

## Ton premier financement

Ce livre aborde le sujet du financement affaires de la start-up, communément appelée « jeune pousse » dans les médias. La start-up est un modèle d'entreprise qui est intimement lié à l'innovation et elle doit présenter un fort potentiel de croissance. L'innovation issue de la start-up doit permettre de résoudre un problème de la société ou d'une industrie.

L'innovation de la start-up se présente le plus souvent sous la forme d'un nouveau produit innovant en technologie ou en sciences de la vie, principalement dans les secteurs d'activité suivants : logiciels, télécommunication, Internet, *biotech*, *medtech*, médicaments, traitements, IA, *fintech*, *cleantech*, robotique, équipements médicaux, technologies médicales, équipements scientifiques, et plusieurs autres.

Si l'innovation n'est pas un produit, elle peut également prendre la forme d'un modèle d'affaires innovateur, peu importe le secteur d'activité dans lequel évolue la start-up. Prenons par exemple **Airbnb**, qui s'est lancé à partir de rien en affaires simplement en aidant des participants d'une conférence à San Francisco à se trouver un lit pour la nuit alors que les hôtels étaient complets. Ils ont fabriqué un

petit site Internet sommaire en quelques heures pour que des particuliers puissent rendre accessibles une chambre ou leur logement et les louer à la journée aux participants de la conférence. **Airbnb** n'a pas inventé l'hébergement ni les sites Internet, mais son modèle d'affaires est innovant.

Plus près de nous, prenons l'exemple de **BonLook** (Sophie Boulanger). **BonLook** s'est lancé dans la vente de ses propres produits de lunetterie, fabriqués par son équipe, au lieu de revendre des produits griffés. L'entreprise a basé son modèle d'affaires innovant sur la vente en ligne et a ciblé les jeunes adultes, car ils sont plus ouverts à ce genre de commerce. De plus, comme il y a absence d'intermédiaire, l'offre de prix **BonLook** est imbattable par rapport aux lunetteries traditionnelles ayant pignon sur rue dans des boutiques. **BonLook** n'a pas inventé les lunettes, ni la vente au détail de lunettes, mais son modèle d'affaires est innovant.

Le **chapitre 4, Start-up – Modèle d'affaires centré sur l'innovation** traitera plus en profondeur des caractéristiques des start-up et de leur intime relation avec l'innovation.

### Cycle du financement des start-up

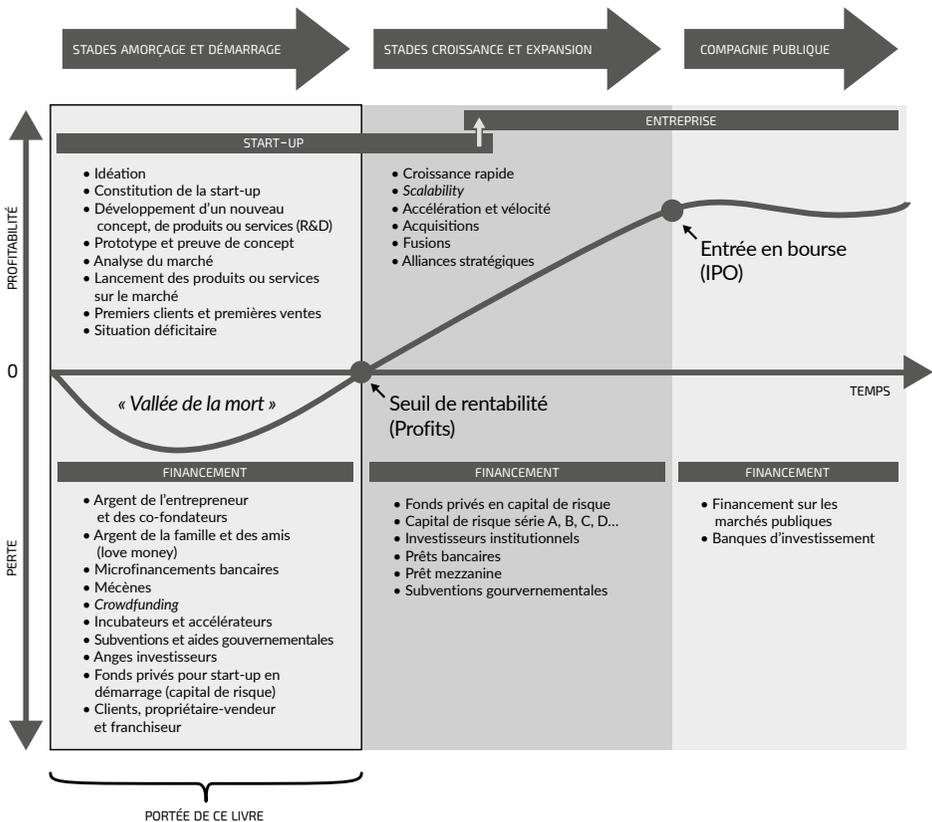
Avant d'amorcer la quête d'un premier financement pour ta start-up nouvellement constituée, ou qui en est à ses premières années d'exploitation, il est important d'avoir une bonne compréhension du cycle du financement des start-up afin d'identifier clairement où tu te situes par rapport à l'ensemble du parcours à traverser.



À la page suivante, la **Figure 1** illustre la courbe en « J » – communément appelée le *hockey stick* – qui est assez connue dans l'industrie du financement de la start-up. Cette

représentation exprime les différents stades et étapes que traverse généralement une nouvelle start-up, et ce, du jour de sa constitution jusqu'à l'accomplissement ultime d'une entrée en bourse (marché public). Peu d'entreprises réussissent leur entrée en bourse en fin de parcours; c'est plus un symbole, un peu comme le Saint Graal pour les chrétiens. Sur le schéma, l'axe des Y représente les niveaux de perte et de profitabilité de la start-up à travers le temps (axe des X) pour chaque étape.

**Figure 1 :** Cycle du financement des start-up



Plus spécifiquement, le point « 0 » sur la figure, au début de la courbe, représente le moment de constitution de la start-up.

## Réussir son premier financement

La courbe en « J » indique d'abord que ta start-up fonctionnera à perte durant les stades amorçage et démarrage. Cette partie est d'ailleurs baptisée « **Vallée de la mort** » par nombre d'acteurs dans l'industrie. Tu te situes probablement dans cette vallée de la mort en ce moment, car tu as beaucoup de dépenses et pas ou très peu de revenus. Les stades amorçage et démarrage sont critiques pour toute start-up, et beaucoup n'y survivent pas.

C'est durant ces deux stades que l'on retrouve ce que j'appelle dans mon jargon « **le premier financement** ». Tu devineras par son titre que ce livre traite spécifiquement des différents types de **premiers financements** en amorçage et démarrage afin de t'aider à traverser cette difficile étape.

Plus loin dans le cycle du financement de la start-up, et tel qu'illustré dans la **Figure 1**, le prochain jalon est **le seuil de rentabilité**, où ta start-up doit commencer à assumer toutes ses dépenses et, ainsi, pouvoir dégager des profits. Ta start-up se retrouve alors dans les stades de croissance et d'expansion afin de poursuivre son évolution vers le succès. À cette étape importante, la start-up dégage de plus en plus de profits.

Aux stades croissance et expansion, les acteurs en financement ne sont pas les mêmes que ceux des stades amorçage et démarrage. Ce livre ne traite pas des types de financement des stades croissance, expansion et entrée en bourse (IPO).

**Réussir son premier financement** vise à favoriser l'acquisition de connaissances et à parfaire l'éducation des entrepreneurs de start-up sur les bonnes pratiques à adopter et la préparation à effectuer afin d'augmenter les chances d'obtenir un premier financement. Différents conseils d'investisseurs et d'entrepreneurs te seront proposés au fil des chapitres.