

Introduction

Ce livre est dédié aux start-up européennes, spécifiquement les jeunes pousses françaises. En effet, nous analysons, en trois chapitres, l'influence de l'écosystème sur les start-up, les différents modes de financement des entreprises innovantes et le financement par *equity crowdfunding* en France. Nous nous basons sur des exemples concrets et des entretiens avec les cibles afin de mener notre analyse.

Le mot *start-up* est une ellipse de *start-up company*, expression d'origine américaine admise dans la langue française, désignant une entreprise innovante qui démarre (*start*) et qui est sujette à un fort potentiel de croissance (*up*) dans le secteur des nouvelles technologies. Toutefois, cette rapidité de développement implique une croissance fragile, dépendante d'un environnement semblable à un écosystème. L'équilibre repose sur un accompagnement averti, un cadre juridique approprié, un marché attractif et, plus particulièrement, des solutions de financement abondantes.

C'est en ce sens que le chapitre 1, intitulé « L'influence de l'écosystème sur le développement et le financement des start-up », a une double dimension micro-économique et macro-économique. En effet, les principales start-up ont émergé aux États-Unis et en Europe. Nous avons ainsi adopté une démarche comparative internationale afin de comprendre les modes de développement financiers des start-up dans plusieurs pays occidentaux et en voie de développement. En mettant l'accent sur les leviers humains, politiques et économiques disponibles, la problématique principale de ce premier chapitre est la suivante : en quoi l'environnement géopolitique et économique favorise-t-il le financement des start-up ? L'étude empirique s'appuie sur les résultats d'entretiens conduits

auprès d'investisseurs français, de professionnels du financement sur le marché africain, d'accompagnateurs et d'un fondateur de start-up. La conclusion montre l'impact très important des nouvelles technologies sur le financement des entreprises en général et des start-up en particulier. En outre, des stratégies politiques françaises sont mises en place afin de favoriser et soutenir le développement des entreprises innovantes (à l'instar de la French Tech) pour garantir la stabilité du marché de l'Hexagone.

Le chapitre 2, intitulé «Le financement des jeunes entreprises innovantes en France», met en perspective les possibilités de financement des start-up dans le cadre de la dynamique du marché français. Compte tenu de la réticence des banques traditionnelles commerciales à financer des jeunes projets d'entreprises innovantes et, en parallèle, de l'ambition du chef de l'État de vouloir faire de la France «la nation des start-up» (Cazeres 2017), nous traitons la problématique suivante : comment faciliter le financement des start-up en France ? En effet, le développement de ces entreprises est un enjeu important pour la croissance et l'emploi en France, mais, selon les phases de développement, les financements sont plus au moins délicats à mettre en œuvre. Les résultats de cette étude empirique, réalisée auprès de dirigeants de jeunes entreprises innovantes et de représentants d'organismes d'aide à leur financement (Bpifrance et Business France), insistent notamment sur le fait que les incitations aux financements des start-up à travers des politiques gouvernementales sont plus développées aux États-Unis, au Royaume-Uni, en Allemagne, en Scandinavie ou encore en Israël qu'en France. Les entrepreneurs interrogés reconnaissent l'utilité des aides publiques lors de la phase d'amorçage des projets, mais déclarent peiner à trouver des financements appropriés lorsqu'il s'agit de croître. Ainsi, les recommandations s'orientent autour du développement du capital-risque et des réseaux de Business Angels en France. Elles visent enfin à inciter l'essor du financement participatif ou *crowdfunding*, alternative efficace aux modes de financement traditionnels.

Le chapitre 3, intitulé «Le financement par *equity crowdfunding* des start-up en France», vise à analyser la pertinence du financement participatif par fonds propres. À travers les travaux de recherche antérieurs, nous avons constaté qu'il est difficile pour les entrepreneurs français de se financer par des moyens classiques. De nombreuses alternatives de financement existent pour les projets entrepreneuriaux tels que la *love money*, les Business Angels, les fonds d'investissement, les banques, les subventions publiques ou la banque publique

d'investissements. De toutes les alternatives de financement existantes, l'ouverture du capital auprès d'investisseurs externes est celle qui permet aux entreprises de lever le plus de fonds tout en apportant un réseau conséquent à l'entreprise en phase d'amorçage. Le financement participatif par capitaux propres, ou *equity crowdfunding*, est une nouvelle forme d'ouverture du capital qui favorise simplement des levées de fonds importantes. En revanche, la « foule » n'est pas experte et le nombre d'investisseurs est important, ceci pose des problèmes au niveau de la valorisation et de la gouvernance pour l'entreprise. La problématique de ce chapitre est donc la suivante : en quoi l'*equity crowdfunding* peut-il se positionner comme une alternative de financement à succès pour les start-up compte tenu du capital humain de l'entrepreneur ? Cette étude empirique a été menée auprès de plusieurs entrepreneurs. Même si aucune de nos cibles ne s'est déjà financée par *equity crowdfunding* (tous avouent même être quelque peu réticents à ouvrir leur capital pour des raisons de gouvernance), les jeunes entrepreneurs acceptent l'idée de pouvoir recourir à ce financement à terme. Ils mettent cependant en avant la nécessité de préserver le capital humain, indispensable à la pérennité du projet.