

Dynamique

entrepreneuriale

PEUT-ON ENCORE FINANCER NOS ENTREPRISES

Page 43



PERSO
10 CONSEILS POUR
DEVENIR LE ROI DU
SMILEY-BUSINESS

Page 30

ÇA CHANGE LA VIE !
LE RECRUTEMENT
PAR LE
CHALLENGE !

Page 60

POINT DE VUE
DÉPASSER
LES TABOUS
DE L'ÉCHEC

Page 64



NOV. 2012 | N°35

INTERVIEW de Kevin et Julia Hartz, cofondateurs d'Eventbrite :
« C'est l'état d'esprit d'échange et de partage des idées qui
explique le succès de la Silicon Valley »

Page 18



OLIVIER NISHIMATA | RÉDACTEUR EN CHEF

OUI, FINANCER SON ENTREPRISE C'EST ENCORE POSSIBLE !

Avis aux pigeons ayant la chaire de poule à l'idée de ne pas pouvoir prendre leur envol, faute de financements... Vous goûtez au bonheur d'entreprendre et de voler de vos propres ailes. Mais vous répétez comme un perroquet que les possibilités de trouver des fonds pour booster votre développement sont un vrai miroir aux alouettes ?

Vous avez peur de voir

votre entreprise battre de l'aile et d'y laisser des plumes ?

Cessez de pratiquer la politique de l'autruche ! Bonne nouvelle, le financement des entreprises continue à se développer en France et les possibilités d'accéder à des fonds pour lancer ou booster sa boîte existent encore. De quoi être gai comme un pinson ! Notre pays regorge de capitaux disponibles pour soutenir les entreprises, en témoigne le lancement récent par le gouvernement de la fameuse Banque Publique d'Investissement (dont on regardera attentivement l'activité), dédiée au financement des

entreprises de croissance. Ça y est, vous vous sentez pousser des ailes ? Alors n'ayez pas un appétit d'oiseau et visez le plus large possible pour votre développement ! Mais attention, pour ne pas vous brûler les ailes et réussir votre recherche de financement, il va falloir faire comprendre aux investisseurs que vous êtes

l'oiseau rare ! Vous découvrirez dans notre dossier de

ce mois-ci, réalisé en partenariat avec le Conseil Supérieur de

l'Ordre des Experts-Comptables, toutes les techniques de financement, les organismes qui peuvent vous aider, et les

secrets pour réussir à lever des fonds. Après avoir lu ce dossier, il est certain que vous vous sentirez comme un oiseau sur la branche lorsque vous rencontrerez des financeurs ! Un dossier qui tombe à pic pour encourager les drôles d'oiseaux que sont les entrepreneurs à développer leurs projets... et à voler dans les plumes de la crise ! ●

IL VA FALLOIR FAIRE

COMPRENDRE AUX INVESTISSEURS

QUE VOUS ÊTES

L'OISEAU RARE !

SOMMAIRE

#Novembre 2012 / n°35



18

Kevin & Julia Hartz
Cofondateurs
d'Eventbrite

EN BREF

10 ÉCONOMIE

- ❖ La BPI : « canard boiteux » de la croissance ?
- ❖ Un haut responsable nommé pour veiller sur l'image de l'entrepreneuriat
- ❖ Des taxes sur les salaires (encore) plus lourdes ?

12 ENTREPRENEURIAT

- ❖ 1 patron de TPE sur 4 en mauvaise santé

- ❖ Un site pour tous les événements startups
- ❖ Bientôt un bac option entrepreneuriat ?
- ❖ La french touch à l'honneur !
- ❖ Les pigeons sont-ils retournés dans leur nid ?

14 SOCIÉTÉ

- ❖ L'évolution du profil des entrepreneurs depuis 20 ans
- ❖ Airbnb : la startup qui n'en finit pas de lever !

- ❖ Twitter : #PremierFauxPas ?

15 INSOLITE

- ❖ Un petit tartare de cuisse humaine, ça vous dit ?
- ❖ Des « Likes » gonflants...
- ❖ Plus addictifs que la cigarette et le sexe !
- ❖ Steve Jobs : et maintenant le manga !

16 SILICON VALLEY

- ❖ Pas d'organigramme ni de managers chez Valve !
- ❖ Dénicher la perle rare en analysant son profil digital
- ❖ The blue seed : la réponse aux problèmes d'immigration ?

ENTREPRENEURS

18 INTERVIEW

- ❖ Le duo qui fait bouger la Silicon Valley !
- ❖ De l'âge de pierre à l'âge du web !

26 PARCOURS

- ❖ Surfer sur la vague du succès !
- ❖ Entre passion et difficultés

28 LIFESTYLE

- ❖ Devenir entrepreneur a changé ma vie
- ❖ Le tweet du mois
- ❖ 7 questions à Tristan Lecomte, fondateur d'Alter Eco et de Pur Projet

SOMMAIRE

#Novembre 2012 / n°35

DÉCRYPTAGE

- 30 PERSO** 10 conseils pour devenir le roi du smiley-business
- 32 EN CHIFFRES** Les TPE/PME et le web
- 34 HORIZONS** Leurs secrets pour bien manager
- 36 CAS PRATIQUE** Du café pour réveiller un marché en plein sommeil ! What else ?
- 40 GALÈRE** Lehman Brothers n'aura pas eu sa peau !
- 42 ANALYSE** Les gestes qui vous trahissent

PEUT-ON ENCORE FINANCER NOS ENTREPRISES ?

- 44** Le capital-risque : l'arme anti-crise !
- 46** Le financement en chiffres
- 47** Financement des TPE : lancer son projet
- 50** Financez votre entreprise autrement !
- 51** Financement des PME : développer son entreprise
- 52** Des solutions de financement parfois méconnues
- 55** Financement des entreprises : pourquoi est-on à la traîne en France ?



- 56** Les 10 secrets des entrepreneurs qui lèvent des millions
- 58** L'apéro entrepreneurs

FOCUS

- 60 ÇA CHANGE LA VIE !** Le recrutement par le challenge
- 62 CULTURE BANQUE** Paiement en ligne : priorité à la sécurité !
- 64 POINT DE VUE** Dépasser les tabous de l'échec
- 66 COMMENT VENDRE ÇA ?** 365c, un business pas tiré par les cheveux !
- 68 BUSINESS TOYS**
 - ❖ Les outils pratiques
 - ❖ Mes applis mobiles préférées
- 70 VEILLE**
 - ❖ Vu sur le web
 - ❖ La minute RSE
- 72 DÉCOUVERTE** La formation, un levier de compétitivité pour les TPE/PME
- 74 PRISE DE PAROLE** RH Avenue, le parcours RH des dirigeants de PME

BLOC-NOTES

- 76** Événements
- 78** Notes d'experts
- 79** Agenda fiscale
- 80** High-Tech
- 82** Coin lecture

L'APÉRO ENTREPRENEURS

Chaque mois, Dynamique Mag réunit trois entrepreneurs d'horizons différents autour d'un apéro pour débattre sur le thème du dossier du mois !



ALEXIS JOSEPH,
COFONDATEUR DE
GEMMYO, MARQUE
DE JOAILLERIE
SUR MESURE SUR
INTERNET.



ELÉNA HAGEGE,
COFONDATRICE
DE SHOETTE,
CONCEPT
DE PETITES
BALLERINES
D'APPOINT QUI
S'ENROULENT.



FRÉDÉRIC
MAZZELLA,
FONDATEUR DE
BLABLACAR
(COVOITURAGE.FR)
SITE
D'ORGANISATION
DE VOYAGES EN
COVOITURAGE.

Petites histoires de financement



Un an après le lancement de Gemmyo, nous avons déjà fait deux levées de fonds. La première est intervenue peu de temps après le lancement du site et nous avons levé 340 000 €. C'était une levée de fonds

« éclair » qui a pris seulement un mois. La seconde levée, d'un montant de 600 000 €, a été encore plus rapide ! Nous avons relevé de l'argent, en partie auprès de nos investisseurs historiques, pour être prêts à communiquer auprès du grand public lors de la saison haute du secteur de la joaillerie, la période des fêtes de fin d'année.

On ne peut pas dire que nous avons été rapides dans le financement : nous avons levé des fonds en 2009, 4 ans après le lancement de Covoiturage.fr ! Comme le site est une place de marché, le problème est qu'il fallait attendre d'avoir atteint le seuil critique des 100 000 membres pour que le service fonctionne. Dès que nous sommes arrivés à 150 000 membres, nous avons pu lever 600 000 € lors d'une levée composite entre « Friends & Family » et « Business Angels ». Nous avons fait une deuxième levée de fonds d'1,25 millions moins d'un an après, auprès du fonds ISAI. Début 2012, nous avons de nouveau levé des fonds : 7,5 millions d'euros auprès d'Accel Partners, le fonds de Facebook, Dropbox, Rovio (Angry birds),



Spotify, Etsy et LinkedIn. Là c'est une autre dimension, tout s'accélère !



Avec Shoette, nous sommes dans d'autres ordres de grandeur : nous avons levé 100 000 € auprès du fonds Kima Ventures en fin 2011, six mois après le lancement de l'activité. Cette somme représente exactement ce dont

nous avons besoin pour tester le marché et commencer l'activité. Nous lançons la première ballerine d'appoint enroulable, un produit qui n'existait pas encore en France, nous devons donc évangéliser le marché et commencer par vérifier la rentabilité du concept et l'ampleur de la demande avant de penser à lever des millions. Nous avons pris l'option de nous adresser directement à un fonds d'investissement car nous proposons un produit, ce qui implique des besoins en financement assez importants. Nous savions que, si Shoette se développait comme nous l'espérons, nous allons fatalement devoir lever des sommes importantes un jour et nous souhaitons donc lever auprès d'un acteur capable de nous aider pour la seconde levée de fonds.

Faire une levée de fonds : rapide ?

Pour nos deux levées de fonds, nous avons fait le pari, certes un peu risqué, de ne pas faire de business plan, mais d'être par contre à fond sur l'opérationnel. Nous avons



présenté à nos investisseurs un site qui avait déjà réalisé des ventes auprès de personnes que nous ne connaissons pas pour plusieurs centaines d'euros par vente. Les délais de fabrication et de livraison étaient respectés et nos clients très satisfaits de leurs bijoux. Nous avons tout fait pour que la levée se fasse rapidement car nous souhaitons utiliser notre temps pour développer notre projet. Nous avons eu la chance de trouver très vite les premiers investisseurs qui ont ensuite fait appel à leur réseau pour investir à leur côté. Lever des fonds, c'est un peu comme vouloir remplir une piste de danse : une fois les premiers lancés, la piste se remplit très vite, alors que si la piste tarde à attirer du monde, il y a peu de chance que ça finisse par prendre !



De notre côté, la levée de fonds a duré 6 mois. Il y a eu beaucoup d'échanges par mails, Skype... C'était très stimulant car nous étions sans cesse challengées sur le projet. Cela nous a permis de bien réfléchir à toutes les problématiques possibles et de blinder le projet.

Pendant les premières années, avant notre levée de fonds, nous fonctionnions à l'autofinancement. Je m'accrochais en ne regardant jamais derrière moi. Vue toute l'énergie que j'avais mis dans le projet, je ne pouvais pas m'arrêter en chemin. Ma crainte était de passer les limites de la persévérance et de tomber dans l'obstination ou la folie. Je m'imaginai tenter désespérément de faire percer mon projet depuis des années, et démarchant les gens avec un costume tout rapiécé car ne pouvant plus rien m'acheter après 15 ans sans revenu ! On voit parfois des gens comme cela en soirée networking. Être entrepreneur c'est un peu quitte ou double...



Tout à fait ! Lorsque j'ai démissionné de mon CDI dans un cabinet de conseil pour monter ma boîte, mon ancien patron m'a mis en garde. Il m'a dit : « attention, l'entrepreneuriat c'est les 3D : divorce, dépression et défaillance » ! C'est très encourageant ! Heureusement pour moi, je ne vis pas du tout cela : je prends un plaisir énorme à développer mon entreprise !

Les détails qui plaisent aux investisseurs



C'est dans ma nature de ne pas être dépensier. Un jour on m'a demandé quel était mon avantage concurrentiel. Comme j'étais à court d'argument, j'ai expliqué « Je m'appelle Mazzella, je suis d'origine italienne, je peux donc manger des pâtes pendant dix ans s'il le faut ! S'il ne faut rien dépenser, je peux le faire. ». Au final, quand les investisseurs ont vu nos résultats, ils ont été très rassurés de voir que nous avons pu construire un produit et rassembler une communauté de 150 000 membres avec seulement 50 000 € !

De ce que j'ai compris, si les investisseurs demandent un business plan très détaillé, c'est pour vérifier que l'entrepreneur sait ce qu'il veut faire avec la somme demandée, et surtout comment il veut le faire. Malgré la bonne foi et la conviction de l'entrepreneur, il semble que les investisseurs savent que les chiffres visés risquent fort de ne pas être atteints ! Plus que d'attendre des chiffres, les investisseurs veulent, avec le business plan, que l'entrepreneur comprenne comment fonctionne la mécanique de la gestion d'une entreprise.



Les investisseurs veulent voir à travers le business plan que l'entrepreneur a pensé à tout. Pour cela, quand nous avons fait notre présentation à Accel, nous avons une vingtaine de slides principales, et 70 slides de back up. Comme cela, dès qu'ils nous posaient une question, nous avions une slide de côté pour leur répondre. Les investisseurs cherchent des MacGyver en entrepreneuriat ! La personne qui sait se sortir de toutes les situations !

Les investisseurs misent avant tout sur une équipe et c'est effectivement important de montrer que l'on fera la meilleure utilisation possible des sommes qui ont été investies. Néanmoins, il n'est pas choquant mais normal de prévoir le versement de salaires pour les fondateurs, si la somme reste raisonnable. Les investisseurs savent que l'entrepreneur a besoin d'un salaire pour vivre et pouvoir se consacrer pleinement à son entreprise. ●



Être

utile à



Marie,
Styliste

C'est simplifier la vie de cette
créatrice d'entreprise de 
avec les solutions de
nos  Pros taillées pour elle
et lui garantir qu'elle recevra
son  dans la journée*

Lors de la création de votre entreprise, nous facilitons vos démarches d'accès à l'énergie avec une plate-forme d'experts dédiés aux Pros et nous vous garantissons l'envoi de votre contrat en quatre heures maximum*.

* À compter de la réception du formulaire « Demande de contrat Pro » présent sur le site <http://pro.gdfsuez-energiesfrance.fr> dûment rempli, une garantie de réponse par e-mail en 4 heures maximum pendant les heures ouvrées, du lundi au vendredi de 8H30 à 18H00, pour des locaux déjà raccordés en gaz naturel et/ou en électricité.

 N° Vert : 0811 01 3000
(appel gratuit depuis un poste fixe).

 <http://pro.gdfsuez-energiesfrance.fr>

GDF SUEZ
EnergiesFrance