



**BBA2**

ENTREPRE  
ENEURSHIP  
P

---

*Make an impact*



# COURS MAGISTRAL 3

*Make an impact*





# STRUCTURE DES ENSEIGNEMENTS

- ❖ CHAPITRE 3 – La dimension organisationnelle de l'entrepreneuriat
  - 3.1 Dimensions Financements
  - 3.2 Aides et Stimulations
  - 3.3 Dimension comportementale dans les situations de reprise et de franchise



## CHAPITRE 3 – LA DIMENSION ORGANISATIONNELLE DE L'ENTREPRENEURIAT

### 3.1 Dimensions Financements

#### Les premiers circuits de financements

- ◆ Fonds personnels et familiaux
- ◆ Fonds d'amorçage
- ◆ Finance participative





## CHAPITRE 3 – LA DIMENSION ORGANISATIONNELLE DE L'ENTREPRENEURIAT

### 3.1 Dimensions Financements

#### Fonds personnels ou familiaux

- ◆ Pour les EURL, SARL, SASU, SAS le montant du capital social est librement fixé par les statuts sans minimum fixé par la loi
- ◆ Capital social de départ différent du dépôt sur le compte courant
- ◆ Capital de départ à fixer selon la trésorerie personnelle, le secteur, le nombre de salariés et le business model



## CHAPITRE 3 – LA DIMENSION ORGANISATIONNELLE DE L'ENTREPRENEURIAT

### 3.1 Dimensions Financements

#### Fonds d'amorçage

- ◆ Les fonds d'amorçage sont des fonds apportés par des investisseurs afin de financer les **dépenses préalables à la création** d'une entreprise.

Ils peuvent couvrir :

- ◆ les frais de recherche et de développement,
- ◆ les études de faisabilité et de marchés
- ◆ les frais d'expertise financière ou juridique.





## CHAPITRE 3 – LA DIMENSION ORGANISATIONNELLE DE L'ENTREPRENEURIAT

### 3.1 Dimensions Financements

#### Finance participative ou love money

- ◆ 3 spécificités possibles de financements : le don, avec ou sans contrepartie / le prêt, avec intérêt ou sans intérêt / l'investissement, soit en obligation soit en action.



# CHAPITRE 3 – LA DIMENSION ORGANISATIONNELLE DE L'ENTREPRENEURIAT

## 3.1 Dimensions Financements

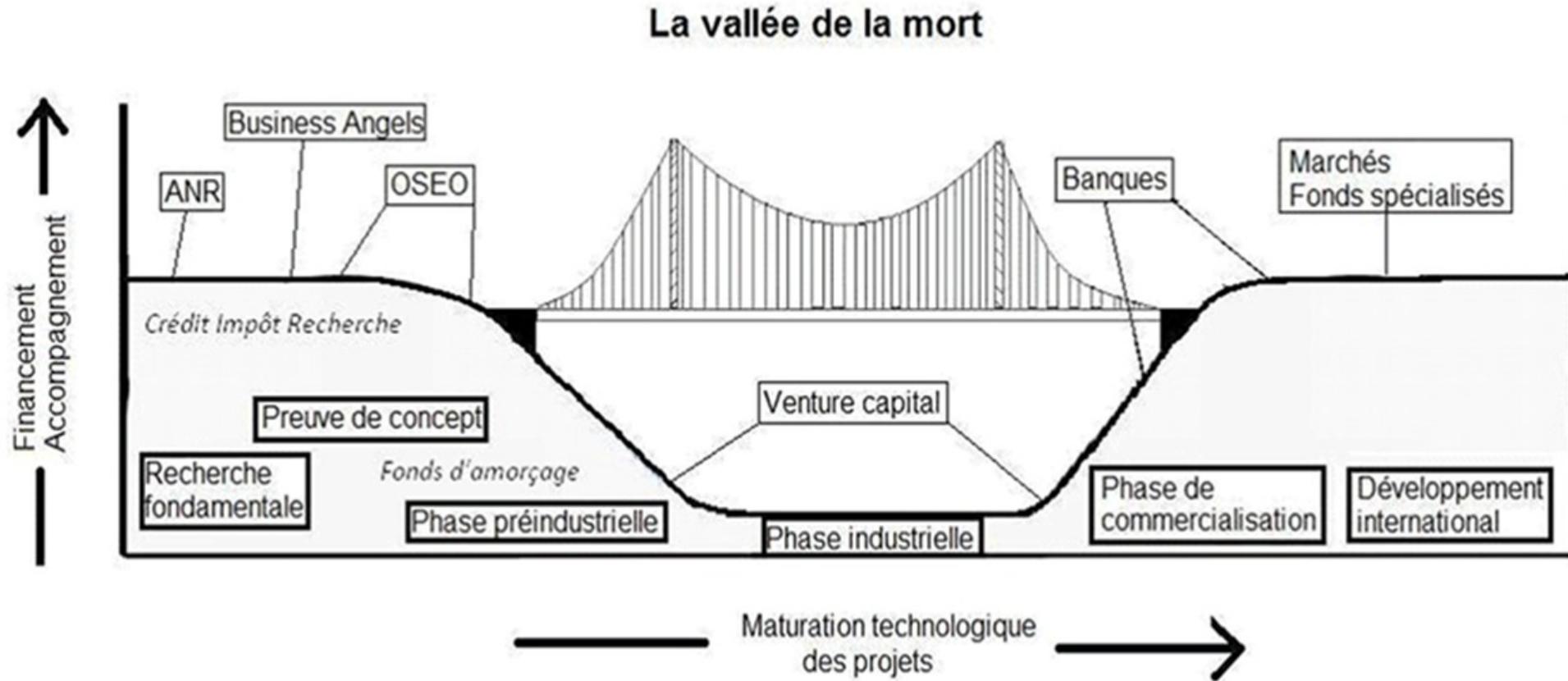
### Finance participative ou love money

- ◆ Tudigo est une référence du financement et de l'investissement de proximité en France. Sur la plateforme, les habitants participent au développement de leur quartier, de leur ville, de leur région.
- ◆ Depuis 2009, KissKissBankBank accompagne les entrepreneurs, associations et créateurs des 4 coins de la France. Sa mission principale : favoriser et soutenir l'émergence d'initiatives et de projets sur tout le territoire.
- ◆ Ulule est une plateforme de financement participatif avec contreparties en nature : elle met en relation sur Internet des porteurs de projets innovants, créatifs, solidaires ou à portée collective, avec des internautes souhaitant soutenir ces projets.
- ◆ Mymoneyhelp est dédiée aux projets à impact Environnementaux, sociaux et de l'ESS : Développement Durable, Alimentation, Circuits-courts, Education, Arts et Culture, Sport, Insertion, Solidarité, humanitaire, Social Business.



# CHAPITRE 3 – LA DIMENSION ORGANISATIONNELLE DE L'ENTREPRENEURIAT

## 3.1 Dimensions Financements





## CHAPITRE 3 – LA DIMENSION ORGANISATIONNELLE DE L'ENTREPRENEURIAT

### 3.1 Dimensions Financements

#### Les autres circuits de financements

- ◆ Les business angels
- ◆ Le capital risque
- ◆ Le financement bancaire
- ◆ Les fonds spécialisés



## CHAPITRE 3 – LA DIMENSION ORGANISATIONNELLE DE L'ENTREPRENEURIAT

### 3.1 Dimensions financements les Business angels



# CHAPITRE 3 – LA DIMENSION ORGANISATIONNELLE DE L'ENTREPRENEURIAT

## 3.1 Dimensions Financements : les BA





## 1. Thibaud Elziere

Serial entrepreneur, le fondateur de Fotolia fait profiter l'écosystème de son expérience à travers Hexa, son start-up studio.

Ticket moyen de **100 à 250.000 €**

Business Angel depuis **> 10 ans**

Secteurs de prédilection : **Cyber-sécurité, SaaS, Web3**

**10 M€ investis dans 50 startups**

*Virtuo, Ody, Yousign, Kate, Iconic House...*



## 2. Alexandre Berriche

Capable de placer des tickets de 50 à 100 000 euros à tous stades de développement, le fondateur de Fleet investit pour moitié à l'étranger, Etats-Unis en tête. Il a récemment augmenté ses investissements dans l'IA.

Ticket moyen de **50 à 100.000 €**

en **Pre-Seed, Seed, Série A, Série B**

Business Angel depuis **> 7 ans**

Secteurs de prédilection : **B2B, Fintech, SaaS**

**5 M€ investis dans 100 startups**

*Finary, Bloom Ride, Circular, Kocomo, Formance...*

### 3. Andréa Bensaid

Fondateur de l'agence d'acquisition digitale Eskimoz, cet expert mise sur des domaines novateurs comme la deeptech, la biotech et la Blockchain. Et espère continuer à faire croître ses investissements.

Ticket moyen de **100 à 250.000 €** Série A

Business Angel depuis > 4 ans

Secteurs de prédilection : **Biotech, Blockchain, Deeptech**

**3.25 M€ investis dans 30 startups**

*AB Tasty, InterCellar, inHEART, Bitstack, Sidely...*

## 11. Vanessa Daurian-Proust

Ancienne du cabinet de conseil EY, elle a créé One Green, société à l'origine de plusieurs clubs deals, ainsi que le fonds d'investissement Neo Founders, qui cible des start-up européennes à impact.

Ticket moyen de **20 à 50.000 € Série A**

Business Angel depuis **> 7 ans**

Secteurs de prédilection : **B2C, B2B, Impact**

**1.05 M€ investis dans 25 startups**

*1check, Cosmic Data, Descartes & Mauss, Nocturne Games, Osol...*

# TÉMOIGNAGES PARCOURS DE XAVIER NIEL

Pour connaître le parcours et sa vision de l'entrepreneuriat en France



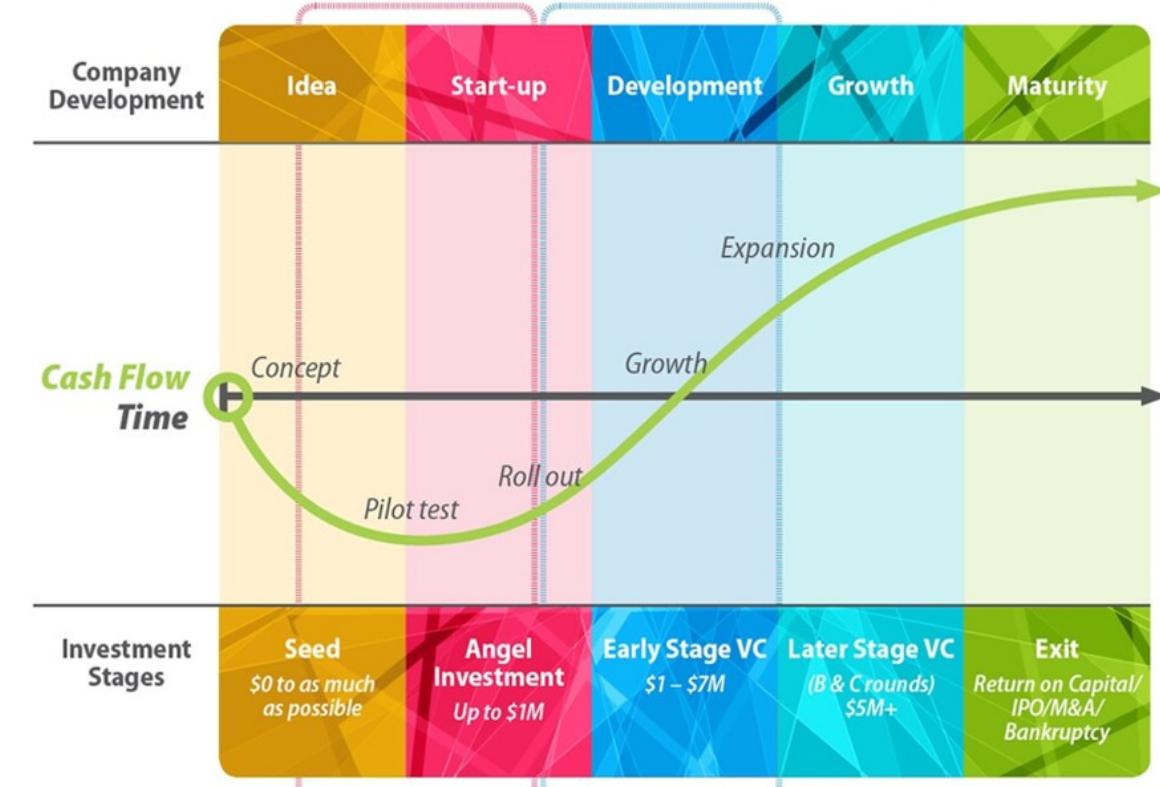
# CHAPITRE 3 – LA DIMENSION ORGANISATIONNELLE DE L'ENTREPRENEURIAT

## 3.1 Dimensions Financements

### Les autres circuits de financements

- ◆ Le capital risque
- ◆ Le financement bancaire
- ◆ Les fonds spécialisés

### The Venture Capital Cycle



# CHAPITRE 3 – LA DIMENSION ORGANISATIONNELLE DE L'ENTREPRENEURIAT

## 3.1 Dimensions Financements

- ◆ Levée de fonds : recherche d'investisseurs ou d'institutions financières potentiellement intéressées pour rentrer au capital d'une structure.
- ◆ Bridge : outil de financement pour un besoin ponctuel et urgent de financement pour une société.



## CHAPITRE 3 – LA DIMENSION ORGANISATIONNELLE DE L'ENTREPRENEURIAT

3.1 Dimensions Financements Les chiffres de la parité hommes-femmes :

la FrenchTech n'est pas meilleure élève que le CAC40

- ◆ En 2022, seuls 22% des postes dirigeants des entreprises du FrenchTech120 sont occupés par des femmes (sur les 11 postes clés de notre périmètre), contre 20% pour le CAC40.
- ◆ Ce chiffre chute à 13% pour le noyau exécutif (CEO, CTO, CFO, COO, CRO, CPO).
- ◆ Les 40 plus grosses entreprises de l'écosystème (Next40) sont encore moins féminisées: 9% des postes du noyau exécutif sont occupés par des femmes contre 16% dans le reste du FrenchTech120.
- ◆ 23% des entreprises du FrenchTech120 n'ont aucune femme sur les 11 postes dirigeants du périmètre, contre seulement 13% au CAC40

## CHAPITRE 3 – LA DIMENSION ORGANISATIONNELLE DE L'ENTREPRENEURIAT

3.1 Dimensions Financements Les chiffres de la parité hommes-femmes :

la FrenchTech n'est pas meilleure élève que le CAC40

- ◆ Lorsque l'entreprise est fondée exclusivement par une équipe masculine (comme 90% des entreprises du FrenchTech120), les femmes ne représentent que 11% du noyau exécutif.
- ◆ Ce chiffre grimpe à respectivement 29% et 23% lorsque les entreprises sont fondées par des femmes ou par des équipes mixtes.
- ◆ Les CEO avec une formation d'ingénieur ne s'entourent en moyenne que de 10% de femmes sur les postes du noyau exécutif contre 17% pour ceux avec une formation business.
- ◆ Les écoles d'Ingénieurs étant très peu féminisées (20% de femmes en moyenne), au moment de choisir l'équipe dirigeante les profils de leur réseau sont majoritairement masculins.
- ◆ Pour les startups en phase de passage à l'échelle (tours de financement : série A,B,C), seuls 7% des postes du noyau exécutif sont occupés par des femmes. Ce moment correspond à une pression accrue du business et du board pour recruter des profils avec plusieurs années d'expérience. Des profils masculins sont souvent privilégiés.



## CHAPITRE 3 – LA DIMENSION ORGANISATIONNELLE DE L'ENTREPRENEURIAT

### 3.2 Aides et Stimulations

- ◆ Business Plan :
- ◆ Document décrivant la stratégie financière et commerciale choisie pour mener à bien un projet entrepreneurial
- ◆ Il est utilisé dans le cas d'une création, d'une reprise ou d'un développement / pivot de société.



# CHAPITRE 3 – LA DIMENSION ORGANISATIONNELLE DE L'ENTREPRENEURIAT

## 3.2 Aides et Stimulations

- ◆ Au démarrage le BA permet de :
- ◆ Mieux définir son marché
- ◆ Benchmark de la concurrence
- ◆ Mettre en avant un prévisionnel sur 3 ans
- ◆ Se fixer un cap
- ◆ Définir sa stratégie (4P)
- ◆ Structurer ses besoins RH





## CHAPITRE 3 – LA DIMENSION ORGANISATIONNELLE DE L'ENTREPRENEURIAT

### 3.2 Aides et Stimulations

- ◆ Expliquer son objet et ses prévisions à n'importe quel acteur
- ◆ Ce dossier est un passage obligé pour obtenir des fonds notamment en phase de création.
- ◆ Toutes les banques demanderont le BP pour éventuellement octroyer un prêt.
- ◆ A destination des : Banques / Organismes de Prêt d'honneur / Fournisseurs (pre-launch)
- ◆ Incubateurs / Concours
- ◆ Fonds d'investissements / Business Angels / Futurs associés





## CHAPITRE 3 – LA DIMENSION ORGANISATIONNELLE DE L'ENTREPRENEURIAT

### 3.2 Le contenu du BP

- ◆ Description de l'entreprise et des porteurs de projet
- ◆ Le Marché : Offre et Demande / Les concurrents
- ◆ Le produit / Le service (4P)
- ◆ Business Model
- ◆ Les partenaires





## CHAPITRE 3 – LA DIMENSION ORGANISATIONNELLE DE L'ENTREPRENEURIAT

### 3.2 Le contenu du BP

- ◆ Stratégie Commerciale
- ◆ Marketing et Communication
- ◆ Partie Chiffres clés et prévisionnel (3 à 5 ans) sur plusieurs pages
- ◆ Plusieurs scénarios (faible en interne) / Réaliste / Réhaussé





## CHAPITRE 3 – LA DIMENSION ORGANISATIONNELLE DE L'ENTREPRENEURIAT

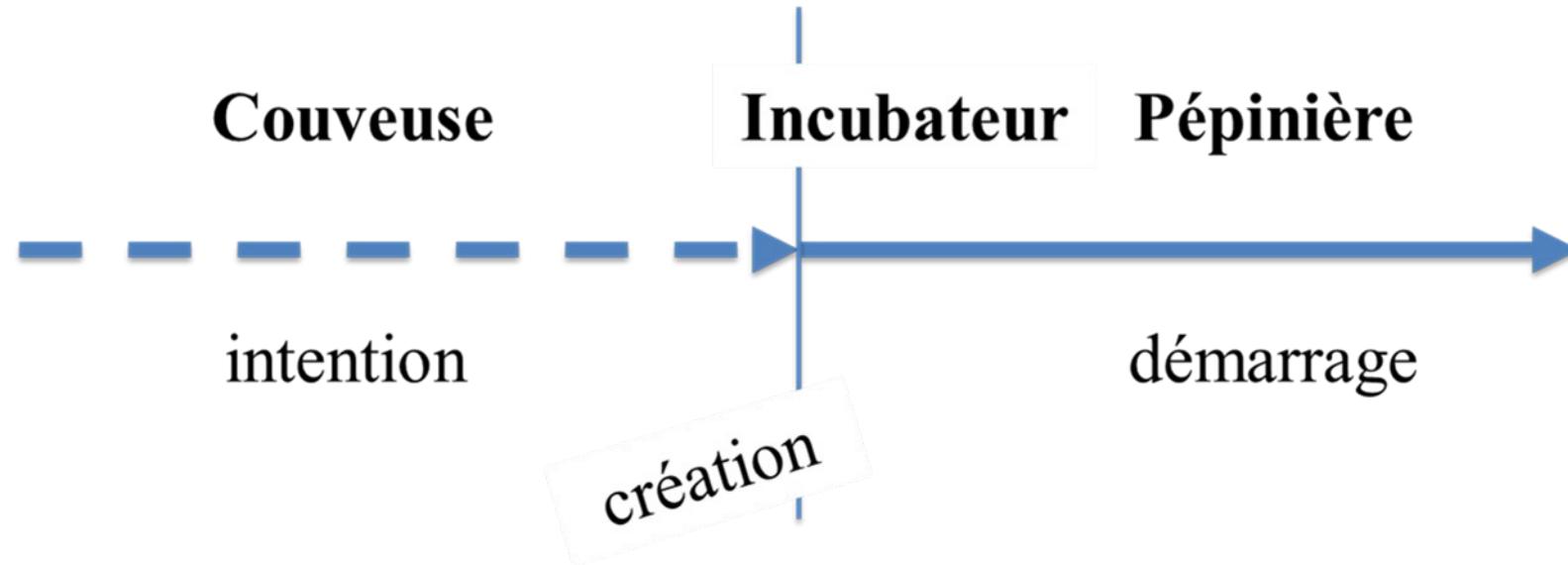
### 3.2 Le contenu du BP

- ◆ Le BP est un long travail de recherche
- ◆ Le support a pour objectif de vendre le projet
- ◆ Un écrit, oui, mais surtout un oral
- ◆ Importance de suivre la guideline
- ◆ Un BP évolue dans le temps
- ◆ Il est essentiel de s'approprier son BP



3.2 Aides et Stimulations

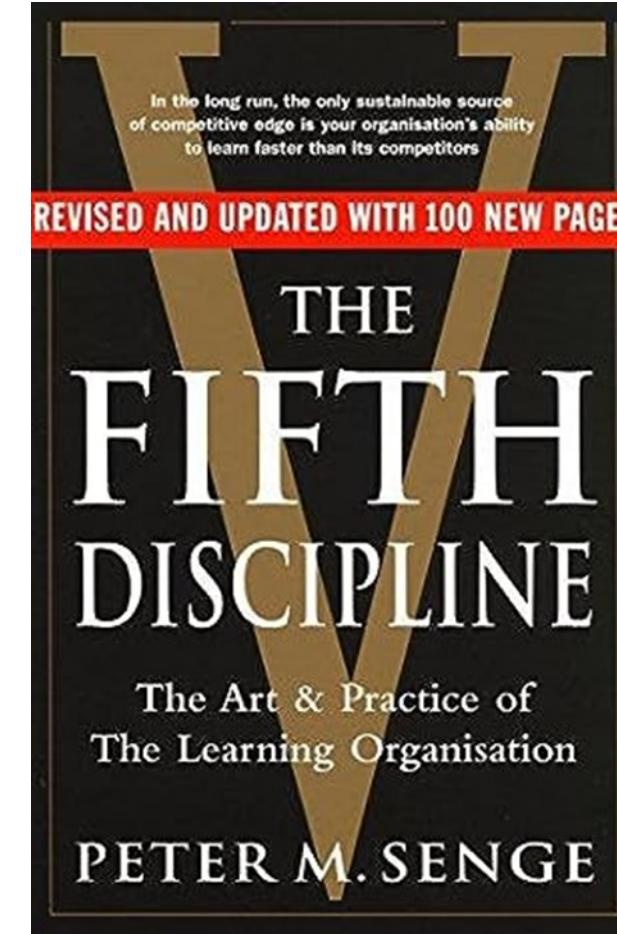
## Couveuses, Incubateurs, Pépinières Interventions dans le cycle



## CHAPITRE 3 – LA DIMENSION ORGANISATIONNELLE DE L'ENTREPRENEURIAT

### 3.3 Dimension comportementale dans les situations de reprise et de franchise

- ◆ Leadership interne à la structure
- ◆ Travail collaboratif



## CHAPITRE 3 – LA DIMENSION ORGANISATIONNELLE DE L'ENTREPRENEURIAT

### 3.3 Dimension comportementale dans les situations de reprise et de franchise

- ◆ Accompagnement = coaching, mentorat
- ◆ Accompagnement = application des compétences et expériences d'un expérimenté à la situation précise de travail d'un nouvel entrepreneur



## CHAPITRE 3 – LA DIMENSION ORGANISATIONNELLE DE L'ENTREPRENEURIAT

### 3.3 Dimension comportementale dans les situations de reprise et de franchise

- ◆ La reprise d'entreprise /Ciblage
  - ◆ 1.1 Préparer le projet de reprise
  - ◆ 1.2 Cibler un type d'entreprise
- ◆ Activité d'Evaluation
  - ◆ 2.1 Rencontrer le cédant
  - ◆ 2.2 Diagnostiquer



## CHAPITRE 3 – LA DIMENSION ORGANISATIONNELLE DE L'ENTREPRENEURIAT

### 3.3 Dimension comportementale dans les situations de reprise et de franchise

- ◆ La reprise d'entreprise /Evaluation
- ◆ 2.3 Remettre la lettre d'intention
- ◆ 2.4 Auditer
  
- ◆ La reprise d'entreprise /Analyse
- ◆ 3.1 Effectuer le montage juridique
- ◆ 3.2 Réaliser le business plan de reprise
- ◆ La reprise d'entreprise /Concrétisation
  
- ◆ 4.1 Conclure le protocole d'accord
- ◆ 4.2 Signer l'acte de cession et les formalités



## CHAPITRE 3 – LA DIMENSION ORGANISATIONNELLE DE L'ENTREPRENEURIAT

### 3.3 Dimension comportementale dans les situations de reprise et de franchise

- ◆ La franchise est un accord par lequel une entreprise, le franchiseur, accorde à une autre entreprise, le franchisé, le droit de commercialiser des types de produits et/ou services, en échange d'une compensation financière directe ou indirecte.
- ◆ Les conditions de cet accord sont enregistrées dans le contrat de franchise.
- ◆ Chaque année, environ 300.000 entreprises sont créées, dont 200.000 créations pures, 100.000 reprises et réactivations.

## CHAPITRE 3 – LA DIMENSION ORGANISATIONNELLE DE L'ENTREPRENEURIAT

### 3.3 Dimension comportementale dans les situations de reprise et de franchise

- ♦ Exemple concret, une enseigne dont le projet nécessite un budget global de 90.000 € demandera à un candidat 27.000 € d'apport (30% de 90.000). Il peut même parfois arriver que la banque demande plus de 30% d'apport personnel au candidat.

SECTEUR	FRANCHISÉS	CA FRANCHISÉS (MD€)	CA FRANCHISÉS EN %
Alimentaire	18 029	32,45	36,67%
Hôtels	2460	2,90	3,28%
Restauration rapide	8081	8,91	10,07%
Restauration à thème	2109	2,63	2,97%

Source : Fédération française de la franchise



## CHAPITRE 3 – LA DIMENSION ORGANISATIONNELLE DE L'ENTREPRENEURIAT

### 3.3 Dimension comportementale dans les situations de reprise et de franchise

- ◆ Le candidat à la franchise doit valider la rentabilité du concept et réaliser le BP de la franchise avant de signer le contrat

 Apport personnel <b>4 000 €</b>	 Droits d'entrée <b>5 500 €</b>
 Investissement global <b>18 125 €</b>	 CA potentiel après 2 ans <b>100 000 € et plus</b>

## CHAPITRE 1 2 3

- ◆ Conclusion sur l'entrepreneuriat
- ◆ Pilotage des 4 phases Exploration/ Planification / Lancement / Management
- ◆ Leviers d'action de la figure entrepreneuriale vs Contraintes élevées de l'entrepreneuriat





◆ *Merci de votre attention !*





*Make an impact*

