



Seconde édition !





Porteurs de **projets**,
entrepreneurs...

les facteurs clés de
succès d'une levée de fonds
auprès des business angels



Patrick SIRI, *Président de Provence Business Angels*

Thierry BOREL, *Associé KPMG, Directeur régional Sud-Est*

Loïc DUFFAULT, *Manager KPMG, Responsable évaluation PACA*

Pascale PERINI, *Directeur du département droit des sociétés du cabinet Fidal*

Emmanuel BARTHELEMY, *Président Directeur Général de la SMC*

Françis PAPAZIAN, *Directeur de la communication de la SMC*

Avec les témoignages de :

Christian REY, *Directeur de Marseille Innovation*

Elisabeth Bertelli, *Directeur Executif,*

Responsable du pôle capital risque régional Viveris Management



Préambule

Un réseau de Business Angels a pour vocation d'étudier des **projets à fort potentiel de croissance** tous secteurs confondus principalement ceux en **phase d'amorçage** ou de développement.

Les Business Angels sont des **chefs d'entreprises ou managers** en activité ou non. Ils investissent sur leur **fond propre** par le biais **d'une prise de participation minoritaire** dans le capital de l'entreprise.

En plus de l'investissement, ils accompagnent les projets choisis grâce à leur **expérience, compétence, réseau...**

Le réseau Provence Business Angels est une plateforme permettant de **faciliter la rencontre entre investisseurs/entrepreneurs et porteurs de projet.**



Partie 1. Levée de fonds, les préliminaires incontournables



Processus d'investissement des Business Angels

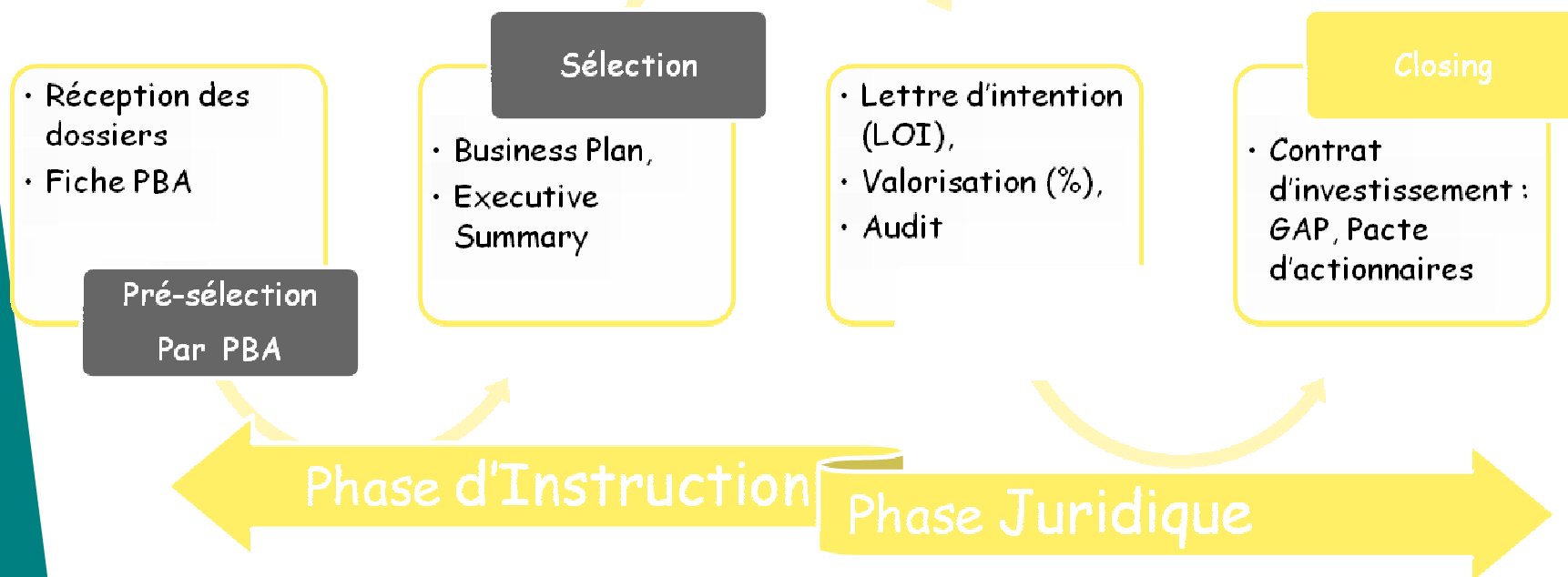
Le processus d'investissement est **commun à tout réseau de Business Angels**,

Il suit un **cheminement bien précis**,

de la réception du dossier jusqu'à la sortie des Business Angels du capital de l'entreprise

Processus d'investissement des business angels

Les différentes étapes





Executive Summary et Business Plan :

Points clés pour optimiser la présentation de votre dossier face aux investisseurs

Le Business Plan, un moyen de présentation, un outil de vente !

Le Business Plan

« Clé de voûte » du projet, c'est un outil indispensable pour anticiper, formaliser, et animer un projet de création ou de développement. Un document qui doit fédérer, permettre l'adhésion du lecteur au projet.

Objectif : Satisfaire aux attentes de l'investisseur

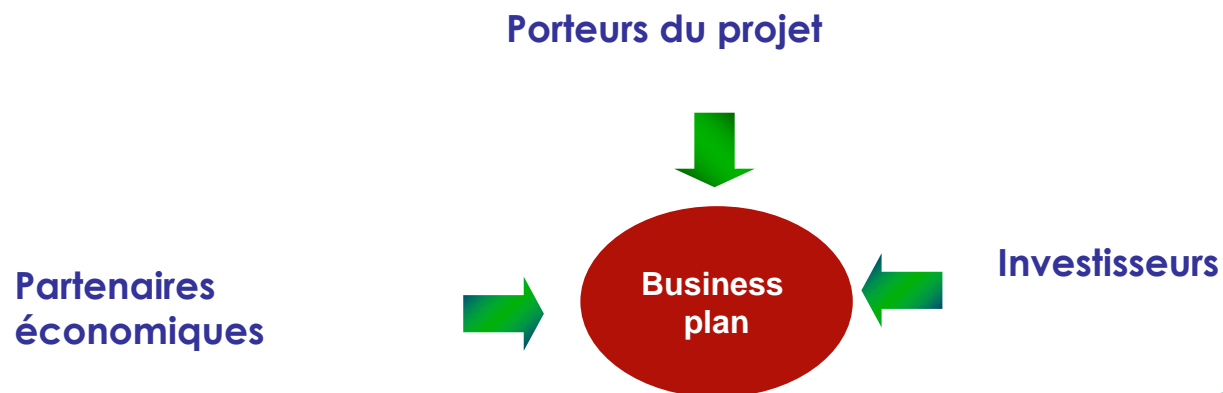
- Lui présenter de sérieuses opportunités de gain financier
- Quelle plus-value et à quelle échéance ?
- Lui démontrer que la prise de risque est « modérée »
- Parce que l'équipe de porteurs du projet est brillante
- Parce que le projet dispose d'un réel avantage concurrentiel



Executive Summary et Business Plan :

Points clés pour optimiser la présentation de votre dossier face aux investisseurs

- Comprendre le projet
- Valider l'adéquation des moyens mis en œuvre avec l'activité
- Apprécier les risques
- Évaluer l'intérêt d'une participation financière





Executive Summary et Business Plan :

Points clés pour optimiser la présentation de votre dossier face aux investisseurs

Quoi et Avec qui ?	Le projet	Le concept, la techno., le besoin de marché (insatisfait)
	L'équipe	Les fondateurs
	L'ambition	Vision, valeurs, ambition
A qui ?	Le marché	Caractéristiques du marché : demande, offre, évolutions
	L'offre	Les segments visés
Comment ?	R&D	Les développements technologiques nécessaires
	Commercial	La commercialisation des produits / services
	Production	Les conditions de prod. : achats, sous-traitance, fabrication
Mise en œuvre	Ressources	RH, équipements, matériels, ressources externes
	Systèmes	Organisation, information, pilotage
Finances	Prévisionnel	Financements, besoins, rentabilité
Quand ?	Planning	Les grandes étapes du projet (Road map)



Executive Summary et Business Plan :

Points clés pour optimiser la présentation de votre dossier face aux investisseurs

L'Executive Summary, un condensé de séduction

Une synthèse différenciante présentée au lecteur en 2 à 3 pages seulement

- **Contenu :**

- Le principe du projet, le concept
- Les opportunités offertes par le marché, la visibilité
- La stratégie de développement, le planning de mise en œuvre
- Le besoin de financement

- **Les points clés :**

- Insister sur l'apport différenciant du projet, ses avantages concurrentiels
- L'équipe : l'aspect humain est déterminant pour l'investisseur
- Définir clairement le financement sollicité
- 00

Conditions d'entrée des investisseurs :

s'entourer pour la rédaction
de la lettre d'intention et du pacte d'actionnaires

Le déroulement du process





Conditions d'entrée des investisseurs :

s'entourer pour la rédaction
de la lettre d'intention et du pacte d'actionnaires

Etape de la négociation : la lettre d'intention

- Institue une obligation de moyens : celle de négocier et non pas une obligation de contracter.
- Est une offre, la manifestation de volonté qui comprend les éléments essentiels du contrat.
- Exprime la volonté de son auteur d'être lié en cas d'acceptation.
- A défaut de l'une de ces conditions, il y a seulement invitation à entrer en négociation.



Conditions d'entrée des investisseurs :

s'entourer pour la rédaction
de la lettre d'intention et du pacte d'actionnaires

Contenu – clauses types

- Descriptif de l'opération,
- Prix (déterminé ou déterminable) et modalités de paiement,
- Exclusivité et confidentialité,
- Processus de négociation,
- Grandes lignes de la documentation juridique,
- Mise en place de l'audit,
- Durée et conséquences de la rupture des négociations



Conditions d'entrée des investisseurs :

s'entourer pour la rédaction
de la lettre d'intention et du pacte d'actionnaires

Etapas de réalisation : le pacte d'actionnaires

- Détermine les conditions financières et modalités de sortie au terme convenu de l'investisseur
- Sécurise les situations personnelles susceptibles d'intervenir (décès, invalidité, ...) au niveau des dirigeants de la cible
- Sécurise les devoirs des dirigeants (ou homme clé) de la cible via les Clause d'exclusivité (de travail ou/et de droits de P.I.), de non concurrence, ...
- Organise le process de retrait, soit des dirigeants, soit de l'investisseur avant le terme (préemption, sortie conjointe, entrée en Bourse, maintien de participation, ...)
- Organise les modalités d'arrivée future de nouveaux investisseurs



Questions



Partie 2. Et après ?

L'accompagnement, le suivi
et la séparation



Le suivi post-investissement : implication des business angels auprès des entrepreneurs

Étape incontournable pour le BA qui ne veut pas être réduit
à un apporteur de fonds mais être un coach,
un soutien pour l'entrepreneur

Quelle valeur
ajoutée pour
l'entrepreneur ?

- Le Business Angel apporte **savoir faire, compétence, réseau et disponibilité** et ce de manière **bénévole**.

Le suivi post-investissement : implication des business angels auprès des entrepreneurs

Quel statut pour le
business angel ?

- **Actionnaire de référence**, des relations privilégiées avec l'entrepreneur

Quel besoin pour le
business angels ?

- **Mandat social** au conseil d'administration, implication active dans
- **Retour d'une information régulière** sur la santé de l'entreprise
- **Mise en place d'outils de reporting** facilitant le suivi

Quel apport pour
l'entrepreneur au-
delà du suivi ?

- **Effet de levier** auprès des autres financiers : banque, fond...**crédibilise le projet** auprès de ces acteurs

Le suivi post-investissement : implication des business angels auprès des entrepreneurs

les
problématique
s de sortie
pour le
Business

- Réaliser un investissement avec une **durée de vie limitée : 3 à 7 ans**
- **Céder les parts du capital** dès que l'entreprise se sera développé de manière significative
- **Modes de sorties** : introduction au marché réglementé, la cession de gré à gré, l'entrée au capital d'un nouvel actionnaire, le recours à un LBO, la procédure collective



Outils de reporting :

choix des indicateurs pertinents attendus par les investisseurs

Reporting : l'information de l'investisseur

L'investisseur étant devenu actionnaire, il attend un certain nombre d'informations pour suivre l'évolution de son investissement :

DES INDICATEURS NON FINANCIERS

- Le respect du planning de mise en œuvre prévu au business plan
- Les parts de marchés conquises
- L'évolution des éventuelles propriétés intellectuelles (brevets, ...)
- Le carnet de commandes



Outils de reporting :

choix des indicateurs pertinents attendus par les investisseurs

Reporting : l'information de l'investisseur

DES INDICATEURS FINANCIERS

- Le chiffres d'affaires effectivement généré
- Le niveau de marge obtenu
- Les besoins de financements futurs (éventuelle levée de fonds à prévoir)
- L'évolution de la valorisation globale de l'entreprise

Bien évidemment le besoin en matière de reporting évolue au fur à mesure de l'évolution du projet



Outils de reporting :

choix des indicateurs pertinents attendus par les investisseurs

Un indicateur clé : le Free Cash Flow

Définissent la capacité de l'entreprise à rémunérer et rembourser ses financements

Le Free Cash Flow permet :

Pour les prêts

- De supporter les charges d'intérêts
- De rembourser le capital

Pour les apports en fonds propres

- De rémunérer l'actionnaire (dividendes, éventuellement mais souvent plus-value)
- De financer la sortie en cas de rachat d'actions par la société

Représentent la valeur de l'entreprise

La somme des free cash flow futurs caractérisent la valorisation de l'entreprise



Outils de reporting :

choix des indicateurs pertinents attendus par les investisseurs

Un indicateur clé : le Free Cash Flow

Chacune des composantes du FCF est un élément d'information pour l'investisseur :

EBITDA : *Earnings Before Interests Taxes Dépréciations and Amortization*

- le résultat opérationnel de l'entreprise, sans les éléments exceptionnels ou financiers et sans les charges non décaissées : véritable témoin de la performance de l'activité.

- **IS / EBIT** : la part de l'impôt société due au résultat opérationnel

- **CAPEX** : *Capital Expenditure*

les investissements décaissés pour renouveler ou accroître l'outil de production

- Δ° **Working Capital** : le poids de la croissance : la variation du besoin en fonds de roulement.

Ce coût du cycle d'exploitation peut être financé par les banques

= FREE CASH FLOW



La Banque :

son rôle dans la phase d'accompagnement

Les différentes phases de la création

- le projet
- le démarrage
- la croissance



La Banque :

son rôle dans la phase d'accompagnement

La phase de projet

- Transformer une bonne idée en bon projet
- Connaître et maîtriser l'environnement (marché, prix,....)
- La recherche de fonds propres doit être orientée auprès des intervenants spécialisés (capitaux risqueurs , Oseo, réseau d'accompagnement,..)



La Banque :

son rôle dans la phase d'accompagnement

La phase de démarrage

- C'est avant tout le rôle de l'actionnaire
- Les capitaux propres sont disponibles
- L'action des Business Angels prend tout son sens
- L'intervention des Business Angels permet de consolider les fonds propres et d'apporter de la visibilité au projet



La Banque :

son rôle dans la phase d'accompagnement

La phase de croissance

- Le banquier peut intervenir :
 - lorsque le projet offre de la visibilité
 - lorsque la MBA se constitue.
- L'intervention du banquier :
 - est basée sur un multiple de la capacité d'autofinancement
 - permet d'apporter de la fluidité dans le développement de l'entreprise par le financement du cycle d'exploitation



La Banque :

son rôle dans la phase d'accompagnement

En conclusion

Le rôle des Business Angels est nécessaire, complémentaire pour amener le banquier à intervenir dans la phase de croissance de l'entreprise



La séparation :

les différentes modes de sorties possibles pour les business angels

La sortie programmée

- L'introduction « en bourse » ;
- La cession :
 - via un nouvel investisseur,
 - via l'actionnaire majoritaire (L.B.O.)



La séparation :

les différentes modes de sorties possibles pour les business angels

La sortie subie

- Ouverture procédure collective de la société Cible,
- Cession désavantageuse en cas de difficultés dans l'exploitation de la cible,
- Décision de ne pas sortir à l'échéance compte tenu « perte » enregistrée ;



La séparation :

les différentes modes de sorties possibles pour les business angels

La sortie à renégocier

- En cas de difficultés dans l'exploitation de la cible,
- De non réalisation du business plan,
- .../...



Questions



Perception du développement d'un réseau de Business Angels dans l'économie régionale

Emmanuel Barthélémy, Président Directeur Général de la SMC



Merci à tous nos partenaires !

