

A comme ... Amorçage

L'amorçage est ce qui permet à une entreprise de démarrer son activité en disposant de suffisamment d'argent pour faire face aux premières dépenses. Il peut être réalisé par les apports personnels des dirigeants, par de l'argent provenant de leurs proches ou provenant de fonds spécialisés.

Dans tous les cas, cet argent est nécessaire faute de quoi le projet risque de ne jamais voir le jour ...

L'Amorçage qu'est ce que c'est ?

Concrètement, il s'agit de pouvoir payer les premiers achats, les premiers salaires voire les premières dépenses en communication tout en convaincant ceux qui apportent l'argent que l'entreprise va se développer et qu'elle va donc leur permettre de retrouver leur mise de départ.

Malheureusement, les acteurs classiques du financement se réfugient trop souvent derrière le fait qu'il faut que l'entreprise ait commencé par faire ses preuves avant qu'ils envisagent de lui prêter de l'argent ...

Cas pratique

La première solution est celle qui consiste à mettre sur la table tout ce qu'on a comme réserves, économies ou autres possibilités d'emprunt. C'est effectivement très risqué, mais souvent, cela donne une image positive car cela montre que le fondateur croit en son idée.

Bien entendu, il ne s'agit pas de croire à une idée pour qu'elle donne des résultats fantastiques mais le monde est ainsi fait ...

La seconde solution consiste à trouver très tôt des partenaires financiers : des banques, des réseaux d'investisseurs ou des fonds spécialisés en amorçage. Il va quand même falloir

ABECEDAIRE PRATIQUE DE L'ENTREPRENEUR

démontrer que l'entreprise est suffisamment capitalisée, ne serait-ce que parce que certains investisseurs ne vont investir qu'à hauteur des fonds propres de l'entreprise ...

Cela va également signifier qu'il va falloir bien structurer son Business Plan, bien expliquer son Business Model pour qu'en face, ceux qui investissent, soient en mesure d'estimer leur retour sur investissement.

La troisième solution est une piste de plus en plus prometteuse, qui est celle du crowdfunding. Ce principe existe sous deux formes : d'une part un don d'une somme généralement modeste contre un gadget ou le bénéfice d'être cité dans la réalisation du produit, d'autre part une prise de participation dans l'entreprise.

Cette solution présente l'intérêt de disposer assez rapidement d'une première base de clients et surtout d'une communauté qui va valider (ou non) votre idée, partant du principe que si l'entreprise peut lever les fonds qu'elle souhaite rapidement, elle pourra se dire que son offre est bonne.

Alors, comment gérer l'amorçage pour son entreprise ?

L'amorçage est quelque chose de vital pour l'entreprise car sans lui, elle ne disposera pas des financements qui sont nécessaires à son démarrage. Il est donc très important de ne pas rater cette étape.

A ce titre le crowdfunding est une méthode très intéressante car elle permet de lever des fonds rapidement, avec en plus la possibilité de tester son offre.

Mais il ne faut pas perdre de vue que les sommes qui sont requises en amorçage doivent être calculées au plus juste, c'est-à-dire qu'elles doivent être suffisamment élevées pour que l'entreprise puisse démarrer dans de bonnes conditions mais elles ne doivent pas couvrir des dépenses somptuaires qui sont inutiles au démarrage de l'entreprise.

Il faut également être malin et utiliser au mieux toutes les astuces qui permettent de faire des économies, ce pour minimiser les dépenses de démarrage. Ainsi, une bonne présence sur les réseaux sociaux vaut toutes les publicités du monde et un stagiaire motivé qui pourra être embauché par la suite permet de réduire sensiblement la masse salariale de l'entreprise ...