

Développement

Les folles idées des "starts up" pour se financer sont-elles payantes ?

Une jeune entreprise vient de lancer un appel au gagnant de l'Euromillions pour lui demander de participer à son financement. L'initiative a eu le mérite de faire du bruit mais, en matière de levée de fonds, le culot est-il toujours payant ?

"Tu gardes les 162 millions et tu me donnes ce qui est après la virgule". Décontracté, l'appel vise le gagnant normand de l'Euromillions. Il émane de Frédéric Assemat, patron d'une "start up" qui édite Dress-Me, un site où les internautes partagent des conseils vestimentaires. L'ancien informaticien a créé un site destiné au nouveau millionnaire pour lui demander un prêt de 256 622 euros, la somme après la virgule sur le chèque de la Française des Jeux. L'initiative a surtout fait parler de l'entreprise, et convaincra peut-être des investisseurs potentiels.

Surprendre et convaincre

D'autres "start up" choisissent de mettre en oeuvre leur créativité pour lever des fonds. Hadri Choukri, qui fabrique des figurines personnalisables à l'effigie de sportifs, a choisi de surprendre : il offre une statuette représentant l'un de ses interlocuteurs. Pour l'instant, sa méthode a retenu l'attention d'un fonds d'investissement familial et d'un club de "business angels", ces personnes physiques qui investissent leur propre argent dans une entreprise innovante à fort potentiel.

Autre méthode : faire appel à des personnalités connues. Deux basketteurs, Boris Diaw et Ronny Turiaf, sont ainsi entrés au capital "d'Arrêts de jeu", un restaurant qui a reçu le soutien du réseau **Entreprendre** en Seine Saint-Denis. "Avoir une star au capital aide énormément", explique Patrick Henedouche, "business angel" à Paris. "La France est un pays traditionnel où compte la force des réseaux", justifie-t-il. L'investisseur conseille aussi : "si vous n'avez pas, ou peu de relations, il faut du culot ou des relais".

Le "crowdfunding" : une garantie dans certains cas

Et pour trouver ces relais, la formule proposée par les sites de financement participatif ou "crowdfunding" comme Ulule ou Wiseed séduit de plus en plus de jeunes entrepreneurs. Ces sites proposent aux internautes de miser sur un projet sur un principe proche de "mymajorcompany" qui produit des musiciens. Le fait d'avoir réussi à atteindre son objectif peut ensuite servir d'argument auprès d'actionnaires plus "classiques".

Pour le "business angel" Patrick Hannedouche "c'est une garantie supplémentaire" que d'avoir su convaincre un grand nombre de personnes. Un avis qui n'est pas forcément partagé parmi les spécialistes de l'investissement privé. Philippe Gluntz, président du réseau français des "business angels", estime au contraire que le "crowdfunding peut avoir un effet de repoussoir". Pour lui, "sept ou huit "business angels", sont déjà difficiles à gérer, cinquante investisseurs cela devient impossible". Surtout, ses membres préférant "de gros tickets", le type de projets concernés par ce nouveau mode de financement ne serait pas le même que pour son réseau. Le "crowdfunding" serait plutôt adapté pour monter un film par exemple.

Gare aux "buzz" qui font "flop"

Les investisseurs classiques seraient-ils frileux ? "La levée de fonds est un processus très normé", rappelle Patrick Hannedouche. Les investisseurs évaluent avant tout le projet lui-même et son modèle économique.

Le chef d'entreprise ajoute : "s'il y a de la communication au début mais pas les moyens pour assurer ensuite, le projet fera flop". Aussi, certaines initiatives de communication au lancement d'une entreprise, en particulier sur internet, peuvent se révéler contre-productives. Stéphane Boukris, qui s'était fait connaître pour avoir voulu distribuer de l'argent dans la rue afin de promouvoir son site Mailorama en 2009, le reconnaît lui-même : "certains investisseurs se sont détournés de moi". Ce dernier a beau assurer que sa crédibilité n'est pas atteinte, et qu'il a trouvé de nouveaux investisseurs, son "buzz" a bien refroidi d'anciens soutiens. Gare aux "coups" un peu trop bruyants donc, ils ne sont pas forcément payants. Pour le moment, en tous cas, le gagnant de l'Euromillions n'a pas répondu à l'appel de la start-up qui lui demandait près de 300.000 euros.

Marina Torre –La Tribune 19/10/2011, 17:18 |