



► 26 janvier 2015 - N°nc

PMIE & REGIONS

Lever des fonds demeure un parcours du combattant

Pour trouver des fonds et innover, les chefs d'entreprise doivent user de tous les leviers. Cinq d'entre eux témoignent.

PME innovante cherche argent frais. Si les dispositifs de financement ne manquent pas, les chefs d'entreprise doivent souvent se retrousser les manches pour les récolter. Témoignages.

● **CLÉMENT MOREAU, SCULPTEO**

« L'argent n'est pas facile à trouver, a fortiori pour notre entreprise qui a un modèle atypique. Nous sommes, depuis 2009, imprimeurs 3D : nous imprimons des objets en petite série, comme des boîtiers pour les particuliers et PME. Notre activité est hybride : nous faisons de la recherche et de la production industrielle. Nous ne sommes pas une start-up du Marais : il nous faut acheter des machines, trouver des locaux, comme une PME industrielle classique. Du coup, nous ne rentrons pas dans le moule, dans les référentiels et c'est deux fois plus compliqué pour trouver des financements. Beaucoup de fonds sont frileux. Nous avons réussi à lever 2 millions en 2012 grâce à XAnge Private Equity et des "business angels", mais nous avons retardé certains projets et achats, faute d'argent. Cela nous ralentit et



Clément Moreau, directeur général de **Sculpteo**, au Consumer Electronics Show à Las Vegas, en 2014. Photo dpa Picture-Alliance/AFP

c'est rageant car nos concurrents étrangers n'ont pas ce problème : les Américains lèvent 40 millions là où nous en levons 4. Les investisseurs de la Silicon Valley ont bien compris qu'il fallait investir dans le hardware ! Nous ne voulons pas nous expatrier, car créer des emplois en France est important. Mais c'est usant et chronophage. »

● **PIERRE-ÉTIENNE ROINAT, RECOMMERCE SOLUTIONS**

« Spécialistes de la téléphonie d'occasion, nous avons eu, dès

notre création en 2009, des besoins importants en matière de trésorerie et de financement. Il nous fallait des moyens pour racheter aux particuliers les téléphones d'occasion que nous reconditionnons. Et nous avons besoin d'une trésorerie solide pour séduire nos clients cibles : les grands comptes, comme les opérateurs Telecom, qui sont très exigeants sur la situation financière de leurs fournisseurs. Pour lever ces barrières à l'entrée, nous avons choisi de nous faire accompagner par un incubateur, puis par un



professionnel, un "leveur de fonds", qui nous a guidés sur la stratégie à adopter avec des partenaires financiers. Il y a beaucoup de leviers en France, mais il faut savoir les actionner dans le bon ordre, ce qui n'est pas évident pour une jeune start-up innovante. Cela prend beaucoup de temps au chef d'entreprise, alors que c'est justement le moment où les investisseurs sont vigilants à votre performance et attendent de vous des résultats. Au final, nous nous en sortons plutôt bien, puisque nous avons réussi deux levées de fonds, dont une à 7 millions d'euros avec la bpi et Seventure Partners (Natixis) et que nous avons un chiffre d'affaires de 25 millions d'euros pour 80 salariés. »

● **ANTOINE BOURDON,**
IOTAT ELEMENT

« Depuis deux ans, nous créons du mobilier d'art dans lequel nous intégrons des éléments hi-fi et vidéo. Ce que nous proposons relève donc davantage de l'innovation d'usage que de l'innovation technologique. Et c'est bien là le problème, car il nous est difficile de nous faire financer : pas de crédit d'impôt recherche (CIR), pas même d'aide pour embaucher un docteur. Nous avons eu des prêts d'honneur, mais nous peinons à trouver des financements et, du coup, à accéder aux laboratoires. »

● **ALEXIS BARBA, LEETCHI**

« En cinq ans d'existence, notre entreprise, leader de la cagnotte en ligne, a réussi à lever des fonds par trois fois. En 2012, nous avons récolté 4 millions d'euros, auprès de fonds d'investissements (360 Capital Partners, IDinvest et Kima Ventures). Je ne pense pas que l'argent manque pour le financement de jeunes projets innovants, au contraire : les fonds investissent de plus en plus, y compris en phase d'amorçage. Il y a aussi davantage de "business angels" et d'initiatives publiques. Mais il faut savoir à qui s'adresser et comment bien se vendre, ce qui n'est pas évident quand on débute. »

● **JEAN-PHILIPPE CHRISTOPH,**
TIIZ

« Fabricant de tisanes, je n'ai pas rencontré de difficultés particulières... tout simplement parce que j'ai renoncé à solliciter des fonds ! Mon activité ne correspond pas à la définition traditionnelle de l'innovation. Et puis j'ai été découragé de solliciter des crédits d'impôts recherche : dans le cadre d'une autre activité professionnelle, j'ai écopé d'un contrôle fiscal ! Désormais je fonctionne avec mes seuls fonds propres, je me dis que cela fait partie des risques du métier d'entrepreneur. Mais c'est à la fois déplorable et dommage. » — **L. A.**