

00:00 - 23 mars 2013 par *Younes Al Bouchouari*

## Quelles pistes pour le financement des start-ups?

Un stéréotype répandu veut que les start-ups ne trouvent pas de financement en Belgique. Les sources disponibles sont pourtant nombreuses, et de plus en plus organisées.

La question fondamentale que se pose tout entrepreneur, après avoir défini son projet: comment en financer le développement ou l'expansion. Une question qui en décourage plus d'un, alors que les opportunités de financement sont, particulièrement nombreuses.

Il y a d'abord le crédit bancaire, évidemment, mais le contexte économique a rendu les banques plus que frileuses sur le financement de projets sans garantie et les jeunes entrepreneurs se voient donc défavorisés. Avantage majeur: les liquidités sont disponibles sans qu'un intervenant extérieur n'entre au sein de la direction. Les garanties à apporter sont par contre nombreuses et les conditions de sortie de ce type de financement très peu avantageuses.

### **Secteur public...**

Suivent les organes publics, qui n'offrent que rarement des montants importants, mais peuvent fournir les garanties demandées et ainsi faciliter les contacts avec le monde bancaire. Le Fonds bruxellois de Garantie permet ainsi de financer près de 35 millions d'euros d'investissement par an. On notera aussi la volonté affichée par la ministre Sabine Laruelle de rééquilibrer les relations entre jeunes entreprises et banques, en limitant notamment les pénalités accompagnant un remboursement anticipé. Mais les organes publics offrent aussi des espèces sonnantes et trébuchantes à la condition de connaître les arcanes d'organisations parfois complexes.

Tant au niveau bruxellois que wallon ou même européen, des sources de financement existent et on ne peut trop conseiller aux entrepreneurs de se renseigner sur le sujet. "Il y a sans doute trop d'aides et elles ne sont pas évaluées en matière de coûts/bénéfice mais dire qu'elles sont opaques, ce n'est pas vrai! Quand on entreprend, on se renseigne, on mouille sa chemise", explique Bruno Wattenbergh, Directeur de l'Agence Bruxelloise pour l'Entreprise (ABE) et du Fonds Bruxellois de Garantie. Et de rappeler l'existence des guichets uniques régionaux et du site [www.infos-entreprises.be](http://www.infos-entreprises.be), qui reprend l'ensemble des possibilités.

### **...Private equity...**

Il y a ensuite la source principale de financement des start-ups: les acteurs du capital-risque. Sauf qu'en Belgique, les mythes sont nombreux quant à leur existence: "trop frileux", "n'investissent pas dans l'IT", "ne mettent que trop ou trop peu d'argent". Des stéréotypes qui ne résistent que peu de temps une fois éprouvés sur le terrain.

Il faut d'abord pointer le fait que de plus en plus entrepreneurs qui sont parvenus à creuser leur trou dans le secteur ont désormais pour credo de soutenir l'écosystème belge. On pense à José Zurstrassen, aux frères Bogaert, à Peter Hinssen ou encore André Duval, notamment. De véritables business angels aux pratiques diverses, certains ne participant par exemple qu'au deuxième et troisième tours de financement, mais qui apportent une expérience ciblée souvent utile. À noter, d'ailleurs qu'une confédération européenne des business angels a été créée le mois dernier, Business Angels Europe, dont le siège se trouve à Bruxelles.

Des fonds spécifiquement dédiés au secteur ont par ailleurs été créés ces dernières années, à l'image d'Internet Attitude, porté par Olivier de Wasseige et Amelie de Spot ou encore Innovity. "Le problème est et reste le fait que les start-ups comprennent encore très mal la culture de ceux qui les financent", ajoute Bruno Wattenbergh. Il insiste sur l'importance de la préparation des rencontres avec les investisseurs potentiels.

On notera aussi le rôle important des organes hybrides, mi-publics, mi-privés, à l'image de la Société régionale d'investissement bruxelloise (SRIB). Disposant de fonds publics, ces holdings ont un rôle social à remplir en soutenant

entrepreneuriat et emploi, mais doivent fonctionner comme le feraient des structures classiques, en générant des plus-values.

### **...Ou indépendance.**

Encore embryonnaire parce que bloqué d'un point de vue légal, le crowdfunding pourrait aussi, à terme, représenter une alternative aux modes de financement traditionnels. particularité du système, les investisseurs ne se retrouvent pas ou peu au conseil d'administration. Ce qui peut présenter un avantage pour l'entrepreneur désireux de rester indépendant, mais qui prive l'entreprise du savoir-faire normalement amené par des investisseurs souvent plus expérimentés.

À noter que, dans le cas de services à destination du public, le crowdfunding présente aussi l'avantage de fédérer une première communauté autour du produit, ce qui peut en faciliter le déploiement commercial et économiser quelques frais en marketing.

Enfin, pour certains, le capital n'est pas tout: "C'est parfois pénible d'avancer sans financement extérieur parce que tout va beaucoup plus lentement, mais dans beaucoup de cas, le développement reste possible, il suffit de persister et de ne pas se décourager", expliquait ainsi Jean Derély, fondateur de la start-up WooRank (voir L'Echo du 16 mars). On notera ainsi que des start-ups particulièrement prometteuses démarrent uniquement en fonds propres. Y.A.B.

---

Copyright © L'Echo