

Suivre LSA



Testez la newsletter quotidienne pendant 1 mois

OK

Commerce
& Conso

DÉCONNEXION

L'ACTU

LSA EXPERT

ÉVÉNEMENTS ET FORMATIONS

FRANCHISE

ÉQUIPEMENT DE MAGASIN

LIVRES BLANCS

WEBINARS

EMPLOI

[Dossier] 10 défis clés pour les PME 2 / 13

Accueil LSA

Défi PME - Trouver des financements

MARIE NICOT

ENTREPRISES, PME, TEXTILE, HABILLEMENT

PUBLIÉ LE 02/10/2019

TWITTER

FACEBOOK

LINKEDIN

GOOGLE +

EMAIL

IMPRIMER

DOSSIER

Business angels, Bpifrance, Réseau Entreprendre... Les start-up ne manquent pas de sources de financement. Ni de ressources possibles : crowdfunding, prêts d'honneur, prix ou primes viennent s'ajouter aux apports des porteurs de projets.

ESPACE ABONNÉS

[Mon compte](#)[Newsletters](#)[Accès aux magazines](#)[Base Marchés PGC](#)[Statistiques Enseignes](#)[Base Centrales d'achats](#)[Contact](#)

NOS ÉVÉNEMENTS

[21 Novembre 2019](#)[FORUM DE LA PROXIMITÉ](#)[Continuer de relever les défis de la proximité et poursuivre la croissance](#)[25 Novembre 2019](#)[OSCAR DE L'EMBALLAGE](#)[Le grand prix Emballage de l'année !](#)

26-27 Novembre 2019

LSA LIVE

L'événement dédié aux
révolutions du retail et de
la [...]

[Tous nos événements](#)

L'ÉDITO



[Édito] Dix ans déjà...



MAGASINS & ENSEIGNES MARCHÉS MARKETING & CONSO TENDANCES & INNO

DÉCIDEURS & MÉTIERS LÉGISLATION & ECONOMIE COMMERCE CONNECTÉ LSA LIVE

SOMMAIRE DU DOSSIER

Défi PME -
Réussir à
l'export

**Défi PME -
Trouver des
financements**

Défi PME -
Attirer les
jeunes talents

Défi PME -
Assurer sa
transmission

Défi PME -
Innover
encore et
toujours

Défi PME -
Percer dans
l'e-commerce

Défi PME -
Accélérer sur
la RSE

une « start-up nation ». Fin avril 2019, les jeunes pousses tricolores ont levé un total de 1,43 milliard d'euros, soit 72 % de plus que l'année précédente, alors que le montant battait déjà un record. En janvier, Bpifrance, organisme public de financement et de développement des PME, présentait le Plan Deeptech doté de 1,3 milliard d'euros pour accompagner les innovations de rupture capables de bouleverser un marché, même si leur développement doit prendre des années.

consommation
et de la
distribution

**JE M'INSCRIS
À LA
NEWSLETTER**

**ARTICLE EXTRAIT
DU MAGAZINE N°
2573**



Tous les
jeudis,
l'information
de référence
de la grande
consommation

Contactez la
rédaction

Abonnez-vous

Défi PME -
Produire en
France

Défi PME -
Optimiser sa
force de vente

Défi PME -
Briller en
communication

Dominique
Amirault
(Président -
Feef) : "les
PME n'ont pas
dit leur dernier
mot"

Egalim freine
les PME dans
leur
croissance

Les
performances
des PME par
rayon

Les produits de **grande consommation** (cosmétiques, **alimentation**, accessoires, décoration...) sont particulièrement concernés. Paris a trouvé sa place dans le top 10 des capitales mondiales offrant un écosystème favorable. En province, de Lille à Toulouse, les talents, la volonté et les idées favorisent la croissance des start-up. Preuve que la confiance règne, beaucoup de jeunes entrepreneurs n'hésitent pas à investir leur épargne personnelle et à solliciter la générosité de leur

entourage pour amorcer leur activité.

Ce fut le cas de Virginie Chabran et Delphine Garbois, cofondatrices de Z & MA, marque de cosmétiques pour adolescents. « En septembre et décembre 2017, nous avons bouclé deux premières levées de fonds auprès de notre entourage d'un montant total de 500 000 €. Nous avons besoin de trésorerie pour le marketing et la communication, précise Virginie Chabran. C'est ce "love money" qui nous a permis de démarrer. » Pour les moins fortunés, le crowdfunding est sans doute le moyen le plus efficace pour rassembler les premiers

LES + LUS

**Carrefour
à fond sur
le « 1+1
offert »**



Dix centres
commerciaux
sous
bannière
Westfield
en
septembre
2019



[Exclu] Aldi
/ Leader
Price : ces
chiffres qui
plaident
pour un...



NOS FORMATI

14-15 Novembre 2019

**CATEGORY
MANAGEMENT**

Les clés pour impulser
une nouvelle dynamique à
vos approches [...]

18 Novembre 2019

**CONSTRUIRE UNE
STRATÉGIE
CATÉGORIELLE [...]**

fonds. Miimosa, Ulule... La concurrence des projets est rude. Pour se démarquer, les jeunes entrepreneurs mettent leur personnalité dans la balance. Souvent diplômés des meilleures écoles de commerce ou d'ingénieurs, ils jouent les ambassadeurs de leur projet.

Savoir mobiliser et se vendre

C'est le cas de Justine Hutteau, 25 ans, déterminée à soutenir sur les réseaux sociaux son déodorant

Respire. En novembre 2018, elle poste une vidéo sur le site de financement participatif Ulule, où elle s'engage à commercialiser des produits d'hygiène naturels, made in France, dont les emballages seront recyclables.

Cette diplômée d'HEC Montréal, passionnée de marathon, a mobilisé sa communauté Instagram.

Résultat : 2 millions de vues et 21 000 préventes, soit 210 000 €. Chaque mois sont organisées des rencontres avec une dizaine de volontaires qui forment aujourd'hui le Respire Club. Cette année, la jeune pousse vend sa nouvelle gamme en ligne, chez **Monoprix** et dans 350 **Sephora**. Un départ fulgurant.

Christophe Sovran et Alexis Lesly-Veillard, cofondateurs de Hoope (pâtes à tartiner et mueslis à base de spiruline) savent aussi se vendre sans complexe. En juin 2016, les deux ingénieurs agro de l'EIP de Purpan à Toulouse ont remporté le concours de

[Comment mettre en place un plan d'actions gagnant](#)

19 Novembre 2019

DIGITAL IN STORE

[Comment utiliser ces nouvelles solutions digitales pour interagir \[...\]](#)

[Toutes nos formations](#)

LES HORS-SÉRIES LSA

**Consultez le Hors-série
LSA Boissons –
Septembre 2019**



**Tous les
hors-séries
:**

[Les
marchés à
suivre : le
cidre aussi
succombe
au bio](#)

[Les
marchés à
suivre :
Bon cap
pour les
rhums des
Dom-Tom](#)

[L'animation
commerciale
: Lidl mise
sur la
microbrasserie
française](#)

LES RÉSEAUX DE FRANCHISE À SUIVRE

Carrefour « Lance-toi et crée ton truc ». Le prix d'une valeur de 10 000 € a complété leur apport personnel d'un montant équivalent, une opération de crowdfunding chez Miimosa (5 000 € de gains) et un prêt d'honneur du Réseau Entreprendre Occitanie Garonne (10 000 €), organisme de soutien des TPE-PME. À la suite du concours, les portes de Carrefour leur étaient ouvertes. Puis Hoope a été référencé chez certains E. **Leclerc**, **Auchan**... L'addition de tous ces leviers a permis de lancer un business original, et de faire connaître la marque sans se ruiner. « Ce ne fut pas de tout repos, mais grâce à tous ces systèmes de financement, nous sommes restés indépendants, analyse Christophe Sovran. Aujourd'hui, nous passons à la vitesse supérieure. Nous préparons une levée de fonds auprès de business angels et de fonds de capital-risque pour accélérer notre développement, aussi bien en France qu'à l'international. Le Réseau Entreprendre Occitanie Garonne nous aide à mener cette opération à bien. Tout devrait être bouclé pour janvier-mars 2020. »

Bastien Valensi, cofondateur de Cabaïa, marque d'accessoires « décalés » (bonnets, sacs, tongs...), s'est également appuyé sur le Réseau Entreprendre, qui coordonne 14 000 chefs d'entreprise bénévoles répartis dans toute la France. Ce réseau accorde des prêts d'honneur remboursables sur cinq ans. En

CITIBIKE

Concession
vélos à
assistance
électrique –
vêtements...



OCÉANIS CARRELAGE | PARQUET

Vente de
Carrelage -
Faïences -
Parquet -
Revêtements
de...



BALI BOWLS

Bowls -
Healthy - Sain
– Végétarien –
Frais –
Tropical –...



Tous les réseaux de
franchise

LSA EXPERT

LSA Expert,
l'outil de
recherche
web dans la
base des
magasins,
centrales et
centres
commerciaux,

complément, Bastien Valensi peaufine une levée de fonds de 2 millions d'euros pour mars 2020, afin d'assurer le développement de la PME. Comme les start-up sous-traitent une grande partie de la fabrication plutôt que de construire des sites de production, elles peuvent financer les premiers développements grâce aux ventes en ligne ou en grande distribution. Ce fut longtemps le choix de Jimini's, spécialiste d'aliments à base d'insectes (entiers, en barres, en poudre...) : « Le chiffre d'affaires comme moteur de croissance permet de rester indépendant le plus longtemps possible, témoigne Bastien Rabastens, cofondateur de Jimini's. Quand cela ne suffit plus, il faut passer à la vitesse supérieure. »

Des banquiers timorés

De fait, lorsqu'il s'agit de transformer l'essai au niveau national, voire européen, business angels et fonds d'investissement entrent dans la danse. On parle alors de dizaines de millions d'euros. En juin 2018, Feed, qui conçoit des repas complets en barres ou sous forme de **boissons**, a levé 15 millions d'euros auprès des fonds Alven et Otium Brands pour accélérer son développement à l'export. Anthony Bourbon, énergique fondateur de Feed, a opté pour « l'hypercroissance », c'est-à-dire qu'il investit constamment dans le

mise à jour
en continu...



[Accédez au service](#)

APPELS D'OFFRES

Ville de Lens
**FOURNITURE DE
PAQUETS GARNIS DE
FRIANDISES, DE
CHOCOLATS,
PAPILLOTES ET
AUTRES[...]**

04/10/2019

Ville de Montataire
**APPROVISIONNEMENT
ET LIVRAISON DE
MATÉRIAUX DE
CONSTRUCTION
DESTINÉS AUX
SERVICES[...]**

04/10/2019

Ville de Tournefeuille
**FOURNITURE DE
DENRÉES
ALIMENTAIRES, FRUITS
ET LÉGUMES, ISSUS DE
L'AGRICULTURE[...]**

04/10/2019

[Accéder à tous les
appels d'offres](#)

OFFRES

- Consultant Expert en
MDD (Marque de
Distributeurs) H/F -
Home office

marketing, le développement et les ressources humaines pour prendre des positions sur les marchés. « Nous préparons une autre levée de fonds qui sera finalisée en janvier, avertit le chef d'entreprise. Le but n'est pas seulement de récolter de l'argent. Les investisseurs jouent aussi un rôle de conseil en stratégie. Ils s'impliquent bien davantage que les banquiers que nous n'avons jamais vraiment réussi à convaincre de la pertinence de notre modèle. »

De fait, les avis concernant les banquiers sont très mitigés. Après la grande crise de 2008 où elles avaient fermé le robinet à crédit, plongeant les PME dans des difficultés de trésorerie, les voici beaucoup plus actifs et conciliants. Les taux de crédit actuels, qui sont très bas, sont particulièrement intéressants pour les jeunes entrepreneurs. Virginie Chabran évoque même « le coup de foudre de la banquière du CIC et une relation humaine formidable », lors du lancement de Z & MA. Mais son point de vue reste isolé. Les chefs d'entreprise évoquent rarement les banques classiques. Quels sont les griefs ? Les établissements financiers n'apprécieraient pas cette façon de « griller » du cash pour s'imposer en rayon le plus vite possible. Les banquiers restent allergiques au risque. Et de fait, la pérennité des jeunes pousses est loin d'être garantie.

- Commercial en
recrutement spécialisé
Bâtiment /bureau
d'études H/F

- Gérants Mandataires
H/F

[Créer votre CV en ligne et
soyez visible des recruteurs](#)

[Toutes les offres](#)

En revanche, les patrons de PME-TPE ne tarissent pas d'éloges à l'égard de Bpifrance. L'organisme créé en 2012 intervient de l'amorçage jusqu'à la cotation en Bourse. Bastien Rabastens (Jimini's) a sonné à la porte de l'établissement en 2017 : « Cette année-là, Bpifrance nous a accordé un crédit de 500 000 €. Une partie a été financée à taux zéro et une autre sous forme de subvention, car il existe des dispositifs d'amélioration de produit et de soutien de la R & D. C'est un guichet unique, bien plus intéressant que les relations avec une banque. » Cet apport a complété un tour de table de 1 million d'euros réalisé avec Le Comptoir de l'innovation, premier fonds d'investissement à impact social en Europe. Résultat : la marque, qui est aujourd'hui présente en Grande-Bretagne, en Belgique, en Allemagne et aux Pays-Bas, a pu être référencée en avril 2018 par Carrefour Espagne.

À condition d'ajouter les sources de financements (crowdfunding, prêts d'honneur, primes de concours, levées de fonds...), les jeunes PME se hissent au niveau des marques plus installées. Ambitieux et déterminés, leurs dirigeants appuient sur l'accélérateur, espérant sortir vainqueurs de cette course au développement.

Respire

- Paris (75)
- Déodorants naturels et made in France
- CA 2019 : NC, 10 salariés
- **Son parcours :**

En novembre 2018, Justine Hutteau, jeune diplômée d'HEC Montréal, poste une vidéo sur le site Ulule, où elle s'engage à commercialiser des déodorants « naturels » et made in France, baptisés Respire, dont les emballages seront vertueux. Cette passionnée de marathon, associée à Thomas Meheut, un ancien étudiant HEC Paris, mobilise sa communauté Instagram. Résultat : 2 millions de vues et 21 000 préventes, soit 210 000 € en seulement trois mois. Cette opération réussie a permis le lancement en mai 2019 de deux déodorants mixtes (parfums thé vert et citron-bergamote) qu'elle garantit « à 99,98 % d'origine naturelle et en **packaging** recyclable ». La gamme, qui sera bientôt complétée, est vendue en ligne, ainsi que chez Monoprix et dans 350 magasins Sephora.



Feed

- Paris (75)
- Repas complets rapides
- CA 2019 : environ 20 M €, 70 salariés
- **Sa stratégie :**

En juin 2018, la start-up parisienne spécialiste des repas rapides pour citadins pressés Feed a levé 15 millions d'euros auprès des fonds Alven et Otium Brands, son investisseur historique. Objectif : accélérer l'expansion en France et à l'export. Cette opération s'est déroulée neuf mois seulement après une levée de fonds de 3 millions d'euros où Otium Brands était déjà partenaire. Anthony Bourbon, énergique fondateur de Feed, privilégie ce mode de financement car il a opté pour « l'hypercroissance », c'est-à-dire qu'il investit constamment dans le marketing, la R & D et les ressources humaines pour prendre des positions sur les marchés. Il prépare une autre levée de fonds, qui sera finalisée en janvier.



Hoope

- Toulouse (31)
- Épicerie sucrée **bio** à base d'algues
- CA 2019 : NC, 3 salariés
- **Son parcours :**

Le spécialiste de la pâte à tartiner et des mueslis bio et végans à la spiruline prépare une levée de fonds auprès de business angels et de fonds de capital-risque pour accélérer son développement. Hoope, qui est référencé dans le Sud-Ouest chez Carrefour, Auchan, **Intermarché**, **Super U** et va l'être chez **Casino** et Biocoop, a déjà réussi une campagne de crowdfunding (5 000 €) et remporté le concours Carrefour (10 000 €). Après lui avoir accordé un prêt d'honneur de 10 000 €, le Réseau Entreprendre Occitanie Garonne accompagne de nouveau la start-up de Christophe Sovran (à g.) et Alexis Lesly-Veillard. Le tour de table devrait être bouclé pour début 2020.



Cabaïa

- Paris (75)
- Accessoires de mode
- CA 2019 : 3,6 M €, 12 salariés
- **Sa stratégie :**

Cabaïa a misé sur les prêts d'honneur pour assurer une partie de son financement. La société, qui signe des accessoires (bonnets, sacs, tongs...) « décalés », s'appuie sur le Réseau Entreprendre, qui coordonne 14 000 chefs d'entreprise bénévoles en France. Ce réseau dispense des conseils et accorde des prêts d'honneur remboursables sur cinq ans. Bastien Valensi, cofondateur de Cabaïa (à dr.), a également obtenu un prêt d'honneur de 80 000 € de l'association d'entrepreneurs Initiative Plaine Commune, active dans neuf communes de Seine-Saint-Denis. Des prêts accordés sans garantie personnelle, ni intérêt pour une durée de deux à quatre ans. En complément, il peaufine une levée de fonds de 2 millions d'euros pour mars 2020, afin d'assurer la croissance de la PME.



Jimini's

- Montreuil (93)
- Alimentation à base d'insectes

- CA 2019 : NC, 25 salariés
- **Son parcours :**

Le spécialiste de l'alimentation à base d'insectes (entiers ou incorporés dans des barres, des pâtes ou des granolas) collabore étroitement avec Bpifrance. Une sorte de guichet unique pour les entrepreneurs. En 2017, Bastien Rabastens, cofondateur de Jimini's (à g.), a sonné à la porte de l'établissement, qui lui a accordé un crédit de 500 000 €. Une partie a été financée à taux zéro et une autre sous forme de subvention, car il existe des dispositifs d'amélioration de produit et de soutien de la R & D. Cet accompagnement financier a notamment permis à Jimini's de mettre un pied en Espagne au printemps 2018. Aujourd'hui, 70 % de son activité est assurée à l'export (Belgique, Grande-Bretagne, Allemagne...).

L'objectif est de devenir leader européen de la filière insecte.



Z & MA

- Paris (75)
- Cosmétiques pour adolescents
- CA 2019 : NC, 5 salariés
- **Son parcours :**

Delphine Garbois (à g.) et Virginie Chabran, cofondatrices de Z & MA, marque de cosmétiques pour adolescents, ont d'abord misé sur le «love

money » pour compléter leur apport personnel. En septembre et décembre 2017, les jeunes femmes ont bouclé deux premières levées de fonds auprès de leur entourage (500 000 € au total), afin de financer la trésorerie pour les dépenses en marketing et communication. Le duo reconnaît que leurs proches ont aussi apporté des conseils pour démarrer l'activité. C'est aussi un coup de cœur de leur banquière pour leur idée d'entreprise qui leur a permis d'obtenir un crédit bancaire. Aujourd'hui, Delphine Garbois et Virginie Chabran rencontrent des business angels pour accélérer le développement, notamment à l'export.



[Dossier] 10 défis clés pour les PME 2 / 13

VOUS LISEZ UN ARTICLE DE LSA N° 2573

LE DOSSIER DE CE NUMERO

[Dossier] L'hygiène-beauté s'attaque aux plastiques

A LA UNE

Top 100 : le commerce retrouve sa vitesse de croisière

[Découvrir les articles de ce numéro](#)

[Consulter les archives 2019 de LSA](#)



EFFECTUER UNE AUTRE RECHERCHE



A LIRE AUSSI



Défi PME - Attirer les jeunes talents



Défi PME - Accélérer sur la RSE



So'Ka canne

Suivez LSA



Le magazine et ses hors-séries

Accédez à LSA en avant première à votre magazine numérique sur ordinateur et tablette (IOS, Android)

Mon compte

Newsletter

Abonnement magazine

Derniers

Le site lsa.fr et les newsletters en accès illimité

Retrouvez l'actualité en continu du commerce et de la consommation. Chaque soir, la newsletter LSA pour vous permettre de disposer des principaux faits de votre secteur.

Abonnez-vous

numéros

Application
disponible sur
iPad

Application
disponible sur
Google Play

Publicité

Mentions légales

Contactez-nous

RGPD

Une marque du groupe

