

# WEBINAIRE

Financement des startups :  
réagir à la crise

MERCREDI 1 AVRIL - 11H30

**ESTIMEO**



**Kriptown**  
*La Bourse des Start-up*

# Vos interlocuteurs chez



**Mark Kepeneghian** - Président et fondateur de Kriptown, la bourse des start-up.

Kriptown démocratise l'investissement en start-up en proposant à des investisseurs d'acheter, à partir d'un euro, des tokens de la start-up liés à la valeur de ses parts.

Grâce à l'utilisation d'une blockchain, la plateforme donne accès à un marché secondaire offrant la possibilité de revendre ou d'acheter ses tokens à tout instant.

# Vos interlocuteurs chez **ESTIMEO**



**Florian Bercault**

Président and Co-Fondateur

florian.bercault@estimeo.com



**Maud Vandaele**

Business Developer

maud.vandaele@estimeo.com

# Les questions abordées lors de ce Webinaire



Quels sont les critères de valorisation d'une startup ?



Quels sont les différents acteurs du financement des startups ?



Quelles sont les solutions et alternatives pendant la crise?



Comment faire face à la crise et anticiper sa sortie ?



Présentation d'Act for Entrepreneurs



**Kriptown**

*La Bourse des Start-up*

**ACT** FOR  
ENTREPRENEURS

---

# Les méthodes de valorisation pour les startups

## Méthode déclarative directe

La méthode déclarative directe ou dilutive prend en compte les attentes et estimations personnelles de l'entrepreneur concernant...

DÉCLARATIVE DIRECTE

## Méthode Scorecard

La méthode ScoreCard, repose sur les écrits de Bill Payne dans *The Definitive Guide to Raising Money from Angels...*

SCORECARD

## Méthode des comparables

La méthode des comparables permet de situer la startup par rapport à ses pairs en se basant sur des multiples d'unités de valeur...

COMPARABLES/DILUTIVE

## Méthode Checklist

Cette méthode extra-financière est utilisée pour les startups en amorçage ou avant revenu. Basé sur la méthode de Dave Berkus...

CHECKLIST

## Méthode DCF

La méthode des flux actualisés de trésorerie ou plus connue sous l'anglicisme « discounted cash flows »...

DISCOUNTED CASH FLOWS

## Méthode VC Estimeo

La méthode VC adoptée par Estimeo est une stratégie de valorisation qui combine données financières de la startup...

VENTURE CAPITAL ESTIMEO

# Le Secrétariat au Numérique se mobilise pour les startups

- Un site de l'Etat qui rassemble toutes les aides nécessaires : <https://info-entreprises-covid19.economie.gouv.fr/kb>
- Numéro vert de Bpifrance : 0969 370 240

<p>Coronavirus COVID-19</p> <p>PLAN D'URGENCE DE SOUTIEN À NOS START-UP</p> <p><b>1.</b> <b>80 millions d'euros</b></p> <p>pour financer des bridges entre deux levées</p> 	<p>Coronavirus COVID-19</p> <p>PLAN D'URGENCE DE SOUTIEN À NOS START-UP</p> <p><b>2.</b> <b>Des prêts de trésorerie garantis par l'Etat</b></p> <p>avec des conditions spécifiques pour les start-up</p> 
<p>Coronavirus COVID-19</p> <p>PLAN D'URGENCE DE SOUTIEN À NOS START-UP</p> <p><b>3.</b> <b>Le remboursement accéléré par l'Etat dès maintenant des crédits d'impôt</b></p> <p>restituables en 2020 dont le <b>CIR 2019</b>, et des crédits de TVA</p> 	<p>Coronavirus COVID-19</p> <p>PLAN D'URGENCE DE SOUTIEN À NOS START-UP</p> <p><b>4.</b> <b>Le versement accéléré des aides à l'innovation</b></p> <p>du Programme d'Investissements d'Avenir</p> 

# “Cash is king” en période de crise... tout en pensant à l’après !

## I) Activer les leviers d’actions à court terme pour ménager sa trésorerie et son activité

- **Trésorerie** : masse salariale, délais de paiements (échéances sociales, fiscales, bancaires, factures, etc), prioriser les dépenses en fonction de l’activité, se faire payer par les clients grands comptes, obtenir les subventions accordées, négocier de nouveaux prêts de soutien.
- **Réorganiser son activité** : lean, agilité
- **Outils** : revoir les hypothèses du BP et tenir à jour son plan de trésorerie sur 3 à 6 mois.





# “Cash is king” en période de crise... tout en pensant à l’après !

## II) Anticiper les risques et difficultés de moyen terme, surtout quand la crise dure

- Renforcer les fonds propres (discuter avec ses actionnaires, ouvrir son capital à ses salariés, faire appel à des plateformes alternatives de financement)
- Communiquer et faire-savoir (clients, actionnaires, salariés, partenaires)
- Se protéger en tant que dirigeant



# “Cash is king” en période de crise... tout en pensant à l’après !

## III) Préparer l’après crise et le retour à une vie non confinée

- Préparer les scénarios de retour à la normale (estimer les besoins, pivots, opportunités et un plan d'action)
- Equity story à préserver : prouver pendant cette crise aux investisseurs que vous êtes de bons entrepreneurs et dirigeants

