



© AdobeStock



Innovation : quelles pistes de financement ?

En France, les dispositifs dédiés au financement de l'innovation sont nombreux. En parallèle, le système bancaire classique a dû s'adapter pour répondre au foisonnement de projets innovants et au cas particulier des start-up. Comment l'écosystème grenoblois s'est-il organisé ? Où s'adresser pour financer sa R&D et sa stratégie d'innovation ? Zoom sur une structuration et une expertise en mouvement.

L'innovation française se porte bien ! D'après le dernier baromètre des levées de fonds des entreprises innovantes en France publié par In Extenso Innovation Croissance, avec plus de 2,6 milliards d'euros levés en 2017, l'Hexagone témoigne d'un potentiel prometteur en termes de retombées économiques. Si le nombre de levées de fonds a diminué de 10 % entre 2016 et 2017, les montants levés ont, quant à eux, augmenté de 5 %, témoignant d'une hausse de la valeur du ticket moyen. Au niveau local, l'Isère a connu ces derniers mois d'importantes levées de fonds avec notamment celles de Kalray (23,6 M€ en 2017 et 10 M€ en mai 2018), Aledia (30 M€), Diabeloop (13,5 M€), Surgivisio (10,7 M€), Apix Analytics (8 M€), Gorgy Timing (5,2 M€), MultiX (3,5 M€). L'accompagnement se révèle dynamique et très collaboratif, jouant pleinement sur l'effet levier des différents dispositifs entre eux. "Notre écosystème est assez remarquable tant du côté des investisseurs que des compétences techniques et industrielles. Nous sommes très attractifs", note Caroline Hanriot-Sauveur, directrice de l'Agence innovation de la Caisse d'Épargne Rhône-Alpes.

Tenir jusqu'à la commercialisation

Si "les clients restent la première source de financement", comme le rappelle Christophe Del Toso, fondateur de Sinnoptic, société

grenobloise de conseil en levée de fonds, cession et acquisition, la jeune entreprise doit pouvoir se développer et survivre avant d'enregistrer ses premières ventes. R&D, industrialisation, commercialisation, toutes ces étapes exigent du temps... et de l'argent ! Ce qui est vrai partout ailleurs est exacerbé dans le domaine de la santé : "Passer du prototype ou de la preuve de concept à la commercialisation est compliqué et cher, explique Vincent Tempelaere, président de Medicalps. Il faut acquérir les certifications, effectuer les essais cliniques et, si l'entreprise veut exporter, obtenir les autorisations des marchés internationaux. Pour les dispositifs marqués CE, l'autorisation de remboursement est obligatoire, une étape qui prend en moyenne sept ans."

Saisir tous les leviers

Cabinet d'expertise-comptable et de commissariat aux comptes, le groupe BBM (antenne à Seyssinet) accompagne et conseille les entreprises sur le plan comptable, fiscal, social. Car le financement d'un projet d'innovation passe par différents leviers, dont le Crédit Impôt Recherche et Crédit Impôt Innovation, deux dispositifs français de soutien, stratégiques pour toute entreprise. "L'optimisation de la partie fiscale et sociale peut permettre une réduction de charges importante et constituer une manne financière non négligeable", avance Laurent Cohn, associé du groupe BBM. L'accompagnement avec des partenaires extérieurs, juristes, banquiers, est ainsi crucial. "En phase anté-crédation, nous mettons le porteur de projet en relation avec les banques, l'aidons à discuter avec elles pour obtenir un prêt bancaire, à remplir son dossier de demande de subventions. Le financement est une spirale ■■■

Innotrophées 2018

La CCI de Grenoble et son réseau Ecobiz, la Banque Populaire Auvergne Rhône Alpes et ses partenaires organisent la 9^e édition des Innotrophées. Ces prix récompensent les meilleures innovations du territoire dans cinq catégories : start-up, innovation industrielle, innovation managériale, innovation marketing et de services, innovation partenariale et sociétale. La remise des Innotrophées aura lieu à la CCI le 19 juin. Les participants auront la possibilité de découvrir également une vitrine technologique présentant les innovations des entreprises candidates ainsi que des start-up en création du Pépite Ozer.

www.journeeinno.grenoble-ecobiz.biz

ENQUÊTE innovation



Koelis maîtrise toutes les ficelles du financement

Fondée en 2006, Koelis (CA 2017 : 4,2 M€ ; 40 salariés, siège à Meylan), spécialiste du traitement ciblé du cancer de la prostate, a effectué la mise sur le marché de son premier produit en 2009. Pendant ses trois premières années, elle a su habilement utiliser toutes les ressources financières à sa disposition : soutien public via Bpifrance et un projet de recherche ANR, Crédit Impôt Recherche, premières ventes. "Le CIR est très important pour une start-up, tout comme la réduction des charges sociales par le statut Jeune entreprise innovante qui nous a permis de recruter petit à petit, raconte Antoine Leroy, dirigeant fondateur. Nous avons, en parallèle, développé des logiciels de navigation chirurgicale pour l'urologie. Nous avons ainsi pu dégager du chiffre d'affaires tout en ciblant les mêmes clients que ceux de notre produit pour la prostate. Il est important pour une start-up d'obtenir un chiffre d'affaires le plus rapidement possible. Outre le côté financier, cela permet aussi de se faire reconnaître sur le marché." Fin 2011, Koelis a ouvert son capital à un investisseur privé, une levée de fonds d'un million d'euros qui a servi de levier pour le recrutement de commerciaux et a permis de consolider les projets de R&D avec la sortie de son produit Trinity. Lauréate l'an dernier du Concours mondial de l'innovation qui lui apporte, bien plus qu'une aide financière, des retombées au niveau international, Koelis poursuit avec succès sur sa lancée. Depuis cinq ans, elle connaît une croissance annuelle moyenne de 50 %.

■■■ permanente : un euro de fonds propre vous permettra d'obtenir peut-être un euro de subvention et un euro de prêt bancaire." Un cheminement qui nécessite l'appui d'experts.

Définir son besoin

La première étape consiste à bien évaluer son besoin en financement. Adicial, société grenobloise de conseil en développement, création et reprise d'entreprises, intervient pour cela très en amont. "L'évaluation ne se limite pas au montant nécessaire pour le projet, explique Jean-Marc de Boni, directeur d'Adicial. S'y ajoutent un certain nombre d'éléments comme les besoins en fonds de roulement, les salaires ou la question du délai de paiement des clients avant de recueillir un premier chiffre d'affaires."

Il s'agit donc de préciser le marché visé, la façon de l'adresser, les clients types, le positionnement face à la concurrence... À partir de là, l'entreprise pourra déterminer son besoin exact. Ensuite, dans la jungle des dispositifs d'aides et d'accompagnement, il importe de savoir à quel interlocuteur s'adresser et par où commencer.

Soutien à l'innovation : des aides multiples

"Bpifrance est le premier point d'entrée", souligne Laurent Cohn. La banque publique s'avère en effet incontournable sur les projets d'innovation. Selon l'état d'avancement du projet, elle peut accorder des subventions, telle une bourse French Tech pour financer une étude de marché, des avances récupérables, des prêts innovation, des prêts d'amorçage... L'an dernier,

Deux dispositifs clés – le Crédit Impôt Recherche et le Crédit Impôt Innovation – nécessitent une solide expertise

Bpifrance a ainsi soutenu plus de 150 entreprises en Isère pour un montant total de 46 M€, les trois quarts en aides à l'innovation, le reste en prêts sans garantie. "À partir de ce mois de juin, le prêt innovation R&D vient remplacer le prêt à taux 0, précise Philippe Koch, délégué innovation à la direction régionale Grenoble de Bpifrance. Il concerne des projets d'innovation incrémentale où le risque est davantage maîtrisé par l'entreprise. Autre nouveauté depuis avril : le programme d'investissement d'avenir régionalisé mené en partenariat avec l'État et la Région. Il s'agit d'une subvention ou d'une avance récupérable sur un projet d'innovation intégrant une dimension humaine."

"Le recours aux prêts bancaires n'intervient que dans un deuxième temps, après les prêts d'honneur, tels ceux du Réseau Entreprendre ou du réseau Initiative, et ceux de Bpifrance, remarque Laurent Duvic, ingénieur innovation à la Banque Populaire Auvergne Rhône Alpes. Par ailleurs, les banques n'interviennent jamais seules et les projets d'innovation se financent la plupart du temps par l'intermédiaire de plusieurs acteurs. Disposer de deux banques permet d'avoir de la réserve." "Il est important de composer un bouquet de financements", confirme Didier Chabanol, le dirigeant d'IVeS, qui a usé de plusieurs dispositifs : prêts bancaires, Crédit Impôt Recherche, projets FUI, allègement de charges dû à son statut de Jeune Entreprise Innovante. ■■■

L'adaptation du milieu bancaire

Face au foisonnement de projets d'innovation sur le territoire grenoblois, les établissements bancaires se sont peu à peu structurés. Le Crédit Agricole Sud Rhône Alpes a ouvert, en octobre dernier, son Village, au sein du bâtiment de French Tech in the Alps Grenoble. Cette pépinière accueille à ce jour sept start-up : Arlynk, Comongo, Qapa, Sinao, Adooviz, Wattamate et, dernière en date, We Advocacy. L'objectif du Village by CA est de promouvoir l'innovation sous toutes ses formes en mettant en relation start-up, PME, grands groupes et acteurs institutionnels.

Les établissements bancaires ont peu à peu structuré leur offre, avec des interlocuteurs dédiés

La Banque Populaire a lancé, au niveau national, en 2016, Next Innov, un dispositif d'accompagnement spécialement dédié aux nouvelles problématiques des start-up et des entreprises établies innovantes. "Nous cibons les start-up ayant un prévisionnel de chiffre d'affaires de 2 M€ à cinq ans et visant une levée de 500 k€ minimum, expose Laurent Duvic. Nous proposons également aux projets en phase de post-expérimentation le prêt Innov&Plus, un financement spécifique, soutenu par le Fonds européen d'investissement." De son côté, la Caisse d'Épargne Rhône Alpes a créé, en 2015,

à Grenoble, une agence Innovation. Cette structure finance des start-up rigoureusement sélectionnées. L'agence a accordé pour l'heure 20 M€ d'encours de crédit. "Nous sommes de plus en plus sollicités, reconnaît Caroline Hanriot-Sauveur, sa directrice, mais nous finançons les projets en rupture, car ce sont les plus consommateurs de cash." En deux ans, la structure a accompagné une centaine de start-up qui, elles-mêmes, ont levé près de 100 M€. "Nous jouons un rôle d'accélérateur bancaire. Grâce à l'appui du groupe BPCE, nous avons accès au prêt innovation qui nous permet d'adresser des projets plus ambitieux grâce à une garantie du FEI, complémentaire à celle de Bpifrance." Ces dernières années, l'agence Innovation de la Caisse d'Épargne Rhône Alpes a notamment participé aux financements de Koelis, Surgivisio, Uromems, Waga Energy, Wizbii, Eveon.

Levées de fonds : des opérations de plus ou moins grande envergure

Pour les projets ambitieux, la levée de fonds s'avère indispensable. "Dans les secteurs de la santé, elle est même impérative, déclare Vincent Tempelaere. Les opérations les plus courantes se situent entre 1 et 3 M€ de fonds levés. Au-dessus, cela devient plus complexe, d'autant que peu d'investisseurs en France disposent d'une bonne connaissance des medtechs." Les business angels interviennent souvent dans les premiers ■■■

La Fabrique du Ski cherche à se financer en toute saison

L'entreprise artisanale de Saint-Pierre-de-Chartreuse, spécialisée dans la fabrication de skis haut de gamme sur mesure, a réalisé une première levée de fonds, d'un montant de 320 k€, auprès de C2AD, la structure de financement du Crédit Agricole Sud Rhône Alpes, et de business angels. "Elle servira à la production pour l'acquisition de nouvelles machines et à des opérations de marketing et de communication", précise Christian Alary, le fondateur de La Fabrique du Ski (CA 2017 : 160 k€ ; deux salariés). "Nous disposons de capacités d'investissements réduites, car nous vendons seulement pendant quatre à cinq mois. Cette levée de fonds permettra clairement d'accélérer et d'embrayer avec des perspectives d'avenir différentes." Parmi les projets sur lesquels La Fabrique travaille depuis un an : les planches d'été. "Nous voulons appliquer notre procédé de fabrication flexible aux surfs, wakeboards, kitesurfs... Nous sommes aujourd'hui capables de produire ce type de planches, mais nous souhaitons pouvoir le faire à l'unité ou pour 10 ou 50 modèles au même coût." Les premières planches estivales sont prévues pour cette année. La TPE a aussi d'autres projets d'innovation qu'elle garde secrets et pour lesquels elle aurait besoin de 320 k€ de financement. Elle travaille en lien avec Bpifrance sur cette prochaine étape.



IVèS séduit les investisseurs

Fondée en 2006, IVèS (CA 2017 : 1,5 M€ ; prévisionnel 2018 : 2 M€ ; 25 collaborateurs, Montbonnot) développe des logiciels pour mettre en relation les sourds et malentendants avec des agents de communication. En 2012, la société a effectué une première levée de fonds de 525 k€, qui a servi à l'amélioration du produit Djanah afin d'élargir sa cible. Cinq ans plus tard, une deuxième levée de fonds de 1,1 M€ auprès d'Impact partenaires lui permettra d'investir dans la commercialisation et le marketing. "En octobre prochain, les opérateurs devront fournir 60 minutes de communication gratuites aux sourds et malentendants, explique Didier Chabanol, directeur général d'IVèS. Quant aux collectivités publiques et toutes les entreprises ayant un chiffre d'affaires de plus de 250 M€, elles devront rendre accessible leur service téléphonique à cette population. Le marché est donc gigantesque et nous devons avoir les reins solides pour assurer notre croissance." IVèS est par ailleurs impliquée dans des projets européens d'innovation et des FUI, auxquels s'ajoutent des prêts bancaires. "Nous bénéficions également du Crédit Impôt Recherche, souligne Didier Chabanol. C'est une aide primordiale pour financer notre équipe R&D. Sans elle, nous n'aurions pas pu nous en sortir." Avec le statut de Jeune Entreprise Innovante pendant huit ans, IVèS a aussi pu bénéficier d'un abattement supplémentaire de charges.



© F. Aruffo

Les Grenoble Angels ont financé 11 sociétés à hauteur de 807 k€ en 2017

... tours de table. "Ils seront pertinents pour des montants peu élevés, quelques centaines de milliers d'euros, note Jean-Marc de Boni. Au-delà, il faut aller chercher des fonds d'investissement spécialisés dans un premier temps, car ils comprennent très vite le sujet et permettent de déclencher ensuite un apport de fonds généralistes." L'an dernier, les Grenoble Angels ont financé 11 sociétés à hauteur de 807 k€. Avec l'effet levier produit sur les autres investisseurs, le total des tours de table s'est élevé à 6,30 M€. Parmi les projets soutenus par les business angels grenoblois : BGenetics, Bluemint Labs, Fluoptics, Inovotion, LX Repair, Pulse Origin ou encore Primo1D. Fondée l'an dernier par le rapprochement entre Amundi et CEA Investissement, Supenova Invest gère plusieurs fonds d'investissement, dont Supenova 2, un fonds doté de 75 M€, et Crédit Agricole Innovations et Territoire (50 M€). L'équipe de CEA Investissement dispose d'une quinzaine d'années d'expérience dans le capital-risque et l'amorçage. Elle a participé au financement d'entreprises telles Fluoptics, Exagan, Aledia, LX Repair ou encore Kalray, le spécialiste des processeurs dits "intelligents". Essaimée en 2008 du CEA, cette dernière a bouclé l'an dernier un tour de table de plus de 26 M€ auprès de ses actionnaires historiques

et de nouveaux acteurs du capital-risque, auquel s'ajoute une deuxième levée de fonds de 10 M€ conclue en avril dernier.

Une expertise ciblée

Depuis neuf ans, Sinnoptic conseille les entreprises dans leur levée de fonds de 1 à 4 M€ environ. Elle a notamment accompagné Zeugmo (1,6 M€ levés en 2015) et Evioo (1M€, en 2016). L'an dernier, la société a participé à la finalisation de plusieurs opérations de levées de fonds pour un montant total de 4,2 M€. "Ce que les fonds d'investissement regardent en premier, c'est si la solution proposée par l'entreprise répond à un vrai besoin et si, derrière, il existe un vaste marché," analyse Christophe Del Toso. Si la levée de fonds peut sembler un parcours du combattant, c'est qu'elle demande du temps, entre six et douze mois en moyenne. Laurent Cohn conseille de prévoir une levée en deux temps : "Si vous avez besoin de deux millions d'euros, prévoyez deux levées d'un million chacune. Cela rassure les investisseurs, d'une part, et vous permet de contacter d'autres fonds et de les mettre en concurrence pour le second tour de table, d'autre part."

Des alternatives complémentaires

Ces dernières années, les plateformes de financement participatif sont venues compléter les solutions existantes. Elles offrent la possibilité de lever des fonds auprès du grand public ou d'ouvrir le capital à des investisseurs privés. "Les campagnes de crowdfunding ne se limitent pas à de petites sommes", constate Jean-Marc de Boni. Il n'y a qu'à constater les succès d'iskn (350 k€ sur Kickstarter), de Squadrone (1,3 M\$ sur Kickstarter) ou de Save Innovation (300 k€ sur Crowd Avenue). "Le crowdfunding présente, par ailleurs, l'intérêt de don-



ner une visibilité au projet, poursuit le dirigeant d'Adicial. En revanche, pour mener une telle opération, l'entrepreneur doit établir une véritable stratégie, car il s'agit d'animer sa présence sur les plateformes et d'instaurer une vraie campagne de communication."

Pour Laurent Cohn cependant, "le crowdfunding comme le crowdequity sont un peu en train de s'essouffler. Les levées de fonds en crypto-monnaie constituent le prochain phénomène de mode. Très novateur, il pourrait multiplier par dix les montants levés en crowdfunding." À suivre donc...

La force du réseau

Au-delà du financement, un élément déterminant dans la réussite d'une entreprise innovante tient au réseau. La force de l'écosystème grenoblois repose d'ailleurs sur ses nombreuses structures d'accompagnement et d'hébergement. Linksium, la SATT de Grenoble Alpes, fait partie des acteurs incontournables qui jouent un rôle d'accélérateur de l'innovation. Sont passées par ses rangs Lancey Energy Storage, Evercleanhand, Microlight 3D, Cognidis et, plus récemment, Drone Interactive ou Coho. Autre accélérateur : Le Carré, à Seyssins, qui intervient également en propre dans le financement de projets. Parmi ses derniers résidents, LoveBox, qui a déménagé en avril sur Europole, a levé l'an dernier 270 k€ sur Kickstarter (pour 50 k€ recherchés) et qui cherche actuellement à lever 500 k€ sur la plate-

forme Sowefund. Citons également French Tech in the Alps, le Tarmac, Incubagem, Le Village by CA ou encore Ronalpia, incubateur spécialisé dans les projets sociaux et environnementaux. De son côté, Bpifrance a lancé, l'an dernier, son propre accélérateur de PME, à vocation plus globale que l'innovation seule, en partenariat avec la Région. La première promotion accueille 15 entreprises, parmi lesquelles Smoc Industrie, Battaglino ou Biossun. Enfin, dans cet écosystème vertueux, les grands groupes s'intéressent eux aussi de près aux jeunes pousses. STMicroelectronics héberge actuellement sur son site grenoblois trois entreprises, Bluemint Labs, Hydrao et Lancey Energy Storage. "Nous ne leur apportons pas de support financier, précise Thierry Fensch, directeur de l'innovation chez STMicroelectronics, mais nous leur offrons des locaux, l'accès à des expertises internes et créons un environnement favorable afin d'accélérer leur croissance. Le fait d'être hébergé chez nous renforce la confiance des investisseurs potentiels."

En dehors de la spécificité du produit ou du service, de son caractère innovant, voire disruptif, la qualité de l'équipe, les expertises sollicitées et les relais dont elle dispose dans l'écosystème constituent autant de critères essentiels au succès d'un projet. À cet égard, la région grenobloise présente un alignement de planètes favorable tant à la percée des start-up qu'à la réussite des entreprises innovantes.

F. Combier