

MONACO

2018/2019

BANKING & FINANCE

REVUE ANNUELLE DE LA PLACE BANCAIRE MONÉGASQUE ET DE L'ASSURANCE

Monaco, terre d'innovation

Monaco, a land of innovation



PARTENAIRE

AMAF

N°20 - Prix: 10 €



RICHARD MARCON

Conseil Juridique / Legal Services

&

MICHEL PROST DUMONT

Directeur Corporate / Corporate Manager

Banque Populaire Méditerranée (Monaco)

FINANCEMENT DES ENTREPRISES INNOVANTES

Le parcours de financement d'une entreprise innovante s'insère dans un écosystème complexe, dont les acteurs sont nombreux, parfois très différents, et souvent déconnectés les uns des autres.

Si le financement n'est pas à lui seul une condition suffisante à la réussite globale d'une société innovante, il n'en est pas moins une condition nécessaire.

Toute entreprise innovante porte un projet qui doit trouver son marché en offrant un produit ou un service qui n'existait pas auparavant, ou du moins pas sous la forme ou la nature qu'elle propose. Le principal défi de l'entrepreneur qui innove est donc de convaincre son environnement (dont les financiers font partie) du bien fondé de son offre.

En terme de financements, les solutions sont multiples et les chemins nombreux, rendant la tâche complexe pour l'entrepreneur, mobilisant parfois ses forces dans cette recherche plutôt que dans le développement de son projet. L'accompagnement par des conseils expérimentés l'aidera à éviter ce premier écueil consistant à perdre son temps dans un parcours chronophage, susceptible en outre de dénaturer son projet, au prétexte par exemple de le faire entrer dans "le moule" des critères d'acceptation de certains organismes de financement. Il lui faut également optimiser ses recherches en sélectionnant soigneusement les acteurs financiers susceptibles d'intervenir, en fonction du niveau de besoins de son entreprise et de la phase de développement dans laquelle se situe son projet.

On distingue schématiquement trois grandes phases :

1. Amorçage : pas de chiffre d'affaires, donc pas de rentabilité,
2. Risque : chiffre d'affaires, mais pas de rentabilité,
3. Développement : chiffre d'affaires et rentabilité.

À chacune de ces phases correspondent des acteurs du financement bien distincts, pouvant se répartir dans trois grandes catégories :

- Les organismes publics ou semi-publics : avances remboursables ou subventions (par exemple octroyées par l'Expansion Économique),
- Des acteurs privés : love money, business angels, crowdfunding et/ou crowdlending, fonds d'investissement,
- Des établissements de crédits (nous distinguons ici les organismes privés des banques, dans le sens où ces dernières offrent des solutions non dilutives pour les fondateurs).

• Le financement public :

Généralement, les fonds pouvant être recueillis auprès d'organismes publics sont des subventions (remboursables ou non) et des avances de fonds s'apparentant à des prêts avec des périodes d'amortissement du capital et/ou intérêts différés. Ces fonds sont, à Monaco, de la responsabilité de l'Expansion Économique. Ils peuvent, le cas échéant, être complétés par une intervention directe sous forme de participation au capital (SACDE), ou encore par un fonds de garantie des prêts octroyés par des établissements

bancaires. Cet ensemble de mesures s'accompagne généralement d'aides fiscales gouvernementales (allègements ou exonérations de charges ou d'impôt).

• Les financements privés :

Très divers par nature, ils viennent généralement compléter rapidement l'investissement initial en fonds propres des fondateurs. Le love money, que l'on résumait parfois ironiquement par "les 3F" pour Family, Friends and Fools, intervient parfois dès la création de la société. Peuvent ensuite entrer au capital de la société, avec une prime d'émission plus ou moins importante, impactant donc directement le niveau de dilution des fondateurs, des acteurs tels que des business angels, des fonds d'investissement spécialisés en capital amorçage, puis plus tard en capital risque, et - une fois la rentabilité de l'entreprise atteinte - des fonds de capital développement.

L'entreprise innovante peut aussi recourir à de nouvelles formes de levées de fonds, telles que le crowdfunding (souvent dilutif en capital), le crowdlending (non dilutif), ou encore lancer sa propre ICO (pouvant être dilutive ou non, en fonction du type d'ICO choisi). La Principauté de Monaco dispose d'une plateforme offrant l'ensemble de ces possibilités.

• Les financements bancaires :

Pendant longtemps, les banques n'ont pas été les partenaires "naturels" des entreprises innovantes. Leur système d'analyse des dossiers reposant sur le

passé de l'entreprise et l'existence de revenus (les fameux trois derniers bilans) pour permettre le remboursement de son prêt. Or, l'entreprise innovante à son démarrage est une société qui a plus un avenir qu'un passé.

Les établissements bancaires, pour ne pas se couper de cette clientèle, ont donc revu leur grille d'analyse pour ces nouveaux dossiers :

- Tenant compte de l'absence d'historique, les banques doivent plus s'attacher aux perspectives qu'aux ratios classiques qui, pour la plupart, n'existent pas,
- Souvent ignorantes des technologies développées par ces entreprises, elles

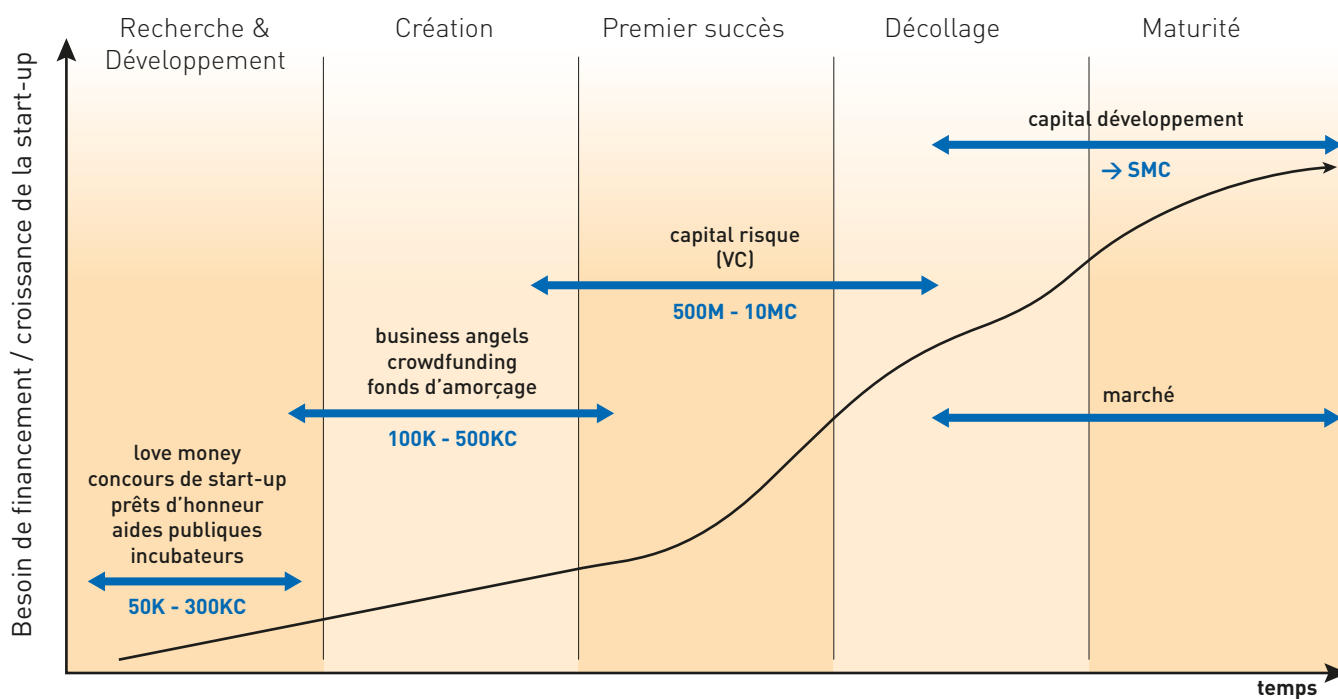
vont s'appuyer sur des organismes qui ont déjà validé le projet : incubateur, obtention d'un label "innovation" ou d'aides publiques,

- Face à des problématiques récurrentes : faiblesse des fonds propres, insuffisance d'actifs matériels, entrepreneurs ayant souvent épuisé tous leurs fonds propres dans le développement du projet : les banques vont alors rechercher des contre-garanties, comme celle par exemple du fonds monégasque de garantie,
- Enfin, le projet ne générant bien souvent de revenus qu'après une certaine période, les financements octroyés

incluront des périodes de franchise du capital pouvant aller jusqu'à deux ans.

Les financements bancaires n'interviennent le plus souvent que dans les phases "risque" et "développement". Mais les banques ouvertes aux entreprises innovantes ont en leur sein des conseillers spécialisés, habitués à travailler avec les entrepreneurs et leurs conseils. Elles peuvent donc jouer un rôle non négligeable dans les trois phases et participer ainsi à la construction de l'avenir économique de la Principauté.

Les phases de financement du cycle de vie d'une entreprise innovante



| Les phases de financement du cycle de vie d'une entreprise innovante | The financing phases of the start-up lifecycle |
|--|--|
| Recherche&Développement | Research & Development |
| Création | Creation |
| Premier succès | Initial success |
| Décollage | Expansion |
| Maturité | Maturity |
| Besoin de financement/croissance de la start-up | Financing need / growth of the start-up |
| Love money | Love money |
| Concours de start-up | Start-up competitions |
| Prêts d'honneur | Interest-free loans |
| Aides publiques | Public subsidies |
| Incubateurs | Incubators |
| Business angels | Business angels |
| Crowdfunding | Crowdfunding |
| Fonds d'amorçage | Seed money |
| Capital risque (VC) | Venture Capital (VC) |
| Capital développement | Development capital |
| Marché | Market |
| temps | Time |

FINANCING FOR START-UPS

The start-up financing journey exists in a complex ecosystem, one which involves numerous and sometimes very different players, which often lack any connection.

While financing alone is not enough to guarantee the overall success of a start-up, it is a vital ingredient.

All start-ups have a project that must find a market by offering a product or service that did not previously exist, at least not in the same form. The main challenge facing innovation entrepreneurs is therefore convincing their environment, including investors, that their offer is justified.

In terms of financing, there are a wide range of solutions and approaches, making the task complicated for entrepreneurs and sometimes leading them to focus their energy of the search for financing rather than project development. Support in the form of proven advice can help them avoid the pitfall of wasting time on a time-intensive quest which risks adulterating their project in the name of meeting the criteria for acceptance by certain financing organisations.

They also need to be able to optimise their search by carefully selecting the financial players to potentially involve, based on the amount of financing needed and the development phase they have reached.

There are three major phases:

1. Seed: no sales, so no profits,
2. Risk: sales, but profits,
3. Development: sales and profits.

Different finance players correspond to each of these three phases, and can also be divided into three major groups:

- **Public or semi-public institutions:** advances which must be repaid or subsidies (e.g. those granted by the Business Development Agency),
- **Private players:** love money, business angels, crowdfunding and/or crowdlending, investment funds,
- **Lending institutions** (here, we distinguish between private institutions and banks, since banks offer entrepreneurs non-dilutive solutions).

• **Public financing:**

Generally the funds obtained from public institutions are subsidies (which may or may not require repayment) and advances, which are essentially loans with deferred capital and/or interest amortization periods. In Monaco, these funds are managed by the Business Development Agency. They can, where relevant, be completed by a direct intervention in the form of share purchases (SACDE) or a guarantee fund to back bank loans. These measures are generally paired with tax relief measures (tax or social contribution reductions or exemptions).

• **Private financing:**

This form of financing is highly diverse and generally quickly completes the founders' initial capital investment. Love money, sometimes ironically referred to as the "3 Fs" (Family, Friends and Fools) may contribute as soon as the company is created. Players like business angels, investment funds which specialise in seed capital, followed by venture capital funds and then, once profitability is achieved, development capital funds, can then buy into the company, with a more or less significant premium over par, which has a direct impact on the level of dilution for the founders.

Start-ups can also use new forms of fundraising like crowdfunding (which is dilutive), crowdlending (non-dilutive), or launching their own ICO, which may or may not be dilutive depending on the type of ICO used. Monaco has a platform which offers all of these options.

• **Bank financing:**

Banks were historically not natural partners for start-ups, because their application analysis system used the company's history and the existence of revenue (traditionally the last three annual balance sheets) to verify its ability to repay a loan. A start-up in the early phases, however, has more of a future than a past.

To avoid losing these customers, banks have therefore changed the way they analyse their applications.

- Given these companies' lack of history, banks focus on their outlook rather than traditional ratios, which are generally non-existent.
- Because they are often unfamiliar with the technologies developed by these companies, they tend to rely on institutions which have already approved the project: incubators, "innovation" certification, and public subsidies.
- Faced with recurrent issues such as low equity, inadequate tangible assets, and entrepreneurs who have often sunk all their own resources into developing their project, banks look to counter guarantees, like those offered by the Monegasque Credit Guarantee Fund.
- Finally, since projects often do not generate revenue during their early days, the financing granted includes a grace period of up to two years.

Bank financing is generally granted in the risk and development phases.

However, banks which are open to start-ups often have a team of specialist advisers who are used to working with and advising entrepreneurs. They therefore have a significant role to play during all three phases, and can help build Monaco's economic future.

Marcon Conseil Juridique

13, bd Princesse Charlotte
98000 Monaco
Tél. (+377) 97 77 84 94

Banque Populaire Méditerranée

Monte-Carlo Palace - 3-9, bd des Moulins
98000 Monaco - Tél. (+377) 92 16 57 57
www.mediterranee.banquepopulaire.fr