement Bpifrance



Les petites entreprises (moins de 50 salariés, moins de 10 millions de chiffres d'affaires) bénéficiant d'un soutien public à l'innovation (**Bpifrance**, concours d'innovation i-Lab, aide à un projet de recherche), depuis au moins 2 ans, peuvent prétendre à un prêt d'amorçage à conditions avantageuses de la part de **Bpifrance**.

Ce dispositif de financement complémentaire a été imaginé pour renforcer la trésorerie et la structure financière des jeunes entreprises. Un préalable incontournable quand il s'agit de demander un prêt bancaire ou de convaincre des investisseurs privés dans le cadre d'une levée de fonds.

Ce prêt d'amorçage peut représenter de
100 000 €
à **500 000 €**

4 Les prêts d'honneur du Réseau Entreprendre



Ces prêts d'honneur peuvent atteindre jusqu'à
50 000 €

Implanté dans toute la France, le Réseau Entreprendre est une association reconnue d'utilité publique réunissant près de 15 000 dirigeants. Ces entrepreneurs accompagnent bénévolement des créateurs et repreneurs d'entreprise. Ce soutien peut prendre la forme d'un prêt d'honneur, généralement à taux zéro, et est attribué sur 5 ans.

Accordé au dirigeant à titre personnel, sans exigence de garanties, le prêt d'honneur lui permet de compléter son apport personnel et de faciliter l'obtention d'un prêt bancaire.

5 Les dispositifs d'aides des collectivités territoriales



Ces dispositifs peuvent atteindre jusqu'à
500 000 €

Soucieux de leur développement économique, les régions multiplient les dispositifs d'aides en faveur des entreprises qui innovent... et créent de l'emploi. On en dénombre plusieurs milliers.

Ce soutien peut prendre différentes formes (subvention, prêt, garantie de prêt) et intervenir à toutes les phases de développement de la start-up : R&D, faisabilité, prototypage.

Ces aides sont combinables avec celles de **Bpifrance**.

Quelles démarches entreprendre pour obtenir ces aides ?

Le dirigeant de start-up peut s'adresser directement aux organismes attribuant ces aides.

Toutefois, il est recommandé de vous faire accompagner dans cette démarche :

1. pour identifier les dispositifs auxquels vous êtes éligible parmi les 4 500 aides en place.
2. pour solliciter ces aides dans le bon ordre, certaines d'entre elles étant interdépendantes.
3. pour la constitution des dossiers, souvent complexes et spécifiques à chaque aide.



Interview réalisée en Décembre 2019.

**Gwenola Corbel
Elsener,**
*Manager Conseils
chez KPMG*

“ Comment KPMG vous accompagne pour optimiser votre financement? ”

La première étape de notre accompagnement consiste à bien comprendre le projet de la start-up et le cas échéant à challenger la stratégie pressentie. Il ne s'agit pas d'ingérence mais simplement d'aider le dirigeant à prendre de la hauteur sur son projet et de partager avec lui l'expérience que nous avons acquise auprès de centaines d'entreprises de son domaine.

Nous travaillons ensuite à la formalisation d'un **business plan**, la traduction financière de la stratégie, qui permet d'identifier les besoins spécifiques de financement.

Nous accompagnons également le dirigeant dans la rédaction de son **pitch**, c'est-à-dire le document de présentation du projet. Ce pitch, indissociable du Business Plan pour

solliciter des aides ou lever des fonds auprès d'investisseurs, aborde de façon synthétique le contexte et les enjeux du marché, la solution apportée par la start-up, le produit et le service développé, sa mise en œuvre, sa roadmap et son équipe.

C'est à ce stade que nous sommes en capacité d'orienter le dirigeant vers les dispositifs les plus adaptés à ses besoins. Sur la base des éléments établis ensemble, il peut alors monter son ou ses dossiers, seul, ou avec le soutien de nos équipes spécialisées. Au-delà des aides, nous pouvons également nous appuyer sur nos partenaires conseil fiscalistes pour lui permettre de bénéficier des exonérations d'impôts comme le Crédit Impôt Recherche ou le Crédit Impôt Innovation ou l'obtention du statut de Jeune Entreprise Innovante.

Vient ensuite la phase de **levée de fonds**, correspondant à une recherche de financements plus conséquents, qui vont venir soutenir la croissance de l'entreprise. En complément de nos savoir-faire en ingénierie financière et de nos modules de coaching à la présentation de pitch, l'une de nos grandes forces est notre capacité à mettre les dirigeants en contact avec les investisseurs. À l'échelle régionale, KPMG a en effet des relations étroites avec les business angels et différents fonds d'investissements familiaux, corporate ou institutionnels. Et pour les projets de plus grande envergure, les partenaires conseil de KPMG Corporate Finance peuvent prendre le relais au niveau national.



Interview réalisée en Janvier 2020.

Cédric Bache,
*dirigeant-fondateur
de la start-up Vitibot*

Retour d'expérience

Témoignage de Cédric Bache,
dirigeant-fondateur de la start-up
Vitibot, basée à Reims, qui conçoit
et produit des robots viticoles
autonomes qui révolutionnent
le travail de la vigne.

Quelles ont été les différentes
étapes de financement de votre
entreprise ?

Pendant notre première année d'activité, nous nous sommes autofinancés à hauteur de 250 000 euros. Une somme très importante pour nous mais insuffisante pour continuer l'aventure.

|| Il y a un monde entre l'ingénierie robotique et l'ingénierie financière. ||

En 2018, nous avons donc fait le choix de procéder à une première levée de fonds de 3 millions d'euros auprès d'investisseurs privés et de la BPI. Le temps de finaliser cette opération, nous avons bénéficié d'un prêt d'amorçage de la BPI en complément d'un prêt bancaire à court terme, représentant chacun 100 000 euros.

Avez-vous été accompagnés pour cette levée de fonds ?

Je suis ingénieur de formation et mon père, avec qui j'ai créé l'entreprise, est viticulteur. Nous sommes donc plutôt des techniciens, sans expérience des levées de fonds. Il y a un monde entre l'ingénierie robotique et l'ingénierie financière. Nous nous sommes donc appuyés sur l'expertise de KPMG. Concrètement, notre interlocuteur, un expert du financement des start-up, nous a accompagné dans la formalisation de notre business plan, la mise en contact avec différents investisseurs, la présentation de notre dossier, et globalement, dans toutes les étapes jusqu'à la signature des investissements. Notre partenaire KPMG est toujours présent à nos

côtés pour travailler sur notre business plan et les prévisions de trésorerie. Autant d'éléments indispensables pour construire notre stratégie de développement et la partager avec nos actionnaires.

Pourquoi ce choix de KPMG Pulse ?

En 2016, une fois le projet technologique abouti, nous avons rencontré plusieurs cabinets afin de choisir un partenaire capable de nous accompagner sur la création de l'entreprise (forme juridique, rédaction et dépôt des statuts...). C'est à cette occasion que nous avons fait la connaissance de l'équipe de partenaires conseil KPMG de Châlons-en-Champagne. C'est justement cette notion d'équipe qui nous a séduits puisque nous avions face à nous, ou plutôt à nos côtés, tous les spécialistes dont l'entreprise avait besoin pour se lancer et se développer : un expert juridique, un expert financier mais aussi une experte de la gestion sociale. Aujourd'hui encore, en fonction de nos besoins, nous savons à qui nous adresser pour obtenir des réponses rapides et fiables.

KPMG Pulse
au rythme de votre business.



L'accompagnement KPMG c'est :



+ de 1000 start-up

accompagnées par les partenaires conseils
KPMG, partout en France.

Ils interviennent au quotidien sur l'ensemble
de la chaîne de valeur : levée de fonds, recherche
de financements publics, gestion de la paie, etc.



Pour contacter un partenaire conseil

www.kpmg-pulse.fr

Les informations contenues dans ce document sont d'ordre général et ne sont pas destinées à traiter les particularités d'une personne ou d'une entité. Bien que nous fassions tout notre possible pour fournir des informations exactes et appropriées, nous ne pouvons garantir que ces informations seront toujours exactes à une date ultérieure. Elles ne peuvent ni ne doivent servir de support à des décisions sans validation par les professionnels ad hoc. KPMG S.A. est le membre français du réseau KPMG International constitué de cabinets indépendants adhérents de KPMG International Cooperative, une entité de droit suisse (« KPMG International »). KPMG International ne propose pas de services aux clients. Aucun cabinet membre n'a le droit d'engager KPMG International ou les autres cabinets membres vis-à-vis des tiers. KPMG International n'a le droit d'engager aucun cabinet membre. Support consultable en ligne sur le site kpmg-pulse.fr pour une utilisation strictement digitale.