

Le nerf de la guerre

Les jeunes entrepreneurs toujours confrontés à l'épreuve de la première levée de fonds

L'Espace Entreprises de la Chambre de commerce accompagne les dossiers de création d'entreprise.

Pour se lancer dans l'entrepreneuriat, le concept de génie ne suffit plus. Le financement des premiers pas est primordial pour pouvoir développer la «petite affaire». Il n'est pas rare que l'épargne personnelle ne suffise pas à assurer la totalité de la dote de départ. Les banques constituent une étape obligatoire. Force est de constater toutefois qu'en marge de leur bénéfique contribution à l'économie nationale, les conditions d'attribution des prêts se sont durcies. La crise n'aidant en rien. Les institutions financières s'appuient pour statuer, par exemple, sur le modèle économique présenté par le prétendant, le risque inhérent au dossier et au profil du porteur de projet et, surtout, aux garanties présentées. Bref, il n'est pas aisé de décrocher une ligne de crédit. Cependant, il reste que la dite nouvelle économie qui émane des technologies de l'information propose de redécouvrir de nouvelles pistes. Les start-up par exemple s'appuient aujourd'hui sur des modèles de financement nouveaux qui permettent de lancer l'entreprise avec des moyens mesurés. Le travail à domicile permet dans un premier temps de sonder le marché et lancer l'affaire. A cela s'ajoute le coût (devenu modique) du matériel informatique. Vincent Hieff, responsable de l'Espace Entreprises de la Chambre de commerce, soutient avec assurance qu'«aujourd'hui, il convient d'être réactif pour lancer son affaire car



Semer, avant de pouvoir récolter...

l'économie est devenue plus moderne». Le financement représente une phase délicate et chronophage pour le créateur d'entreprise. Il convient «de ne pas baisser les bras», confie-t-il. Selon le responsable, «le financement participatif constitue aujourd'hui une nouvelle opportunité». A titre d'exemple, le film d'animation intitulé «Monsieur Hublot» a été financé en partie à l'aide du financement participatif (ou crowdfunding dans la langue de Shakespeare). «Il faut savoir se vendre», ajoute-t-il car le réseautage dans les milieux d'affaires (et également via les interfaces

informatiques) permet de lever des fonds et de rallier des investisseurs à la cause du porteur de projet.

Coaching et food trucks

Autre source de financement, les investisseurs privés constituent des pistes à ne pas négliger. «Le premier financeur du projet est une véritable aubaine car il permet de réaliser un réel effet levier sur les deniers à percevoir pour boucler le tour de table», avance Lucien Bechtold, conseiller au sein de la direction des services aux PME. Dans le cadre de ses missions, l'Espace Entreprises de l'organisme consulaire

met en avant, auprès du public, d'autres modes de financement souvent moins connus, comme la Société nationale de crédit et d'investissement. Cet établissement bancaire public spécialisé dans l'octroi de crédits et de prêts à moyen et long terme propose des conditions de taux et de garantie négociées.

Par ailleurs, la Mutualité de cautionnement et d'aide aux commerçants (MCAC) et la Mutualité des PME peuvent faciliter l'accès au financement bancaire des entreprises en se portant garantes auprès des établissements de crédit pour

une partie du prêt demandé dès lors que les garanties de l'entrepreneur s'avèrent insuffisantes. Les aides publiques, quant à elles, sont attribuées, sous conditions, aux entreprises déjà lancées. Par ailleurs, Vincent Hieff remarque que «les secteurs des technologies de l'information, des food trucks (horecsa), du service aux animaux, ainsi que le domaine du coaching représentent une partie non négligeable des dossiers traités au sein de l'Espace Entreprises». Les agents qui officient dans ce service reçoivent sur rendez-vous.

CHRISTOPHE COLPO