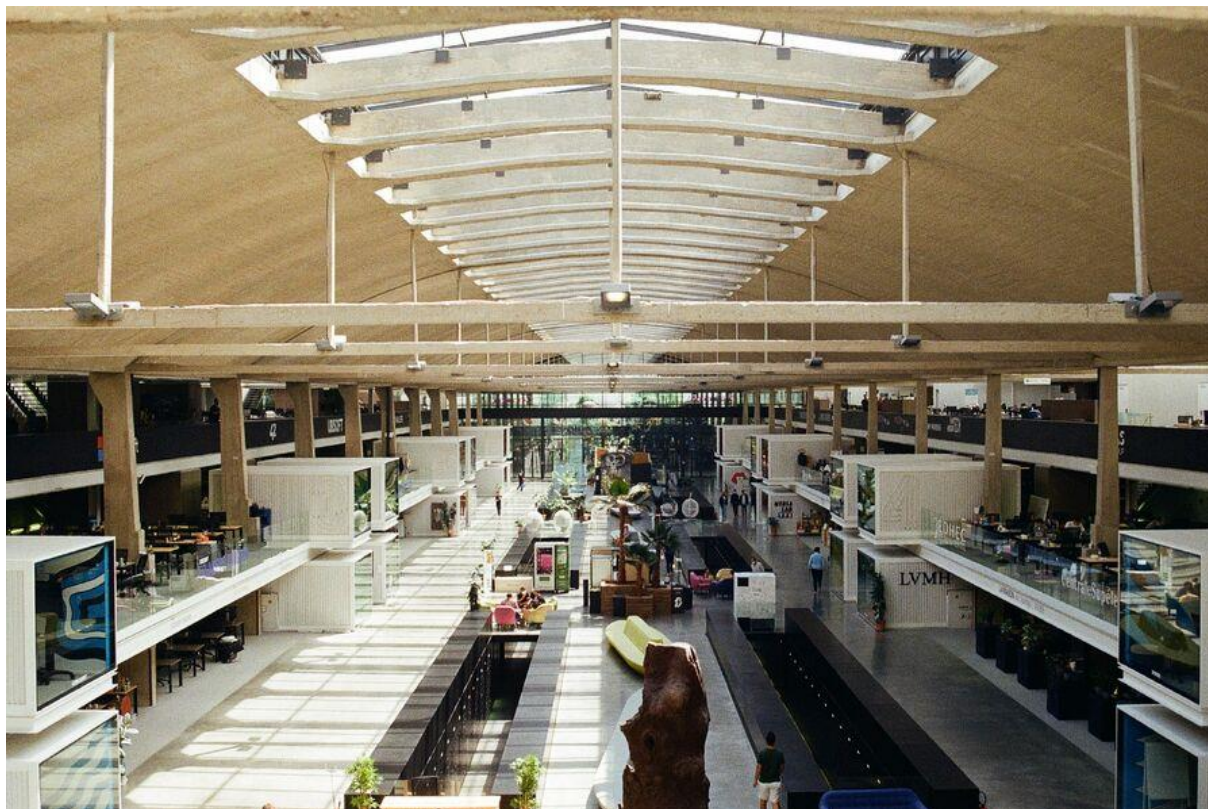


## [Série] Créer son entreprise en fin d'études, conseil n°4 : Trouver des financements

Levée de fonds, business plan, stratégie de développement : plusieurs étapes sont indispensables pour financer son entreprise sur le long terme.

Clément Le Foll



© Unsplash - Rames Quinerie

Son idée, Charles l'a immédiatement projetée. Diplômé de l'ESIEA, école d'ingénieur spécialisée dans le numérique, passionné d'entrepreneuriat, il cofonde en 2020 avec son camarade de promotion Ahmed la société LinkByCar. Cette plateforme compile les données issues des voitures connectées des constructeurs automobiles pour en déduire des prévisions comportementales pouvant profiter à de nombreux acteurs de la mobilité : entreprises d'assurance, de maintenance, de garantie ou d'entretien.

Alors que leur société est lancée depuis deux ans, le regard des deux associés se porte désormais sur une stratégie de développement, feuille de route prévisionnelle de leur entreprise telle qu'ils l'imaginent dans quelques années. « *Dans 5 ans, nous aimerions avoir au moins 5 à 10% du parc automobile français connecté sur notre solution, pour pouvoir ensuite la proposer de manière globalisée sur le marché français*, clarifie Charles. *Nous voulons également adapter notre plateforme pour qu'une API soit accessible clé en*

*main. Si demain quelqu'un veut se lancer dans le carsharing par exemple, nous lui donnons les briques de notre technologie et il pourra collecter sa propre data. »*

## Du business plan aux business angels

Si le duo voit aujourd'hui sur le long terme, c'est grâce à la réussite de levées de fonds, pour un total de 500 000 euros. Un passage obligé pour les néo-entrepreneurs qui n'ont pas assez d'argent pour développer leur idée. Charles et Ahmed ont ainsi trouvé cinq "business angels" (BA), qui financent le développement de leur entreprise et leur rémunération. Alors qu'ils ont rencontré pendant plusieurs semaines une quinzaine de business angels par l'entremise d'amis, ils ont pu les convaincre de l'avenir de LinkByCar. Pour maximiser les chances, ces BA ont été sélectionnés en fonction de leur "thèse d'investissement", qui détaille le type d'entreprises dans lesquelles ils investissent le plus. *« Nous avons récemment ouvert un Venture Capital dans notre entreprise, mais nous avons privilégié les business angels. Certes, un Venture Capital permet de rassurer, il simplifie les levées de fonds, car il a un réseau et a une force de frappe beaucoup plus importante qu'un business angel en termes de capitaux. Mais tu as aussi des comptes à lui rendre et cela peut être positif comme négatif. Si vous avez une vision différente, vous allez ramer à contre-courant »,* détaille Charles.

Ce développement financier passe également par l'établissement d'un business plan, qui pose les fondations de la stabilité financière de la société. Thomas Groell, fondateur de JIB, start-up qui développe des solutions connectées pour favoriser l'autonomie des personnes handicapées, admet avoir établi plusieurs dizaines de business plan avant d'aboutir à un document cohérent, deux ans après la création de JIB. En cause, des frais difficiles à estimer avec précision. *« Cela dépend des produits et des coûts du matériel, mais aussi par exemple des frais SAV... Les frais de structure (bureaux, frais d'agence, comptables) sont également compliqués à évaluer en amont. »*