



HAL
open science

Les start-up en France : comment l'expert-comptable peut-il apporter un accompagnement adapté tout au long du cycle de vie des start-up ?

Martin Samson

► To cite this version:

Martin Samson. Les start-up en France : comment l'expert-comptable peut-il apporter un accompagnement adapté tout au long du cycle de vie des start-up ?. Gestion et management. 2017. dumas-01701732

HAL Id: dumas-01701732

<https://dumas.ccsd.cnrs.fr/dumas-01701732>

Submitted on 13 Mar 2018

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



Distributed under a Creative Commons Attribution - NonCommercial - NoDerivatives 4.0 International License



Les Start-Up en France

Comment l'expert-comptable peut-il apporter un accompagnement adapté tout au long du cycle de vie des Start-Up ?

Présenté par : SAMSON Martin

Nom de l'entreprise : AGORI Groupe

Tuteur entreprise : GUIDOTTI Elodie

Tuteur universitaire : DISLE Charlotte

**Master 2
Master Contrôle Comptabilité Audit
2016 - 2017**



AGORI

Conseil Expertise comptable Audit

Avertissement :

Grenoble IAE, au sein de l'Université Grenoble Alpes, n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les mémoires des candidats aux masters en alternance : ces opinions doivent être considérées comme propres à leur auteur.

Tenant compte de la confidentialité des informations ayant trait à telle ou telle entreprise, une éventuelle diffusion relève de la seule responsabilité de l'auteur et ne peut être faite sans son accord.

DECLARATION ANTI-PLAGIAT

Ce travail est le fruit d'un travail personnel et constitue un document original. Je sais que prétendre être l'auteur d'un travail écrit par une autre personne est une pratique sévèrement sanctionnée par la loi.

Je m'engage sur l'honneur à signaler, dans le présent mémoire, et selon les règles habituelles de citation des sources utilisées, les emprunts effectués à la littérature existante et à ne commettre ainsi aucun plagiat.

NOM, PRENOM

SAMSON Mathh



DATE, SIGNATURE

08/05/2017

REMERCIEMENTS

Je remercie le cabinet AGORI Groupe, tous ses associés et tous ses collaborateurs pour leur accueil, et plus particulièrement Laurent BERTHERAT de m'avoir permis de réaliser ce stage dans son équipe.

Aussi, je tiens tout particulièrement à remercier Elodie GUIDOTTI, ma tutrice pour ce stage. Elle a toujours été très disponible et a consacré beaucoup de temps pour répondre à mes questions, souvent nombreuses. Elle a su tout au long du stage me proposer des missions riches et variées, qui seront décrites par la suite. De plus, ce stage se sera déroulé dans un cadre mêlant professionnalisme et excellente ambiance. Encore merci !

Je remercie également Sophie, Noémie, Florent, Vincent et Célien, qui ont aussi consacré du temps à ma formation à travers différentes tâches comptables. C'est avec un grand plaisir que je vous retrouverai début novembre, en espérant apprendre une large victoire au triathlon !

Merci à tous mes confrères stagiaires, avec lesquels on aura partagé beaucoup de pauses midi, de pâtisseries et de discussions très intéressantes.

Enfin, je remercie Charlotte DISLE, maître de conférences à l'IAE de Grenoble en sciences de gestion, pour son encadrement et pour avoir accepté d'être ma tutrice IAE pour ce stage.

SOMMAIRE

PRESENTATION DU CABINET ET TACHES EFFECTUEES.....	6
INTRODUCTION.....	11
PARTIE 1 : - LA FRANCE, UN ENVIRONNEMENT FAVORABLE A LA CREATION DE START-UP ?	13
CHAPITRE 1 – LES AIDES FISCALES.....	15
I. Le Crédit d’Impôt Recherche (CIR) et Crédit d’Impôt Innovation (CII).....	15
II. Les Jeunes Entreprises Innovantes (JEI).....	18
CHAPITRE 2 – LES AIDES SUPPORTS.....	20
I. ARE, ARCE, NACRE et ACCRE.....	20
II. Incubateurs.....	21
III. Pôles de compétitivité.....	22
CHAPITRE 3 – CEPENDANT, DES FREINS EXISTENT.....	24
I. Une mentalité anti-échec et un stress typiquement français.....	24
II. Et par rapport aux autres pays ?.....	25
PARTIE 2 - DES OBJECTIFS ET DES BESOINS QUI EVOLUENT	28
CHAPITRE 4 – LE CYCLE DE VIE D’UNE START-UP.....	29
I. La création.....	30
II. La phase d’amorçage.....	30
III. Les premiers succès.....	31
IV. Le développement.....	31
V. La maturité.....	32
CHAPITRE 5 – LE CYCLE DE FINANCEMENT D’UNE START-UP.....	33
I. La création.....	34
II. La phase d’amorçage.....	36
III. Les premiers succès.....	38
IV. Le développement.....	40
V. La maturité.....	41
PARTIE 3 - LES OPPORTUNITES D’ACCOMPAGNEMENT POUR L’EXPERT-COMPTABLE	42
CHAPITRE 7 – LES DIFFICULTES RENCONTREES PAR LES ENTREPRENEURS.....	43
I. Un accompagnement insuffisant.....	43
II. Un business plan à optimiser.....	45
CHAPITRE 8 – PRECONISATIONS POUR UN ACCOMPAGNEMENT ADAPTE.....	46
I. L’importance des brevets.....	46
II. Une présentation du panorama des aides et financements disponibles.....	47
III. La réalisation d’un business plan pertinent.....	49
IV. Tenue de comptabilité optimisée et conseils stratégiques.....	50
V. Restructuration en cas de difficultés financières.....	52
CONCLUSION.....	55

PRESENTATION DU CABINET ET TACHES EFFECTUEES

AGORI Groupe est un cabinet basée à Seyssinet-Pariset, employant environ 60 collaborateurs et apportant son expertise essentiellement en Rhône-Alpes. Le groupe possède également deux antennes à La Mure et à Vizille.

AGORI Groupe est la holding qui regroupe les cabinets comptables suivants : BARTHELEMY & ASSOCIES, MDS, RMC et SYSTHEMA.

Ce groupe est né de plusieurs rapprochements successifs afin de proposer aux clients des compétences de plus en plus spécifiques.

Initialement, Jacques BARTHELEMY crée son cabinet en 1981, puis SYSTHEMA est créé afin de gérer l'expertise sociale pour les clients du cabinet. En 1998, Dominique SEON crée AGORI CONSEIL, et c'est finalement 10 ans plus tard qu'AGORI Groupe voit le jour afin de faciliter l'intégration du cabinet MDS. En 2010, le cabinet RMC rejoint le groupe en apportant son expertise dans le domaine de l'Audit et Commissariat aux Comptes.



Figure 1 : Photographie des Associés du Cabinet AGORI Groupe

Le groupe AGORI s'est donc construit progressivement et propose aujourd'hui ses services dans 5 pôles de compétences différents :

- Pôle Comptable et Fiscal
- Pôle Audit et Commissariat aux Comptes
- Pôle Juridique
- Pôle Social
- Pôle Gestion

Cette configuration permet au cabinet de faire face à un grand éventail de missions, apportant son expertise dans chacun d'entre eux. Les clients peuvent ainsi être accompagnés dans tous les domaines par des experts. De plus, une réunion est organisée chaque mois afin d'échanger sur les éventuels changements : nouvelles lois, changement de méthodes comptables, veille stratégique, retour sur des formations professionnelles... afin de se préparer au mieux et de tenir informés tous les collaborateurs des pratiques à venir.

Durant ce stage, j'étais rattaché au cabinet BARTHELEMY & ASSOCIES dans l'équipe de Laurent BERTHERAT. Ma tutrice du cabinet était Elodie GUIDOTTI, ancienne étudiante de l'IAE de Grenoble et réalisant actuellement son stage de DEC.

Ce stage était 100% en expertise comptable et j'ai ainsi pu me confronter aux différentes missions rencontrées durant la période fiscale. J'ai eu la chance de me voir confier des missions très diverses, qui m'ont permis d'aborder des aspects pratiques que je n'avais jamais vus auparavant et de me familiariser avec de nouveaux logiciels :

- DIA SQL : Base de données et gestion interne
- Suite Expert : Comptabilité
- SILAE : Paies et Cotisations des salariés
- COT'TNS : Simulateur des cotisations des travailleurs non-salariés
- RCA : Prévisionnels et bilans imagés
- ClickImpôts : Simulateur d'imposition sur le revenu

A l'aide de ces différents logiciels, les missions principales que j'ai effectuées durant ce stage sont les suivantes :

Tenue de comptabilité

Le portefeuille géré par Elodie GUIDOTTI et sur lequel je travaillais également est composé majoritairement de dossiers type BNC (exemples : médecins, traducteurs, sportifs...) et donnait lieu à une tenue de comptabilité type *recettes/dépenses*, directement gérée par le journal de Banque. Le travail consistait donc à vérifier que le solde bancaire en fin de mois correspondait bien à celui indiqué sur le bulletin, et à répartir correctement les charges et produits constatés. Le compte d'attente devant être amoindri au maximum, il était parfois nécessaire de relancer le client sur les éventuels justificatifs manquants.

Cependant, j'ai également pu tenir la comptabilité de sociétés, où la logique est tout autre puisque la comptabilité se tient en *créances/dettes* via des journaux d'Achat/Vente en passant par des comptes Fournisseurs/Clients. Les factures d'achat et de vente étaient pour la plupart saisies via *ScanFac* qui est un logiciel reconnaissant les informations présentées sur les factures et permettant de pré-remplir les écritures et de lier la pièce justificative. L'idée est ensuite de suivre les comptes Clients/Fournisseurs en lettrant les écritures lorsque le paiement/encaissement dans le journal Banque vient solder la facture d'achat/vente. Sur les dossiers de structures comprenant des salariés, il était également nécessaire de réaliser les écritures de paie via le journal de Paie afin de constater les charges brutes, les paies nettes dues aux salariés, les cotisations salariales et patronales à reverser aux différents organismes et éventuellement de tenir compte de certaines spécificités (PERCO, PEE, Tickets restaurants, avantages en nature...).

Prévisionnels et bilan imagé

Pour quelques dossiers nécessitant des conseils de gestion, des prévisionnels ont été demandés. J'ai ainsi pu réaliser des prévisionnels avec le logiciel RCA pour comparer l'imposition d'une SCI (IR ou IS), ou encore un pour préparer un investissement. Également, j'ai utilisé le logiciel RCA pour préparer un Bilan Imagé pour un client d'AGORI. Ceci permet de présenter le bilan d'un client de façon personnalisée, détaillée et très visuelle.

Déclaration TVA

Chaque mois/trimestre, je devais effectuer les contrôles TVA de certains dossiers et préparer les déclarations TVA à envoyer. Avant toute chose, il fallait mettre à jour la comptabilité jusqu'au dernier mois pris en compte pour la déclaration, puis amoindrir le compte d'attente. Puis, une fois ceci fait, réaliser un contrôle TVA via des fichiers Excel qui permettaient de prendre en compte les critères pour déterminer la TVA collectée/déductible exigible à la date de la déclaration. Après avoir imprimé tous les onglets permettant de justifier les montants à indiquer sur la déclaration, je pouvais remplir la déclaration de TVA à faire valider par ma tutrice.

Révision des comptes

Afin de pouvoir monter les liasses fiscales des différents dossiers, il est nécessaire de passer par l'étape de révision. Le but de cette étape est de se baser sur la balance et de redescendre tous les comptes individuellement pour les réviser. Pour chacun, il faut vérifier que les écritures passées soient cohérentes (ex : charges imputées aux bons comptes), qu'il ne manque pas d'écritures (ex : 12 mensualités de loyers), et s'assurer que les pièces justifiant ces écritures soient présentes dans la base de données et liées aux comptes sur la comptabilité (dématérialisation).

De plus il est important de faire attention à certains points spécifiques : affectation du résultat, cycle des immobilisations, cycle social, cotisations TNS, bien répartir les charges et produits sur les bons exercices (Charges/Produits constatés d'avances, Facture/Avoir à établir...), certaines écritures d'inventaire sont à passer (ex : indemnités kilométriques, écritures de charges mixtes pour réaffecter une partie des charges jugées personnelles telles que les frais de réception)...

Une fois un compte révisé, il faut le mentionner en cochant la case *Révision*. La prochaine étape est donc de faire valider la révision pour qu'au final, l'expert-comptable puisse superviser tous les comptes.

Liasse Fiscale et questionnaire anti-blanchiment

Lorsqu'un dossier a été entièrement supervisé, il faut désormais monter la liasse fiscale. J'ai eu la chance d'en préparer beaucoup et dans des domaines très différents (BNC, LMNP, SCI, SAS, SARL,...). En fonction de la structure du dossier, les déclarations ne sont pas les mêmes. La difficulté pour remplir ces formulaires est de comprendre les différentes interactions entre les cases à remplir (boutons pour récupérer les informations comptables, liens entre les cases,...) et également de connaître les cases qui nécessitent un contrôle plus approfondi.

En parallèle, un questionnaire anti-blanchiment doit être rempli afin de pouvoir relever des potentiels faits suspects.

Déclaration sociale des indépendants (DSI)

Cette déclaration doit être établie en déclarant les revenus professionnels du client afin de les communiquer aux différents organismes qui calculeront les cotisations et contributions sociales. J'ai donc préparé des DSI pour des BNC et également pour des gérants de sociétés. Pour chaque dossier, le récapitulatif était réalisé sur Excel. Ce dernier était imprimé et accompagné de toutes les pièces justificatives afin que ma tutrice puisse les valider. Une fois ceci fait, j'ai réalisé les déclarations sur le site internet de Net-Entreprise.

Imposition sur le revenu (IR)

Lors du dernier mois de stage, j'ai également eu l'occasion de préparer des IR pour les différents clients d'AGORI. La première étape est de rassembler les différentes informations nécessaires à la déclaration sur une feuille manuscrite : situation familiale (mariage/PACS, divorce, enfants, dates et lieux de naissance, adresse,...), revenus (salaires/pensions, BIC, BNC, LMNP, Revenus Capitaux Mobiliers, Revenus Fonciers, Revenus Agricoles), charges déductibles (CSG de N-1, PERP,...), réductions et crédits d'impôts (salariés à domicile, dons, CICE,...). Pour chacun des montants indiqués, les justificatifs doivent être liés. Ensuite, une simulation est effectuée sur le logiciel ClickImpôts. En se basant sur l'avis d'imposition obtenu avec cette simulation, il est possible de vérifier que tous les points ont été pris en considération. La prochaine étape est de préparer la déclaration du client sur le site [impots.gouv](http://impots.gouv.fr). La plupart des informations sont déjà indiquées car elles ont été transmises par les organismes collecteurs (ex : banques). Si la simulation est identique à l'avis donné par le site [impots.gouv](http://impots.gouv.fr), la déclaration est déposée et signée.

Cas concret d'une start-up

Enfin, j'ai eu l'occasion de travailler sur un dossier d'une structure type start-up. J'ai trouvé cet exemple extrêmement intéressant pour plusieurs raisons. D'une part il rassemblait plusieurs cas comptables atypiques : activation des frais de R&D, calcul du Crédit Impôt Recherche, méthodes de financement très variées... et d'autre part parce qu'il était dans un domaine technologique très novateur. Le travail réalisé par AGORI sur ce dossier m'a convaincu de réaliser un mémoire sur le sujet des start-up.

INTRODUCTION

En France, l'une des principales faiblesses de notre économie est le manque d'entreprises de taille suffisante, ce qui a pour cause immédiate une baisse de la compétitivité sur les marchés étrangers contrairement à l'économie allemande (très exportatrice) ou l'économie américaine (très innovante).

Prenant l'exemple des entreprises de taille intermédiaire (ETI), catégorie introduite par la loi de modernisation de l'Economie en 2008. Pour être considérée comme une ETI, il faut avoir entre 250 et 5000 salariés, ainsi qu'un chiffre d'affaires inférieur à 1.5 milliard d'euros et un total bilan de moins de 2 milliards d'euros. Selon les chiffres de l'INSEE, parmi les 3.09 millions d'entreprises présentes en France, 95% d'entre elles possèdent moins de 10 salariés, et seules 4800 rentrent dans la catégorie des ETI. Pourtant, elles représentent 23% des salariés et 23% de la valeur ajoutée.

C'est la raison pour laquelle la France souhaite augmenter sensiblement son nombre d'ETI, afin de booster son économie et pallier à la baisse de ses parts de marchés à l'étranger. Elle a pour ce faire proposé des mesures favorisant considérablement la création de jeunes entreprises innovantes (dites start-up). *« Une start-up peut se définir comme une entreprise créée récemment, innovante par son secteur d'activité, par ses méthodes de commercialisation ou son mode de développement, connaissant une croissance rapide en matière de chiffre d'affaires et de capital »* (François HUREL – Président de l'Union des autoentrepreneurs).

Ces structures possèdent par définition un très fort potentiel de croissance : hausse de 39% du CA en moyenne entre 2014 et 2015 ; hausse de 27% des effectifs en moyenne entre 2014 et 2015. Elles seront les plus à même de croître rapidement à l'instar de Blablacar ou Viadeo. La première conséquence de cette politique est une hausse du nombre de créations d'entreprises en France : 500 000 par an. Cependant, elles ne sont pas toutes innovantes. Il est très difficile de donner un nombre précis pour les créations d'entreprises dites innovantes. Cependant, l'OCDE a donné une fourchette en se basant sur des indicateurs : il y aurait entre 700 et 1000 entreprises innovantes créées chaque année. Si le nombre de créations est encourageant, un tiers des entreprises ne dépasse pas les 3 ans et la moitié ne dépasse pas 5

ans (cf le rapport de l'OCDE sur les politiques d'innovation en France). De plus, la très grande majorité des créations (95%) sont des entreprises individuelles sans aucun salarié. Ces personnes sont généralement peu qualifiées et peu accompagnées, et ne sont donc par conséquent pas armées pour développer leur activité économique.

Ainsi, si la création semble encouragée, les nouvelles limites semblent être la pérennité et la croissance des jeunes entreprises. L'enjeu est alors de créer et faire grandir des projets innovants, capables de devenir des ETI.

Comme le résume Jean-Louis BRUNET (chef d'entreprise et Président de Grenoble Angels) :
« Pour un candidat entrepreneur il est aujourd'hui difficile de trouver la bonne voie pour développer solidement et rapidement son entreprise alors que, paradoxalement, il n'a jamais existé autant de dispositifs d'accompagnement et de financement. Nous devons donc mieux organiser dans la durée les dispositifs de soutien, en particulier de financement, pour les rendre plus simples, plus accessibles et continus dans le temps : c'est à cette condition que nous créerons plus d'entreprises à potentiel de développement et par conséquent ces ETI dont notre pays manque cruellement pour trouver une vraie dynamique durable de création d'emplois, enjeu social vital. »

Ainsi, si les outils semblent être disponibles, il ne manque plus qu'un accompagnement adapté pour pouvoir permettre à ces jeunes entrepreneurs de faire grandir leur activité économique. C'est dans cette perspective que le rôle de l'expert-comptable, conseiller et gestionnaire, peut être discuté afin de proposer un accompagnement adapté à chaque étape du cycle de vie d'une start-up.

Pour répondre à cette question, nous étudierons tout d'abord l'environnement de création des start-up en France, à travers les différents dispositifs mis à disposition des jeunes entrepreneurs innovants. Puis nous aborderons le cycle de vie d'une start-up à travers les différentes étapes rencontrées, en présentant pour chacune les objectifs, ainsi que les financements disponibles pour atteindre ces derniers.

Enfin, nous tenterons de répondre à la problématique en présentant des exemples d'accompagnement adaptés à chaque étape, que l'expert-comptable serait à même de proposer aux jeunes entrepreneurs.

PARTIE 1 :

-

LA FRANCE, UN ENVIRONNEMENT FAVORABLE A LA CREATION DE
START-UP ?

La majorité des pays cherchent à favoriser la création et le développement des start-up qui permettent grâce à leurs innovations de créer des emplois et participer à la croissance du pays. Cependant, ils n'utilisent pas les mêmes dispositifs.

Comme le montre la Figure 2, la France a fait le choix de faire des aides fiscales son outil le plus incitatif, puisque ceux-ci représentent quasiment les trois quarts des aides accordées à la R&D. En plus de ces dispositifs directs, d'autres structures tiennent un rôle support essentiel dans l'essor des start-up en France. Ces différentes aides vont être présentées dans cette partie.

La DIRDE, quant à elle, est définie par la Dépense Intérieure de Recherche et Développement des Entreprises et représente aussi 0.10% du PIB français. Les différentes aides financières seront présentées dans le cadre de la Partie II, qui présentera les différents moyens de financement proposés aux start-up en fonction de leur avancement.

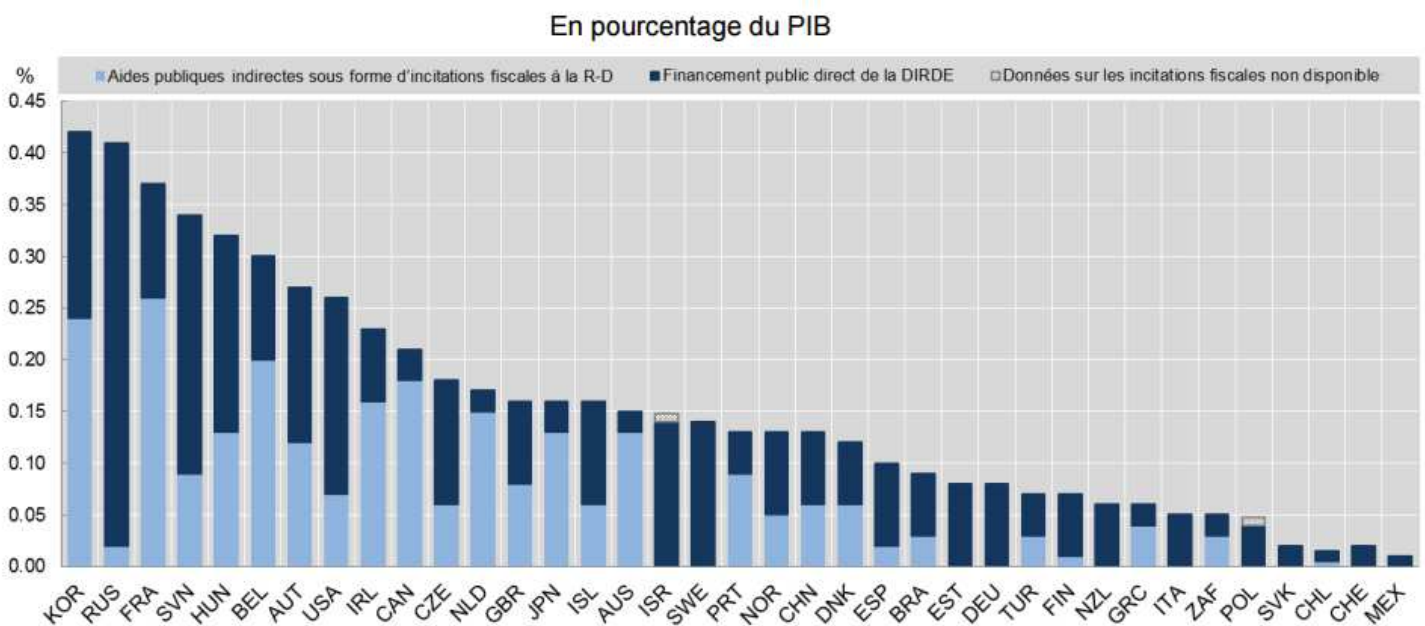


Figure 2 : Financements publics et aides fiscales pour la R&D (chiffres de l'OCDE, 2013)

CHAPITRE 1 – LES AIDES FISCALES

Comme dit précédemment, les aides fiscales en France dans le domaine de la R&D sont extrêmement incitatives, avec en tête, l’outil phare que représente le Crédit d’Impôt Recherche (CIR).

I. LE CREDIT D’IMPOT RECHERCHE (CIR) ET CREDIT D’IMPOT INNOVATION (CII)

Ce mécanisme a été réadapté en 2008 afin de le rendre beaucoup plus attrayant. Depuis, le CIR rencontre un succès grandissant puisque si on se réfère aux chiffres publiés par le ministère de l’Enseignement supérieur, présentés dans le Tableau 1, on s’aperçoit qu’en l’espace de 6 ans (2007 à 2013), le nombre d’entreprises en bénéficiant a été multiplié par 2.4 et le montant total du crédit d’impôt a été multiplié par 3.4.

Année	Nombre d'entreprises en bénéficiant	Montant total (millions d'euros)
2006	8 000	1 500
2007	9 700	1 700
2008	13 000	4 150
2009	16 000	4 700
2010	18 000	5 050
2011	20 000	5 170
2012	20 400	5 300
2013	23 000	5 700

Tableau 1 : Suivi des statistiques du CIR de 2006 à 2013 (chiffres du Ministère de l'Enseignement supérieur)

De plus, il est intéressant de noter que ce crédit d’impôt est fortement concentré sur les petites et très petites entreprises. En effet, d’après la dernière étude réalisée en 2016 sur les chiffres de 2013, 31.1% du crédit d’impôt total est accordé à des structures engageant moins de 250 salariés.

Ce dispositif représente donc un atout important, et nous allons voir comment il est calculé concrètement. Les méthodes présentées ci-dessous proviennent du Guide du Crédit d’Impôt Recherche 2016 (Ministère de l’Enseignement supérieur).

- **Les entreprises éligibles**

Pour le CIR ce sont les entreprises industrielles, commerciales, artisanales et agricoles, quel que soit leur statut juridique, qui sont soumises à l'Impôt sur les Sociétés ou à l'IR en Bénéfices Industriels et Commerciaux, et étant imposées d'après leur bénéfice réel. Les entreprises exonérées de l'impôt sur les sociétés sont exclues du dispositif, sauf les Jeunes Entreprises Innovantes (JEI), celles créées pour la reprise d'une entreprise en difficulté et celles situées en zone aidée.

Pour le CII, les conditions sont moins contraignantes puisqu'il suffit de répondre à la définition européenne d'une PME en respectant les trois seuils suivants :

- Effectif < 250 salariés
- Chiffre d'affaires < 50 millions d'euros
- Total Bilan < 43 millions d'euros

Il est important de préciser que ces deux crédits peuvent être utilisés par une même entreprise et sont même parfois complémentaires (un seul formulaire à remplir). Cependant, une dépense ne pourra pas être comptabilisée à la fois dans l'assiette de calcul pour le CIR et dans celle pour le CII.

- **Le champ d'application**

Le CII subventionne des dépenses liées à la conception de prototypes ou à l'installation de pilotes de nouveaux produits. Ces derniers ne sont pas encore commercialisés et doivent présenter un avantage par rapport aux produits déjà présents sur le marché. De plus, aucune dépense provenant de la phase de recherche ne peut être incluse dans l'assiette de calcul.

Le CIR intervient sur tous les domaines de recherche : fondamentale, expérimentale et appliquée. Il est utilisé également lors de la réalisation de prototypes mais il faut qu'il y ait des nouveautés techniques dépassant les connaissances et savoir-faire précédents. Il existe une démarche d'identification des activités éligibles au CIR (cf Figure 3).

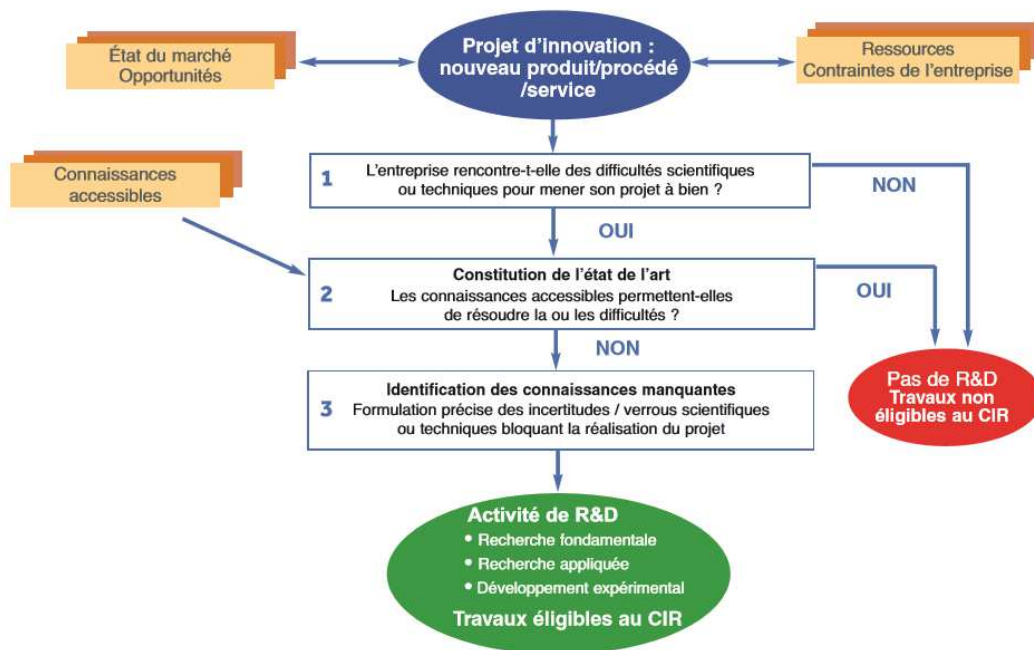


Figure 3 : Démarche générale d'identification des activités de R&D et d'éligibilité au CIR (Guide du CIR 2016)

- Les dépenses éligibles (CIR)

- Les dotations aux amortissements des biens et bâtiments affectés à la recherche
- Les dépenses de personnel lié à la recherche : chercheurs, techniciens, jeunes docteurs (comptées double pour les 2 premières années du CDI)
- Les dépenses de fonctionnement : calculées forfaitairement à 75% des dotations aux amortissements et 50% des dépenses de personnel
- Les dépenses de recherche externalisées : confiées à tout organisme public, université, fondation, reconnue d'utilité publique.
- Les dépenses de recherche confiées à des organismes agréés par le ministère de la recherche (liste disponible sur leur site internet, il faut juste connaître le SIRET du fournisseur pour savoir s'il est agréé).
- Les frais de brevets
- Les dépenses de normalisation des produits de l'entreprise à hauteur de 50%
- Les dépenses de veille technologique (plafond à 60 000 €)

Les dépenses éligibles pour le CII sont très proches de celles du CIR, cependant, les dépenses doivent être utilisées pour la conception de prototypes ou pilotes, et non pour la phase de recherche (cf champ d'application).

- **Calcul du crédit d'impôt**

CIR : Une fois l'assiette de calcul constituée (somme des dépenses éligibles), il faut déduire les subventions publiques reçues pour les projets de recherche et ajouter les remboursements de subventions remboursables effectués durant l'année. Le CIR est alors calculé comme ceci :

- 30% de l'assiette de calcul jusqu'à 100 millions d'euros (50% en outre-mer)
- 5% de la partie supérieure à 100 millions d'euros

Il est déterminé par année civile quelle que soit la date de clôture de l'exercice.

CII : il est calculé en prenant 20% des dépenses engagées par l'entreprise (plafonnées à 400 000 €).

II. LES JEUNES ENTREPRISES INNOVANTES (JEI)

Ce statut très avantageux a été créé en 2004. Pour pouvoir en bénéficier il est nécessaire de remplir 5 critères :

- Remplir les critères européens d'une PME (Un nombre de salariés < 250, un chiffre d'affaires < 50 millions d'euros et un total bilan < 43 millions d'euros)
- Avoir moins de 8 ans d'existence
- Etre nouvelle, c'est-à-dire ne provenant pas d'un rachat, d'une restructuration ou d'une extension d'activité
- Etre indépendante, ce qui se traduit par un capital détenu au minimum à 50% par des personnes physiques (ou PME elle-même détenue au minimum à 50% par des personnes physiques).
- Avoir des dépenses de recherche qui représentent au moins 15% des charges fiscalement déductibles

Un statut particulier est également réservé aux Jeunes Entreprises Universitaires (JEU). Ce statut est le même que le JEI mais il n'y a que 4 critères à respecter. En effet, pour les entreprises créées par des étudiants diplômés depuis moins de 5 ans d'un master ou d'un doctorat, il n'est pas obligatoire de respecter le seuil des 15% pour les dépenses de recherche. Cependant, les travaux menés doivent valoriser des travaux de recherche et être liés à un établissement d'enseignement supérieur.

Ce statut présente des avantages fiscaux et sociaux très intéressants, et il est de plus cumulable avec le CIR présenté dans la partie précédente.

- Impôt sur les Sociétés : exonération à 100% la première année, 50% la deuxième année puis l'exonération est terminée (changement fait en 2012).
- CIR : remboursement immédiat durant les 5 premières années
- Taxes locales : Cotisation Foncière des Entreprises (CFE), Cotisations sur la Valeur Ajoutée des Entreprises (CVAE) et Taxe Foncière exonérées pendant les 7 premières années
- Cotisations sociales : exonération à 100% durant 7 ans (changement apporté en 2014) dans la limite d'un double plafonnement (rémunération mensuelle brute par personne < 4.5 SMIC et cotisations éligibles par établissement < 5 PASS). Le personnel concerné regroupe les ingénieurs chercheurs, techniciens, gestionnaires, juristes protégeant la sécurité industrielle, mandataires sociaux.

D'après les chiffres de l'OCDE qui remontent à l'exercice 2011, 2800 entreprises bénéficient de ce statut, avec 21% d'entreprises entrantes et 20% d'entreprises sortantes. Elles possèdent en moyenne 6.6 salariés et seules 41% d'entre elles présentent un bénéfice.

Avec les différentes réformes réalisées sur le CIR et la JEI, la France a créé deux dispositifs très incitatifs pour la création de start-up. Ceci a provoqué une augmentation des demandes très importante, et a notamment amené à une explosion du budget alloué au CIR. Afin d'éviter un effet « d'aubaine », il est primordial que ces aides fiscales portent leur fruit, et si l'on en croit l'étude de Negassi et Sattin réalisée en 2014, il semblerait que l'efficacité des déductions fiscales soient toujours à démontrer. En effet, ces derniers ont conclu qu'il n'existait pas de lien équivoque entre les montants dépensés en R&D par les entreprises et les subventions fiscales. C'est donc vital de proposer en plus des déductions fiscales, des aides plus indirectes qui remplissent un rôle support, afin d'accompagner les jeunes entrepreneurs dans la création et le développement de leur entreprise.

CHAPITRE 2 – LES AIDES SUPPORTS

Plusieurs types d'aide support existent, que ça soit sur l'aspect financier, le support apporté par des incubateurs ou encore les synergies proposées par des pôles de compétitivité, l'entrepreneur peut se sentir soutenu pour éviter des débuts compliqués.

I. ARE, ARCE, NACRE ET ACCRE

ARE : Allocation d'aide au Retour à l'Emploi.

Cette allocation est maintenue par Pôle Emploi pour lui permettre de créer son activité tout en se garantissant un revenu égal au montant de ses ARE s'il n'avait pas réalisé son projet. Ce dispositif a été mis en place afin de conforter la position de l'entrepreneur au moment du lancement de son projet.

ACCRE : Aide aux Chômeurs Créateurs et Repreneurs d'Entreprises.

Cette aide permet une réduction des cotisations sociales pendant 12 mois.

ARCE : Aide en Capital à la Création d'Entreprise.

Si l'entrepreneur bénéficie de l'ACCRE, il peut alors demander à ce qu'une partie de ses ARE soit reversée sous forme de capital dans son entreprise. L'ARCE est versée en deux fois : à l'immatriculation de l'entreprise et 6 mois après le début d'activité. Cependant ce dispositif ne permet pas réellement de posséder des fonds propres rapidement et il s'avère avantageux que lorsque l'entrepreneur s'attend à dégager un bénéfice dès les premiers mois d'activité.

NACRE : Nouvel Accompagnement à la Création ou la Reprise d'Entreprise.

Accompagnement proposé par un professionnel pour effectuer des missions de conseil, établir un business plan, un plan de financement et parfois profiter d'un prêt à taux 0%.

II. INCUBATEURS

Les incubateurs d'entreprises accueillent et accompagnent les entrepreneurs pour une durée comprise entre 6 et 18 mois. Dès lors, plusieurs types de service leur sont rendus dont les plus courants sont l'hébergement, la formation, l'accès à un réseau, la mise à disposition de leurs services comptable et juridique ou encore un conseil apporté pour mener à bien le lancement du produit/service visé.

En 2012, plus de 30 incubateurs d'entreprises innovantes liées à la recherche publique (dits Allègre) ont été créés à l'initiative de l'Etat. Ces incubateurs sont très souvent spécialisés dans un domaine afin d'apporter une aide la plus pointue possible. Généralement, ces incubateurs sont financés soit par l'Etat soit par des établissements d'enseignement supérieur.

Cependant, les places dans de telles structures sont chères puisque la concurrence est très importante. Afin de maximiser les chances d'être sélectionné, il est nécessaire de présenter un dossier dont les facteurs clés sont la qualité de l'équipe, le caractère innovant, la viabilité du projet et son potentiel sur le marché.

Il existe également des incubateurs privés. Ces derniers sont généralement des écoles d'ingénieur ou de management. Les projets accompagnés sont le plus souvent ceux portés par des anciens étudiants. L'accompagnement proposé est sensiblement le même que dans les incubateurs publics. Cependant, dans de telles structures, la rentabilité du projet demeure un aspect essentiel, c'est pourquoi ils prennent souvent des participations dans les entreprises créées.

Le rôle des incubateurs est essentiel pour réduire les coûts de développement, notamment ceux administratifs. Entre 2000 et 2016, ils ont accompagné plus de 4300 projets dont 3000 ont donné lieu à la création d'une entreprise innovante, dont 80 % proviennent de la recherche publique et 20% d'incubateurs privés (chiffres publiés par le ministère de l'Enseignement Supérieur). Les domaines les plus touchés sont les Technologies de l'Information et de la Communication (37%), la Santé (31%) et les Sciences pour l'ingénieur (28%).

Quelques exemples de grands incubateurs Français :

- **Station F** : il s'agit du plus grand incubateur au monde, situé à Paris et créé par Xavier NIEL. En quelques chiffres : surface de 34 000 m², 3 000 stations de travail, 10 programmes d'accompagnements, ouvert 24h/24 et 7j/7.
- **Day One** : anciennement nommé l'Accélérateur. Il propose un accompagnement via mentoring avec des mentors tels que Marc SIMONCINI ou Gilles BABINET. Cet incubateur a la particularité de proposer des financements très tôt (jusqu'à 50 000 € à la création puis jusqu'à 300 000 € à l'amorçage).
- **TheFamily** : cet incubateur fonctionne en prenant 3% du capital des entreprises créées dans leur structure. Elle fournit trois types d'aide : un package de services numériques gratuits, de la formation et du capital (via son réseau, ses fonds propres et son accord d'investissement rapide pour les procédures de levée de fonds).
- **Paris&Co** : anciennement nommé Paris Région Lab, il est spécialisé dans les phases d'amorçage et de premiers succès. Il intervient donc dans le cycle de vie un peu plus tardivement que les autres incubateurs, ce qui explique son taux de réussite de 80% et un chiffre d'affaires cumulé de 404 millions d'euros.
- **BIC Montpellier** : incubateur académique spécialisé dans les TIC, il a déjà accompagné 550 entreprises qui représentent au total 588 millions d'euros et emploient plus de 4500 personnes.

III. POLES DE COMPETITIVITE

Les pôles de compétitivité ont été créés en 2004 lors de réunions interministérielles. En France en 2014, on en comptait déjà 71. Ce sont des zones géographiques qui ont pour ambition de rassembler trois types de structure autour d'une spécialité de recherche commune :

- Des entreprises, toute taille confondue
- Des laboratoires de recherche
- Des établissements de formation

L'idée est de provoquer une émulation en dégagant des synergies entre les différents acteurs innovants. Chacun des pôles est pilotée par une équipe qui a pour mission d'animer

le réseau des membres et de provoquer des collaborations. Le but final est de pouvoir labelliser des projets collaboratifs et de débloquer des aides financières publiques (financements directs, subventions via des organismes tels que BPI France, le Fonds Unique Interministériel ou encore l'ANR). Une première phase de lancement a eu lieu entre 2005 et 2008 dans laquelle l'Etat a investi 1.5 milliard d'euros. Puis, après un bilan satisfaisant, une deuxième vague d'investissement a eu lieu entre 2009 et 2012 pour le même montant. Depuis 2013, et la décision n°10 du Pacte national pour la croissance, la compétitivité et l'emploi, « l'ambition nouvelle des pôles est de se tourner davantage vers les débouchés économiques et l'emploi » (cf site internet competitivite.gouv.fr). Pour ce faire, plusieurs objectifs d'amélioration ont été présentés :

- Devenir des « usines à produits d'avenir », c'est-à-dire être capable de transformer ces travaux de R&D en produits ou services présentables sur le marché.
- Mobiliser une partie du financement pour la phase d'industrialisation des projets
- Renforcer l'accompagnement des PME sur 3 axes : le financement privé, l'internationalisation et l'anticipation des besoins et compétences
- Améliorer la formation
- Renforcer les relations entre les PME et les grands groupes
- Présenter un contrat de performance pour chacun des pôles (lister les objectifs à atteindre et faire un retour sur le travail réalisé).

Les pôles de compétitivité semblent agir comme des catalyseurs de croissance et d'emplois, en permettant aux entreprises de jouer un rôle prépondérant dans l'industrialisation et la commercialisation des produits/services innovants créés. Cependant, l'entreprise doit déjà avoir été lancée. Cette phase intervient donc après la phase de création et peut jouer le rôle d'un tremplin entre la phase d'amorçage et la phase de développement.

Ainsi, en plus des aides fiscales, les jeunes entrepreneurs semblent pouvoir compter sur plusieurs aides orientées support, qui possèdent chacune leurs spécificités et n'interviennent pas nécessairement au même stade du cycle de vie la start-up. Cependant, la France ne semble pas présenter que des avantages pour les créateurs de start-up, et c'est que nous allons aborder dans le Chapitre 3.

CHAPITRE 3 – CEPENDANT, DES FREINS EXISTENT

En effet, si de nombreux dispositifs existent en France pour inciter les entrepreneurs à se lancer dans leur création d'entreprise, il existe des facteurs freinant cet élan.

I. UNE MENTALITE ANTI-ECHEC ET UN STRESS TYPIQUEMENT FRANÇAIS

La prudence est le maître mot en France. Si l'échec fait partie du processus de la réussite dans de nombreux pays tels que les Etats-Unis, en France, il doit être évité à tout prix. Pour preuve, jusqu'il y a encore 4 ans, le fait d'avoir été en liquidation judiciaire sans faute de gestion dans un projet poussait les banques à ficher l'entrepreneur. Ceci en dit long sur la différence culturelle qui existe sur la perception de l'entrepreneuriat.

D'après les chiffres d'une étude réalisée en 2013 par HISCOX sur les entrepreneurs en France, leur optimisme se dégrade d'année en année (cf Figure 4). Pourtant, ces derniers sont par définition des optimistes qui rêvent de construire leur projet. Il semble que ces derniers anticipent un environnement difficile et ne souhaitent plus se lancer dans une aventure qu'ils jugent trop dangereuse.

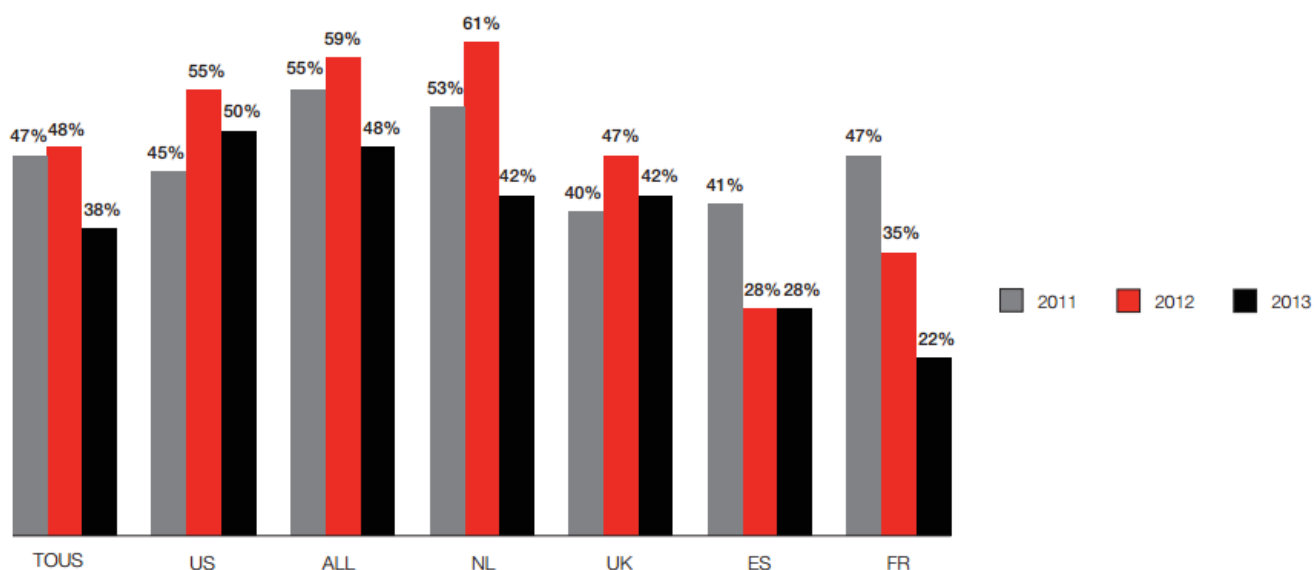


Figure 4 : Proportion de personnes optimistes sur l'économie future (sources : étude HISCOX)

Les causes citées responsables de la baisse de l'optimisme sont le manque de soutien des pouvoirs publics, l'incapacité à attirer de nouveaux clients et le manque de ressources financières pour pérenniser l'entreprise. De plus, cette étude indique que 42% des entrepreneurs sont stressés quotidiennement, 30% ne dorment pas bien, et 20% ont ressenti un impact négatif sur leur santé. Aussi, 70% des entrepreneurs français estiment que la culture française n'incite pas à prendre des risques.

Ainsi la culture française et son aversion pour l'échec semble être un frein très important pour les entrepreneurs. Ce constat couplé avec la baisse d'optimisme liée à la convergence économique créent une étape de pré-sélection non négligeable puisque cela décourage une grande partie de potentiels créateurs de se lancer dans leur projet. Seuls les plus motivés et les idées les plus solides prennent le risque de se lancer dans cette aventure.

En conclusion, les changements à apporter afin d'encourager la création d'entreprises seraient de déstigmatiser l'échec et de faire évoluer notre héritage culturel incitant à la prudence.

II. ET PAR RAPPORT AUX AUTRES PAYS ?

Il est intéressant de se situer par rapport à d'autres pays sur notre capacité à développer des start-up.

Une étude réalisée par la COFACE en 2015 compare 15 pays (14 européens + les Etats-Unis) à travers 3 piliers de la création d'une start-up :

- Pilier A : la formation des équipes dirigeantes (diplômes et compétences)
- Pilier B : aversion au risque et comportement face à l'échec
- Pilier C : les financements disponibles

La Figure 5 présente les résultats de cette étude. Le Pilier A est exprimé en fonction du classement du pays (allant de 1 à 15). Le Pilier C est exprimé de la même façon. Quant au pilier B, il est exprimé en fonction du diamètre de la bulle représentant le pays. Plus celle-ci est grande et plus le classement du pays représenté est bon.

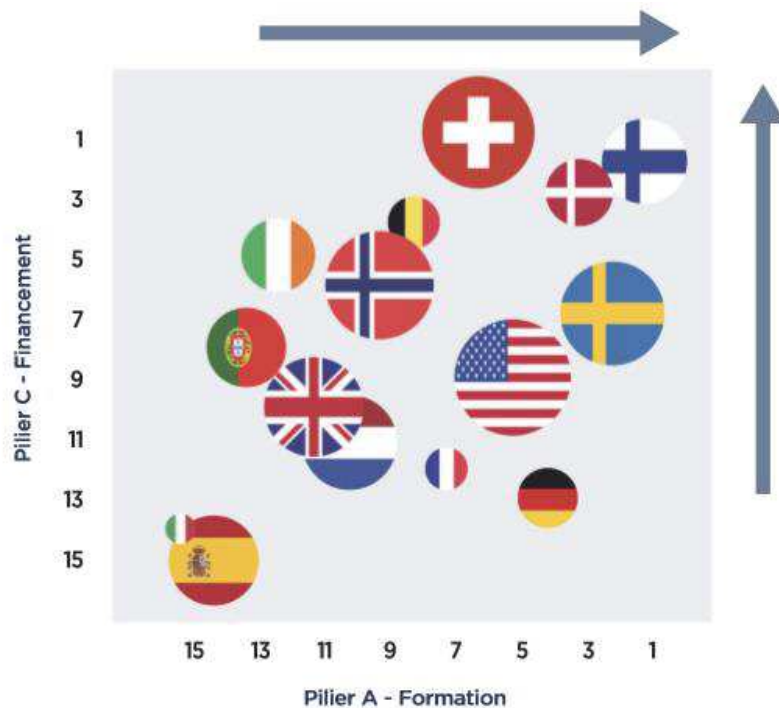


Figure 5 : Comparaison entre pays des 3 piliers de la création d'une start-up (étude de la COFACE)

Dès lors, nous observons que la France se classe 7^{ème} du Pilier A (Formation), 14^{ème} du Pilier B (Comportement) et 12^{ème} du Pilier C (Financement). Ce bilan est donc très moyen.

En se classant 7^{ème} sur 15 en formation, on peut conclure que la France bénéficie d'entrepreneurs formés et diplômés. C'est un critère extrêmement important dans la recherche de financement.

Cependant, comme vu dans la partie précédente, son comportement vis-à-vis de l'échec et son aversion au risque la classe quasiment dernière du pilier B. Afin de ne pas décourager sa population, il est donc très important d'entamer un changement de mentalité.

Enfin, par rapport au financement des entreprises, son mauvais classement est expliqué par l'existence d'un *financial gap* entre la phase d'amorçage et la phase de développement. En effet, même si les financements sont nombreux à la phase de création d'entreprise, il ne semble pas que le cycle de financement soit aussi lissé qu'il ne le faudrait. Cette question sera détaillée dans la Partie II lorsque nous aborderons le cycle de financement de la start-up.

En conclusion, la France propose une politique de soutien à l'innovation dans les entreprises à travers 5 axes (cf rapport de l'OCDE) :

- Accroître la R&D des entreprises
- Encourager la coopération en R&D entre les entreprises
- Développer la coopération entre entreprises et organismes publics de recherche
- Soutenir l'entrepreneuriat innovant
- Promouvoir certaines priorités thématiques ou sectorielles

Afin de remplir ces 5 objectifs, la France a mis en place de nombreux outils afin d'inciter les entrepreneurs à créer des entreprises innovantes. La grande majorité de l'aide apportée repose sur les réductions fiscales à travers des dispositifs comme le CIR/CII ou encore le statut JEI. Cependant ces aides fiscales ne peuvent pas suffire à garantir la création et la croissance des jeunes entreprises. C'est la raison pour laquelle en parallèle, des aides de support ont été mises en place tels que les incubateurs et les pôles de compétitivité.

En dépit de tous ces dispositifs, il existe encore des critères freinant l'émancipation des entreprises comme le comportement français vis-à-vis de son aversion du risque ou encore le manque de financement dans les phases qui ont lieu après la création.

PARTIE 2

-

DES OBJECTIFS ET DES BESOINS QUI EVOLUENT

Afin de répondre au mieux à la problématique d'accompagnement à apporter aux start-up, il est important de bien identifier les différentes étapes de sa vie. Nous allons aborder dans la partie suivante les différentes étapes du cycle de vie de la start-up. Quels sont les objectifs et les enjeux à chaque stade ? Ensuite nous aborderons leur cycle de financement en analysant pour chacune des étapes quels sont les financements les plus adaptés afin de remplir les objectifs en question.

CHAPITRE 4 – LE CYCLE DE VIE D'UNE START-UP

Une start-up est une jeune entreprise innovante qui a un très grand potentiel de croissance. Lors de son évolution, le terme de start-up peut ne plus être adapté, on peut parler alors de *Scale-up* (CA supérieur à 5 millions d'euros, et une croissance d'au moins 10-20 % sur les trois dernières années). Puis, lorsque la start-up est devenue beaucoup plus importante, on parle alors de *Centaure* (valorisation supérieure à 100 millions d'euros) puis de *Licorne* (valorisation supérieure à 1 milliard d'euros).

Il est intéressant d'étudier les différents stades auxquels elle est confrontée, de sa création à sa phase de maturité. Entre ces deux extrémités, on dénombre trois étapes supplémentaires. Le cycle de vie est illustré sur la Figure 6 ci-dessous.



Figure 6 : Cycle de vie d'une start-up

Chaque étape présente ses propres objectifs, ses propres enjeux. Nous allons définir les 5 étapes individuellement.

I. LA CREATION

Durant cette première étape, l'entrepreneur nécessite de réaliser ses premières recherches afin d'établir les premiers tests ou les premiers prototypes dans le but de pouvoir convaincre les futurs investisseurs d'adhérer à son projet et à son développement.

C'est une étape clé, durant laquelle l'entrepreneur doit trouver les financements nécessaires aux frais de recherche, et réaliser un business plan. Elle dure généralement entre 1 et 2 ans. Le critère pour passer à la phase suivante est d'obtenir un produit/service commercialisable. C'est à ce stade qu'elle aura besoin d'un accompagnement tel que celui apporté par les incubateurs.

II. LA PHASE D'AMORÇAGE

A ce stade, l'entreprise possède un produit/service commercialisable, et son nouvel objectif est de réaliser le lancement commercial et de programmer des campagnes de communication. Le travail à mener sera principalement de définir correctement le couple produit/marché. Cette étape dure également entre 1 et 2 ans.

Afin de garantir le succès de la phase d'amorçage, il est possible de profiter des bénéfices du *mentoring*. Cette aide est très précieuse puisqu'elle permet à la fois à l'entrepreneur d'améliorer sa vision stratégique et également de profiter du réseau du mentor en contactant des personnes/entreprises clés. C'est très souvent les premiers clients qui demeurent les plus difficiles à trouver.

Aussi, le fait d'intégrer un pôle de compétitivité peut constituer un avantage en profitant des synergies énoncées précédemment. Cependant, la plupart de ces structures requièrent parfois que l'entreprise ait déjà fait ses preuves.

Lorsque l'entreprise propose un produit/service abouti et qu'elle possède ses premiers clients, elle rentre alors dans la phase suivante.

III. LES PREMIERS SUCCES

Le but visé lors de cette troisième étape est de profiter de la vitrine constituée par les premiers clients pour développer ses ventes. En parallèle, l'entreprise doit industrialiser le procédé de fabrication et recruter pour faire face à une éventuelle croissance. L'une des meilleures façons de le faire est de réaliser des partenariats avec des grandes entreprises. En effet, d'après une étude réalisée par BAIN & COMPANY et RAISE, 29% des entrepreneurs entretiennent des relations avec des grandes entreprises. Ce chiffre monte même à 38% pour les entreprises de plus de 10 salariés et 52% pour celles réalisant plus d'un million d'euros de chiffre d'affaires. Les grandes entreprises tirent généralement beaucoup d'avantages de ce genre de partenariat : cela permet de se tenir informée des dernières avancées technologies dans leur domaine, et constitue une sorte de veille technologique ; cela permet aussi de profiter de l'agilité offerte par des petites structures...

Afin de pouvoir contacter ce genre d'entreprise, il est possible soit d'utiliser le réseau constitué jusqu'alors, soit de passer par un pôle de compétitivité. Contrairement à la phase précédente, la start-up a, à ce moment-là, déjà fait ses preuves, et peut donc profiter d'une place dans ce genre d'écosystème.

Une fois les premiers succès garantis et le procédé industrialisé, ce qui dure généralement entre 3 et 5 ans, la structure est prête à se développer.

IV. LE DEVELOPPEMENT

L'entreprise a déjà sa base de clients et cherche désormais à se développer pour augmenter ses ventes. Ainsi le thème principal de cette étape est de l'ordre de la vision stratégique de l'entrepreneur. Une croissance rapide représente des défis humains et organisationnels très grands et il faut préparer au mieux la transition d'une jeune start-up à une PME. L'une des premières questions à se poser est le statut juridique de l'entreprise. En effet, 98% des sociétés commerciales sont des SAS ou des SARL, et à ce stade, il est parfois nécessaire de se reposer la question d'un éventuel changement. Le statut SAS présente de nombreux avantages par rapport à la SARL puisqu'il est beaucoup plus flexible, et sous condition d'être bien conseillé, il offre davantage de possibilités. Le capital social des SAS est constitué par des actions, contrairement à celui des SARL qui est composé de parts sociales.

Les actions sont beaucoup plus facilitantes (pas de changement des statuts quand échange/revente, possibilité de faire rentrer des nouvelles parties prenantes...). Il faut cependant faire attention aux différences de régime fiscal (SAS à l'IS, SARL à l'IR si unipersonnelle). Les entrepreneurs peuvent en outre se renseigner auprès du Centre de Formalités d'Entreprises (CFE) pour les éventuelles questions relatives à un changement de statut. Il est à noter que la transformation de SARL à SAS est beaucoup plus complexe que le sens inverse.

Dans les secteurs innovants, l'un des critères de réussite est la capacité à s'internationaliser. En effet, le chiffre d'affaires croît extrêmement vite pendant cette période, et il ne faut pas tarder à pénétrer de nouveaux marchés si l'on ne veut pas que la croissance stagne. L'entreprise doit alors réaliser une analyse stratégique visant à atteindre un ensemble d'avantages compétitifs en profitant de ses ressources et compétences. Cette étape est primordiale afin de pouvoir piloter ses futurs projets, en mesurant ses performances à l'aide d'indicateurs.

Généralement, les financements sont beaucoup plus importants que pour les étapes précédentes. De ce fait, il est possible que de nouvelles parties prenantes rentrent dans le projet (*business angels*, actionnaires,...) et il est essentiel de prendre en compte leurs attentes pour définir au mieux les objectifs à atteindre. L'entrepreneur doit faire preuve d'ouverture d'esprit puisque la gouvernance de la société peut être amenée à changer.

Il n'y a pas vraiment de durée moyenne pour cette étape, elle continue tant que les ventes suivent une croissance importante.

V. LA MATURITE

La maturité est la 5^{ème} étape du cycle de vie de la start-up. Elle intervient lorsque la croissance stagne ou connaît une hausse beaucoup moins importante que lors de sa phase de développement. Sa taille est au moins celle d'une PME. Les enjeux sont toujours les mêmes que pour la phase précédente, à savoir augmenter ses ventes en adaptant sa stratégie (croissance externe, ouverture de nouveaux marchés, développement d'un nouveau produit, profit d'un avantage compétitif,...).

Dans le cas où l'entreprise décide de s'introduire en bourse, on parle d'*Initial Public Offering* (IPO), l'entreprise n'est alors plus considérée comme une start-up (sortie du cycle).

CHAPITRE 5 – LE CYCLE DE FINANCEMENT D’UNE START-UP

Afin d’atteindre les objectifs de chaque étape présentés dans le chapitre précédent, la start-up doit mettre en place une stratégie de financement. En fonction des étapes, les types de financement varient beaucoup. Par exemple, aujourd’hui, il existe plus de 5000 aides publiques en France. Il est donc parfois compliqué pour les bénéficiaires potentiels de comprendre ce dont ils peuvent bénéficier. Dans ce chapitre, nous allons aborder les différents moyens mis à disposition des start-up pour financer leurs projets à travers l’étude du cycle de financement. Les 5 étapes du cycle étudié seront donc les mêmes que pour le cycle de vie de la start-up.

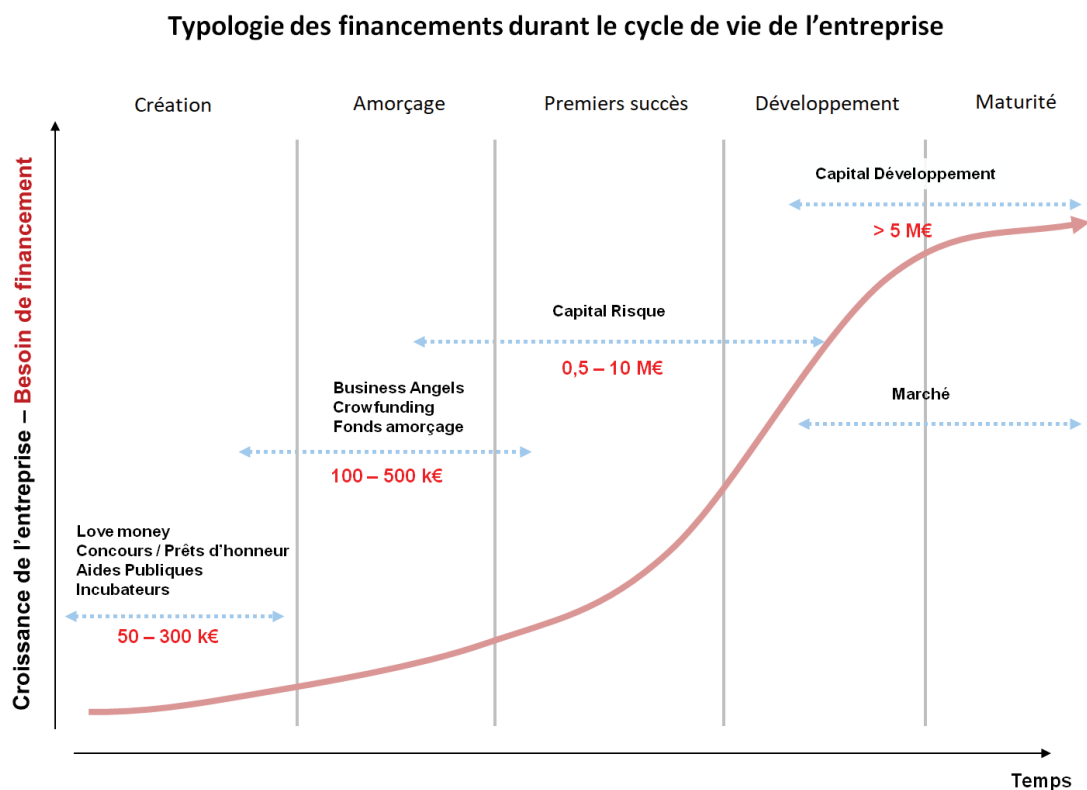


Figure 7 : Cycle de financement d'une start-up (site internet Frenchfunding.fr)

I. LA CREATION

En France aujourd'hui, il est simple et peu coûteux de créer son entreprise. D'après l'étude de RAISE et BAIN & COMPANY, le taux de création d'entreprises par rapport à celles déjà créées est de 9% et les frais induits ne représentent que 0.9% du revenu brut moyen par habitant. A ce stade, il faut généralement rassembler entre 50 000 et 300 000 €.

Le financement reçu par des incubateurs a déjà été abordé dans le chapitre précédent et ne sera donc pas présenté ici.

A. Le « love money »

Ce terme représente l'argent apporté au tout début d'un projet par le cercle intime du porteur de projet. C'est-à-dire, c'est l'argent amené par le fondateur lui-même, ses amis et sa famille. Cependant, les montants du *love money* sont en moyenne assez faibles et ne suffisent donc pas à financer l'intégralité du projet.

B. Les prêts d'honneur

Un prêt d'honneur est par définition sans intérêt (0%) ni garantie. En plus du montant apporté, il est souvent la première pierre du projet de financement et permet de débloquent de nouveaux types de financement. Ils sont généralement compris entre 5 000 et 50 000 €, et peuvent atteindre 90 000 € pour les entreprises innovantes.

Ces prêts sont octroyés par des organismes non lucratifs, eux-mêmes financés par des membres bénévoles ou des fonds publics, et ont pour vocation d'aider le financement et même d'accompagner les entrepreneurs dans leur création en leur faisant profiter d'avantages, tels que le *mentoring*, leur réseau et leur expertise.

On peut citer par exemple le *Réseau Entreprendre* (regroupe 9 000 chefs d'entreprise et accompagne 500 créations par an), ou encore *France Initiative* (chiffres 2015 : regroupe 230 associations, accompagne 16 000 créations induisant 38 500 emplois). Pour pouvoir bénéficier de cette aide, les entreprises doivent proposer un projet d'emploi sur les années à venir (6 emplois à 3 ans) et accepter l'accompagnement proposé par le réseau.

C. Les subventions

Contrairement aux prêts d'honneurs, les subventions sont définitivement acquises et ne nécessitent donc pas un remboursement de la part de l'entreprise bénéficiaire. Cependant,

elles doivent avoir un effet incitatif, c'est-à-dire que l'entreprise explique comment la subvention va servir son développement. Il en existe deux sortes :

- Subvention d'investissement : elle sert à financer une immobilisation. Comptablement, elle est donc inscrite au bilan, et sera par la suite ventilée tous les ans sous forme de QP réintégrée au résultat pour un montant similaire aux amortissements de l'immobilisation (impact sur le bilan et QP sur compte de résultat)
- Subvention d'exploitation : elle sert à financer l'activité durant l'exercice et sera directement comptabilisée en compte de produits et n'aura donc qu'un impact sur le premier exercice (impact sur le compte de résultat)

La différence entre les deux subventions est non négligeable en termes de fiscalité, surtout si l'entreprise bénéficie d'un statut JEI lui octroyant une exonération d'IS lors du premier exercice... Dans ce cas précis, il vaut mieux utiliser la subvention à des fins d'exploitation afin de faire passer la totalité du bénéfice sur le premier exercice.

D. Les financements d'études

Afin d'évaluer leur innovation et de financer des études préalables, les entrepreneurs peuvent se tourner vers l'organisme de l'Institut National de la Propriété Industrielle (INPI). Ces études sont très appréciées durant les étapes suivantes par des investisseurs tels que les *business angels*. L'INPI fonctionne généralement par avances remboursables, c'est-à-dire qu'en cas de succès du projet, la start-up devra rembourser l'aide reçue, mais en cas d'échec, aucun remboursement n'est attendu.

De même, l'organisme BPI France propose, parmi ses nombreux services, de financer certaines études à la phase de création telles qu'une Prestation Technologique Réseau (PTR) pour financer les dépôts de brevets, en plus de certaines études.

E. Concours

Plusieurs concours d'aide à la création sont organisés en France. L'un des plus importants est celui préparé par le ministère de l'Enseignement supérieur en partenariat avec BPI France. L'une des catégories de ce concours concerne la création d'une start-up. En plus de la validation du projet par des experts, les lauréats peuvent débloquer des aides pouvant aller jusqu'à 45 000 €. En plus de l'avantage financier, ces concours permettent de promouvoir l'image de la start-up et peuvent même constituer un véritable tremplin pour la suite.

II. LA PHASE D'AMORÇAGE

Le financement de l'étape d'amorçage est l'un des plus compliqués. Grâce à tous les dispositifs présents pour la création d'une start-up, de nombreuses émergent chaque année. Cependant, les financements de l'étape précédente sont spécifiques à la création et leurs montants sont le plus souvent insuffisants pour répondre aux objectifs de cette seconde étape. A ce stade, l'entreprise doit rassembler entre 100 000 et 500 000 €. Dès lors, la start-up doit se tourner vers de nouveaux investisseurs potentiels...

A. Les Business Angels

Les principaux acteurs de cette phase sont les *business angels*. Ce sont des personnes physiques, investisseurs privés, qui ont généralement créé une entreprise par le passé, et qui utilisent désormais leur expérience et leur argent en investissant dans des start-up prometteuses. Ils peuvent investir seul, ou bien en syndicat, ou encore fonctionner par partenariat avec d'autres organismes. Le risque encouru par ce genre de financement est assez important puisque la start-up n'a alors pas fait ses preuves. Ces personnes se basent donc sur leur instinct et sur les dossiers proposés par les start-up. Aux vues du risque encouru, les *business angels* auront tendance à participer à la gestion et à la réalisation du projet. Ils peuvent à cette occasion demander à participer au conseil d'administration, ou encore à obtenir des actions préférentielles (si SAS), afin de régler des problèmes d'agence. Les start-up doivent donc se préparer à un potentiel changement de gouvernance. L'apport moyen effectué est de 143 000 € (chiffres de France Angels), et le rendement attendu est de 20%.

Christophe BONNET, dans son étude, distingue 4 catégories de *business angels* :

- Dirigeants (retraités ou en activité) souhaitant investir leurs économies dans des entreprises (en moyenne entre 5 000 et 100 000 €).
- Entrepreneurs ayant créé et cédé leur entreprise, souhaitant se relancer dans un nouveau projet pour réaliser une nouvelle plus-value (entre 50 000 et 500 000 €).
- Les fonds d'entrepreneurs financés par des entrepreneurs ayant connu un succès important (ex : Jaïna Capital créé par Marc SIMONCINI, ou encore Kima Ventures créé par Xavier NIEL).
- Les *family offices* qui sont des sociétés d'investissement œuvrant pour une même famille, et dont le but est de différencier les placements réalisés.

Cependant, force est de constater qu'en France, les *business angels* sont en nombre trop insuffisant. En effet, en 2016, France Angels annonce qu'il y aurait seulement 4 500 *business angels* en France, répartis sur 76 réseaux. A titre d'exemple, ils sont environ 300 000 aux Etats-Unis et 18 000 au Royaume-Uni. Pourtant, la France a mis en place des avantages fiscaux pour inciter les investissements des *business angels* tels qu'une réduction d'impôt sur le revenu (22% des apports, plafonnés à 20 000 € par contribuable) et une réduction d'Impôt Sur la Fortune (50% des apports, plafonnés à 45 000 € par contribuable). Les *business angels* vont effectuer une sélection importante des dossiers (5%) afin de garder les plus prometteurs.

Dès lors, de nombreuses start-up vont se retrouver dans une étape passerelle, qu'elles n'arriveront pas forcément à traverser. En effet, elles ne peuvent pas encore se tourner vers des investisseurs plus importants (capital développement) puisqu'elles n'ont aucune garantie, et elles ne peuvent pas être soutenues par des investisseurs « relais » puisqu'ils sont en nombre insuffisant. On parle alors de *financial gap* (terme anglais pour « trou financier »), et c'est la raison pour laquelle l'intervention des pouvoirs publics tels que BPI France est cruciale (cf aides présentées précédemment).

B. Le crowdfunding

Aussi, de nouveaux types de financement font leur apparition afin de permettre aux jeunes entreprises de pouvoir poursuivre leur cycle de vie, en dépit du manque d'investisseurs. L'exemple le plus parlant est le financement par *crowdfunding*, traduit littéralement par « financement par la foule », qui est un financement participatif. C'est-à-dire qu'un investissement sera effectué par l'intermédiaire d'une multitude de petits apports, réalisés par des personnes physiques qui ne possèdent pas forcément la fibre entrepreneuriale. Ce mouvement est assez nouveau et en plein essor en France. En 2015, l'Association Financement Participatif France (AFPF) annonçait que les plateformes de financement participatif avait permis de rassembler près de 300 millions d'euros. Le financement se fait via des plateformes de collecte sur internet. Il existe 4 types de *crowdfunding* :

- *Donation-based* : la contrepartie en échange de l'apport est minime voire inexistante
- *Reward-based* : il existe une contrepartie en nature (souvent des produits réalisés par l'entreprise). Plus l'apport est important et plus les contreparties prévues sont intéressantes.

- *Lending-based* : C'est la même logique que pour un prêt, sauf qu'il est effectué avec une multitude de financeurs, qui seront rémunérés via des intérêts, dont le taux est déterminé à l'avance.
- *Equity-based / Crowdfunding* : Des titres financiers sont accordés en échange des apports.

En France, le type de plateforme le plus utilisé est le troisième évoqué, celui rémunérant les financeurs via des intérêts (utilisé à 66%). Le *crowdfunding* ne représente que 17% des *crowdfunding*. Pourtant, c'est celui qui est le plus avantageux pour les start-up à ce stade car il permet de lever davantage de financement que les deux premiers (dons et récompenses) et il n'engage pas l'entreprise à payer des intérêts chaque année. Cependant, il paraît plus risqué pour les investisseurs puisque les projets portés par des start-up sont généralement complexes (investissements plus lourds et succès incertain). En plus, il existe en France une réglementation assez stricte autour de ce type de *crowdfunding* (restriction du nombre d'investisseurs par projet, obligation du contrôle de l'origine des fonds, agrément de l'Autorité des Marchés Financiers). C'est généralement mieux d'être conseillé par un spécialiste (Conseiller en Investissement Participatif).

Si le *crowdfunding* permet à certaines start-up de combler le *financial gap*, il n'est aujourd'hui pas suffisant puisqu'une importante sélection des projets est effectuée : seuls 5% des projets candidats seront financés via ces plateformes.

III. LES PREMIERS SUCCES

Les start-up ayant atteint ce stade ont déjà passé l'étape la plus dure puisqu'elles ont survécu au *financial gap*. Les enjeux sont ici d'industrialiser le procédé de fabrication et de recruter pour faire face à une éventuelle croissance. Les financements requis sont donc assez importants, et oscillent entre 0.5 et 10 millions d'euros. La start-up se tourne alors vers de nouveaux types d'investisseurs.

A. Le Capital risque (Venture Capital)

A la différence des *business angels*, ces structures ne sont pas des personnes physiques et n'investissent pas leur propre patrimoine. Ce financement est effectué par des gestionnaires professionnels, qui lèvent des fonds sur le marché pour les réinvestir dans des projets de start-

up innovantes à fort potentiel de croissance. Leur objectif est donc de réaliser des plus-values sur les titres acquis dans une durée comprise entre 3 et 6 ans. Il existe 3 types d'investisseur de capital risque (définitions reprises dans *Finance entrepreneuriale* de Christophe BONNET) :

- Les sociétés indépendantes détenues par un groupe d'associés (ex : *Sofinnova Partners* ou *Siparex* en France)
- Les sociétés affiliées à un groupe financier (ex : *AXA Private Equity*, *Crédit Agricole PE*)
- Les sociétés affiliées à un groupe industriel : thème déjà abordé dans les enjeux du cycle de vie des start-up lors de cette étape. Les partenariats entre grosses entreprises et start-up sont très prolifiques puisqu'en plus de l'investissement, la start-up peut compter sur des ressources stratégiques et opérationnelles. En contrepartie, les grosses entreprises effectuent une veille technologique, en se positionnant sur l'arrivée de nouvelles technologies (ex : *STMicroelectronics*, *Aster Capital*).

A ce stade, la start-up n'a encore pas encore fait ses preuves, et c'est la raison pour laquelle on retrouve la notion de « risque » dans l'appellation. Il est intéressant de comparer la notion de *Capital risque* (en français) avec celle de *Venture Capital* (en anglais) qui se traduit donc par « aventure ». On remarque une nouvelle fois l'aversion au risque typiquement française, qui remplace le mot « aventure » par « risque ».

Selon les chiffres de l'AFIC (Association Française des Investisseurs pour la Croissance), l'apport moyen en 2015 est aux alentours de 1.5 million d'euros, ce qui est donc largement supérieur au montant apporté par les *business angels*. Mais ces structures attendent des rendements internes de l'ordre de 40%, ce qui est deux fois supérieur à celui attendu par les *business angels*.

B. Les prêts bancaires

A ce stade, si elle le souhaite, la start-up peut également profiter de certains prêts bancaires puisqu'elle dispose de certaines garanties de succès.

C. Concours

Comme au stade précédent, il existe certains concours, tel que celui organisé par BPI France et le ministère de l'Enseignement supérieur, dans une autre catégorie cette fois-ci : « projets de création-développement ». Cette catégorie regroupe des projets plus avancés que celle des projets en création. Les subventions octroyées peuvent atteindre 450 000 €.

IV. LE DEVELOPPEMENT

A cette étape, la start-up a atteint son seuil de rentabilité, et les investisseurs désirent faire grandir l'entreprise afin d'augmenter la rentabilité de cette dernière. Les enjeux évoqués dans la partie précédente tels que l'internationalisation nécessitent des investissements conséquents, supérieurs à 5 millions d'euros.

A. Le Capital Développement

Il s'agit exactement des mêmes structures que lors de l'étape précédente. Cependant, les investissements sont dits de « développement ». La notion de « risque » a disparu, puisque la start-up a d'ores et déjà fait ses preuves et a atteint son seuil de rentabilité. Les financements sont donc beaucoup plus faciles à débloquer. Ils sont effectués afin de développer de nouveaux produits, pénétrer de nouveaux marchés...

B. Les prêts bancaires

De la même façon, la start-up peut, si elle le souhaite, recourir aux banques pour obtenir des prêts, puisqu'elle jouit d'une confiance importante de la part de ces établissements.

C. Les aides européennes

Le Programme Cadre de Recherche et de Développement Technologique (PCRD) : organisme européen qui dispose de très importantes capacités financières (50.5 milliards d'euros pour le 7^{ème} programme, chiffres de competitivite.gouv.fr). Il a pour objectif de développer les partenariats européens et de financer la recherche et l'innovation des centres de recherche et des pôles de compétitivité. Il s'organise autour de 4 programmes :

- Programme coopération : pour stimuler les coopérations en renforçant les liens entre l'industrie et la recherche (32.4 milliards d'euros).
- Programme Idées : pour renforcer la recherche exploratoire, en finançant les projets les plus ambitieux (7.5 milliards d'euros).
- Programme Personnes : encourager la formation, améliorer les perspectives des chercheurs et attirer des profils de qualité (4.75 milliards d'euros).
- Programme Capacités : investir dans des outils et des infrastructures performants pour les régions les plus en difficulté (4.1 milliards d'euros).

Le Fonds Européen d'Investissement (FEI) : C'est un organisme public qui a pour objectif d'aider le financement des PME européennes. Les actionnaires de cette structure sont en majorité issus de la Banque Européenne d'Investissement (BEI) et de la Commission Européenne. Le FEI peut soit financer les fonds d'investissement œuvrant pour les PME européennes, soit fournir des garanties aux établissements de crédit pour faciliter l'obtention de prêts. Cet organisme intervient aussi en co-financement avec des *business angels*.

Les projets Eureka : Eureka permet de financer des projets innovants et collaboratifs européens et même de délivrer un label à la start-up. Cependant, il faut qu'il y ait dans le projet au moins deux partenaires provenant de deux pays membres du réseau Eureka. Les financements sont effectués par les organismes nationaux (BPI France).

V. LA MATURITE

A ce stade, la start-up a réussi sa transition vers un statut de PME et jouit d'une expérience assez importante (environ 15 ans), sa croissance tend à freiner. Cependant, si sa vision stratégique la pousse à entreprendre un nouveau projet, elle peut réaliser de nouvelles levées de fonds auprès des acteurs du capital développement, ou en s'adressant aux banques. Le financement de ses projets ne constitue plus du tout une difficulté.

En conclusion, la start-up a des objectifs et des besoins qui évoluent tout au long de sa vie et il apparaît que les premières étapes sont les plus difficiles à traverser. Le cycle de financement présente des alternatives à chaque période permettant de remplir les objectifs fixés par la start-up. Cependant, ces alternatives sont souvent trop peu nombreuses, ce qui constitue un trou financier dans le cycle de financement, ceci poussant à une sélection accrue des start-up entre 3 et 5 ans. Dès lors, les entreprises qui survivent sont celles qui auront réussi à convaincre les quelques investisseurs, et on peut se demander si la problématique de financement n'est pas finalement une problématique de stratégie. En outre, les entreprises qui réussissent ne sont-elles pas celles qui auront reçu les meilleurs conseils et les meilleures informations quant aux alternatives proposées ? Enfin, est-ce que ces difficultés ne constitueraient pas des opportunités pour l'expert-comptable de proposer un accompagnement adapté à chaque étape, afin de maximiser les chances de succès des entrepreneurs français ?

PARTIE 3

-

LES OPPORTUNITES D'ACCOMPAGNEMENT POUR L'EXPERT-COMPTABLE

CHAPITRE 7 – LES DIFFICULTES RENCONTREES PAR LES ENTREPRENEURS

S'il demeure simple et peu coûteux de créer son entreprise en France, il apparaît beaucoup plus difficile de la faire croître et de développer son activité. En effet, 25% des start-up créées meurent avant 2 ans et 50% d'entre elles avant 5 ans. Nous avons vu dans la partie précédente qu'il n'était pas facile d'atteindre la phase de premier succès, notamment à cause du fait que les investisseurs ne sont pas en nombre suffisant pour permettre à toutes les start-up de se développer. Cependant, le manque de financement ne semble pas être la cause principale avancée par les entrepreneurs.

I. UN ACCOMPAGNEMENT INSUFFISANT

D'après une étude réalisée par BAIN & COMPANY et RAISE, à la question : « quel est l'élément qui aurait pu permettre un taux de croissance plus élevé ? », les entrepreneurs répondent à 43% « une meilleure stratégie ». Il est intéressant de constater que les entrepreneurs eux-mêmes ne citent pas en premier lieu « un meilleur accès aux financements ». Ce qu'on peut tirer comme conclusion de ce constat, c'est que le manque d'accès aux financements ne soit finalement que la conséquence d'une stratégie non adaptée. En effet, les investisseurs ont tendance à étudier chaque dossier, afin de conclure quant à leur investissement ou non. S'ils détectent une stratégie non pertinente, il n'y a aucune chance que ces derniers adhèrent au projet.

Cependant, les entrepreneurs français ne sont généralement que très peu sensibilisés aux enjeux de stratégie (trouver un positionnement sur le couple produit/marché, rédaction d'un business model...). Ces enjeux sont primordiaux, et c'est la raison pour laquelle ils doivent se tourner vers des professionnels afin d'améliorer la vision stratégique de leur projet. Malheureusement, d'après la même étude, seuls 40% des entrepreneurs français déclarent avoir été accompagnés pour le développement de leur entreprise. De plus, 70% de ces accompagnements ne sont que pour la phase de création (< 1an), ce qui signifie que seules 12% des entreprises sont accompagnées pour la phase de développement entre 2 et 5 ans. Pourtant la différence est massive, puisque deux tiers des entreprises accompagnées existent après 5 ans, et 88% des entrepreneurs sont très satisfaits de l'aide qui leur a été apportée.

Il est à souligner que la moitié des accompagnements sont réalisés par des organismes publics et un tiers par des associations ou réseaux (cf Figure 8), ce qui correspond aux financements disponibles au stade d'amorçage.

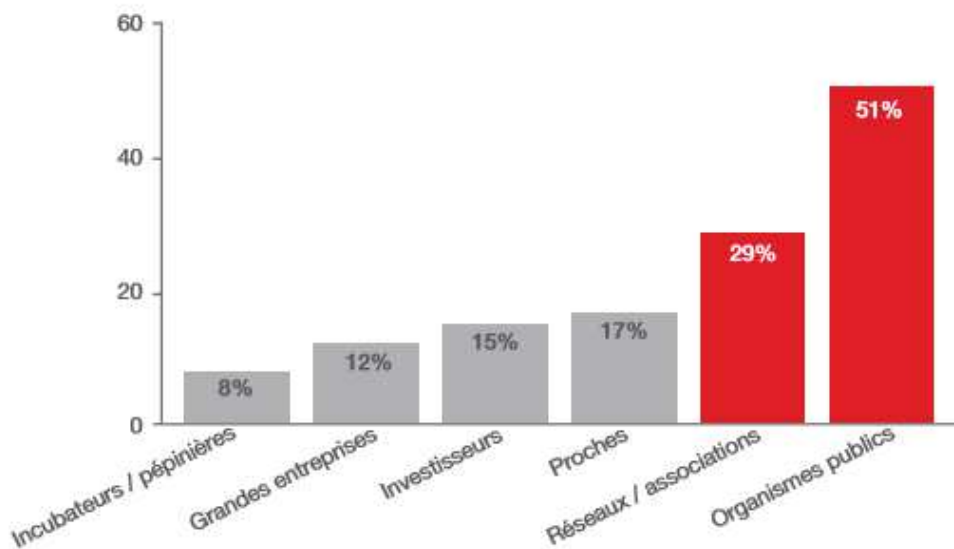


Figure 8 : Organismes d'accompagnement (Etude réalisée par BAIN & COMPANY et RAISE)

Les deux raisons les plus fréquentes avancées par les entrepreneurs pour expliquer leur non accompagnement sont :

- Non intéressé : l'entrepreneur ne souhaite pas faire grandir son activité et n'est donc pas intéressé pour définir une vision stratégique.
- Ne savait pas vers qui se tourner : l'entrepreneur ne fait pas la démarche car il n'est pas assez informé.

Il semble donc important de présenter à l'entrepreneur les différentes modalités qui lui sont offertes en termes d'accompagnement, afin qu'il puisse intégrer des réseaux tels que des incubateurs ou encore des services de *mentoring*. Cependant, avant de pouvoir prétendre être accompagné par de telles structures, il est primordial de préparer un *business plan* détaillé et prometteur...

II. UN BUSINESS PLAN A OPTIMISER

Le *business plan* a pour but de présenter le projet à travers une vision stratégique à court et moyen terme. Il doit être concis et exhaustif en abordant la présentation des porteurs de projet, les valeurs de l'entreprise, la description du produit/service attendu, son positionnement sur le marché et les objectifs de réalisation (opérationnels, plans d'investissements et de financements). Durant les phases de création et d'amorçage, il est extrêmement important, puisque c'est sur ce type de document que les acteurs vont se positionner (incubateurs, *business angels*, ...) et que l'entreprise va pouvoir débloquer ou non des aides/financements.

La réalisation d'un *business plan* est généralement signe de contrainte pour les entrepreneurs, puisqu'ils le voient comme une promesse écrite de rentabilité envers les différents investisseurs. Pourtant, c'est une démarche réaliste qui permet de structurer la vision à moyen terme de l'entreprise.

Il est censé apporter la réponse à la question : « ce projet est-il réalisable ? » et permet ainsi d'éviter de se lancer dans un projet qui s'avère trop risqué, ou au contraire de présenter de façon structurée la vision d'un projet réalisable. Dans ce dernier cas, s'il est rédigé de façon judicieuse, il peut même constituer un véritable atout pour l'entrepreneur en convainquant de potentiels acteurs de la viabilité du projet porté. Le *business plan* doit être vendeur mais surtout honnête. Il n'y a aucun intérêt à survendre le projet, puisque si c'est découvert par la suite, cela peut conduire à son échec ou au mieux à la perte de confiance des investisseurs. D'autant plus que généralement il s'agit de professionnels qui n'hésiteront pas à remettre en cause certains points si cela ne leur semblent pas cohérents. Il doit comporter entre 25 et 40 pages, et être précédé d'un résumé qui permet en deux pages, de connaître les informations essentielles.

Cependant, beaucoup d'entrepreneurs ne savent pas comment rédiger un *business plan*. Il est alors insuffisamment clair et convaincant, ce qui a tendance à repousser les potentiels investisseurs même si le projet est à la base réalisable. En effet, à peine 5% des dossiers étudiés sont retenus par les *business angels*. L'une des plus grandes difficultés rencontrées par les start-up est donc l'incapacité de convaincre les potentiels investisseurs au moment le plus crucial de leur cycle de vie.

CHAPITRE 8 – PRECONISATIONS POUR UN ACCOMPAGNEMENT ADAPTE

En se basant sur les difficultés rencontrées dans les premières phases du cycle de vie des start-up, il est possible de déterminer des missions d'accompagnement que l'expert-comptable est susceptible de remplir durant les phases de création et d'amorçage. De plus, en suivant l'évolution des objectifs de la start-up, il est également envisageable de proposer des services après la phase d'amorçage, afin d'accompagner les entrepreneurs pendant la totalité du cycle de vie de la start-up. A travers ce chapitre, nous allons présenter plusieurs préconisations d'accompagnement qui constituent des opportunités pour l'expert-comptable

I. L'IMPORTANCE DES BREVETS

Les brevets sont des atouts incontestables pour une start-up et ont souvent un poids important parmi les actifs de la société. Les potentiels investisseurs vont être très attentifs quant à la détention ou non de ces derniers. Une étude publiée par le National Bureau of Economics Research montre que les start-up ayant déposé un brevet avaient une croissance de CA 80% plus importante que celles qui n'en ont pas déposé. Pour certains secteurs très technologiques, la différence atteint même 200%.

Pourtant en France, selon les chiffres de l'OCDE, seules 26% des start-up de moins de 5 ans déposent des brevets. La France se retrouve devancée par tous les pays nordiques, le Royaume-Uni et les Etats-Unis.

L'une des premières préconisations d'accompagnement est donc de sensibiliser l'entrepreneur sur le dépôt de brevet. La start-up, par définition, propose un produit innovant, et est donc très bien placée pour remplir les critères de brevetabilité. Le produit doit être une invention, ce qui comprend un résultat technique, et remplir trois critères :

- L'invention doit être nouvelle, c'est-à-dire qu'elle n'a jamais été rendue accessible au public. Il existe des outils permettant de déterminer le caractère « nouveau » du produit. Il faut faire très attention aux articles, parutions... puisque même si ces derniers constituent un atout publicitaire, ils empêchent le dépôt de brevet par la suite, puisque le caractère « nouveau » disparaît à la date de parution de l'article. Le dépôt de brevet est donc à faire le plus tôt possible.
- L'invention doit impliquer une activité inventive : c'est-à-dire qu'elle ne découle pas de manière évidente de l'état de la technique existant dans ce domaine.

- L'invention doit être susceptible d'application industrielle : elle doit par conséquent concourir à la production de biens dans tout type d'industrie.

Si ces critères sont remplis, l'expert-comptable peut alors expliquer la procédure de dépôt de brevet à l'entrepreneur en lui précisant les avantages procurés par cette protection juridique :

- Reconnaît l'invention de l'auteur
- Procure un monopole d'exploitation : la protection peut durer 20 ans (taxe annuelle)
- Publication du brevet 18 mois après le dépôt : notoriété accrue
- Valeur monétaire à inscrire à l'actif de la start-up

Le dépôt de brevet est une procédure administrative dans laquelle il faut déposer une demande auprès de l'INPI. La rédaction d'un brevet ne nécessite pas seulement des connaissances techniques, mais également des compétences juridiques. C'est la raison pour laquelle l'expert-comptable est bien placé pour accompagner l'entrepreneur. Le type de formulaire est présenté en Annexe 1 (CERFA 11354*07). Dans celui-ci, il faudra préciser le titre de l'invention, l'inventeur, la description de l'invention, et les dépenses afférentes au dépôt. Pour un brevet accepté, il faut compter environ 650 €, mais il existe une réduction de 50% pour les PME ou personnes physiques, et les frais restants sont comptabilisés dans l'assiette du CIR. Cependant, une simple idée n'est pas brevetable, et c'est la raison pour laquelle cet accompagnement sera proposé à partir du moment où le produit a été conçu par la start-up, c'est-à-dire à la fin de la phase de création.

II. UNE PRESENTATION DU PANORAMA DES AIDES ET FINANCEMENTS DISPONIBLES

Nous l'avons vu dans les parties I et II, les dispositifs mis en place afin d'aider les start-up à se créer et se développer sont très nombreux. Par conséquent, les entrepreneurs sont parfois perdus, ils ne savent pas à qui s'adresser, par quoi il faut commencer... Ce qui conduit à un manque d'informations. Ainsi, les entrepreneurs ne profitent pas pleinement voire pas du tout de toutes les aides qui pourraient leur être octroyées. C'est la raison pour laquelle l'expert-comptable a une vraie opportunité d'accompagner l'entrepreneur en lui présentant, en fonction de son profil, les aides, financements, concours auxquels il peut postuler (cf Tableau 2).

Phase	Types d'aides	Acteurs
Création	Love money	Entrepreneur, famille, amis
	Prêts d'honneur	Réseau entreprendre, France Initiative
	Avances remboursables	INPI, BPI France
	Subventions	BPI France
	Financement d'études	INPI, BPI France
	CIR/CII	Aides fiscales de l'Etat
	Statut JEI	Aides fiscales de l'Etat
	Concours	BPI France, Ministère de l'Enseignement supérieur
Amorçage	Business angels	France Angels, individuels
	Crowdfunding	AFFP
	Incubateurs	Grosses entreprises, The Family, Station F, Day One...
	CIR/CII	Aides fiscales de l'Etat
	Statut JEI	Aides fiscales de l'Etat
	Prêts bancaires	Banques
Premiers succès	Pôle de compétitivité	BPI France, FUI, ANR
	Incubateurs	Grosses entreprises, The Family, Station F, Day One...
	Capital Risque	Groupes financiers, industriels, sociétés indépendantes
	CIR/CII	Aides fiscales de l'Etat
	Statut JEI	Aides fiscales de l'Etat
	Prêts bancaires	Banques
Développement	Capital Développement	Groupes financiers, industriels, sociétés indépendantes
	Prêts bancaires	Banques
	CIR/CII	Aides fiscales de l'Etat
	Aides européennes	Eureka, PCRDT, FEI
Maturité	CIR/CII	Aides fiscales de l'Etat
	Prêts bancaires	Banques

Tableau 2 : Panel des aides et des acteurs durant le cycle de vie de la start-up (cf Partie I et II)

Aussi, il est très important que l'expert-comptable débloque des contacts à chaque fois qu'il a l'occasion de travailler avec des personnes provenant de ces organismes. En effet, en se constituant un réseau, il pourrait devenir un véritable entremetteur entre les start-up prometteuses et les organismes d'aides disponibles. Il permettrait ainsi aux différents organismes de repérer les start-up à fort potentiel, et de les orienter vers eux afin de maximiser leurs chances de réussite. C'est une relation gagnant-gagnant. Bien sûr, cela permet à l'expert-comptable de se positionner en tant que conseiller de la start-up, ce qui peut s'avérer très intéressant si cette dernière atteint ses objectifs.

L'idéal serait de se constituer un annuaire, en fonction des différents secteurs de start-up. En se basant sur le profil de la start-up, l'expert-comptable utiliserait ses contacts pour organiser une rencontre entre les organismes d'aides, et la start-up candidate.

Cependant, afin de permettre à la start-up d'être convaincante auprès de ces différents acteurs, il est primordial de préparer un business plan judicieux...

III. LA REALISATION D'UN BUSINESS PLAN PERTINENT

D'après Tanguy DE LA FOUCHARDIERE (Président de France Angels), les 6 points essentiels sur lesquels s'arrêtent les *business angels* lorsqu'ils étudient un *business plan* sont les suivants :

- Le marché du produit/service et sa taille
- La valeur ajoutée de l'innovation apportée aux produits/services existants
- La crédibilité du projet
- La complémentarité de l'équipe
- Les perspectives de croissance
- Les opportunités de sortie

Les deux premiers points dépendent bien évidemment du projet, et il n'est donc pas possible d'optimiser le *business plan* sur ces derniers. La réussite du projet comprend donc que le produit/service développé s'implante sur un marché en proposant une innovation garantissant un avantage concurrentiel à la start-up. L'expert-comptable ne pourra par conséquent pas améliorer le *business plan* sur ces points-là.

Concernant la complémentarité de l'équipe, nous avons vu dans la partie I que la formation et les diplômes des porteurs de projet étaient très observés par les potentiels investisseurs. Par rapport à la complémentarité, il est primordial d'avoir un référent technique compétent. Si ce dernier est déjà diplômé, ou titulaire d'un doctorat, ce qui est la plupart du temps le cas, il n'est pas nécessaire de compléter ce cursus. Dans le cas contraire, l'expert-comptable peut proposer au responsable technique de passer certaines certifications dans ce domaine, de façon à valoriser les compétences au sein de l'équipe. De plus, des compétences commerciales ou de gestion sont très appréciées. Il peut donc s'avérer judicieux de recruter un associé supplémentaire, possédant ces compétences, si elles étaient absentes jusqu'alors.

Concernant la crédibilité du projet et les perspectives de croissance, l'expert-comptable peut proposer à l'entrepreneur de lui préparer les prévisions financières des futures années. Ces dernières se doivent d'être réalistes et vendeuses. Pour ce faire, il est nécessaire de commencer par une étude de marché détaillée. L'expert-comptable peut alors faire appel à un spécialiste de ce domaine, ce qui rejoint la notion de réseau de l'expert-comptable, en réalisant par exemple un partenariat avec celui-ci. Une fois cette étude réalisée, l'expert-comptable devra valider ou non la viabilité économique du projet (bénéfices/pertes dégagés chaque année, retour sur investissement, seuil de rentabilité,...). Puis, si le projet est viable, il devra déterminer les besoins de financement du projet, qui est une question essentielle. En effet, à partir de ces besoins de financement, la recherche d'investisseurs va débiter et le plan de financement va être établi. Ce *business plan* a pour ambition de rassurer les potentiels investisseurs, et la validation de ce dernier par un expert-comptable peut constituer un véritable atout. Aujourd'hui, il existe de très nombreux logiciels permettant de réaliser des prévisions financière en très peu de temps (ex : RCA Prévision Flash). L'expert-comptable peut donc facilement se positionner sur ce type d'accompagnement.

Concernant les opportunités de sortie, ces dernières pourront être effectuées par une évaluation de l'entreprise au moment du départ souhaité par l'investisseur. La présence de l'expert-comptable en tant que conseiller de la start-up est également un gage de confiance.

IV. TENUE DE COMPTABILITE OPTIMISEE ET CONSEILS STRATEGIQUES

Une fois que la start-up a débloqué les fonds lui permettant d'atteindre la phase de premiers succès, le rôle de l'expert-comptable va être amené à changer. Jusqu'alors, il se positionnait sur des missions destinées à déterminer les montants des investissements, et les façons de les débloquer. A partir de cette étape, il va recouvrir des missions plus classiques de l'expertise-comptable (gestion de la comptabilité, conseils juridiques,...). Cependant, il existe certains points particuliers relatifs à la comptabilité des start-up où l'expert-comptable se doit d'être particulièrement vigilant :

- Calcul du CIR : comme décrit précédemment, les start-up pourront la plupart du temps profiter de ce crédit d'impôt. L'expert-comptable a alors un rôle de conseiller à jouer. En effet, certaines dépenses vont être éligibles et d'autres non, et la différence va

résider dans le choix des fournisseurs. Il existe une liste des fournisseurs agréés, et il suffit de connaître le SIRET du fournisseur pour savoir s'il l'est ou non. Le choix des fournisseurs est donc primordial, puisque les dépenses de recherche sont souvent importantes, et le crédit d'impôt étant de 30%, il y a beaucoup d'argent en jeu.

- Activation des frais de R&D : certaines charges vont être activables si la start-up remplit certains critères :
 - o Elle a de sérieuses chances de réussite technique
 - o Elle a l'intention d'achever l'immobilisation
 - o Elle est capable de vendre ou d'utiliser l'immobilisation
 - o Elle peut démontrer que l'immobilisation générera des avantages économiques futurs probables
 - o Elle dispose des ressources nécessaires pour achever son développement
 - o Elle peut évaluer de façon fiable les dépenses de développement

Les frais relatifs à la recherche ne sont pas définis pas activables puisqu'il existe une incertitude quant aux avantages économiques futurs. Seuls les frais de développement pourront être immobilisés.

Comptablement, on débitera un compte 203 – « Frais de Recherche et Développement » pour faire apparaître à l'actif l'immobilisation constatée. En contrepartie, un produit est inscrit dans un compte 721 – « Production immobilisée ». L'actif et le résultat sont donc augmentés. Des amortissements seront constatés chaque année.

Pour valoriser les charges, l'expert-comptable devra déterminer les charges éligibles et celles qui ne le sont pas. Il devra tenir une comptabilité adaptée avec des comptes de « tri » en fonction de leur éligibilité et de leur destination (différents comptes d'immobilisation).

Ces deux cas précis constituent des points où l'expert-comptable se doit d'être vigilant, afin d'optimiser la gestion de la start-up. Cependant, il arrive que la start-up nécessite d'autres types de conseils, notamment en cas de difficultés financières.

V. RESTRUCTURATION EN CAS DE DIFFICULTES FINANCIERES

Malgré tous les espoirs placés dans les start-up, la réussite n'est pas toujours au rendez-vous. En effet, ce type de structure étant assez risquée, de nombreuses start-up échouent et rencontrent dès lors des difficultés financières.

On distingue deux types de difficultés financières :

- La crise de liquidité : elle traduit un manque de trésorerie de la start-up qui la rend incapable de rembourser une dette arrivée à échéance.
- La crise de solvabilité : beaucoup plus embêtante, elle signifie que la start-up n'est pas en mesure de rembourser l'intégralité de ses dettes en cas de liquidation.

Ces crises interviennent lorsque la start-up n'a pas eu la croissance escomptée dans ses prévisions. Cela peut provenir de nombreuses choses (analyse de marché ratée, phase de développement du produit trop longue, équipe dirigeante inadaptée...). A ce stade, sauf cas exceptionnel (pertes importantes mais potentiel de croissance encore important), il est très difficile de convaincre de nouveaux investisseurs d'adhérer au projet, puisque les risques encourus sont trop grands. Dès lors, il existe plusieurs cas de figure :

- Soit la start-up peut atteindre l'équilibre en suivant un plan d'économie : elle va tenter de survivre en perdant ses objectifs de croissance.
- Soit la crise était d'ordre exceptionnel : une dépense imprévue, retards de paiement de certains clients... et il sera alors possible de négocier pour décaler l'échéance de la dette en plaidant une difficulté de trésorerie temporaire.
- Soit la crise est trop grave : aucun investisseur n'accepte de remettre des fonds et aucune cession n'est envisageable. Le projet est donc un échec et il faut alors envisager des procédures juridiques de gestion des entreprises en difficulté.

Cependant, il est parfois possible d'entamer une procédure de conciliation, qui n'est donc pas une procédure judiciaire. Le but est de négocier avec les créanciers des solutions à l'amiable. Il est en effet possible de les convaincre de revoir voire d'abandonner leurs créances si le plan mis en place donne des chances de recouvrement supérieur à ceux d'une procédure judiciaire. Le Tribunal de Commerce fait également pression pour encourager ce type de procédure, en donnant des créances « prioritaires » aux créanciers qui auront accepté de jouer le jeu (dans le cas où une procédure judiciaire est quand même lancée).

Sinon, si la sonnette d'alarme a été tirée assez tôt, c'est-à-dire avant la cessation des paiements (incapacité de faire face à son passif exigible avec ses actifs à disposition), une procédure de sauvegarde peut être envisagée. C'est une procédure beaucoup moins contraignante pour les dirigeants. Le but est d'encourager les entreprises en difficulté à se manifester avant qu'il ne soit trop tard. Un mandataire judiciaire est alors nommé pour tenter de sauver la situation en évitant la cessation de paiement. Un plan de sauvegarde va donc être mis en place après une période dite d'observation.

Si au contraire, la cessation de paiement a été constatée (depuis plus de 45 jours), la procédure collective sera soit un redressement judiciaire, soit une liquidation (disparition de la société). Les répercussions sur le dirigeant sont beaucoup plus embêtantes.

C'est la raison pour laquelle un expert-comptable peut être un véritable atout puisqu'il agit en tant que « garde-fou ». C'est-à-dire qu'en cas de difficultés financières à venir, il sera à même de sensibiliser le dirigeant et de le conseiller afin d'opter pour la meilleure solution.

En conclusion, les préconisations qui constituent des opportunités pour l'expert-comptable sont les suivantes :

- 1) Sensibilisation des entrepreneurs sur les dépôts de brevets : maximiser les chances de réussite de la start-up en protégeant et valorisant son produit, à moindre coût.
- 2) Présentation des nombreux dispositifs d'aides : accompagner l'entrepreneur en lui permettant de bénéficier de toutes les aides et financements disponibles.
- 3) Rédaction d'un *business plan* pertinent et rassurant : objectif de vendre le projet en présentant une équipe complémentaire, en déterminant les besoins de financement de façon détaillée et en proposant des prévisions financières claires et détaillées.
- 4) Tenue d'une comptabilité optimale : en plus des missions classiques, l'expert-comptable conseille l'entrepreneur sur les choix de ses fournisseurs, et lui permet également de valoriser le patrimoine de la start-up en activant ses charges de développement.
- 5) Vigilance accrue pour les potentielles difficultés financières à venir : avoir une sécurité quant aux procédures à mettre en place en cas d'échec.

Les opportunités résident dans la capacité de l'expert-comptable à se positionner en amont de la phase de premiers succès. En effet, lorsqu'il réalise des missions « classiques », il intervient après les phases les plus difficiles. Avec les 3 premières préconisations, il lui est donc possible de proposer un accompagnement adapté aux phases cruciales de création et d'amorçage. La relation est par ailleurs de type gagnant-gagnant, puisque la start-up augmente ainsi ses chances de succès, et quant à l'expert-comptable, cela lui permet de prospecter des start-up prometteuses en espérant les voir croître rapidement.

CONCLUSION

En conclusion, la France, par sa volonté de faire croître son économie, désire augmenter son nombre d'entreprises de taille intermédiaire. Pour ce faire, elle a mis en place une politique incitative à la création d'entreprises innovantes. Ce qu'elle vise par cette méthode, c'est permettre à des start-up de se créer, et d'utiliser leur fort potentiel de croissance pour développer l'économie française et la création d'emplois. Elle a privilégié une approche par aides fiscales, en proposant deux outils phares que sont les Crédit Impôt Recherche (CIR/CII) et le statut des Jeunes Entreprises Innovantes (JEI). Cependant, ces aides fiscales ne sont pas suffisantes, puisque les objectifs de la start-up évoluent tout au long de son cycle de vie. Ainsi, de nombreux dispositifs ont été mis en place afin de s'adapter aux différents objectifs de la start-up, tels que les incubateurs ou les pôles de compétitivité.

De plus, afin de pouvoir remplir ses objectifs, la start-up a recours à de nombreux types de financement différents, qui ont été décrits dans le cycle de financement de la partie II. Dans celui-ci, il a été mis en évidence que s'il est simple et peu coûteux de créer sa société, il est en revanche beaucoup plus difficile de traverser la période entre 2 et 5 ans, afin d'atteindre la phase dite des premiers succès. En effet, malgré tous les dispositifs mis en place, il existe un trou financier qui pousse à une sélection accrue de la part des *business angels* et des investisseurs de capital risque. De ce fait, une start-up sur deux ne survit pas à cette période. En parallèle, de nouveaux types de financement voient le jour, afin de remplir un rôle de relai entre la phase d'amorçage et celle des premiers succès. C'est le cas du *crowdfunding*. Mais les fonds disponibles restent encore trop insuffisants, et c'est la raison pour laquelle les start-up doivent se démarquer en vendant leur projet comme le plus prometteur possible.

Pourtant, le manque de financement n'est pas la difficulté la plus citée par les entrepreneurs, puisqu'il s'agit du manque d'accompagnement. Beaucoup se retrouvent perdus face à la trop grande quantité d'informations et ne savent pas à qui s'adresser. C'est pourquoi l'expert-comptable peut y voir une opportunité. Lorsqu'il réalise ses missions classiques de conseil et gestion, il intervient pour des start-up qui ont déjà traversé cette phase critique. Mais, en suivant les préconisations rappelées ci-dessus, il lui est possible de se positionner en amont de cette phase en proposant un service d'accompagnement. Ainsi, il

augmente les chances de succès de la start-up et se positionne par la même occasion en tant que conseiller de référence. Par ce biais, il développe ses contacts, son réseau, et réalise une prospection au quotidien. Et qui sait, peut-être qu'un jour, l'une de ces petites start-up prometteuses deviendra une *licorne*.

BIBLIOGRAPHIE

- *Le guide du crédit d'impôt recherche 2016* de www.enseignementsup-recherche.gouv.fr, 2016
- Cabinet Mazars, *Le Financement de l'innovation et l'Audit des Start-Up innovantes*, 20/10/2016
- Christine DEMEN MEIER et Jean-Louis SOTTAS, *Liens entre la durée de vie d'une start-up et son business plan*, 03/12/2003
- RAISE et BAIN & COMPANY, *Accompagner les jeunes entreprises de croissance*, 2015
- Sophie POMMET et Jean-François SATTIN, *Le développement des start-up françaises : un problème de financement ?*, 2016
- Louis GALLOIS, *Pacte pour la compétitivité de l'industrie française*, 2012
- OCDE, *Examens de l'OCDE des politiques d'innovations France*, 2014
- Cécile FONROUGE, *Crowdfunding et diasporas : l'apparition des plateformes modifie-t-elle la structure du marché et les stratégies des acteurs du financement diasporique ?*, 2015
- Economistes de la COFACE, *La France, une terre propice au développement des start-ups ?*, février 2015
- Christophe BONNET, *Finance entrepreneuriale : financer la création et la croissance de l'entreprise innovante*, Editions ECONOMICA, 2012.
- HISCOX, *Enquête HISCOX, ADN d'un entrepreneur 2013*, 2013.

SITOGRAPHIE

INSEE. *Les entreprises de taille intermédiaire en France – très orientées vers l'industrie* [En ligne].
Disponible sur : <<https://www.insee.fr/fr/statistiques/1379703>> (consulté le 14 avril 2017).

Gouvernement. *La politique des pôles de compétitivité depuis 2005* [En ligne]
Disponible sur : <<http://competitivite.gouv.fr>> (consulté le 05 mai 2017)

Gouvernement. *La nouvelle phase de la politique des pôles de compétitivité (2013-2018)* [En ligne]
Disponible sur : <<http://competitivite.gouv.fr>> (consulté le 05 mai 2017)

Les Echos. *Comment les brevets dopent les start-up (18/05/2017)* [En ligne]
Disponible sur : <https://www.lesechos.fr/idees-debats/editos-analyses/0212092791271-comment-les-brevets-dopent-les-start-up-2087740.php> (consulté le 04 juin 2017)

TABLES DES FIGURES

FIGURE 1 : PHOTOGRAPHIE DES ASSOCIES DU CABINET AGORI GROUPE	6
FIGURE 2 : FINANCEMENTS PUBLICS ET AIDES FISCALES POUR LA R&D (CHIFFRES DE L'OCDE, 2013).....	14
FIGURE 3 : DEMARCHE GENERALE D'IDENTIFICATION DES ACTIVITES DE R&D ET D'ELIGIBILITE AU CIR (GUIDE DU CIR 2016).....	17
FIGURE 4 : PROPORTION DE PERSONNES OPTIMISTES SUR L'ECONOMIE FUTURE (SOURCES : ETUDE HISCOX)	24
FIGURE 5 : COMPARAISON ENTRE PAYS DES 3 PILIERS DE LA CREATION D'UNE START-UP (ETUDE DE LA COFACE).....	26
FIGURE 6 : CYCLE DE VIE D'UNE START-UP	29
FIGURE 7 : CYCLE DE FINANCEMENT D'UNE START-UP (SITE INTERNET FRENCHFUNDING.FR).....	33
FIGURE 8 : ORGANISMES D'ACCOMPAGNEMENT (ETUDE REALISEE PAR BAIN & COMPANY ET RAISE)	44

ANNEXE 1 : FORMULAIRE DE BREVET D'INVENTION ET CERTIFICAT D'UTILITE



15 rue des Minimes - CS 50001 - 92677 COURBEVOIE Cedex
 Pour vous informer: INPI Direct 0820 210 211
 Pour déposer par télécopie: +33 (0)1 56 65 86 00

BREVET D'INVENTION CERTIFICAT D'UTILITÉ



Code de la propriété intellectuelle - Livre VI

REQUÊTE EN DÉLIVRANCE

Page 1/2

Veuillez remplir ce formulaire à l'encre noire DB 540-1/10-2014

REMISE DES PIÈCES DATE LIEU N° D'ENREGISTREMENT NATIONAL ATTRIBUÉ PAR L'INPI DATE DE DÉPÔT ATTRIBUÉE PAR L'INPI Vos références pour ce dossier (facultatif)		Réservé à l'INPI 1 NOM ET ADRESSE DU DEMANDEUR OU DU MANDATAIRE À QUI LA CORRESPONDANCE DOIT ÊTRE ADRESSÉE	
Confirmation d'un dépôt par télécopie		<input type="checkbox"/> N° attribué par l'INPI à la télécopie	
2 NATURE DE LA DEMANDE		Cochez l'une des 4 cases suivantes	
Demande de brevet		<input type="checkbox"/>	
Demande de certificat d'utilité		<input type="checkbox"/>	
Demande divisionnaire <i>Demande de brevet initiale ou demande de certificat d'utilité initiale</i>		<input type="checkbox"/> N° _____ Date [] [] [] [] [] [] [] [] <input type="checkbox"/> N° _____ Date [] [] [] [] [] [] [] []	
Transformation d'une demande de brevet européen <i>Demande de brevet initiale</i>		<input type="checkbox"/> N° _____ Date [] [] [] [] [] [] [] []	
3 TITRE DE L'INVENTION (200 caractères ou espaces maximum)			
4 DÉCLARATION DE PRIORITÉ OU REQUÊTE DU BÉNÉFICE DE LA DATE DE DÉPÔT D'UNE DEMANDE ANTÉRIEURE FRANÇAISE		Pays ou organisation _____ Date [] [] [] [] [] [] [] [] N° _____ Pays ou organisation _____ Date [] [] [] [] [] [] [] [] N° _____ <input type="checkbox"/> S'il y a d'autres priorités, cochez la case et utilisez l'imprimé «Suite»	
5 RENVOI À UNE DEMANDE DÉPOSÉE ANTÉRIEUREMENT		<input type="checkbox"/> Le renvoi à la demande indiquée ci-après remplace la description et, le cas échéant, les dessins Pays ou organisation _____ Date [] [] [] [] [] [] [] [] N° _____ (copie de cette demande, accompagnée le cas échéant de sa traduction en français, à fournir dans les deux mois du dépôt)	
6 DEMANDEUR (Cochez l'une des 3 cases)		<input type="checkbox"/> Personne morale à compter de 1000 salariés <input type="checkbox"/> Personne morale de moins de 1000 salariés <input type="checkbox"/> Personne physique	
Nom ou dénomination sociale			
Prénoms			
Forme juridique			
N° SIREN [] [] [] [] [] [] [] []			
Code APE [] [] [] []			
Domicile ou siège	Rue		
	Code postal et ville [] [] [] [] [] [] [] []		
	Pays		
Nationalité			
N° de téléphone (facultatif)		N° de télécopie (facultatif)	
Adresse électronique (facultatif)			
<input type="checkbox"/> S'il y a plus d'un demandeur, cochez la case et utilisez l'imprimé «Suite»			

Remplir impérativement la 2^{ème} page

Réservé à l'INPI	
REMISE DES PIÈCES DATE LIEU N° D'ENREGISTREMENT NATIONAL ATTRIBUÉ PAR L'INPI	
DB 540-2/10-2014	
7 MANDATAIRE (s'il y a lieu)	
Nom	
Prénom	
Cabinet ou Société	
N° de pouvoir permanent et/ou de lien contractuel	
Adresse	Rue
	Code postal et ville
	Pays
N° de téléphone (facultatif)	
N° de télécopie (facultatif)	
Adresse électronique (facultatif)	
8 INVENTEUR(S)	
Les inventeurs sont nécessairement des personnes physiques	
Le(s) demandeur(s) et l'(les)inventeur(s) sont la (les) même(s) personne(s)	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non : dans ce cas remplir le formulaire de Désignation d'inventeur(s)
9 BÉNÉFICIAIRE DE LA RÉDUCTION DU TAUX DES REDEVANCES	<input type="checkbox"/> Personne(s) physique(s) <input type="checkbox"/> Entreprise de moins de 1000 salariés et dont 25% au plus du capital est détenu par une autre entité ne remplissant pas la même condition (attestation à fournir dans le mois du dépôt) <input type="checkbox"/> Organisme à but non lucratif dans le domaine de l'enseignement ou de la recherche (attestation à fournir dans le mois du dépôt)
10 SÉQUENCES DE NUCLEOTIDES ET/OU D'ACIDES AMINÉS	<input type="checkbox"/> Cochez la case si la description contient une liste de séquences <input type="checkbox"/> Le support électronique de données est joint <input type="checkbox"/> La déclaration de de conformité de la liste de séquences sur support papier avec le support électronique de données est jointe
11 MATIÈRE BIOLOGIQUE	<input type="checkbox"/> Cochez la case si de la matière biologique a été déposée auprès d'une autorité de dépôt Nom de cette autorité : Numéro(s) du (des) dépôt(s) : En cochant la case ci-après, le(s) demandeur(s) indique(nt) que seul un expert peut avoir accès à la matière biologique déposée <input type="checkbox"/>
12 EXTENSION DE LA PROTECTION	
En cochant la (les) case(s) ci-après, le(s) demandeur(s) manifeste(nt) l'intention d'étendre les effets de la demande de brevet et du brevet délivré sur la base de cette demande au(x) territoire(s) indiqué(s) avec le(s)quel(s) des accords d'extension sont en vigueur à la date du dépôt de la demande.	
<input type="checkbox"/> Nouvelle-Calédonie <input type="checkbox"/> Polynésie française	
Si la (les) redevance(s) d'extension n'est (ne sont) pas acquittée(s) en même temps que la redevance de dépôt, la demande d'extension est réputée retirée.	
Si vous avez utilisé l'imprimé «Suite», indiquez le nombre de pages jointes	
13 SIGNATURE DU DEMANDEUR OU DU MANDATAIRE	VISA DE L'INPI
Nom :	Signature :
Qualité :	

Conformément aux dispositions de la loi n° 78-17 du 6.01.1978 modifiée relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés, vous bénéficiez d'un droit d'accès et de rectification pour les données vous concernant auprès de l'INPI.

REMISE DES PIÈCES DATE LIEU N° D'ENREGISTREMENT NATIONAL ATTRIBUÉ PAR L'INPI		Réserve à l'INPI Veuillez remplir ce formulaire à l'encre noire DB 540-3/10-2014
Vos références pour ce dossier <i>(facultatif)</i>		
4 DÉCLARATION DE PRIORITÉ OU REQUÊTE DU BÉNÉFICE DE LA DATE DE DÉPÔT D'UNE DEMANDE ANTÉRIEURE FRANÇAISE	Pays ou organisation	N°
	Date	_____
	Pays ou organisation	N°
	Date	_____
	Pays ou organisation	N°
	Date	_____
6 DEMANDEUR (Cochez l'une des 3 cases) <input type="checkbox"/> Personne morale à compter de 1000 salariés <input type="checkbox"/> Personne morale de moins de 1000 salariés <input type="checkbox"/> Personne physique		
Nom ou dénomination sociale		
Prénoms		
Forme juridique		
N° SIREN		
Code APE		
Domicile ou siège	Rue	
	Code postal et ville	_____
	Pays	
Nationalité		
N° de téléphone <i>(facultatif)</i>		
N° de télécopie <i>(facultatif)</i>		
Adresse électronique <i>(facultatif)</i>		
6 DEMANDEUR (Cochez l'une des 3 cases) <input type="checkbox"/> Personne morale à compter de 1000 salariés <input type="checkbox"/> Personne morale de moins de 1000 salariés <input type="checkbox"/> Personne physique		
Nom ou dénomination sociale		
Prénoms		
Forme juridique		
N° SIREN		
Code APE		
Domicile ou siège	Rue	
	Code postal et ville	_____
	Pays	
Nationalité		
N° de téléphone <i>(facultatif)</i>		
N° de télécopie <i>(facultatif)</i>		
Adresse électronique <i>(facultatif)</i>		
13 SIGNATURE DU DEMANDEUR OU DU MANDATAIRE Nom : _____ Qualité : _____		VISA DE L'INPI Signature : _____

**REQUÊTE EN DÉLIVRANCE DE BREVET
ANNEXE**

DB 540-A/01-2014

Détail des redevances versées

À remplir par le demandeur

Redevances	Tarif	Quantité	Montant
Dépôt			
Dépôt à taux réduit			
Rapport de recherche			
Rapport de recherche à taux réduit			
Revendication, à partir de la onzième			
Revendication, à partir de la onzième à taux réduit			
Rapport de recherche sous priorité étrangère reconnu équivalent			
Extension à la Nouvelle-Calédonie			
Extension à la Polynésie française			
	TOTAL À PAYER		Euros

Mode de règlement

- Mandat Chèque Virement Autres :
 Autorisation de prélèvement sur le compte client ouvert à l'INPI

Signature du représentant autorisant le prélèvement sur compte client

N° du compte :

Nom Prénom du signataire

Vos références pour ce dossier
(facultatif)

<p>1 NOM ET ADRESSE DU DEMANDEUR OU DU MANDATAIRE</p> <p>▪</p> <p>▪</p>	<p>NOM ET ADRESSE DE LA PERSONNE À QUI DOIT ÊTRE ADRESSÉ LE REÇU DE PAIEMENT (si différent du cadre 1)</p> <p>▪</p> <p>▪</p>
--	--

Nom ou dénomination sociale du demandeur

RESUME

Ce mémoire a pour objectif de présenter certaines préconisations pour que l'expert-comptable puisse apporter un accompagnement adapté aux start-up. Pour ce faire, cette étude commence par présenter la politique d'innovation française, qui s'est largement développée ces dernières années. Puis, elle présente les différents mécanismes mis en place afin d'aider les start-up à se créer et à se développer. Dans un deuxième temps, le cycle de vie des start-up est abordé, ainsi que les objectifs de chaque étape et leurs besoins de financement. Si, en France, les aides fiscales sont les plus utilisées, il existe également une multitude d'aides et de financements. Malgré tous ces dispositifs, une start-up sur deux n'atteint pas la phase dite des premiers succès, ce qui traduit des difficultés rencontrées par les entrepreneurs. La difficulté la plus citée par ces derniers concerne le manque d'accompagnement. S'il paraît assez aisé de créer son entreprise en France, il est beaucoup plus difficile de la développer. C'est la raison pour laquelle les premières étapes du cycle de vie de la start-up nécessitent un accompagnement adapté, et l'expert-comptable est à même de remplir cette mission. En la conseillant, il augmente ainsi ses chances de succès, et saisit par la même occasion des opportunités, puisque ces structures sont de plus en plus nombreuses et représentent un potentiel de croissance important.

MOTS CLÉS

Entreprise émergente = start-up

Accompagnement = Support

Expert-comptable = Certified accountant

Cycle de vie = Life cycle

Financement entrepreneurial = Entrepreneurial funding

Croissance = Growth