



Site Internet <http://www.01net.com/>
Date: 27/02/2002
Security Copy: WWC246629.pdf
Copyright 01Net.com

<http://www.01net.com/rdn?oid=176574&rub=2818>

▶ page d'accueil	▶ produits et tests	01net.	▶ emploi informatique	▶ sites et surf
▶ actualités	▶ telecharger.com		▶ informatique pro	▶ jeux
▶ net économie avec :	▶ trucs et astuces		▶ opinions	▶ archives des journaux

Le Nouvel Hebdo
BUSINESS & TECHNOLOGIES

chercher dans tout 01net.

01 **ETUDES** Streaming Media / Rich Media / WebTV
Wireless Video / Hypervideo

[vie du net](#) [start-up](#) [e-business](#) [marchés](#) [emploi](#)

publicité

- les outils
- ✎ écrire à l'auteur de l'article
 - 🖨 imprimer l'article
 - ✉ envoyer par mail
 - 📱 télécharger sur pda

Start-up : comment démarrer avec ses seuls capitaux propres ?

Laurent Campagnolle, **01net.**, le 27/02/2002 à 10h25

Par choix délibéré ou par défaut, certaines entreprises du secteur des TIC ont pris le parti de s'autofinancer durant les premiers mois, voire les premières années de leur existence. Leurs responsables s'en expliquent.



Profil 1 : les vertus de l'autofinancement

« En 1999, j'ai tenté de présenter notre projet à des investisseurs. Mais cela n'intéressait personne. Nous proposons des services liés au Web et non de la technologie, et notre cible était composée de PME régionales. De plus, nous avons abordé ce projet avec un réalisme économique inadapté à cette époque, où le capital risque ne recherchait pas de projets pérennes mais des projets médiatiques. » En quelques mots, Jean-Louis Vergne, cofondateur de Web-emaker, résume sa brève relation, avortée, avec le monde des financiers et des investisseurs.

Née en plein folie des start-up Internet, son entreprise - qui réalise des sites Web dynamiques directement gérés par les responsables de l'entreprise, sans aucune connaissance technique - a donc fait le choix de se concentrer sur son développement, à son échelle.

« Nous avons développé 115 sites Web pour des PME depuis notre création, dont 65 rien que l'an dernier. Et cela, avec une équipe de huit salariés seulement. De fait, je n'ai pas le temps de démarcher des investisseurs, et de leur produire des rapports et des présentations. Des partenaires comme des groupes de presse ou de grosses entreprises nous intéresseraient plus. Mais, quoi qu'il en soit, le plus dur est fait, et je ne cherche pas forcément la rencontre. L'autofinancement est toujours possible », estime Jean-Louis Vergne, qui a été en relation avec **Tekora**, la nouvelle entreprise de Loïc le Meur (déjà fondateur de l'agence Web B2L et de l'hébergeur RapideSite).

- ▶ [sommaire](#)
- ▶ [nous contacter](#)
- ▶ [s'abonner](#)
- ▶ [nos archives](#)

Cette autonomie revendiquée et la maîtrise d'un développement à l'échelle régionale restent marginales aux yeux de Patrick Mataix, fondateur de CEO Europe (un cabinet qui propose aux start-up des dirigeants ou des managers en intérim).

« Le pouvoir économique est toujours aux mains des détenteurs de capitaux. On n'est pas dans l'ère de l'information mais toujours dans celle de l'argent », prévient-il, en voulant pour preuve le fait qu'une nouvelle société de capital-risque britannique recevait déjà, deux mois après sa création et sans aucune

communication, cent dossiers par mois...

En revanche, les exigences des fonds de capital-risque à l'égard de ces nouveaux arrivants ont changé, estime Patrick Mataix. « *Le capital-risque demande aujourd'hui aux jeunes pousses une technologie éprouvée, avec un premier chiffre d'affaires, une part de marché significative dans des marchés prometteurs et une équipe qui tient la route.* » Soit, comme il le reconnaît lui-même, l'inverse de ce qui a pu se pratiquer dans les « folles années » 1999-2000.

Selon lui, la levée de fonds reste donc toujours aussi vitale pour des start-up, même si celles-ci se heurtent à la prudence - excessive ? - d'investisseurs échaudés. « *Je n'ai plus constaté d'entrées au capital de start-up qui avaient moins de 6 mois d'existence, alors qu'à une époque on pouvait boucler un premier tour de table 15 jours après la création de l'entreprise !* » Cette tendance actuelle est tout à l'avantage des fonds d'investissement, qui valorisent mieux leur entrée au capital des start-up, mais cela « *au détriment du confort de l'entrepreneur* », selon l'expression de Patrick Mataix.

Profil 2 : une levée de fonds après un an comme simple accélérateur

David Gillard, PDG d'**Agarik** (société qui assure l'hébergement et la disponibilité de sites Web) en sait quelque chose. En 2000, année où il reprend la direction de cette société fondée par son ami, Laurent Seror (devenu directeur technique), il a injecté dans l'entreprise près de 200 000 euros, provenant de la revente d'une précédente entreprise. « *Je n'aime pas rester des mois sur un business plan* », avoue David Gillard pour expliquer son refus d'en passer par l'étape classique de l'amorçage.

En février 2001, **Agarik** se décide néanmoins à réaliser une levée de fonds, de près de 1 million d'euros, auprès d'Initiative & Finance et du groupe Ouroumoff, un client de l'entreprise. « *Nous avons toujours été bénéficiaires, notre chiffre d'affaires augmentait et nous possédions déjà près de 200 serveurs d'hébergement. Il s'agissait donc plus, pour ces sociétés, de capital-développement que de capital-risque* », fait remarquer le PDG d'**Agarik**.

Pour les prochaines étapes de son développement, David Gillard compte solliciter les banques, estimant que « *les financiers représentent le dernier recours. La Bourse ? nous sommes trop petits ! Quant à un rapprochement ? un jour peut-être... Mais financièrement, on est tranquille...* »

Profil 3 : un premier tour de table après 10 ans d'existence...

Le jeudi 14 février marquera pour Henri Crohas la conclusion d'un long parcours. Ce jour-là, **Archos**, société fabricant des produits mobiles multimédia qu'il a fondée et qu'il dirige depuis 1988, est entrée au Second Marché de la Bourse de Paris.

Pour expliquer un recours au capital-risque aussi tardif - Peichel Industrie a apporté 48 millions de francs, fin 2000, contre 22 % du capital - Henri Crohas avance l'hypothèse suivante : « *Avant la vague du Net, il n'était pas facile de trouver du capital-risque. Et nous n'étions pas une start-up mais plus un industriel en haute technologie.* » Une fois le soufflet Internet retombé, **Archos** a pu mettre en avant ses résultats : cinq années de croissance profitable au rythme de 100 % par an.

Le premier tour de table est intervenu au moment opportun, alors qu'**Archos** avait ouvert une filiale aux Etats-Unis depuis un an et avait besoin d'un fonds de trésorerie de plus en plus important. L'entrée au Second Marché prolonge cette logique, avec une rémunération des capitaux recueillis moins coûteuse pour l'entreprise.

Finalement, Henri Crohas regrette toutes ces années passées à essayer de développer son entreprise à partir de la France (90 % du chiffre d'affaires est réalisé à l'export), à une époque où le capital-risque était encore

Protégez vous
contre les virus,
intrusions,
hackers....

6136 1883
ROSE BANCROFT

et des risques
internes.

ca
Computer Associates™

eTrust
solutions
de sécurité

Le logiciel
de sécurité #1
dans le monde

ca.com/etrust

embryonnaire. « *Cela aurait transformé le développement de l'entreprise* », conclut-il.

L'amorçage en nette décreue en France

A en croire l'indicateur mis au point par la société Chausson Finance, les investissements en amorçage et en premier tour de table ont diminué de 32 % entre les premiers semestres 2000 et 2001. Lors des six premiers mois de l'année 2000, 127 start-up avaient en effet recueilli 173 millions d'euros. Pour la période équivalente en 2001, elles n'étaient plus que 97 jeunes pousses à se partager 118 millions d'euros...

Comme l'indique clairement la note d'études de Chausson Finance « *Les capital-risqueurs poursuivent la consolidation de leurs lignes d'investissements en concentrant leurs interventions sur les deuxièmes et troisièmes tours de table.* »

Le forum !

Soyez le premier à participer au forum !

[notice légale](#)

[charte de confiance](#)

[nous écrire](#)

[visite guidée](#)

[FAQ](#)

[plan du site](#)