

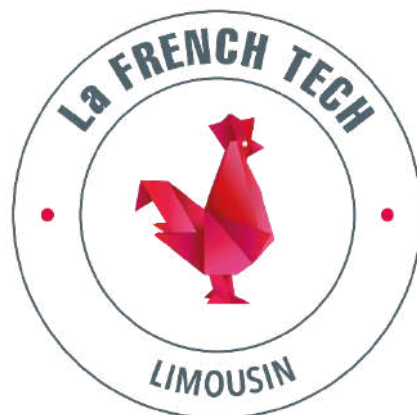
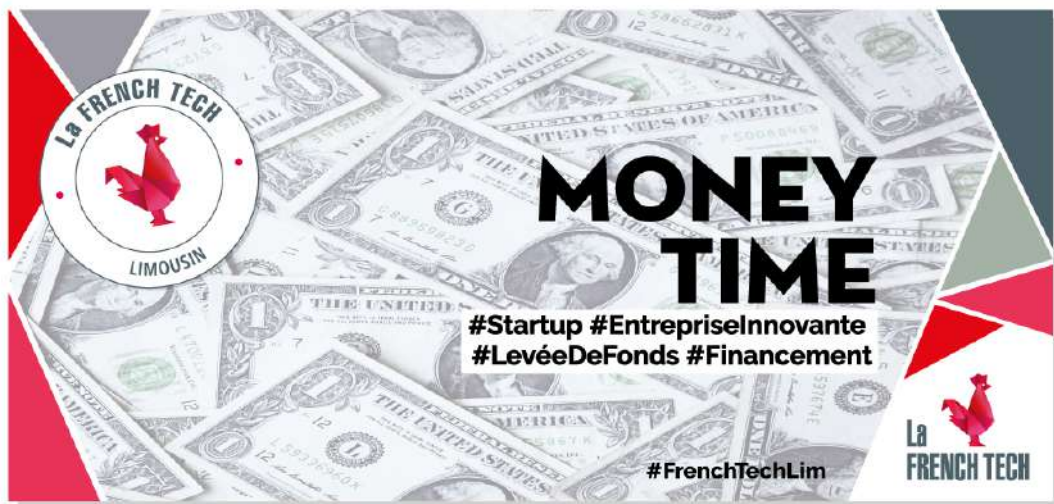


Communauté French Tech Limousin

Événement : Money Time #3

Judi 30 juin 2022 à 16h30
à Héméra, 1 place Jourdan à Limoges

CHAMP LEXICAL FINANCEMENT DE L'INNOVATION





SOMMAIRE

| | | | |
|---|---|-----------------------------------|----|
| Accélérateur | 3 | Levée de fonds | 8 |
| Advisory board | 3 | Love Money | 8 |
| Allègement des charges | 3 | Mentorat entrepreneurial | 8 |
| Angels investors : Business angel | 3 | Minimum Viable Product (MVP) | 9 |
| Associé | 3 | Obligations convertibles | 9 |
| Avance remboursable | 3 | Obligation remboursable en Action | 9 |
| BM : Business Model | 4 | Pépinière | 9 |
| BP : Business Plan | 4 | POC | 9 |
| BSA (Bons souscription d'actions) | 4 | Prêt d'honneur | 9 |
| Capital investissement | 5 | Pre-Seed round | 9 |
| Capital social de la société | 5 | Scalabilité | 10 |
| Cash burn | 5 | Scale up | 10 |
| Cash-flow | 5 | Seed round | 10 |
| Crédit de trésorerie | 5 | Segmentation de marché | 10 |
| Crédit d'impôt | 5 | Série A | 10 |
| Crédit Impôt Innovation | 6 | Série B | 10 |
| Crédit Impôt Recherche | 6 | Série C | 11 |
| Crowdfunding (financement participatif) | 6 | Start-up | 11 |
| Deck | 6 | Subvention | 12 |
| Deep Tech | 6 | Valeur d'usage | 12 |
| Disruption | 6 | Valorisation post-money | 12 |
| Early Stage | 6 | Valorisation pre-money | 12 |
| Equity | 6 | Venture Capital | 12 |
| Executive Summary | 6 | | |
| Financements privés | 6 | WEBOGRAPHIE | 12 |
| Financements publics | 6 | | |
| Growth Capital : Capital développement | 7 | | |
| Growth Stage | 7 | | |
| Incubateur | 7 | | |
| Initial Public Offering (IPO) | 7 | | |
| Innovation radicale | 7 | | |
| Innovation de rupture | 7 | | |
| Innovation incrémentale | 7 | | |
| Innovation ouverte : Open innovation | 7 | | |
| Jeune Entreprise Innovante (JEI) | 8 | | |
| JTDB : Jobs to be done | 8 | | |
| KPI : Indicateurs clés de performance | 8 | | |
| Leader d'influence | 8 | | |



Accélérateur : La structure accélérateur intervient après l'incubateur et vise à aider au développement de l'entreprise, jusqu'à l'autonomie de cette dernière.

L'accélérateur a recours au mentorat, avec des experts clairement identifiés du secteur ou segment en question. Il produit des services à haute valeur ajoutée aux startups et scaleups, leur apportant des moyens industriels et parfois financiers pour leur permettre de croître plus vite.

Advisory board : Conseil constitué de professionnels que l'entrepreneur juge indispensable au développement de son entreprise. Ces personnes l'aident notamment à prendre des bonnes décisions et faire face aux difficultés, elles peuvent le recadrer dans son projet, travailler sur la stratégie, l'écouter, le guider dans ses choix, etc...

Il peut s'agir d'entrepreneurs à succès, de consultants, de retraités forts d'une expérience riche, de profils plutôt financiers ou dirigeants...

Généralement, chaque membre possède des compétences spécifiques qui ensemble forment un encadrement complet pour l'entrepreneur.

Généralement, parmi les membres de l'advisory board nous retrouvons souvent les premiers investisseurs. Ils sont convaincus par le potentiel du projet et sont aux côtés de l'entrepreneur pour le mener vers le succès.

Allègement des charges : L'allègement de charges consiste à réduire les cotisations sociales employeurs sur les bas salaires, afin

d'en abaisser le coût pour les entreprises.

Angels investors (Business angel) : Personne physique qui décide d'investir une partie de son patrimoine financier dans des sociétés innovantes à fort potentiel.

Associé : Personne ou entreprise qui détient une part de capital dans une société à responsabilité limitée (SARL) ou une entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL - dans ce cas il s'agit d'un détenteur unique). Les détenteurs de parts de sociétés par actions (SASU, SAS, SA) sont quant à eux actionnaires. Un associé participe aux Assemblées Générales et vote les décisions stratégiques avec un nombre de voix proportionnel à ses parts sociales. Si l'entreprise distribue des dividendes, l'associé perçoit sa quote-part correspondante. Si une entreprise endettée est liquidée, le capital éponge les dettes. Les associés récupèrent le restant de leur apport quand les dettes sont réglées.

Avance remboursable : Une avance remboursable correspond à la somme d'argent attribuée à une PME/TPE afin de contribuer au financement d'un projet économique. Dans la majorité des cas, cette avance s'assimile à un prêt à taux 0, dont le montant maximal ne peut excéder le montant des fonds propres de l'entreprise.

Elle apporte un complément de trésorerie permettant de diminuer proportionnellement le financement d'un projet par dette bancaire. Elle permet de réduire le risque encouru



par un financeur extérieur, donc de faciliter l'obtention d'un prêt bancaire.

BM (Business Model) : Désigne la description du modèle économique d'une activité. Un business model décrit de manière précise le positionnement de l'entreprise, les objectifs de l'activité, les moyens et les ressources mis en œuvre pour les atteindre, ainsi que les règles, les principes de fonctionnement et les valeurs de l'entreprise concernée. Il n'est pas toujours formel et est parfois constaté dans les faits. Un business model décrit par conséquent dans quelles conditions, de quelles manières et avec quels moyens une entreprise envisage de développer et d'exploiter un avantage concurrentiel susceptible de créer et de gérer de la valeur ajoutée.

BP (Business Plan) : Désigne le plan de développement détaillant le projet de création d'une entreprise ou d'une activité, ainsi que son évolution financière et commerciale pour les premières années d'existence. Un business plan a pour objectif de détailler le contexte dans lequel le projet va être développé (en s'appuyant sur une analyse du marché), les besoins qui ont été identifiés et auxquels l'activité envisagée se propose de répondre, la stratégie retenue (positionnement, modalités d'entrée sur le marché, cible(s) visée(s) et segmentation éventuelle, avantage concurrentiel revendiqué...), l'équipe de

management prévue, le besoin et le mode de financement, le plan opérationnel de déploiement des activités, une projection de l'évolution (en général à cinq ans) de l'activité et le retour sur investissement escompté. Le business plan exprime donc le plus clairement possible le modèle économique retenu pour l'entreprise (Business Model). C'est pourquoi, il n'est généralement pas seulement destiné à un usage interne, mais également à la présentation du projet d'entreprise (ou d'activité) en externe, dans le but d'attirer des apporteurs de capitaux potentiels. On utilise parfois en français l'expression « plan d'affaires ». Il inclut divers éléments : bilan prévisionnel, compte de résultat prévisionnel, plan de trésorerie, tableau de financement.

BSA (Bons souscription d'actions) : Les bons de souscription d'actions sont des valeurs mobilières permettant à l'acquéreur d'acheter auprès d'une société une ou plusieurs actions à un prix fixé au préalable. L'acquéreur du BSA peut, pendant une période déterminée lors de l'attribution du bon, acheter la ou les actions de la société émettrice à un prix fixe. Le bénéficiaire d'un BSA peut profiter de l'effet de levier de cette opération. Si le cours de l'action de la société émettrice augmente, le bénéficiaire peut ainsi acheter l'action à un coût inférieur à la valeur du bon. Il peut aussi vendre son bon de souscription qui, de fait, aura une valeur plus importante. Du point de vue de la société émettrice du BSA, l'avantage d'émettre des bons est de



capitaliser des liquidités dans l'objectif d'augmenter son capital.

Capital investissement : Le capital-investissement est une activité qui consiste pour un investisseur à apporter des fonds propres à une société qui n'est pas encore cotée, en échange d'une participation dans son capital. Cette opération s'effectue en achetant soit des titres existants auprès d'anciens actionnaires, soit des titres nouvellement émis lors d'une augmentation de capital. Le capital-investissement se présente sous plusieurs formes en fonction de la situation de l'entreprise sur son marché et de sa santé financière : le capital d'amorçage, le capital-risque, le capital-développement, le capital-transmission ou le capital-retournement. Il est réalisé le plus souvent par des fonds d'investissement spécialisés ou par des particuliers fortunés, dans l'objectif de réaliser une plus-value, après quelques années, par la revente des titres ou par introduction en bourse.

Capital social : Le capital social est un élément obligatoire pour toutes les sociétés. Il est constitué d'apports en numéraire et/ou d'apports en nature. Le montant du capital social d'une société doit obligatoirement figurer dans les statuts. Le capital social est divisé en titres (actions ou parts sociales suivant la forme juridique de la société) répartis entre les associés et les actionnaires. Le capital social initial d'une société n'est pas intangible, il peut ensuite être modifié par voie

d'augmentation ou de réduction de capital.

Cash burn : Montant des dépenses d'une start-up selon une période donnée.

Cash-flow : Flux de liquidités. Indicateur qui permet de mesurer le flux de trésorerie dont dispose une entreprise. Pour les analystes et les créanciers, il constitue un bon moyen d'appréhender la solvabilité et la pérennité d'une entreprise. C'est également un indicateur permettant de connaître l'aptitude de l'entreprise à financer ses investissements à partir de son exploitation ou encore sa capacité à distribuer des dividendes à ses actionnaires. La définition de l'anglicisme cash-flow peut varier : pour certains, il est synonyme de capacité d'autofinancement, pour d'autres, il correspond à l'excédent brut d'exploitation

Crédit de trésorerie : Un crédit de trésorerie permet de financer à court terme les besoins du cycle d'exploitation d'entreprise. C'est-à-dire de payer les fournisseurs et les dépenses alors que l'entreprise n'a pas encore été payée par ses clients. La banque autorise le compte à être débiteur dans la limite d'un montant (plafond) et pour une durée limitée, moyennant une rémunération.

Crédit d'impôt : Un crédit d'impôt est une somme soustraite du montant de l'impôt (par exemple : le crédit d'impôt innovation). Contrairement à la réduction d'impôt, le crédit d'impôt sera remboursé en totalité ou partiellement dans l'un des cas suivants :



- Son montant dépasse celui de l'impôt,
- L'entreprise n'est pas imposable.

Crédit Impôt Innovation (CII) : Mesure fiscale réservée aux PME. Ces dernières peuvent bénéficier d'un crédit d'impôt de 20 % des dépenses nécessaires à la conception et/ou à la réalisation de prototypes ou d'installations pilotes d'un produit nouveau, au sens de la définition fiscale.

Crédit Impôt Recherche (CIR) : Réduction d'impôt calculée sur la base des dépenses de R&D engagées par les entreprises.

Crowdfunding (financement participatif) : Désigne un échange de fonds entre individus en dehors des circuits financiers institutionnels. L'appel de fonds se fait à partir de la description d'un projet précis, au moyen d'une plateforme en ligne permettant de recueillir de nombreux apports de petits montants. Le financement peut prendre la forme d'un don, d'un prêt avec ou sans intérêts, ou encore d'un investissement en capital.

Deck : Présentation powerpoint courte (10 à 20 slides) qui couvre tous les aspects d'une start-up de façon concise et attractive.

Deep Tech : Entreprises ou startups de haute technologie. Elles sont basées sur des avancées scientifiques substantielles et sur l'innovation en ingénierie de haute technologie.

Disruption : En innovation, la disruption signifie qu'un nouveau produit ou service bouleverse totalement les codes dominants. L'innovation disruptive remplace les offres devenues obsolètes en proposant quelque chose de radicalement nouveau et adapté aux usages. Uber, Airbnb, ou l'apparition de l'iPhone sont des exemples emblématiques de l'innovation disruptive.

Early Stage : Désigne l'investissement qui se concentre sur les startups à leurs débuts. La phase early stage se décompose en trois stades d'avancement : pre-seed, seed, et serie A.

Equity : Les actions (parts) d'une entreprise, apports financiers des actionnaires de l'entreprise. Les public equity font l'objet de cotations publiques sur le marché. Les private equity concernent l'achat de titres dans une entreprise non cotée en Bourse.

Executive summary (Résumé opérationnel) : Synthèse du business plan en quelques pages qui doit permettre à l'investisseur en capital de se faire une idée précise du projet et de lui donner envie d'aller plus loin à travers l'étude du business plan qui lui sera communiqué par la suite.

Financements privés : Prêts bancaires, apport en Capital, financements dilutifs : Crowdfunding, Business Angels, Ventures Capitalists, fonds d'amorçage.

Financements publics : Salaires fondateurs (Pôle Emploi), subventions (aides BPI, aides régionales, concours



national d'aide à la création), avances et prêts (avances remboursables, prêts d'honneur...), prêts participatifs (BPI...), réduction des coûts salariaux, R&D et impôts (JEI, CIR, CII).

Growth Capital (Capital développement) : forme de capital-investissement qui s'attache à financer les entreprises existantes en forte croissance, dont la taille est devenue significative et qui réalisent déjà des bénéfices depuis quelques années ou qui sont en voie d'être bénéficiaires.

L'investissement réalisé en fonds propres a vocation à financer le développement de l'entreprise en échange généralement d'une participation minoritaire. Cet investissement peut concerner aussi bien le lancement d'un nouveau produit, la conquête de nouveaux marchés, l'acquisition d'un concurrent ou le simple renouvellement de l'appareil productif. Au travers du capital-développement, les investisseurs cherchent à réaliser une plus-value à court ou moyen terme via la cession des parts acquises ou une éventuelle introduction en Bourse. Le Growth Capital finance le plus souvent la phase d'investissement de Série B.

Growth Stage : Période pendant laquelle le produit ou service créé par la startup est accepté par les consommateurs, l'industrie et le grand public. Au cours de cette phase, l'innovation est acceptée sur le marché et, par conséquent, les ventes et les revenus commencent à augmenter.

Incubateur : Il a pour mission de favoriser l'émergence et la

concrétisation de projets d'entreprises innovantes. Les incubateurs sont des structures d'appui avant la création d'entreprises et le terme "pépinière" est utilisé pour l'appui aux entreprises après leur création.

Initial Public Offering (IPO) : Il s'agit de l'introduction en bourse, et correspond à la cotation des actions d'une société sur un marché boursier. Cela se produit lorsqu'une société décide de commencer à vendre ses actions au public. L'entreprise décide alors du nombre d'actions qu'elle souhaite proposer à la vente et une banque d'investissement suggère le prix initial des actions en fonction de l'offre et de la demande pour celles-ci.

Innovation radicale : Changement radical de la pratique actuelle qui introduit quelque chose de nouveau au monde.

Innovation de rupture : Nouvelle technologie qui a le potentiel de rendre la pratique actuelle obsolète ou d'en créer une nouvelle.

Innovation incrémentale : L'Innovation incrémentale est un processus d'amélioration d'une technologie existante.

Innovation ouverte (Open innovation) : modèle de collaboration permettant d'associer différentes ressources extérieures à l'entreprise. Ce modèle permet de décloisonner les processus d'innovation ; de faciliter la production, la circulation, l'échange, la valorisation des innovations. Il nécessite de trouver le juste équilibre entre protection et diffusion de l'innovation.



Jeune Entreprise Innovante (JEI) : Confère un certain nombre d'exonérations fiscales et sociales aux PME, ayant moins de 8 années d'existence et qui engagent des dépenses de recherche et développement représentant au moins 15 % de leurs charges.

Jobs to be done (JTBD) : La méthode des "Jobs to be done" met en avant une approche où l'on considère ses utilisateurs comme des recruteurs, à la recherche du meilleur candidat (ici nos produits et/ou services) pour accomplir un travail (le job) . Autrement dit, elle se concentre sur la raison pour laquelle un client a besoin d'acheter un produit, les tâches qu'il a à réaliser et non sur les fonctionnalités qui pourraient amener un certain profil de client à l'acheter.

Lorsqu'un client achète un produit, il faut prendre plusieurs aspects en considération : l'aspect fonctionnel (la tâche que le client cherche à réaliser), le ressenti personnel (comment le client se sent par rapport à son problème et perçoit la nouvelle solution) et les perceptions et impacts sociaux (comment le client veut être perçu par les autres).

KPI (Key Performance Indicators, Indicateurs clés de performance) : Les startups en choisissent généralement un nombre réduit et les suivent régulièrement. Il peut s'agir du nombre d'utilisateurs, de taux de conversion, de chiffre d'affaires par utilisateur, du coût d'acquisition...

Leader d'influence : Individu, qui par sa notoriété, son activité ou son activité sociale ou professionnelle est susceptible d'influencer les opinions ou les actions d'un grand nombre

d'individus, ce qui va permettre de faire connaître un produit ou une marque auprès du public ciblé. L'approche des leaders d'influence est une forme de relation publique ou de marketing viral.

Levée de fonds : Opération qui consiste à faire entrer des investisseurs dans le capital social d'une société. Ces investisseurs apportent de l'argent à la société en contrepartie d'une prise de participation dans son capital social. Les levées de fonds s'adressent essentiellement aux entreprises à fort potentiel et aux business innovants. Les investisseurs s'intéressent à la valeur future de l'entreprise. L'objectif est de réaliser une plus-value sur la revente future des titres.

Love Money : Constitue un moyen de financer la création d'une entreprise. Il s'agit de capitaux apportés par les amis, la famille ou les proches pour aider un porteur de projet à lancer son entreprise et lui permettre de réaliser tous les investissements nécessaires pour démarrer et développer son projet. La love money est très généralement utilisée par des porteurs de projet qui ne souhaitent pas recourir à un prêt bancaire ou qui souhaitent, avant de demander un prêt, posséder des capitaux propres importants pour garantir auprès des financiers le sérieux de leur projet.

Mentorat entrepreneurial : Système d'accompagnement sur-mesure d'un jeune entrepreneur (le mentoré) par un entrepreneur expérimenté (le mentor). Ce dernier agit bénévolement et en toute confidentialité. Il écoute, questionne et oriente le mentoré dans



le développement de son entreprise. Aucun lien financier ne doit exister entre les deux parties pour éviter les conflits d'intérêts.

Minimum Viable Product (MVP) - produit viable minimum : Stratégie de développement de produit, utilisée pour de rapides et quantitatifs tests de mise sur le marché d'un produit ou d'une fonctionnalité. Elle est couramment utilisée aujourd'hui pour le développement de nouveaux business modèles et nouveaux produits, pas seulement en startup.

Obligations convertibles (OC) : Une obligation est un titre de créance émis par une société. Le souscripteur d'une obligation paye ce titre ; en contrepartie, il bénéficie d'un intérêt annuel appelé coupon. Au terme du contrat, la société émettrice de l'obligation rembourse ce titre de créance au souscripteur. Une obligation est dite convertible lorsque le titre de créance est assorti de la possibilité, pour le souscripteur, d'échanger l'obligation en actions de la société émettrice selon un ratio de conversion fixé au préalable et pendant une durée déterminée.

Obligation remboursable en Action (ORA) : Obligation convertible qui ne sera pas remboursée en espèces, mais en titres de la société émettrice, et ce, uniquement à son échéance. Pour un investisseur, le principal avantage des ORA est qu'elles délivrent un rendement généralement supérieur à celui de l'action sous-jacente. Leur principal

inconvenient tient à leur manque de liquidité et au risque de voir le cours de l'action sous-jacente s'effondrer.

Pépinière : La pépinière est une structure destinée aux entrepreneurs ayant déjà créé leur entreprise. Elle les suit dans leur développement pour une durée maximale de 5 ans. Elle propose un lieu d'hébergement, des conseils en matière de marketing et de développement. Le principe : la mutualisation de certains services pour l'ensemble des entreprises accueillies.

POC (Proof of concept) : Il s'agit d'une étape de validation concrète dans la mise en place d'un projet radicalement nouveau. Il faut, avant un déploiement plus large, faire "la preuve du concept". En d'autres termes, démontrer la viabilité du concept.

Prêt d'honneur : Le prêt d'honneur est un crédit à taux d'intérêt zéro destiné à la création, la reprise d'entreprise et les projets personnels. Le prêt d'honneur est décerné sur dossier, sans garantie ni caution. La personne qui reçoit le prêt d'honneur est tenue de le rembourser, même si le projet prend fin.

Pre-Seed round : Dans cette phase, il y a un besoin de fonds pour créer la startup. Il faut alors établir le modèle économique de l'entreprise, en réalisant des études de marché, fabrication de prototypes ou encore des dépôts de brevets : toutes ces démarches nécessitent un premier financement. Le plus souvent, les premiers fonds apportés à la startup proviennent de la love money, ou encore de crowdfunding afin d'obtenir



un capital le plus élevé possible. Les startups doivent ensuite se tourner vers les aides publiques : des subventions ou prêts d'honneur de l'Etat ou des collectivités. Il est important de bien connaître chacune des aides à disposition, et d'identifier lesquelles correspondent aux besoins de la startup.

Scalabilité : Capacité d'une start-up à s'adapter à un changement d'ordre de grandeur de son activité, tout en restant totalement fonctionnelle et opérationnelle. La scalabilité est une preuve de l'agilité et de la solidité d'un modèle économique.

Scale up : Une scale-up est différente d'une startup. Ces dernières passent dans une phase de scale-up lorsque leur challenge principal n'est plus de rechercher un modèle d'affaire viable, mais de croître afin d'exécuter ce modèle d'affaire à plus large échelle pour mieux atteindre leur marché. Il indique un changement d'échelle d'une entreprise, grâce à une stratégie d'accélération de la croissance, en particulier à l'international.

Seed round = Lors de la deuxième phase, appelée "seed round", la startup n'est plus seulement une idée : l'entrepreneur a construit sa startup. À ce stade, les efforts de l'entrepreneur se concentrent sur la collecte de fonds pour développer son activité aux niveaux matériels, financiers et humains. C'est lors de cette phase que la start-up peut faire appel à des Business Angels, des fonds d'amorçage, des emprunts bancaires, ou encore d'autres aides. Cette première levée de fonds permet de

développer l'activité de la startup afin d'être rentable.

Segmentation de marché : Consiste à découper le marché pour regrouper les consommateurs en groupes homogènes, selon des critères quantitatifs ou qualitatifs. Un segment de marché est donc un ensemble de consommateurs ayant des besoins et des comportements d'achat identiques. Les différences entre les segments doivent être suffisamment grandes pour permettre d'identifier ces derniers et d'agir sur eux. Par ailleurs, la taille des segments doit être suffisante pour qu'ils constituent une cible.

Série A : Le financement en série A intervient pour optimiser les leviers de tractions (le produit et les clients cibles). Pour cette étape, il est important d'avoir un plan précis pour le développement d'un modèle d'activité générateur de profits sur le long terme.

Le processus est différent de la phase d'amorçage. Les investisseurs impliqués lors de séries A sont des entreprises de capital-risque ou des fonds de corporate. Les business angels investissent aussi lors de cette étape.

Les fonds levés lors de séries A sont généralement compris entre 1M€ et 5M€, chiffres en augmentation ces dernières années grâce aux valorisations élevées des startup tech (on parle de "licornes" pour les entreprises valorisées à plus de 1Md\$).

Série B : Consiste à amener l'entreprise au-delà du stade de développement. Les investisseurs



aident les startups en élargissant la portée commerciale. Renforcer les équipes de développement commercial, des ventes, de publicité, techniques, de support et autres sont les plus gros coûts pour l'entreprise à ce stade. Les processus et les acteurs des séries B sont similaires aux séries A. Les séries B sont généralement menées par les mêmes acteurs que le tour précédent avec comme différence l'addition de nouveaux fonds de capital-risque spécialisés dans des financements d'entreprises plus matures. Les fonds levés sont généralement compris entre 2M€ et 10M€.

Série C = Lors de cette étape les investisseurs injectent du capital dans des entreprises performantes. L'objectif pour eux est de doubler leur investissement initial, au-delà d'une fructification. Cette étape consiste à perfectionner et accroître rapidement l'activité déjà établie des entreprises. Une des manières de gagner des parts de marché et s'imposer davantage dans le paysage concurrentiel est l'acquisition (d'un concurrent étranger, d'une entreprise complémentaire...). Parmi les acteurs, on retrouve des banques d'investissements, des fonds de capital développement et autres. Les entreprises peuvent espérer lever des dizaines de millions d'euros lors de ce tour.

Startup : Steve Blank l'a définie ainsi : une "organisation temporaire à la recherche d'un business model industrialisable, rentable et permettant la croissance".

Il y a donc une différence fondamentale entre une entreprise et

une startup :

- L'entreprise optimise un business model (modèle économique) et en tire un maximum de profit pour supporter ses coûts et rémunérer ses actionnaires.

- La startup expérimente son business model et teste son marché.

La startup porte en elle l'ambition de capter toute la valeur d'un marché et d'acquérir une position dominante sur celui-ci.

La startup recherche le moyen de rentabiliser son activité sur le long terme et surtout de faire croître ses revenus de manière exponentielle pour atteindre la maturité d'une grande entreprise.

Quel que soit son secteur d'activité, ce n'est ni l'âge et ni la taille qui font d'une entreprise une startup, mais les 3 conditions suivantes :

- La perspective d'une forte croissance
- L'usage d'une technologie nouvelle
- Le besoin d'un financement important

L'âge maximal d'une startup dépend de son secteur d'activité. Une entreprise évoluant dans le secteur de la santé peut avoir à effectuer de nombreuses années de recherches et développements avant de commercialiser son produit ou service, ainsi elle possède la qualification de startup pendant peut-être plus de 10 ans. En revanche, dans d'autres secteurs, une entreprise n'est souvent plus considérée comme une startup après la sixième année.



Subvention : Une subvention désigne une aide financière accordée à une personne, physique ou morale. Cette aide financière se matérialise sous la forme d'un don réel (un prêt n'est donc pas considéré comme une subvention). Ces subventions sont versées par une entité publique (État, collectivité territoriale, etc.) à titre ponctuel ou reconductible. Les subventions touchent la quasi-totalité des secteurs d'activité de l'économie, et en particulier les entreprises et les associations.

Valeur d'usage : La valeur d'usage d'un produit ou service fait référence à la valeur monétaire qu'un consommateur va attribuer théoriquement et plus ou moins inconsciemment à un produit ou service en fonction de l'usage qu'il en fait. La notion de valeur d'usage est donc une notion qui peut varier pour un même produit selon les consommateurs et le contexte.

Valorisation post-money : Valorisation pre-money + montant investi.

Valorisation pre-money : Se réfère à la valorisation financière d'une entreprise ou d'un actif avant l'investissement, ou l'augmentation de capital (levée de fonds).

Venture Capital (Capital Risque) : Prise de participation par un ou des investisseurs au sein de sociétés non cotées. Les entreprises sur lesquelles misent les investisseurs en capital-risque sont des sociétés en phase de création, ou aux premières phases de leur développement, qui ont

besoin de capitaux afin de financer leur démarrage et leurs premières recherches. Ce sont généralement des entreprises innovantes ou de technologies ayant un fort potentiel. Les investisseurs restent en moyenne entre 3 et 7 ans au capital de la société et sont rémunérés essentiellement par la plus-value qu'ils réalisent au moment de la cession de leurs titres. Les investisseurs prennent le risque de ne pas pouvoir revendre les actions souscrites dans le délai qu'ils souhaitent et même de tout perdre si l'entreprise disparaît.

WEBOGRAPHIE

*wydder.com/ vie-publique.fr/
bpifrance.fr/ banque.ooreka.fr/
mercator-publicitor.fr/ avrul.fr/
journaldunet.fr/ e-marketing.fr/
lecoindesentrepreneurs.fr/
pre-ipo.com/ chefdentreprise.com/
franceclusters.fr/
lesclesdelabanque.com/
entreprises.gouv.fr/ service-public.fr/
economie.gouv.fr/ absikey.com/
blog.spendesk.com/ frenchfunding.fr/
ig.com/ insee.fr/1min30.com/
definitions-marketing.com/
epargne.ooreka.fr/ sofinco.fr/
l-expert-comptable.com/
lefrancaisdesaffaires.fr/
carminecapital.com/
bpifrance-creation.fr/ wikipedia.org/
tahitifaahotu.files.wordpress.com*