



Paris – le 20 novembre 2008

L'Essentiel du financement

**Entrepreneurs : tout ce que
vous devez savoir**

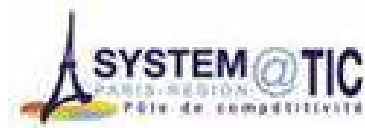


“

Evénement organisé par :



Avec le soutien de :



“

Dans le cadre de



SEMAINE DES
Business Angels 2008
DU 17 AU 21 NOVEMBRE



LES JOURNÉES
DE L'ENTREPRENEUR

”



Mot d'accueil

Franck VIDAL

Directeur général

ADVANCIA





PROGRAMME MATIN

- 9h00 Accueil par Franck Vidal, directeur d'Advancia
- 9h15 Mot d'introduction par Pierre Kosciusko-Morizet,
PDG du groupe PriceMinister
- 9h30 Les chiffres clés de la création d'entreprise en France
- 09h45 Présentation des différents modes de financement
- 10h00 Comment j'ai financé ma boîte ?
Témoignages de 4 entrepreneurs financés
Présentation des acteurs du financement
- 12h30 Déjeuner et rencontre avec les investisseurs





PROGRAMME APRES-MIDI

- 14h00 Présenter son projet à des investisseurs : trucs et astuces
- 15h00 Aspects juridiques : bonnes pratiques et pièges à éviter
- 15h30 Et après...quelle relation entrepreneur / investisseurs ?
Témoignages de 3 « couples » entrepreneurs/investisseurs
- 17h00 Fin de la journée





Comment j'ai financé PRICEMINISTER ?

Pierre KOSCIUSKO-MORIZET

Fondateur et PDG

du groupe PRICEMINISTER





Les chiffres clés de la création d'entreprise en France

Philippe MATHOT

Directeur général de l'APCE

(Agence pour la création d'entreprises)

www.apce.com





Les chiffres clés de la création d'entreprise en France

Record battu en 2007 avec 321 478 nouvelles entreprises

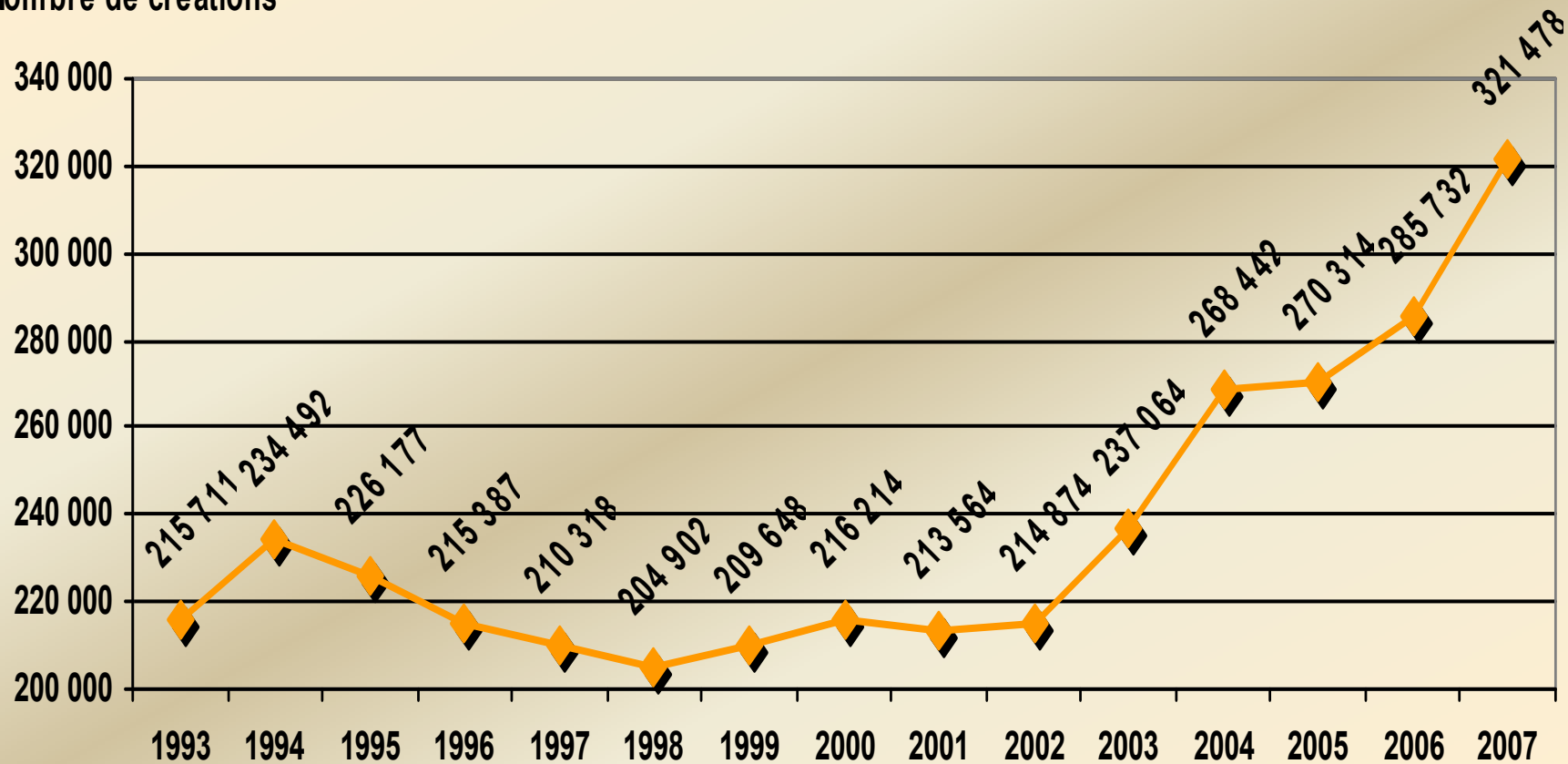
Tournant dans l'historique de la création d'entreprise en 2003 avec l'amorce d'une forte croissance après plusieurs années de stabilisation voire de régression ; le nombre de créations d'entreprises s'est accru de 50 % entre 2002 et 2007.

**Les principales explications de cette forte croissance :
la loi pour l'initiative économique (2003),
forte augmentation du nombre de demandeurs d'emploi,
engouement généralisé à l'ensemble de la population active pour la
création d'entreprises.**



Les chiffres clés de la création d'entreprise en France

Nombre de créations





Les chiffres clés de la création d'entreprise en France

Depuis le début de l'année (janvier à septembre 2008), le nombre de créations d'entreprises s'est accru de 5,6 % au regard de la période janvier-septembre 2007.

Cette évolution, bien que positive est marquée par un ralentissement. En effet, depuis le mois de mai, on observe un ralentissement de la création d'entreprise : de mai à septembre le nombre de créations est resté stable au regard de mai à septembre 2007 (+ 1,4 %).

Cette période se contraste fortement avec les quatre premiers mois de l'année 2008 qui montraient une nette hausse : + 10,1 % (au regard des quatre premiers mois de 2007).





Les chiffres clés de la création d'entreprise en France

Les nouvelles entreprises de 2007 sont très présentes dans les activités de type commerce (39 % des créations) et dans les activités de type services (39 %).

Plus de la moitié des créations d'entreprises sont concentrées dans trois secteurs d'activité : les services aux entreprises (21 % des créations), la construction (17 %) et le commerce de détail (15 %).





Les chiffres clés de la création d'entreprise en France

Evolution positives entre 2003 et 2007

Sur cette période, cinq secteurs d'activité se distinguent par une croissance plus importante :

les services personnels (+ 79 %) qui se composent principalement des activités de coiffure, d'esthétique et autres soins du corps,

les activités financières (+ 69 %),

les activités immobilières (+ 66 %),

la construction (+ 47 %),

les services aux entreprises (+ 34 %) et plus particulièrement les activités informatiques (+ 57 %).





Les chiffres clés de la création d'entreprise en France

Les secteurs en stagnation depuis 2003

l'industrie

l'industrie agro-alimentaire hors boulangeries, pâtisseries et charcuteries,

les commerces de gros et intermédiaires du commerce,

les transports,

les hôtels, cafés et restaurants





Les chiffres clés de la création d'entreprise en France

Les emplois générés

En 2007, 13 % des entreprises créées emploient des salariés au démarrage de leur activité.

L'emploi de salariés au démarrage est de moins en moins fréquent. Ceci est probablement lié à une volonté de plus en plus affirmée pour les dirigeants d'assurer avant tout leur propre emploi.

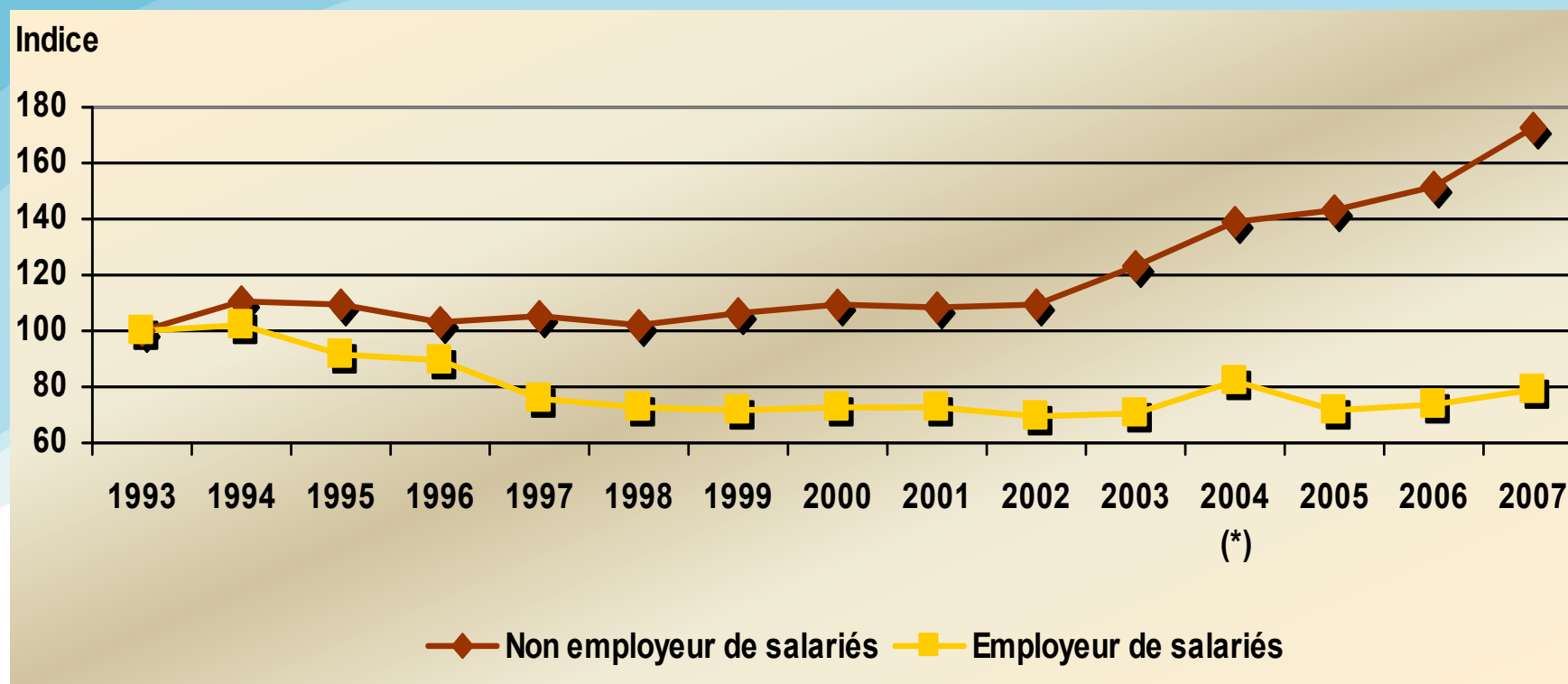
L'APCE estime que 505 000 emplois (salariés et non salariés ont été générés par les créations d'entreprise en 2007 à leur démarrage, dont 109 000 emplois salariés (hors dirigeants, associés et aides familiaux).

L'emploi se développe fortement dans les trois premières années de vie de l'entreprise. Le nombre d'emplois salariés augmente de 133 % entre le démarrage et le troisième anniversaire.



Les chiffres clés de la création d'entreprise en France

**Evolution du nombre de créations d'entreprises entre 1993 et 2007 (indice base 100 en 1993)
selon l'emploi de salariés au démarrage de l'activité**





Les chiffres clés de la création d'entreprise en France

LA PERENNITE

Le taux de pérennité à trois ans est de 66 % (génération 2002).

Un certain nombre d'entreprises se créent dès le départ pour une durée limitée. Si on ne prend pas en compte ces dernières, le taux de pérennité s'élève à 72 %).

Les facteurs favorables à la pérennité peuvent être regroupés en quatre groupes :

- les barrières à l'entrée de l'activité,**
- l'expérience du nouveau dirigeant,**
- l'ambition du projet,**
- les appuis financiers et la prise de conseils.**

Attention : ne pas assimiler cessation d'activité et défaillance





Les chiffres clés de la création d'entreprise en France

PROFIL DES CREATEURS

30 % des créateurs sont des femmes

Les dirigeants sont en moyenne âgés de 39 ans l'année de la création de leur entreprise

Un tiers sont diplômés de l'enseignement supérieur et 35 % sont diplômés de l'enseignement technique secondaire.

Plus de la moitié ne pratiquaient pas d'activité professionnelle juste avant la création (dont 40 % étaient demandeur d'emploi) et un tiers avaient un statut de salarié.

Les principales motivations vers la création :

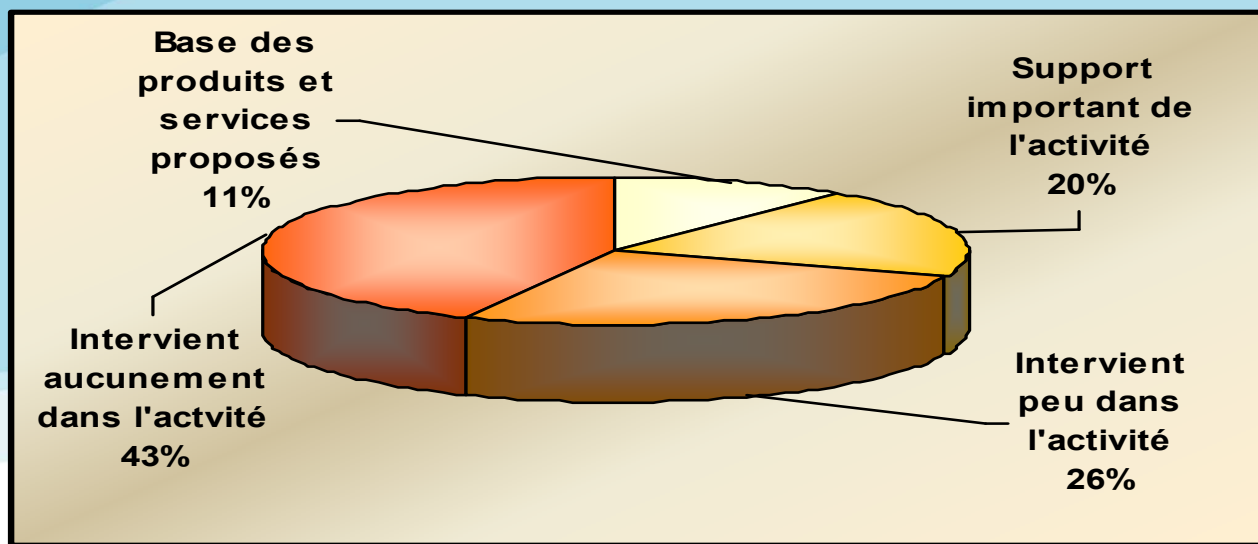
- **assurer son propre emploi (65 %)**
- **être indépendants (61 %)**
- **le goût d'entreprendre (39 %).**



Les chiffres clés de la création d'entreprise en France

UTILISATION DES TECHNOLOGIES DANS L'ACTIVITE

Trois nouveaux dirigeants sur cinq déclarent utiliser la technologie (électronique, chimie, informatique...) dans l'activité de leur entreprise. Pour près d'un tiers d'entre eux, cette utilisation est considérable soit parce qu'elle est à la base des produits, soit parce qu'elle en est un support important.

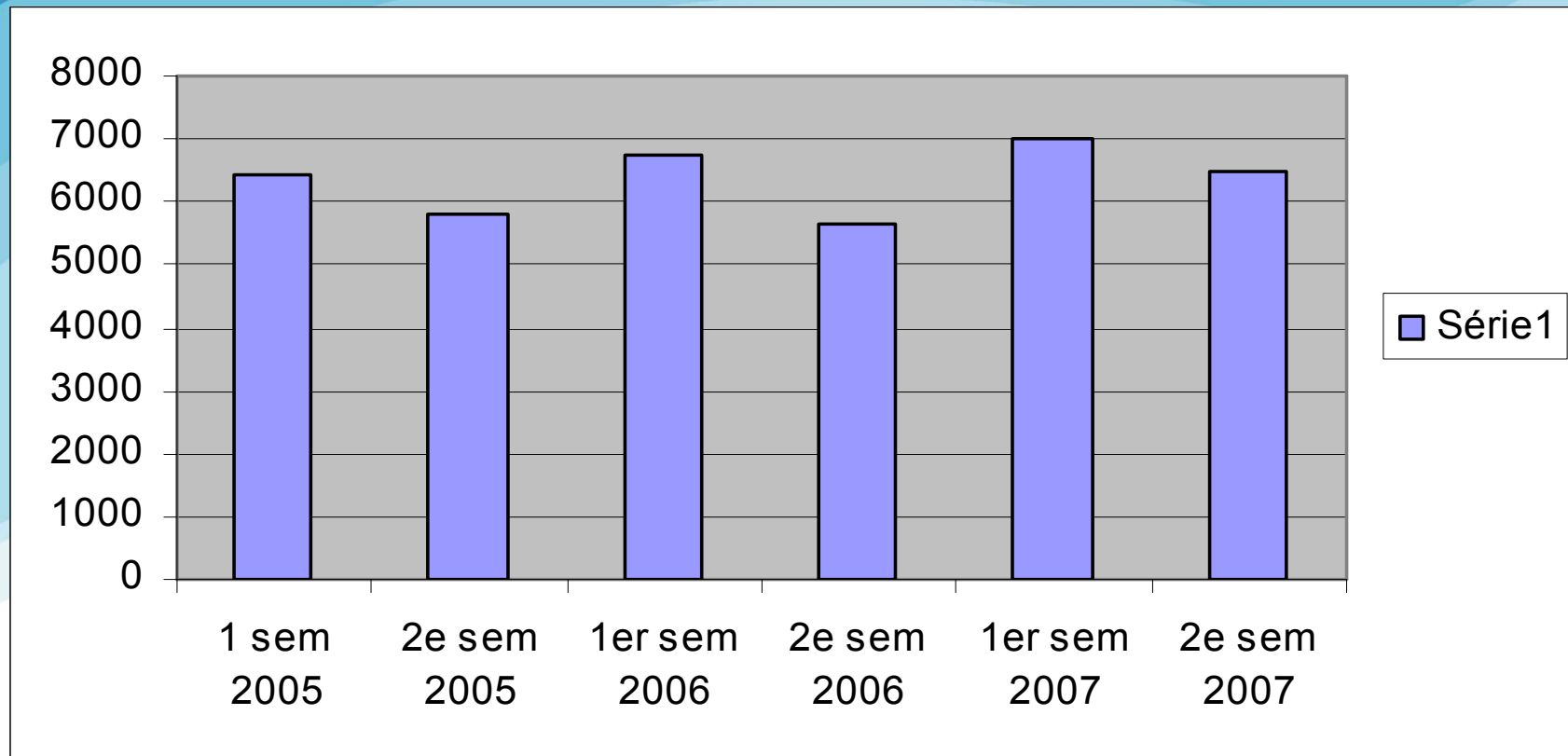


Les entreprises des secteurs des services aux entreprises utilisent majoritairement la technologie de façon importante. En revanche, d'autres sont nettement moins utilisateurs, voire pas du tout : construction, transports, services personnels.



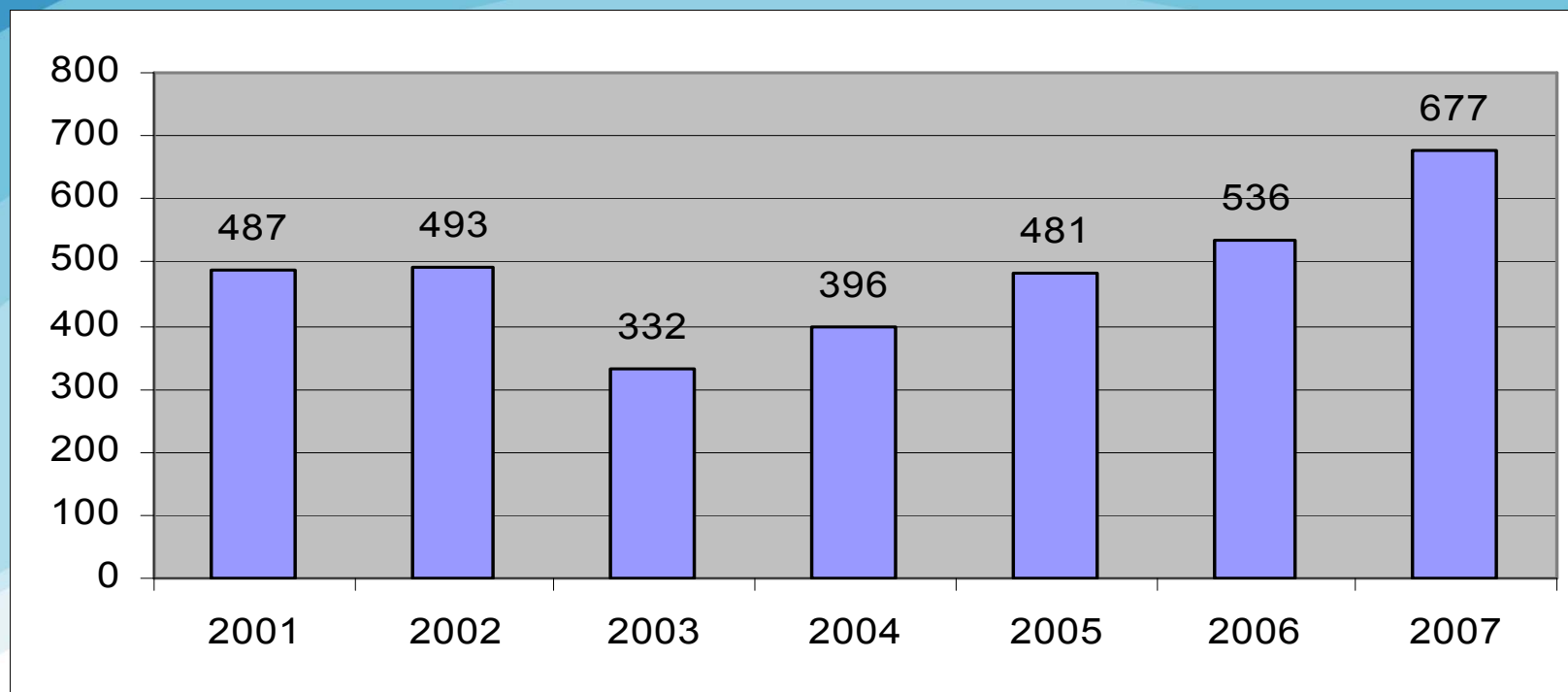
Les chiffres clés de la création d'entreprise en France

Création d'entreprises dans les secteurs technologiquement innovants (source SESSI)



Les chiffres clés de la création d'entreprise en France

FONDS INVESTIS DANS LE DOMAINE DU CAPITAL-RISQUE (source SESSI)



En millions d'euros

416 entreprises concernées au 2^e trimestre 2007



Présentation des différents modes de financement

Thomas GALLORO

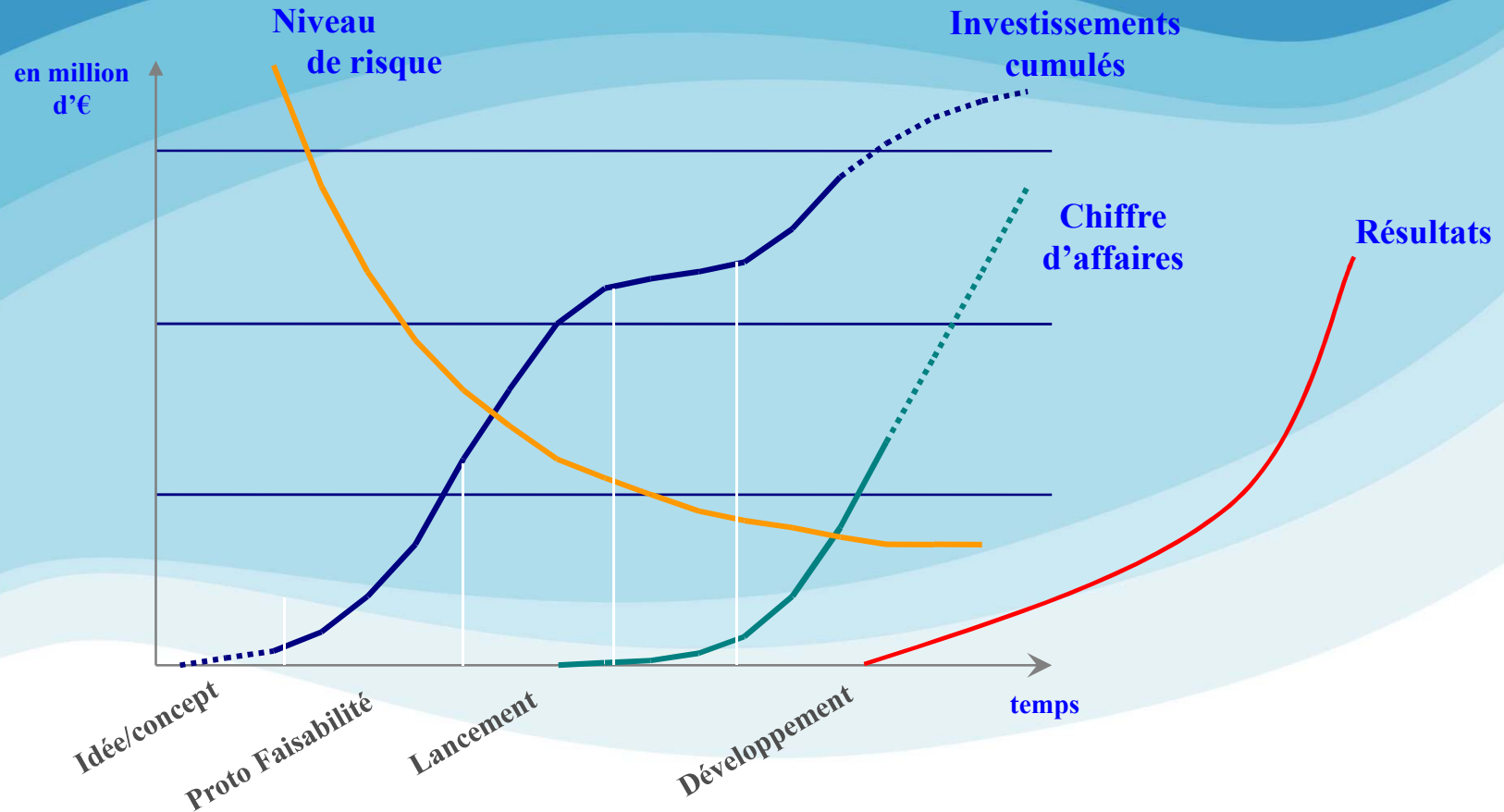
Président du directoire

IDF Capital





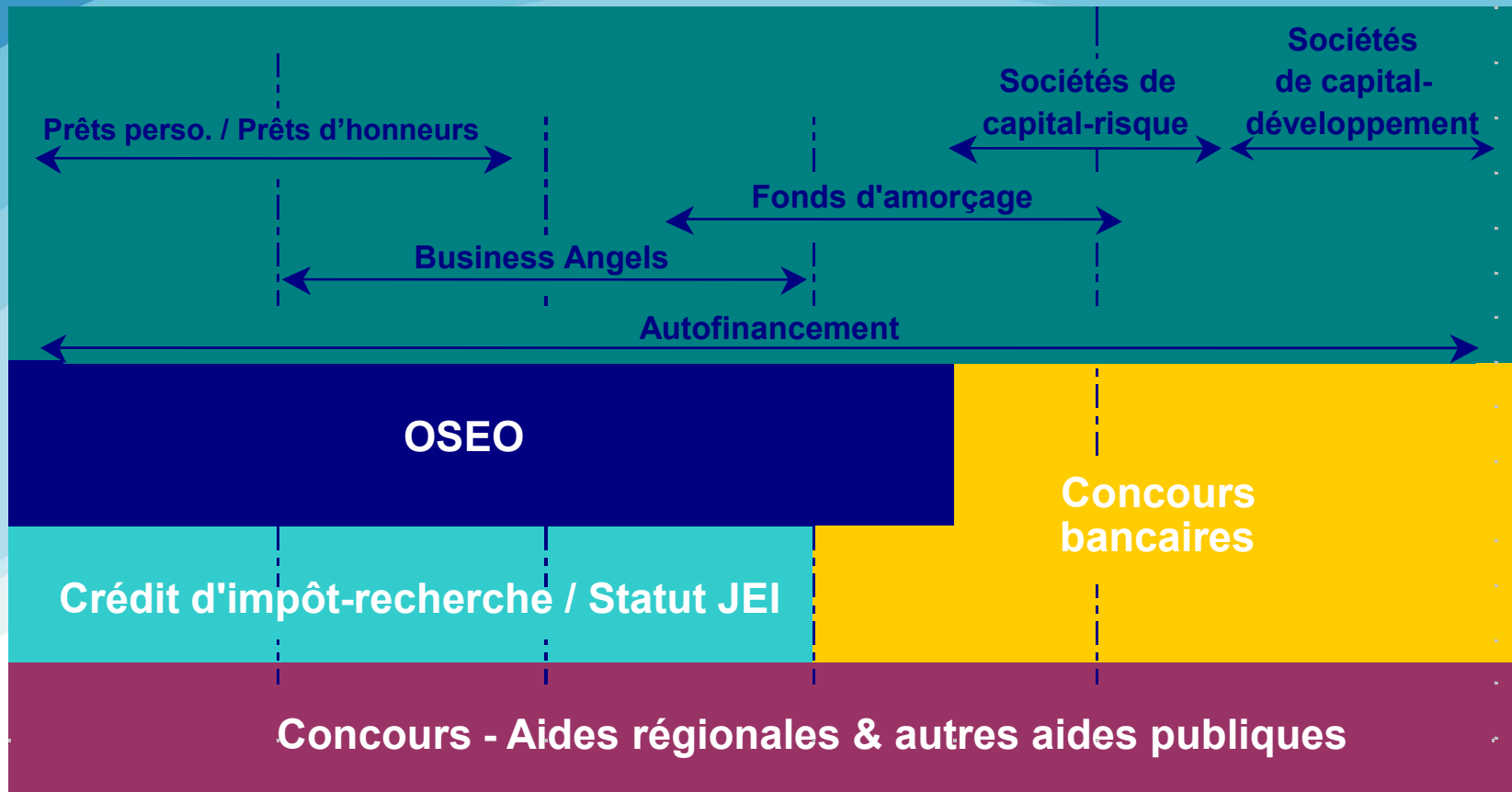
Présentation des différents modes de financement





Présentation des différents modes de financement

Idée / Concept Proto/Faisabilité Lancement Développement



élevé Niveau de risque faible



COMMENT J'AI FINANCE MA BOITE?

Témoignages de 4 entrepreneurs financés
Présentation des acteurs du financement





COMMENT J'AI FINANCE MA BOITE?

Présentation de 4 entreprises





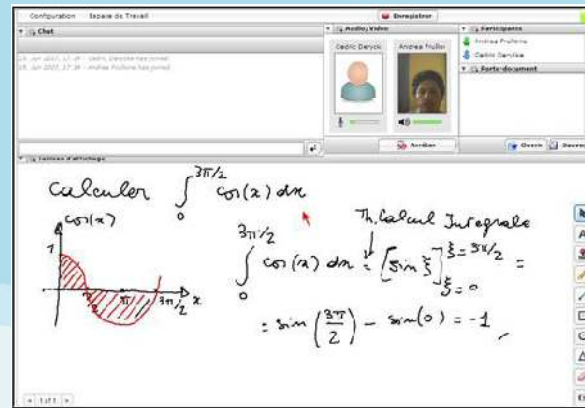
Comment j'ai financé ma boîte?



PROF EXPRESS

Bloqué sur le théorème de Thalès?

- 1 Sur Internet, vous allez sur www.profexpress.com
- 2 Vous précisez la matière et la question
- 3 Vous recevez les conseils d'un enseignant



Le spécialiste de l'aide ponctuelle pour collégiens et lycéens



Comment j'ai financé ma boîte?



LUCYF' HAIR

Conception-
distribution
d'accessoires
pour cheveux

www.lucypremium.com



Comment j'ai financé ma boîte?



L'expert du point relais

Pickup Services est le premier fournisseur de services et solutions expertes pour la création, l'équipement, la gestion et le développement des réseaux de points relais





Comment j'ai financé ma boîte?

EnvoiMoinsCher.com

La 1^{ère} agence de voyage du colis sur Internet en France

(Le concept existe aux US et UK)

- Nous comparons en ligne les offres de livraison des transporteurs.
- Nous commercialisons en ligne les offres des transporteurs à des prix négociés (solution de e-shipping).
- Nous ne sommes ni transporteur, ni commissionnaire de transport, nous sommes indépendants des transporteurs.

Notre financement : une démarche graduée

Capital initial fondateurs → Oséo Innovation → Paris Entreprendre → Business Angels → VC





COMMENT J'AI FINANCE MA BOITE ?

Présentation des acteurs du financement





Comment j'ai financé ma boîte ?



soutient l'innovation
et la croissance **des PME**

**L'accompagnement les Jeunes Entreprises Innovantes
Leur faciliter l'accès aux premiers financements**

Jean-Marc DURAND
Directeur du Développement et de la Stratégie





Comment j'ai financé ma boîte ?

Les missions d'OSEO :

- Soutenir l'innovation
- Faciliter l'accès au crédits bancaires et aux organismes de fonds propres

pour dynamiser la croissance des PME





Un rôle de partenaire et de fédérateur

Etat

Régions

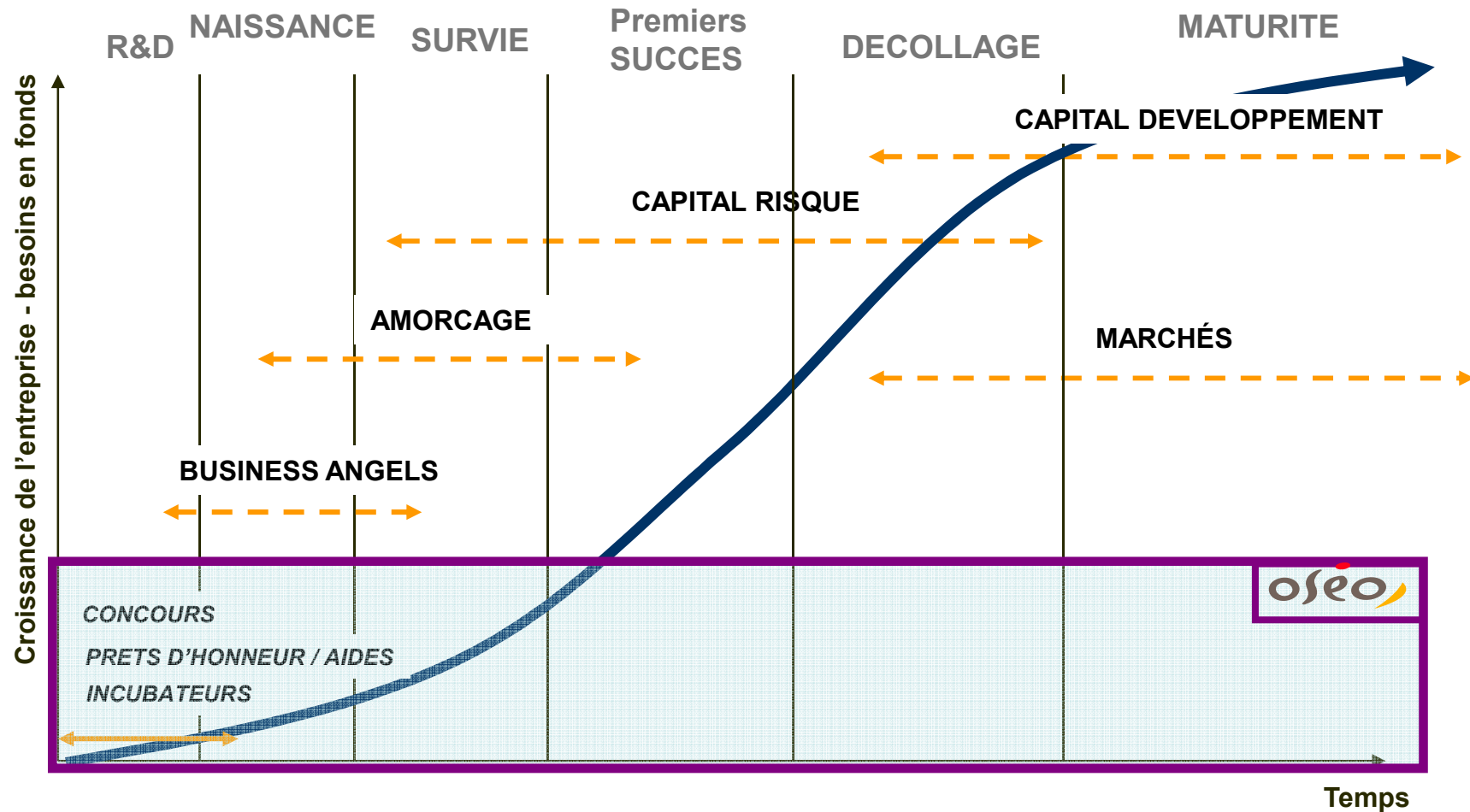


Banques

Intervenants en
capital-risque

- **Opérateur pour le compte des pouvoirs publics**
 - mise en œuvre des politiques nationales
 - contribution aux politiques de développement local
- **Etablissement de place**
 - neutralité
 - partage du risque comme mode d'intervention
 - effet d'entraînement pour l'offre des partenaires

La « chaîne » du financement, au cours des étapes de la vie de l'entreprise innovante





Comment j'ai financé ma boîte ?

Par ordre chronologique, comme par l'importance des montants investis, **OSEO** est le premier partenaire de la création d'entreprises innovantes :

- Concours National de la Création d'Entreprises de Technologies Innovantes
- Subventions et Avances remboursables,
- Garantie des prêts d'honneur
- Prêts Participatifs d'Amorçage
- Qualifications FCPI
- Crédits AVANCE + jeune entreprise





Comment j'ai financé ma boîte ?

OSEO dispose d'une gamme très large, adaptée aux différentes phases de développement :

- Sites de mise en relation des Investisseurs et des Entreprises en phase de levée de fonds
- Garantie du capital risque (dès l'Amorçage)
- Garantie des prêts bancaires à la création d'entreprise (70 %)
- Mobilisation du Crédit d'Impôt Recherche (CIR)
- Contrats de développement Innovation et International
- Fonds de garantie Innovation et International





Une proximité géographique pour une réactivité adaptée et un suivi attentif dans toutes les phases ultérieures de développement





Comment j'ai financé ma boîte ?



Accompagne les Entreprises tout au long de leur vie et leur facilite l'accès aux financements

Merci de votre attention





Comment j'ai financé ma boîte ?

LES PRETS D'HONNEUR DU RESEAU ENTREPRENDRE

Par Bruno **TESSON**

Directeur Général

Réseau Entreprendre®





Comment j'ai financé ma boîte ?

LE RESEAU ENTREPRENDRE : Présentation

- 37 associations réparties sur le territoire
- 3 000 chefs d'entreprise adhérents
- 3 000 lauréats accompagnés depuis 1986
dont 500 nouveaux lauréats en 2008
- Taux de pérennité : 85% à 3 ans
- Plus de 30 000 emplois générés
- 30 000 supplémentaires d'ici 2010
- 35 M€ d'encours de prêts d'honneur
- Montant des prêts d'honneur en 2008 : 12 M€





Comment j'ai financé ma boîte ?

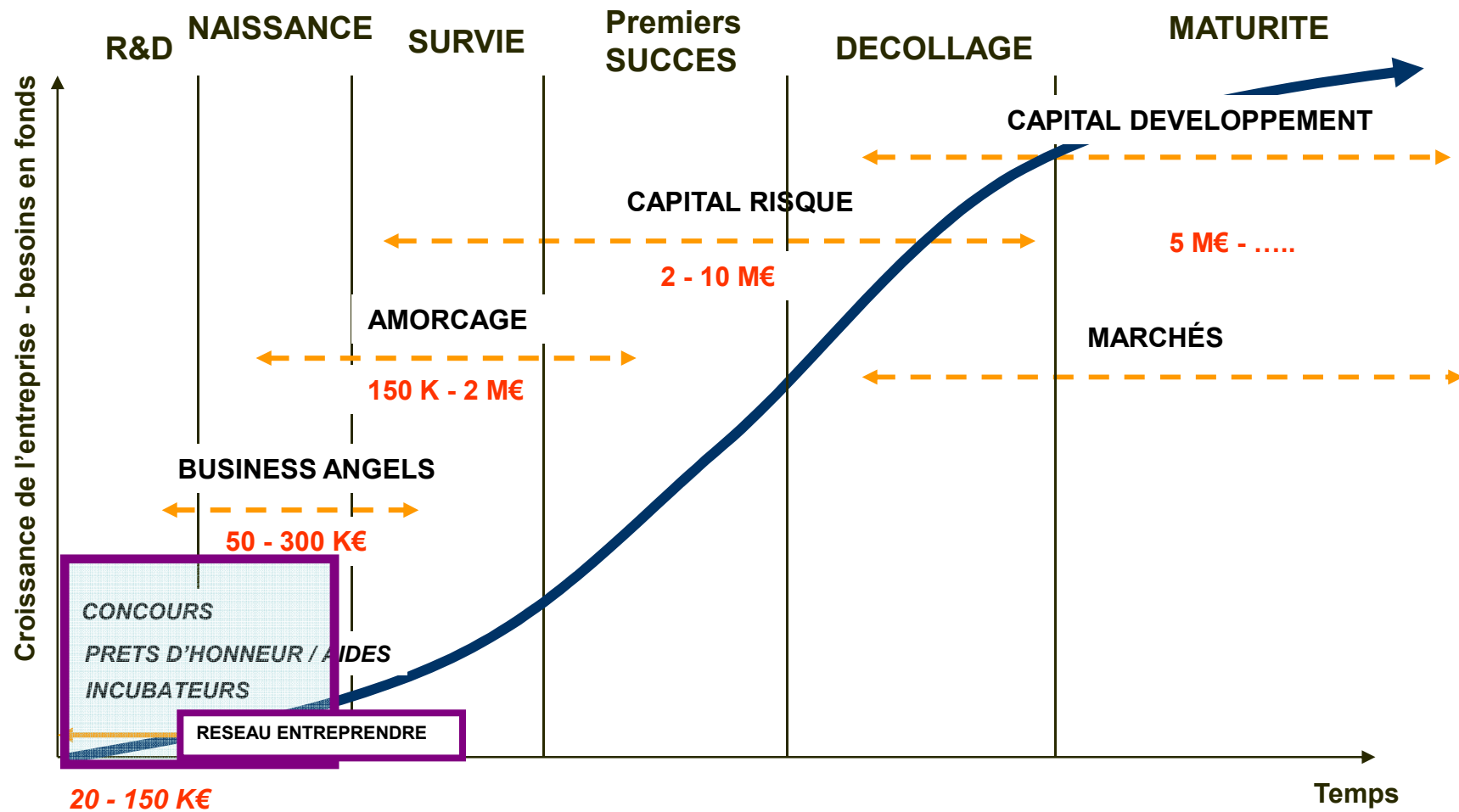
LE RESEAU ENTREPRENDRE : Modalités d'intervention

Pour créer des emplois, créons des employeurs !

- La cible : créateurs et repreneurs de futures PME.
- L'offre :
 - une aide à la préparation et la validation du projet,
 - un soutien financier par un prêt d'honneur (15 à 50 K€),
 - un accompagnement personnalisé par un chef d'entreprise expérimenté,
 - un accompagnement collectif en club,
 - la mise en réseau.



La « chaîne » du financement, au cours des étapes de la vie de l'entreprise innovante





Comment j'ai financé ma boîte ?

LES PRETS D'HONNEUR FRANCE INITIATIVE TECHNOLOGIES

Par Loïc Dosseur

Directeur adjoint

Scientipole Initiative





Comment j'ai financé ma boîte ?

Le prêt d'honneur France Initiative Technologies

- Un *prêt personnel* sans intérêt ni garantie
- 45 000 € en moyenne (maximum 80K€) *pour structurer financièrement* l'entreprise dès son démarrage
- Souvent répartis *entre 2 et 4 associés*
- Un *effet d'entraînement* sur les autres financements (Oséo, Business Angels, ...)
- Une *expertise* et un *réseau* de compétences
- Plus de 200 starts-up financées en 2007



SCIENTIPOLE INITIATIVE

Une cible

Les créateurs d'entreprises innovantes en Ile-de-France

Diagnostic
Expertise
conseils



Financement

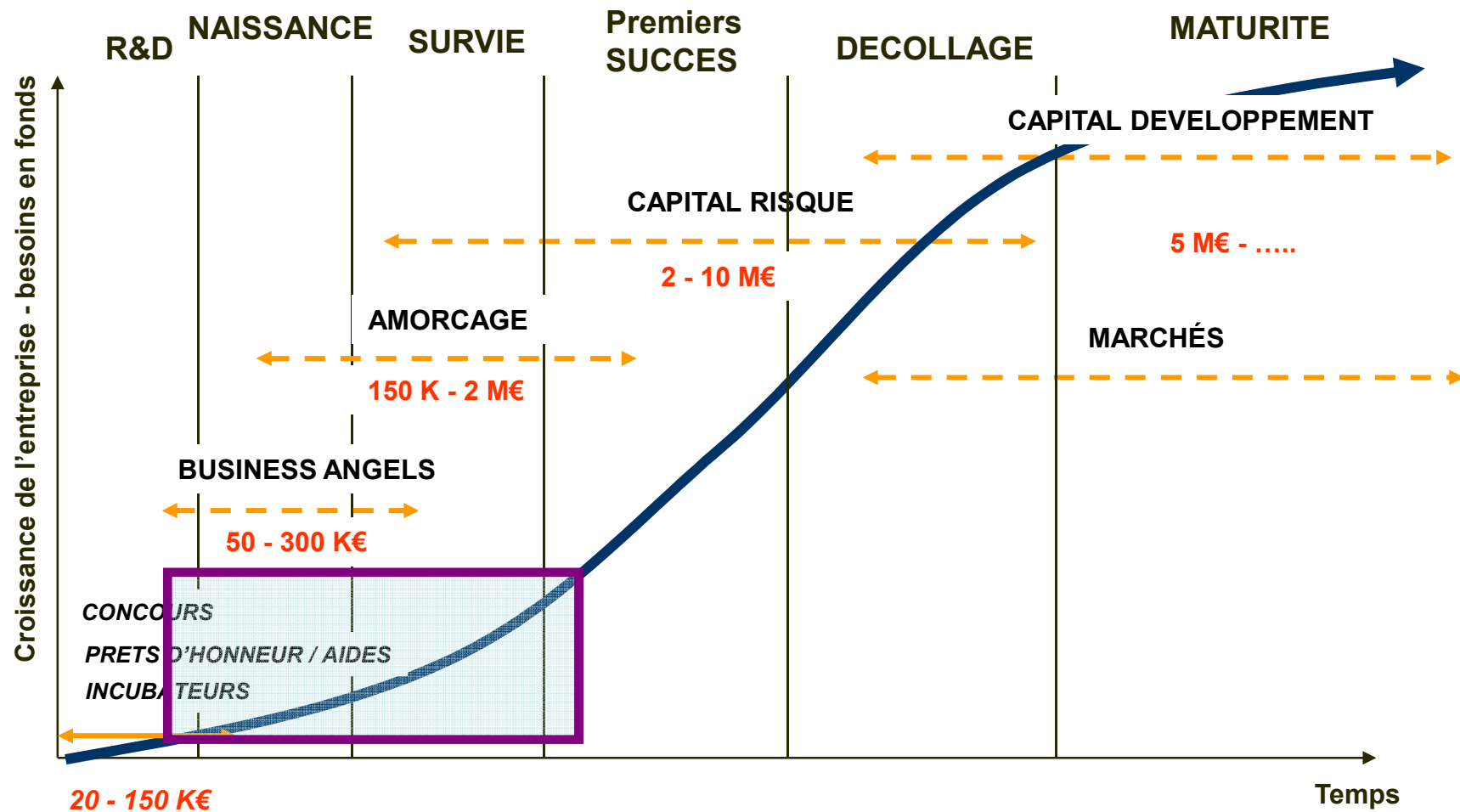


Apport de
compétences

Une communauté

Plus de 60 experts et plus de 250 lauréats

La « chaîne » du financement, au cours des étapes de la vie de l'entreprise innovante





Comment j'ai financé ma boîte ?

LES BUSINESS ANGELS

Par Philippe Gluntz

Business Angel,

Président de Paris Business Angels et
Vice président de France Angels





Comment j'ai financé ma boîte ?

LES BUSINESS ANGELS : Présentation

- Les Business Angels sont des personnes physiques qui investissent une part de leur patrimoine dans le capital d'entreprises à potentiel et qui, en plus de cet argent, mettent gratuitement à disposition de l'entrepreneur, leurs compétences, leur expérience et leur réseaux relationnels.





Comment j'ai financé ma boîte ?

LES BUSINESS ANGELS : Modalités d'intervention

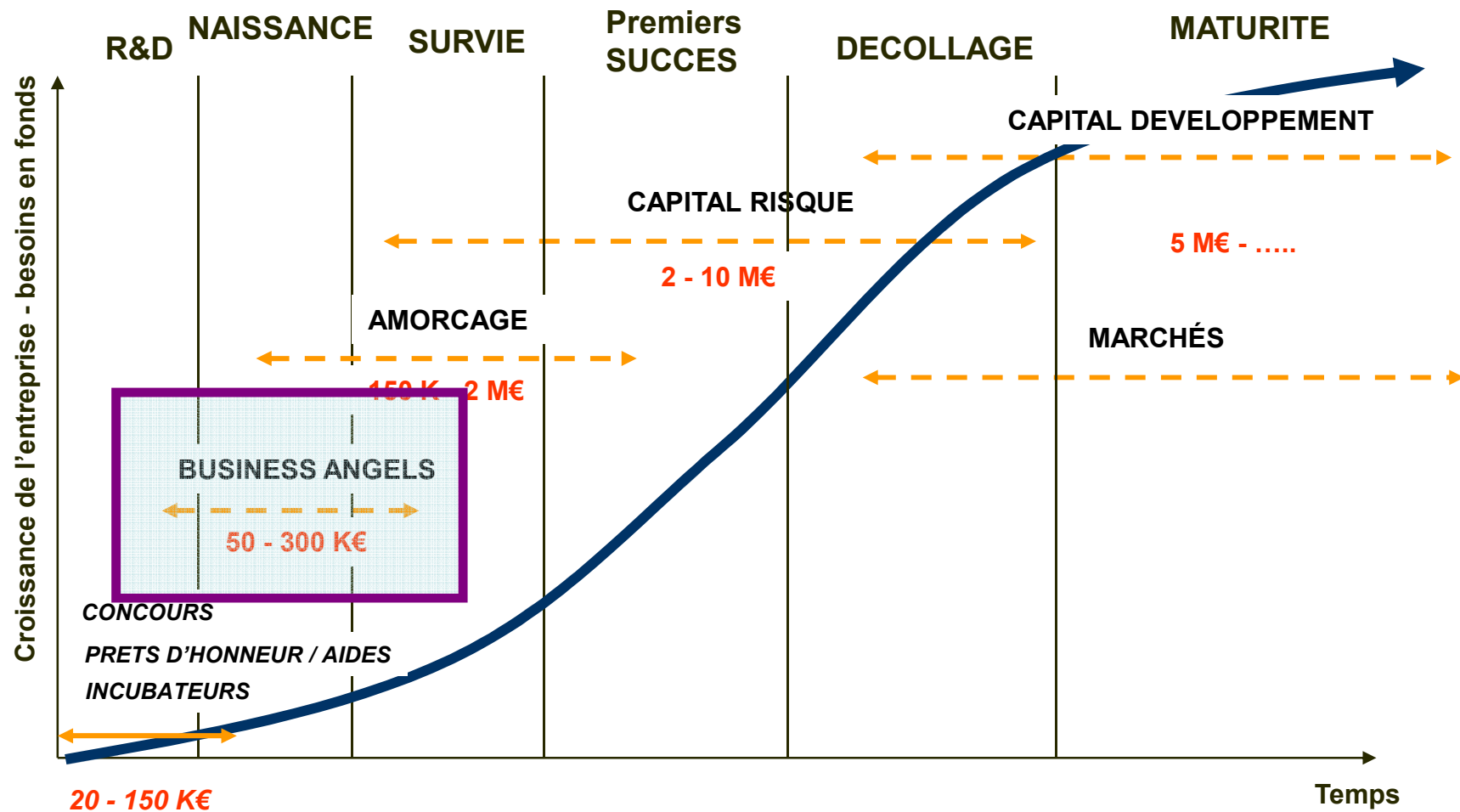
**Les BAs agissent de façon isolée ou « en réseaux »
(65 réseaux en France, associations ou sociétés financières)**

**Intervention sous forme de prise de participation au capital
(généralement minoritaire)**

**Ils financent essentiellement les phases d'amorçage et de
création d'entreprises innovantes (sens large du terme
« innovation ») et à fort potentiel de croissance**



La « chaîne » du financement, au cours des étapes de la vie de l'entreprise innovante





Comment j'ai financé ma boîte ?

LES PLATEFORMES D'INTERMEDIATION OSEO CAPITAL PME

Par Gilles le Cocguen

Responsable des services en ligne
OSEO





Accueil général



soutient l'innovation et la croissance des PME

www.oseo.fr

OSEO capital PME

- **Mode d'emploi**
 - Investisseurs
 - Sociétés
- **Témoignages**
- **Guide pratique**

[Les conditions légales d'application de la réduction ISF-TEPA](#)

[Les points clés de la réduction de l'impôt sur le revenu](#)

MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE
DE L'INDUSTRIE ET DE L'EMPLOI

Les PME, c'est capital !

Le renforcement des capitaux propres est essentiel au développement des sociétés.

Pour le chef d'entreprise, c'est une décision d'autant plus importante que la rencontre avec les investisseurs potentiels ne se fait pas toujours aisément.

OSEO capital PME permet très simplement aux investisseurs et aux sociétés d'être mis en relation.

En ce moment sur OSEO capital PME

Nombre d'investisseurs : **3430** Nombre de sociétés : **2148**

Inscrivez-vous



Investisseurs



Sociétés

Connectez-vous

Vous êtes déjà inscrit, connectez-vous :

Courriel : *

Mot de passe : *

Se connecter

► [Mot de passe oublié ?](#)

Evénements

► Semaine des Business Angels 2008 |
Partout en France | du 17/11/2008 au
21/11/2008

► Investisseurs, découvrez des projets
innovants aux rencontres START EST |
Strasbourg | du 27/11/2008 au 28/11/2008



Recherche des sociétés

OSEO capital PME

www.oseo.fr

glecocguen@gmail.com - Investisseur : Le Cocguen Gilles Déconnexion

OSEO capital PME

- Accueil
- Votre profil
- **Rechercher des sociétés**
- Vos alertes courriel
- Journal de visites
- Messagerie interne (6)

RECHERCHER DES SOCIÉTÉS

Recherche par critères

Recherche par nom

Les * indiquent que la donnée est obligatoire.

Secteur d'activités *

COMMERCE

SERVICE

PRODUCTION

[Tous secteurs](#)

Régions *

Toutes les régions

Alsace

Aquitaine

Auvergne

Basse-Normandie

Autres critères

Chiffre d'affaires : Min € Max €

Capitaux recherchés : Min € Max €

Création avant : Année

Alertes par courriel

Vous souhaitez recevoir par courriel les nouvelles opportunités correspondant à ces critères





Liste de résultats

OSEO capital PME

www.oseo.fr

glecocguen@gmail.com - Investisseur : Le Cocguen Gilles Déconnexion

OSEO capital PME

- Accueil
- Votre profil
- **Rechercher des sociétés**
- Vos alertes courriel
- Journal de visites
- Messagerie interne (6)

RÉSULTAT DE VOTRE RECHERCHE

Recherche par critères

Recherche par nom

RÉSULTAT : 7 SOCIÉTÉS

Pour les critères suivants

Secteurs Energie et environnement

Régions Rhône-Alpes

[Modifier la recherche](#)

Pseudo	Société	Secteur	Montant recherché	Date MAJ
clipsol	CLIPSOL	Energie et environnement	20K€ – 80K€	05/05/2008
pkz	(Anonyme)	Energie et environnement	300K€ – 650K€	05/05/2008
MP98	mp98 power modulation	Energie et environnement	1M€ – 1,50M€	02/05/2008
gams	SERVIVAP	Energie et environnement	200K€ – 500K€	16/04/2008
SITIO	SITIO	Energie et environnement	15K€ – 150K€	28/04/2008
YQUEM69	(Anonyme)	Energie et environnement	100K€ – 250K€	14/06/2008
Solstice	UNITE	Energie et environnement	500K€ – 2M€	29/04/2008





Fiche de présentation société

OSEO capital PME

- Accueil
- Votre profil
- Rechercher des sociétés
- Vos alertes courriel
- Journal de visites
- Messagerie interne (6)

BIG WALL VISION Retour à la recherche

COORDONNÉES

LE GALL Didier
Directeur Général
Courriel : didier.legall@bigwallvision.fr
Tel : 0675717926

LEVÉES DE FONDS

En recherche d'investisseurs **Active**

Montant des fonds recherchés : **400K€ – 800K€**

Investisseur recherché :

- ▶ Capitaux-risqueurs
- ▶ FIP / FCPI / FPP
- ▶ Business angels

Stade de développement : **Développement**

Objet de la levée de fonds :
Industrialisation du procédé et exploitation d'un site pilote

Historique de nos levées de fonds :

Année	Montant	Investisseur
2005	150K€	business angels

ACTIVITÉ

Secteurs d'activités :
Communication, événementiel, médias

Secteurs d'activités :
Autres secteurs


- ▶ Autres

Description de l'activité de la société :
La société à trois activités différentes :
- La production et la vente de panneaux d'affichage dynamique de 100m² à x 100m²
- La fourniture de services associés, télémaintenance, télégestion des visuels agences et annonceurs, gestion des médias plannings


INFORMATIONS GÉNÉRALES

BIG WALL VISION
SIREN : 444172258
6 Place de la Madeleine
75008 PARIS
Courriel : contact@bigwallvision.fr

Contact Société :
Didier LE GALL
Fonction : Directeur Général
Courriel : didier.legall@bigwallvision.fr
Téléphone : 0675717926

Document à télécharger :
 [Resume presentation 01_08](#)
(137.00 Ko / DOC)

Vidéo :



INFORMATIONS CLÉS





Messagerie interne

OSEO capital PME

- Accueil
- Votre profil
- Rechercher des sociétés
- Vos alertes courriel
- Journal de visites
- **Messagerie interne (6)**

VOTRE MESSAGERIE – BOITE DE RECEPTION

BOITE DE RECEPTION

MESSAGE ENVOYES

ENVOYER UN MESSAGE

De : [lolo](#)
Le 20/05/2008 à 15:47:59

Sujet : [Complément d'informations](#)
Madame, Monsieur, Nous vous remercions de l'intérêt que vous portez à notre société . A...



De : [Automate vidéo](#)
Le 20/05/2008 à 15:08:48

Sujet : [Investissez dans une société à très haut potentiel !](#)
Bonjour. Vous avez consulté notre fiche et je vous en remercie. Nevisto est une start-up issue ...



De : [Big-wall@wanadoo.fr](#)
Le 17/05/2008 à 15:50:16

Sujet : [OSEO Invest ISF PME](#)
Monsieur, Nous sommes une PME innovante introduisant son produit sur le marché mondial. Nous...



De : [alienor](#)
Le 29/04/2008 à 09:16:45

Sujet : [Votre profil](#)
500 ke à 1000ke. courtoises sultations,...



De : [SANDRIN](#)
Le 24/04/2008 à 18:06:20

Sujet : [CAPITAL](#)
200K€...



De : [lorfab](#)
Le 23/04/2008 à 18:13:23

Sujet : [montant demandé](#)
20 000 Euros...



De : [jcbossard](#)
Le 22/04/2008 à 23:20:55

Sujet : [Bonjour](#)
C'est très bien fait ! Bravo J-Ch. B...



De : [quartvin](#)
Le 22/04/2008 à 16:31:57

Sujet : [OSEO - 14Vin](#)
Madame, Monsieur, Durant ces derniers jours, vous avez visité sur le site [www.capital-pme.oseo.fr](#) ...



De : [gams](#)
Le 22/04/2008 à 09:40:28

Sujet : [Renforcement des capitaux propres aux développement des entreprises](#)
je souhaite converser sur ce sujet avec une Personne de votre service compétant suite à notre insc...



De : [RAPO](#)
Le 21/04/2008 à 12:25:39

Sujet : [montants](#)
Exact. Il s'agit de 50000 € à 100000 €, pour un CA de 2.000.000 €. ...





Retours d'expériences au 15-06-08 (date limite ISF)

Premiers résultats

- + 1400 sociétés inscrites
- + 2700 investisseurs
- + 9000 échanges de mails
- + 70 visites par société

Profil type d'une société inscrite :

- Entre 1 à 5 ans d'existence (44 %)
- Secteur des services (53 %)
- Moins de 10 salariés (76 %)
- Chiffre d'affaires inférieur à 500 K€ (40 %)
- Investissements recherchés : de 260 à 600 K€

Profil type d'un investisseur :

- Montant d'investissement envisagé : 10 K€





2727 investisseurs

Nombre de réponses : 468 (17 %)

83 % sont assujettis ISF

Investissements réalisés : 157 (34 %)

Montant moyen d'investissement réalisé : 23 000 euros

83 % se déclarent satisfaits de la facilité d'utilisation du service

92 % veulent utiliser de nouveau OSEO capital PME





1428 sociétés

Nombre de réponses : 495 (35 %)

69 % se disent clients OSEO

Augmentations de capital réalisées : 80 (16%)

Montant total : 9 700 000 €

Montant moyen par société : 121 000 euros

**89 % des sociétés sont satisfaites de la facilité
d'utilisation du service**

86 % veulent utiliser de nouveau OSEO capital PME





Comment j'ai financé ma boîte ?

ALTERNATIVA, L'autre bourse

Systeme Multilatéral de Négociation
destiné aux Investisseurs qualifiés

prestataire de services en investissement agréé par la Banque de France
sous le N° CIB 18173 D, et dont le programme d'activité a été approuvé par l'AMF.

Par Charles THENOZ
Directeur du développement

ALTERNATIVA



Comment j'ai financé ma boîte ?

Prestataire de services d'investissement agréé
pour le service d'exécution d'ordre pour comptes de tiers

Actionnaires :

Entreprise 1
Entreprise 2
Entreprise 3

Entreprise x

La place de marché
ALTERNATIVA



Investisseurs qualifiés :

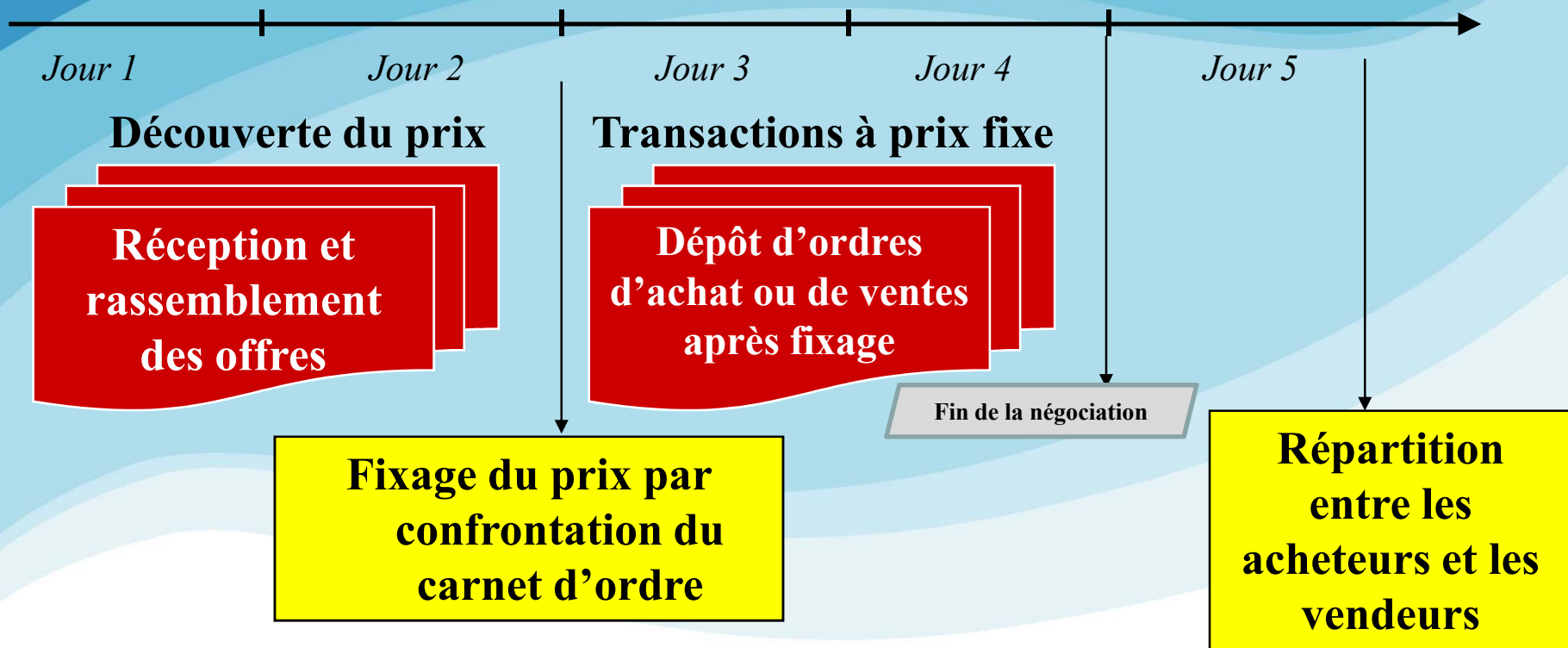
- Banques
- Fonds d'investissement
- Stés de capital risque
- Stés de Business angels
- Business angels
- etc...

Nous proposons aux PME «non-cotées» une gestion plus dynamique de leur capital, adaptée aux besoins de leurs actionnaires actuels et potentiels

Nous proposons aux investisseurs financiers un accès à un univers de sociétés non cotées sélectionnées, aptes à dynamiser la performance de leur portefeuille

Comment j'ai financé ma boîte ?

la place de marché



Au-delà de la période de négociation mensuelle, transactions de gré à gré.



Comment j'ai financé ma boîte ?

Les points forts Alternativa

LIQUIDITE

- Fonctionnement adapté au rythme des PME pour faciliter l'échange de titres (Cotation mensuelle)
- Négociation et transaction sur une semaine avec un système de découverte de prix par enchère ou par dire d'expert
- Mouvements effectués dans le respect d'un éventuel pacte d'actionnaires, droit de préemption

SIMPLICITE

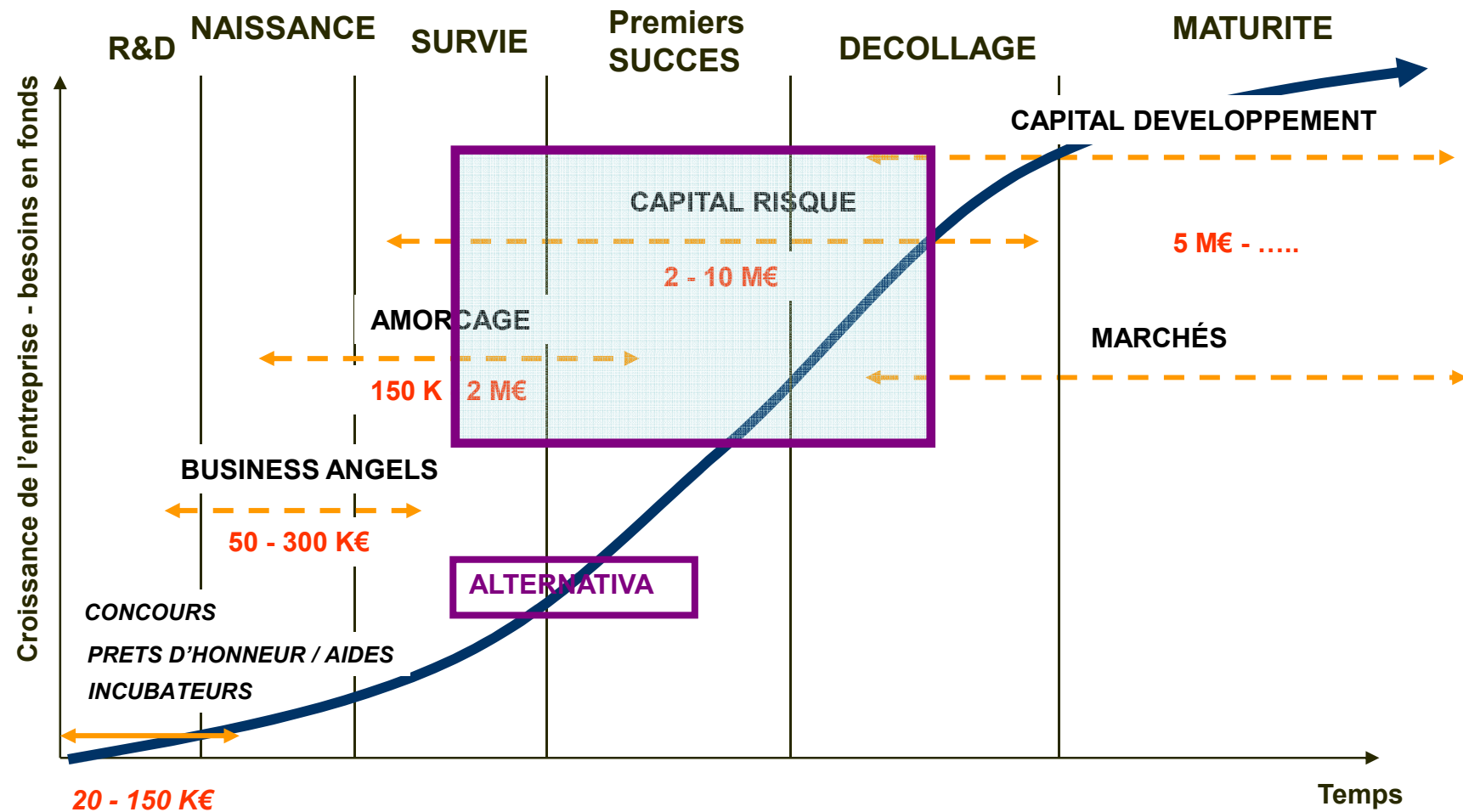
- Marché organisé non réglementé, fonctionnant en dehors des contraintes de l'appel public à l'épargne
- Accès direct des entreprises et des investisseurs

FAIBLE COUT

- Les sociétés émettrices paient un montant faible et forfaitaire pour le service apporté
- Les investisseurs participants ne payent qu'à l'utilisation du service sous forme de courtage



La « chaîne » du financement, au cours des étapes de la vie de l'entreprise innovante





Comment j'ai financé ma boîte ?

LES FONDS D'INVESTISSEMENT

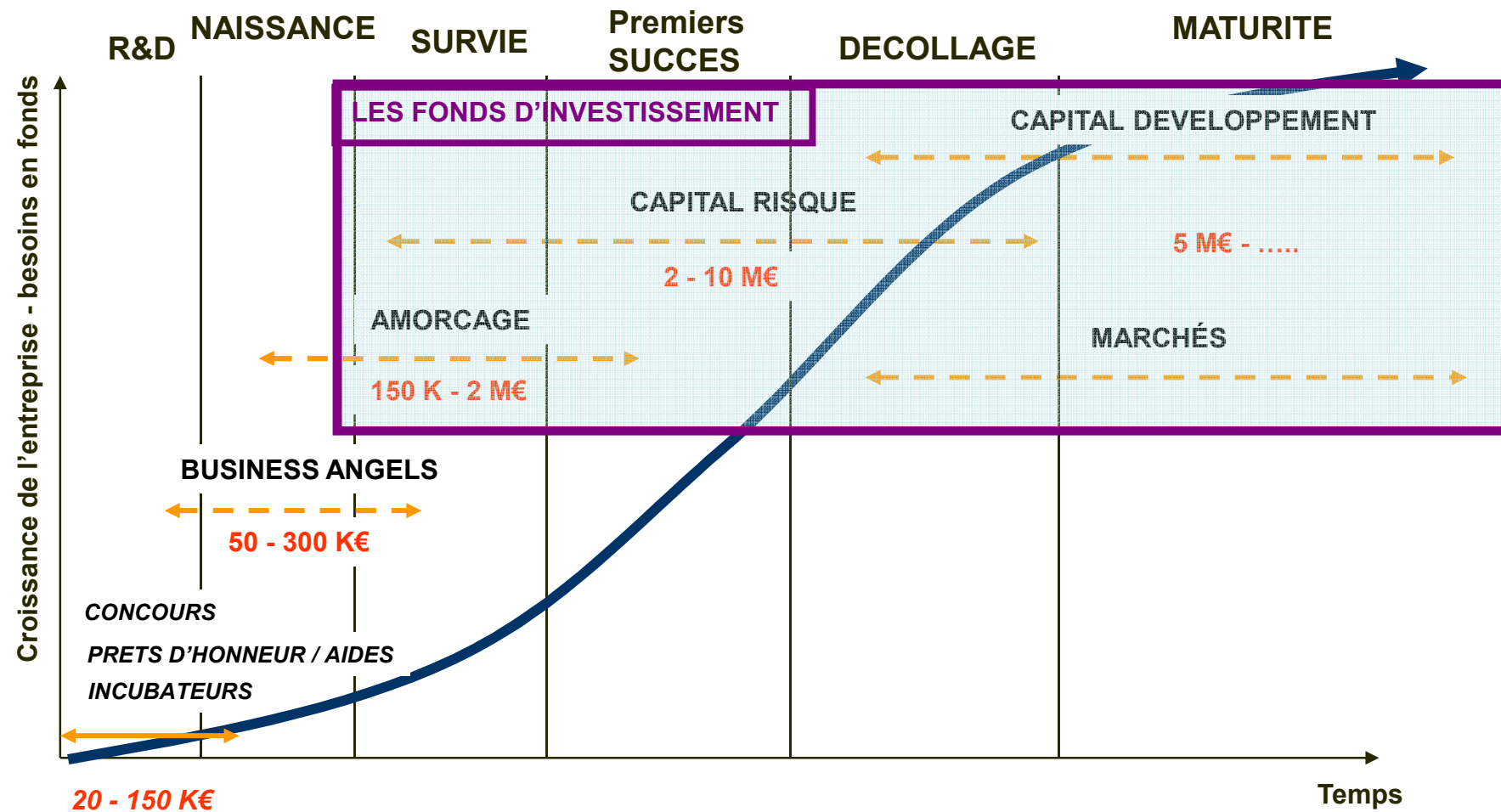
Par Thomas GALLORO

Président du directoire

IDF Capital



La « chaîne » du financement, au cours des étapes de la vie de l'entreprise innovante







Comment j'ai financé ma boîte ?

Critères d'intervention IDF Capital

- Entreprise implantée en Ile de France
- Principalement industrie ou service à l'industrie
- Création, développement et reprise d'entreprise
- Intervention de 100 K€ à 900 K€
- Exclusivement minoritaire





DEJEUNER

RETOUR A 14H00



L'ESSENTIEL DU FINANCEMENT

Entrepreneurs: tout ce que vous devez savoir !

ASPECTS JURIDIQUES: BONNES PRATIQUES ET PIEGES A EVITER

Présentés par :

Guy Roulin

Avocat Associé ,

Département Capital-Investissement

01 47 38 89 09

guy.roulin@fidal.fr

ASPECTS JURIDIQUES:
BONNES PRATIQUES ET PIEGES A EVITER

Introduction

Un processus à organiser:

Enjeux clés:

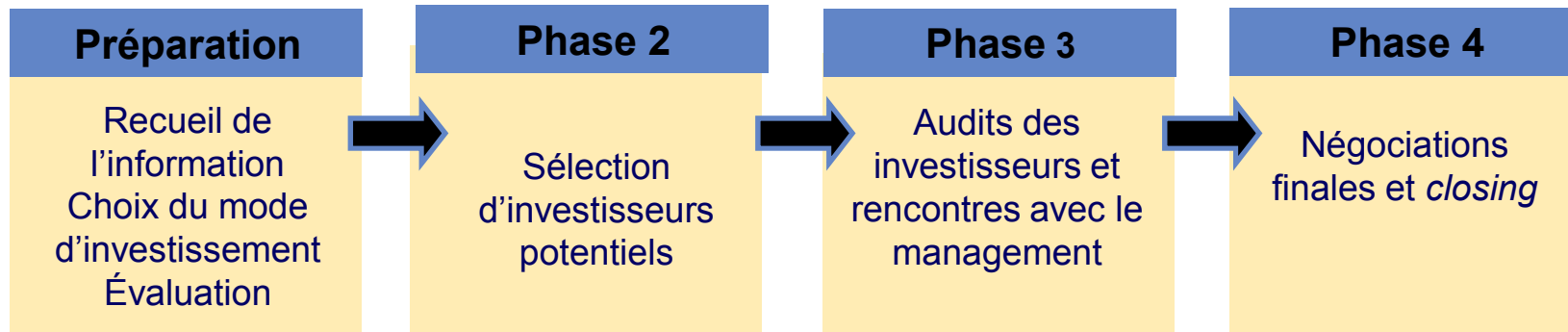
- « vendre » un projet d'entreprise
- maîtriser la valeur de l'entreprise
- identifier les acteurs possibles
- élaborer la documentation juridique

ASPECTS JURIDIQUES: BONNES PRATIQUES ET PIEGES A EVITER

Un processus à organiser

6 phases clés

- Conserver la maîtrise et maximiser le prix par une gestion dynamique du processus
- Coordonner un processus qui peut être long et dont la conclusion est aléatoire
- Assurer le suivi et la sortie de l'investissement

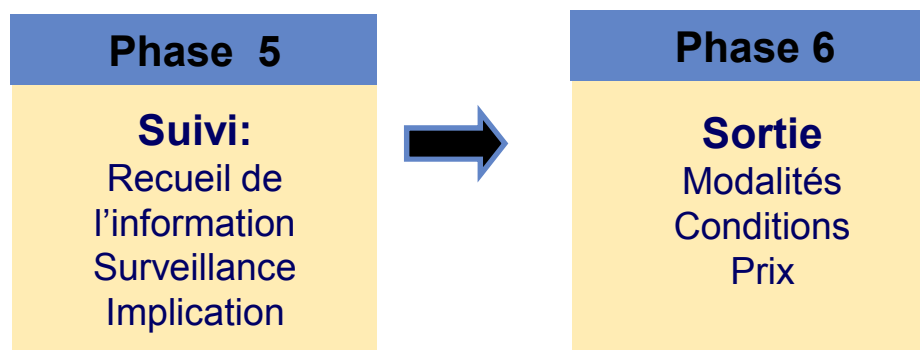


ASPECTS JURIDIQUES: BONNES PRATIQUES ET PIEGES A EVITER

Un processus à organiser

6 phases clés

- Conserver la maîtrise et maximiser le prix par une gestion dynamique du processus
- Coordonner un processus qui peut être long et dont la conclusion est aléatoire
- Assurer le suivi et la sortie de l'investissement



ASPECTS JURIDIQUES:
BONNES PRATIQUES ET PIEGES A EVITER

Introduction

- Les différents acteurs :
 - a. Fondateurs**
 - b. B.A. et Financiers**
 - c. Salariés**

ASPECTS JURIDIQUES:
BONNES PRATIQUES ET PIEGES A EVITER

Introduction

Objectifs différents :

a. Fondateurs :

- Se procurer des capitaux
- Hommes qualifiés et motivés
- Conserver le contrôle de l'entreprise
- Management, conserver les hommes clés
- Valorisation de l'entreprise

ASPECTS JURIDIQUES:
BONNES PRATIQUES ET PIEGES A EVITER

Introduction

b. **B.A. et Financiers**

- Rentabiliser leurs investissements
- Perspectives de gains à hauteur des risques encourus
- Être associé à un projet valorisant
- Contrôler la répartition de l'actionnariat
- Éviter de rester « collé »
- Limiter la durée de leurs participations
- Garanties pour la sortie

Nouveaux interlocuteurs

- Assujetti ISF en direct, Business Angel
- Holding (SIBA)
- Fonds FIP / FCPR / FCPI

Nouveaux effets / risques

- **Sur-valorisation et saupoudrage**
- **Appel public à l'épargne / Démarchage**
- **Éligibilité ISF**
- **Structuration insuffisante du deal**

ASPECTS JURIDIQUES:
BONNES PRATIQUES ET PIEGES A EVITER

Nouveaux interlocuteurs

- Assujetti ISF en direct- Business Angel:
 - Personne physique investissant pour elle-même son propre argent,
 - Feeling et affect importants
 - Peu de formalisation, sauf contraintes ISF
 - Sommes à investir restreintes
- Holding (SIBA)
- Fonds FIP / FCP

ASPECTS JURIDIQUES:
BONNES PRATIQUES ET PIEGES A EVITER

Nouveaux interlocuteurs

- Holding (SIBA)
 - Regroupe plusieurs BA ou particuliers
 - Investit pour la structure
 - Formalisme existant mais léger, contraintes ISF
 - Obligation de sortie avant le terme de la structure
 - Sommes à investir variables mais pouvant être significatives
- Fonds FIP / FCP

ASPECTS JURIDIQUES:
BONNES PRATIQUES ET PIEGES A EVITER

Nouveaux interlocuteurs

- Assujetti ISF en direct- Business Angel
- Holding (SIBA)
- Fonds FIP / FCPR / FCPI
 - Professionnels du capital investissement
 - Investissent pour compte de tiers
 - Formalisme important (contraintes réglementaires...)
 - Montants conséquents
 - Obligation de sortie à terme contraignante

Nouveaux risques

■ **Sur-valorisation et saupoudrage:**

- L'argent « ISF » paraît gratuit à l'entrée, il ne l'est ni pendant ni à la sortie de l'investissement

■ **Structuration insuffisante du deal:**

- Mauvaise gestion des investisseurs, discussions futures rendues difficiles

■ **Appel public à l'épargne ou Démarchage::**

- Offre d'investissement à plus de 100 souscripteurs, via des intermédiaires financiers, appel au public...
- Offre d'investissement proposée officiellement, annonces,...:L'entreprise est demandeuse, pas l'investisseur

■ **Eligibilité au régime ISF:**

- Attestation remise par l'entreprise, ses dirigeants sont responsables

ASPECTS JURIDIQUES: BONNES PRATIQUES ET PIEGES A EVITER

La documentation juridique:

un but:

organiser et fixer la « règle du jeu » pour :

- L'entrée
- Le suivi
- La sortie

ASPECTS JURIDIQUES: BONNES PRATIQUES ET PIEGES A EVITER

La documentation juridique:

L'entrée:

- Mandat d'intérêt commun entre Investisseurs
- Lettre d'intention
- Convention d'investissement/contrat d'investissement
- Garantie d'actif et de passif (GAP)
- Contrat d'émission d'actions de préférence, de valeurs mobilières donnant accès au capital

ASPECTS JURIDIQUES:
BONNES PRATIQUES ET PIEGES A EVITER

Introduction

La documentation juridique (suite):

Le suivi

- Pacte d'actionnaires

La sortie

- Management package
- Contrat d'émission d'actions de préférence, de valeurs mobilières donnant accès au capital

ASPECTS JURIDIQUES: BONNES PRATIQUES ET PIEGES A EVITER

Elaborer la documentation juridique

▪ Les éléments :

Mandat d'intérêt commun

décrit les termes et modalités d'organisation des investisseurs individuels susceptibles d'investir avec notamment le mode de représentation et de décision.

Lettre d'intention

décrit les termes et modalités d'investissement des Investisseurs avec notamment la valorisation, les conditions suspensives etc...

ASPECTS JURIDIQUES: BONNES PRATIQUES ET PIEGES A EVITER

Elaborer la documentation juridique

▪ Les éléments :

Protocole d'investissement

décrit les termes et modalités de réalisation avec notamment le mode de règlement du prix et d'ajustement de prix.

Garantie de bilan

protège l'investisseur d'une augmentation de valeur d'un poste du passif ou bien une diminution de valeur d'un poste de l'actif survenant après la cession mais dont la cause est antérieure à la transaction.

Les clauses de garantie sont parties intégrantes du prix de l'investissement. Elles peuvent venir le minorer de façon substantielle ou bien contraindre les fondateurs à être dilués

ASPECTS JURIDIQUES: BONNES PRATIQUES ET PIEGES A EVITER

Elaborer la documentation juridique

**Pacte
d'actionnaires**

Les enjeux :

Maîtriser son investissement

Assurer une liquidité et un retour sur investissement

Les objectifs :

■ **Organiser la gouvernance**

reporting, sièges et mandats sociaux...

■ **Organiser la géographie du capital**

agrément, préemption, anti dilution...

■ **Organiser la sortie**

liquidité, sortie conjointe, sortie forcée...

Le mandat d'intérêt commun

La problématique

- début d'opération : projet à l'étude
 - volonté d'organiser les rapports entre plusieurs Business Angels (BA) intéressés
 - chaque BA désire conserver sa liberté individuelle de décision
- ➔ Concilier des intérêts contraires = donner pouvoir d'agir à un BA tout en conservant la liberté de décision des autres BA.

Le mandat d'intérêt commun

Proposition = voie contractuelle

- objet = les BA intéressés donnent mandat à l'un d'eux d'étudier le projet et de négocier en leur nom et pour leur compte.
- cadre à adapter en fonction de chaque situation.
- c'est un contrat = un acte créateur d'obligations pour les parties et donc de responsabilités.

La lettre d'intention (La « LOI »)

- Intervient après l'étude du projet et l'émission des Avis Favorables.
- Formalise les grandes lignes de l'intervention des Investisseurs favorables.
 - définition de l'opération/grandes lignes
 - confidentialité/exclusivité
 - clauses classiques
 - caractère non engageant

L'accord de confidentialité

- Document que la cible fera signer à tout investisseur avec qui elle entame des pourparlers et à qui elle va devoir livrer des informations stratégiques dont la diffusion peut-être préjudiciable.

L'accord d'exclusivité

- Document que l'investisseur fera signer à la cible ou au fondateur, pour garantir sa place au sein du financement

ASPECTS JURIDIQUES: BONNES PRATIQUES ET PIEGES A EVITER

Elaborer la documentation juridique

La lettre d'intention (*letter of intent non binding*)

- La « LOI » recouvre en fait des situations différentes :
 - **simple déclaration d'intérêt ou véritable accord de principe.**
 - **Si elle est une offre engageante, on parle de protocole d'investissement (*memorandum of understanding*).**
- Rédigée par l'investisseur et adressée pour contre signature à la cible:
 - **c'est le premier document dans lequel l'investisseur déclare son intérêt d'investissement.**
 - **Adressée à la fin des discussions, traduit la vision de l'investisseur de l'opération envisagée.**

ASPECTS JURIDIQUES: BONNES PRATIQUES ET PIEGES A EVITER

Elaborer la documentation juridique

La lettre d'intention :

Elle est le plus souvent non engageante (*non binding*) et contient :

- une description de l'opération envisagée = valorisation, pourcentage de capital à acquérir, modalités d'investissement.
- des conditions suspensives :
 - due diligences nécessaires
 - la finalisation de la documentation juridique (contrat d'investissement, contrat de garantie, pacte d'actionnaire, texte de réduction de l'AGE, ...).

ASPECTS JURIDIQUES: BONNES PRATIQUES ET PIEGES A EVITER

Elaborer la documentation juridique

Le contrat d'investissement :

Reprend l'intention des parties et leur volonté

- Concrétise et reflète l'accord entre les Parties
- Régit les relations entre Investisseur et Fondateur
- Définit les conditions de l'opération
- Décrit les modalités pratiques de l'opération
- Organise le règlement des différends

La garantie de passif

- Définition: Contrat entre les Fondateurs et l'Investisseur qui garantit à ce dernier les éléments ayant servi de base pour la négociation: si des passifs nouveaux et non révélés apparaissent, les Fondateurs devront indemniser l'Investisseur à hauteur de ce passif non révélé.
- Outil classique de la pratique des fusions-acquisitions, souvent demandée par les investisseurs.
- La garantie est également un des moyens pour l'investisseur de corriger la valorisation de la cible.
- Souvent relation de l'investisseur (cession de titres, BSA, Actions de Préférence...)

La garantie de passif

- Contenu:
 - **Assiette: que couvre la GAP ? (déclarations, exonérations...)**
 - **Franchise / Seuil : A partir de quel montant, la GAP est-elle déclenchée?**
 - **Plafond : impératif (au moins le montant de l'investissement)**
 - **Paiement : procédure de mise en œuvre à définir, montant à payer, garantie de la garantie**
 - **Durée: à fixer, courte (18 mois / 2 ans, fiscal et social: 3 ans + exercice en cours)**
 - **Annexes de la GAP: exonératoires de garantie**

ASPECTS JURIDIQUES: BONNES PRATIQUES ET PIEGES A EVITER

Elaborer la documentation juridique

Les aménagements statutaires

- Principaux avantages statutaires :
 - **Privilèges politiques :**
 - privilège d'information
 - privilège de contrôle
 - privilège d'autorisation

 - **Contrôle sur la géographie du capital**
 - clause d'agrément
 - clause de préemption

ASPECTS JURIDIQUES: BONNES PRATIQUES ET PIEGES A EVITER

Elaborer la documentation juridique

Les aménagements statutaires

- Principaux avantages statutaires :
 - **Privilèges financiers:**
 - dividende prioritaire, cumulatif ou non
 - dividende préciputaire, cumulatif ou non
 - remboursement prioritaire du nominal en cas de dissolution de la société émettrice
 - droit sur le boni de liquidation
 - droit à amortissement
 - mais aussi exonération partielle des pertes
 - clause anti-dilutive
 - clause *ratchet* etc.

Le pacte d'actionnaires:

- **Avantages:**
 - **Le pacte est confidentiel alors que les statuts sont publics**
 - **Les statuts lient la totalité des actionnaires le pacte ne lie que les signataires**
 - **Le pacte présente l'intérêt de la souplesse (liberté contractuelle)**
- **Inconvénients:**
 - **Le Pacte est inopposable à la société (sauf si elle est signataire) et aux tiers**
 - **Les statuts priment sur le pacte**
 - **Le pacte doit respecter les règles impératives du droit des sociétés et l'ordre public**
 - **Le pacte n'est pas susceptible d'exécution forcée (article 1142 du Code civil)**

Le pacte d'actionnaires:

Pacte et statuts:

- la liberté contractuelle se retrouve au sein de la « SAS », régie que par quelques dispositions impératives du droit des sociétés.
- Choix à faire sur certaines clauses: les faire figurer dans les statuts leur permettront notamment:
 - **d'une part d'être opposable à la société,**
 - **d'autre part d'avoir plus de force pour leur application.**
- En, présence d'une SAS: les statuts peuvent remplacer partiellement ou totalement le pacte.

Le pacte d'actionnaires, contenu :

Clauses relatives à la gouvernance:

- **Organisation de la Direction**
- **Reporting:**

Clauses relatives à la géographie du capital:

- **clause de préemption**
- **Clause d'inaliénabilité**
- **Clause de respiration**

Clauses de sortie:

- **Clause de liquidité**
- **Clause de sortie conjointe (« Tag along »)**
- **Clause d'entraînement ou de sortie forcée (« drag along »)**
- **Cession globale forcée à terme (*buy or sell*)**
- **Clause de retrait**

Le pacte d'actionnaires, contenu :

Clauses relatives aux aspects financiers:

- Clauses relatives à la distribution de dividendes:
- Clauses conférant un droit de priorité aux Investisseurs en cas de transfert, fusion ou liquidation conventionnelle
- Le partage de plus-value
- Le droit de suite
- Clause de ratchet
- Intéressement des Fondateurs

Le pacte d'actionnaires, contenu :

L'économie générale du pacte:

- La non-concurrence
- La durée du pacte
- Avenants
- Conflits

LES PROCESSUS JURIDIQUES DES OPERATIONS D'INVESTISSEMENT:
Elaborer la documentation juridique

CONCLUSION:

De l'utilité et
de la bonne utilisation
des outils juridiques et financiers
par les Entrepreneurs



Guy Roulin

Avocat Associé ,

Département Capital-Investissement 01 47 38 89 09

guy.roulin@fidal.fr

vous remercient

**nous restons à votre disposition
pour répondre à toute question**



ET APRES... QUELLE RELATION ENTREPRENEUR / INVESTISSEURS ?

Témoignages de 3 « couples » entrepreneur / investisseur :

- Pascale Bernanose, Fondatrice de SANTELOG
- Pierre Emmanuel Aubert, Business Angel, et Président de ANGELS SANTE

- Bruno Rakoto, Fondateur de EVERSAT
- Guy Roulier, Business Angel, membre du réseau TRIANON ANGELS

- Daniel Pilaud, Fondateur de POLYSPACE TECHNOLOGIES
- Eric Harlé, Managing partner I-SOURCE GESTION





FIN DE LA JOURNEE

MERCI DE VOTRE PARTICIPATION

Pour tout renseignement complémentaire :

contact@franceangels.org

