Le guide

du financement des start-ups

LET'S GO!

SCHOOLAB & Fintt

SCHOOLAB & Fintt

Incubateur Schoolab : créer, développer ou accélérer sa Startup

180
Startups
accompagnées/an

300
Coachs et experts au sein
de notre communauté

55
NPS
pour nos programmes

Starter est un programme 100% digital qui accompagne les entrepreneurs à passer d'un MVP à un Business durable, avec un vrai product-market-fit.

L'option Starter Fundraising vous permet d'être accompagné.e dans votre levée de fonds et rencontrer des investisseurs.

DÉCOUVRIR

Le business plan des startups

Fintt

Des heures de travail économisées	Pas besoin de connaissances financières	Des metrics adaptées à votre business model

SaaS Marketplace eCommerce Transactionnel App-mobile Web3

Modélisez gratuitement vos revenus

SCHOOLAB & Fintt

Sommaire

Partie 1.
Comment trouver les financements adaptés à son besoin ?

- Love Money
- Organismes publics et associatifs
- Banques
- BA
- VC
- Crowdfunding

Partie 2.
Les éléments indispensables pour construire son dossier

- Problème
- Solution
- Marché
- Business Model
- Valeur ajoutée
- Team
- Besoin

Partie 3.
Tout savoir sur le prévisionnel financier

- Les revenus : nombre de clients, acquisitions, CA.
- Les coûts : équipe et prestataires, coûts fixes et financements.
- Les tableaux : P&L et cash-flow.

Découvrez les meilleurs conseils et informations pour financer votre startup.

Bienvenue sur notre formation adressée aux entrepreneurs qui veulent atteindre des sommets.

Au Schoolab on a accompagné plus de 850 entrepreneurs depuis 2015, des étudiants aux cadres, de la FinTech à la FoodTech, de la France au Vietnam. Il y a une mission qui nous guide depuis le début : délivrer un maximum de valeur aux entrepreneurs. 😍

On a donc réuni 7 ans de conseils, astuces et nos meilleurs outils dans une série de livres blancs pour vous aider à développer votre business !

LET'S GO!

SCHOOLAB

01

Trouver les financements adaptés à son besoin.

Introduction

Financer votre entreprise est une étape importante pour le développement de votre activité. En fonction de l'ancienneté de votre entreprise, de votre besoin ou de votre activité, les sources de financement peuvent se multiplier.

Nous allons faire un petit tour d'horizon pour trouver le financement le plus adapté à votre besoin.

Evidemment, la première source de financement de votre entreprise est votre capital. Plus vous investirez de l'argent personnellement, plus le financeur en face de vous sera rassuré sur votre engagement dans votre projet.

Love Money	Organismes publics	Banques
Business Angels	Fonds d'investissement	Crowdfunding

SCHOOLAB & Fintt

Love Money

Le love money correspond à l'argent que vos proches, vos amis, votre famille vont vous prêter pour financer votre activité.

Généralement, il est utilisé lors du démarrage de votre entreprise. L'argent prêté vous sert à constituer vos capitaux propres et financer vos premiers besoins.

Le love money vous engage donc auprès de vos proches qui vous ont prêté de l'argent et qui attendent un remboursement. C'est une certaine responsabilité !

Ensuite, l'une des problématiques majeures du love money est le montant récolté. Généralement, les investissements peuvent aller de quelques centaines à quelques milliers d'euros. Cela peut être insuffisant si votre besoin initial est important.

Le love money est donc idéal pour démarrer votre activité et financer vos premiers besoins. Il peut également être utile en complément de certains financements car il viendra renforcer vos fonds propres. Il vous engage par contre auprès de vos proches et est souvent limité en termes de montant.

SCHOOLAB & Fintt

Organismes publics

Si vous n'avez pas récolté assez de fonds pour le lancement de votre activité, vous pouvez vous tourner vers des associations et institutions qui vous facilitent l'accès à des financements (BPI, ADIE, Réseau Entreprendre, etc).

Leur aide intervient généralement sous la forme de prêts d'honneur ou de subventions.

Un prêt d'honneur est un prêt qui vous est accordé à vous-même en tant que dirigeant et non à votre entreprise directement. Il est très utile pour obtenir un financement plus important dans une banque.

Ces types de financements sont de très bons moyens pour financer votre activité sans capital. Ils vous permettent également de tester la fiabilité de votre projet puisqu'ils sont examinés par un jury. Toutefois, ils sont souvent couplés à un financement bancaire (ils viennent finalement pour constituer vos fonds propres et obtenir un financement plus important) et certains critères doivent être respectés pour en bénéficier.

Banques

Certainement la source de financement la plus classique !

La banque peut vous accompagner dans le démarrage de votre activité mais également dans son développement.

Une chose essentielle est à comprendre : les banques sont là pour financer vos investissements et votre BFR (vos décalages de trésorerie autrement dit). Elles ne sont pas là pour financer votre croissance.

Les investissements sont financés par des prêts à moyen et long terme alors que le BFR est financé par des financements à court terme (découvert, affacturage, etc). N'allez donc pas demander à votre banquier de financer vos stocks sur 10 ans.

La banque intervient dans le financement des entreprises à n'importe quel moment de leur existence, mais également sur la gestion de vos flux. Elles sont donc de véritables partenaires et sont incontournables. Tout cela a évidemment un coût et des conditions importantes peuvent être exigées pour certains financements (l'apport notamment).

SCHOOLAB & Fintt

Business Angels

Le business angels (également appelé BA) est une personne physique qui intervient généralement dans les premières années de la vie de votre entreprise et vient financer vos besoins avec son propre capital.

Il s'agit généralement d'entrepreneurs ou de cadres expérimentés ayant un peu de liquidité et souhaitant accompagner des entrepreneurs dans le lancement de leur activité.

Au-delà de son apport financier, un business angel peut faire gagner en crédibilité votre projet et vous faire bénéficier de conseils en raison de son expérience.

Mais cela a un coût important, supérieur à un financement bancaire, et la relation humaine est très importante. Réfléchissez donc bien à votre besoin avant de vous engager.

Fonds d'investissement

Nous disions précédemment que le rôle des banques n'était pas de financer la croissance. C'est justement le rôle des fonds d'investissement et de la fameuse levée de fonds.

Ces investisseurs vont vous accompagner dans la croissance de votre entreprise en contrepartie de parts dans votre capital. Ils peuvent intervenir à des étapes différentes de la vie de votre entreprise (Seed ➡ Serie A ➡ Serie B, etc).

En injectant de l'argent dans votre entreprise, ils vont vous permettre d'embaucher de nouvelles personnes, de perfectionner vos processus ou de développer votre produit. Au-delà de l'aspect financier, des membres du fonds intégreront votre board (vos instances de décisions dans votre entreprise) pour vous accompagner dans votre stratégie.

Les fonds d'investissement peuvent être un véritable tremplin pour votre entreprise et vous permettre de passer à la vitesse supérieure avec l'argent investi et l'accompagnement stratégique. Toutefois, la contrepartie est lourde : vous diluez vos parts dans votre société. Il est donc très important de bien identifier votre besoin et comprendre les conséquences lorsque l'on s'engage.

Crowdfunding

Voilà une source de financement qui fait de plus en plus parler d'elle.

Le Crowdfunding (ou financement participatif) est un mode de financement alternatif qui vous permet de financer votre projet par la "foule". Tout cela se passe via des plateformes en ligne et tous les types de projets sont finançables.

Il existe différents types de financements participatifs :
le don, le prêt ou encore l'investissement.

Quelques exemples de plateformes de crowdfunding :
wiseed, ulule, kisskissbankbank, etc.

Cette source de financement est idéale si vous ne souhaitez pas passer par les chemins de financement plus traditionnels. C'est également un excellent moyen de tester son produit et de le faire connaître auprès de son marché. Le coût peut toutefois être important en fonction de la commission prise par la plateforme et vous n'êtes pas certain de récolter les fonds nécessaires à votre projet.

SCHOOLAB

02 Construire son dossier de financement

CONSTRUIRE SON DOSSIER DE FINANCEMENT

- Introduction
- Problème
- Solution
- Marché
- Business model
- Valeur ajoutée
- Team
- Besoin

Introduction

Bien préparer votre demande à l'aide d'un dossier vous permettra de mettre toutes les chances de votre côté pour obtenir votre financement et gagner en crédibilité auprès de vos partenaires financiers.

Il vous permettra également un gain de temps considérable dans son obtention.

Vous passerez peut-être un peu de temps à le rédiger, mais vous ne multiplierez pas les allers-retours par la suite car votre financeur a besoin de plus d'éléments.

Un dossier de financement peut avoir différentes trames selon le besoin et l'interlocuteur. Un banquier n'aura pas forcément les mêmes critères et les mêmes attentes qu'un investisseur.

Le financement d'une création d'entreprise ne mettra pas en avant les mêmes éléments que le financement d'un investissement.

Toutefois, de nombreux éléments communs se retrouvent dans chacune de ces trames. Il est alors possible d'obtenir un dossier de financement complet en y intégrant les parties suivantes.

Les 7 étapes indispensables d'un bon dossier

1 Problème

Un problème simple, auquel on peut s'identifier, et non résolu pour une bonne raison.

Exemple :

Le prix est une préoccupation importante pour les voyageurs + Les hôtels vous laissent déconnectés de la culture locale + il n'y a aucun moyen de réserver auprès d'un local.

2 Solution

Une solution simple, différente de ce que les autres proposent et qui résout réellement le problème + démo du produit

Exemple :

Une plateforme web où les utilisateurs peuvent louer des espaces aux voyageurs pour : économiser de l'argent + gagner de l'argent + partager la culture.

Les 7 étapes indispensables d'un bon dossier

3 Marché

Excitez votre investisseur sur le potentiel, montrez qu'il y a de l'argent à gagner.

- Quelle est votre position par rapport aux concurrents ?
- Comment vous différenciez-vous ?

Exemple :

Couchsurfing : 660 000 utilisateurs
+ 2 milliards de voyages réservés par an.

4 Business Model

Expliquez votre business model, comment vous atteignez vos clients / stratégie d'adoption, quels indicateurs clés de performance vous suivez.

Exemple :

Nous prenons une commission de 10% sur toutes les réservations. Nous trouvons des clients par le biais d'événements, de partenariats, de Craigslist.

Les 7 étapes indispensables d'un bon dossier

5 Valeur ajoutée

Montrez pourquoi les clients s'adresseront à vous et non à votre concurrent.

Exemple :

- Premier sur le marché
- Incitation à l'accueil
- Liste unique
- Facilité d'utilisation ...

6 Team

- Histoire : Comment est venue l'idée, ce qu'on a vécu, lien vers une vidéo ou un podcast qu'on a enregistré
- Équipe : Mettez en avant vos profils, parcours et montrer toutes les tâches qu'on est fier d'avoir accompli les 6 derniers mois

Les 7 étapes indispensables d'un bon dossier

7 Besoin

- Combien avez-vous besoin de financement ?
- Quel(s) type(s) de dépenses ?
- Combien pensez-vous générer ?

Juste une vue d'ensemble mais dites ce que vous souhaitez et quel est le plan pour les mois à venir.

Exemple :

Nous recherchons 500K$ pour générer 80K voyages et donc 2M$ de revenus sur les 12 prochains mois.

SCHOOLAB

03 Prévisionnel financier

TOUT SAVOIR SUR LE PREVISIONNEL FINANCIER

Les revenus :
Nombre de clients, acquisitions, CA.

Les coûts :
Equipe et prestataires, coûts fixes et financements

Les tableaux :
P&L
Cash-flow.

On ne met pas en avant les mêmes chiffres et indicateurs selon son business model et le financement que l'on va chercher.

Les différents revenus

1

Nombre de clients

Expliquez l'évolution de votre nombre de clients selon vos différents services/produits.

On parle ici de nombre de clients, pas de revenus.

2

Acquisition

Comment se fait votre acquisition ? Marketing (Inbound, Ads), Sales ?

Estimez le coût de votre acquisition, vos taux de conversion et reliez cette partie à votre nombre de clients.

3

Chiffre d'affaires

Cette partie découle directement de votre nombre de clients.

Détaillez cette partie en fonction de vos différents services/produits.

Les différents coûts

1

Equipe et Prestataires

Certainement le coût le plus important lorsqu'une startup se développe : les salaires.

Quels sont vos prochains recrutements et sur quels postes ?

2

Coûts fixes

Il ne faut pas les oublier, car ils peuvent vite grimper !

Détaillez les différents coûts fixes qui font tourner votre activité : logiciels, comptable, avocat, etc.

3

Financements

Enfin, intégrez vos financements (obtenus et à venir) dans votre business plan.

Cela permet notamment de mesurer votre cash burn.

Le compte de résultat (P&L)

Le premier tableau indispensable de vos prévisions financières est le compte de résultat (le P&L en anglais, pour Profit & Loss).

Ce tableau se présente sous la forme d'un tableau synthétisant les produits et les charges de votre startup. Il met en avant les principaux indicateurs financiers de rentabilité. L'objectif est donc ici de démontrer dans quelle mesure vous serez rentable dans les années à venir.

L'objectif du P&L est de répondre à la question suivante :

"Est-ce que mon business va faire des bénéfices et à partir de quand ?".

Le compte de résultat (P&L)

Il y a 4 grands indicateurs à connaître pour comprendre votre compte de résultat :

Le chiffre d'affaires, qui correspond à vos ventes.

La marge brute, qui est une première indication de votre potentiel de croissance scalable et votre capacité à générer de la marge sur votre métier.

L'EBITDA, qui correspond à la rentabilité liée purement à votre activité.

Le résultat, qui correspond à votre rentabilité finale.

Cash-Flow

Le deuxième tableau à intégrer dans vos prévisions financières est le tableau de cash-flow.

La rentabilité et le cash-flow (ou flux de trésorerie) sont deux notions souvent confondues.

Pour faire simple, ces deux notions répondent à deux questions différentes.

> la rentabilité répond à la question “est-ce que je gagne de l’argent ?”
> la trésorerie répond à la question “est-ce que j’ai de l’argent ?”

La principale différence vient du fait que la rentabilité ne prend pas en compte l’argent que vous avez déjà sur votre compte, ou les financements que vous allez obtenir. Vous pouvez donc avoir de la trésorerie sans être rentable (si vous venez d’obtenir un financement par exemple). Vous pouvez aussi être rentable et ne pas avoir de trésorerie car vos clients vous paient trop en retard.

Cash-Flow

Votre tableau de cash-flow reprend le cash-in (l'argent qui rentre) et le cash-out (l'argent qui sort) sur trois grandes composantes :

Cash-flow operations, qui correspond au cash lié à votre activité.

Cash-flow financement, qui correspond au cash lié à vos financements.

Cash-flow investissement, qui correspond au cash lié à vos investissements.

Pour découvrir plus d'outils
ou recevoir du coaching
personnel sur sa start-up,
rejoins le programme Starter !

REJOINS LE PROGRAMME

SCHOOLAB

ENTREPRISE A MISSION