

Financer son projet en ouvrant son capital ?

Café Capital, 16 octobre 2009



Notre objet : Aider les investisseurs à financer des entrepreneurs

Notre devise : 'Personne n'est parfait mais une équipe peut l'être' (Dr Belbin)

Notre mission : Rendre cet investissement qui allie sens et performance
Plus facile, plus accessible et plus performant

**Notre objectif : optimiser vos chances de réussite
sur chacun de vos investissements !**



- **Pierre Frécon**

Associé

- Ing. Mines de Paris, MBA INSEAD
- Ingénierie financière, Stratégie



- **Sébastien Bonte**

Associé

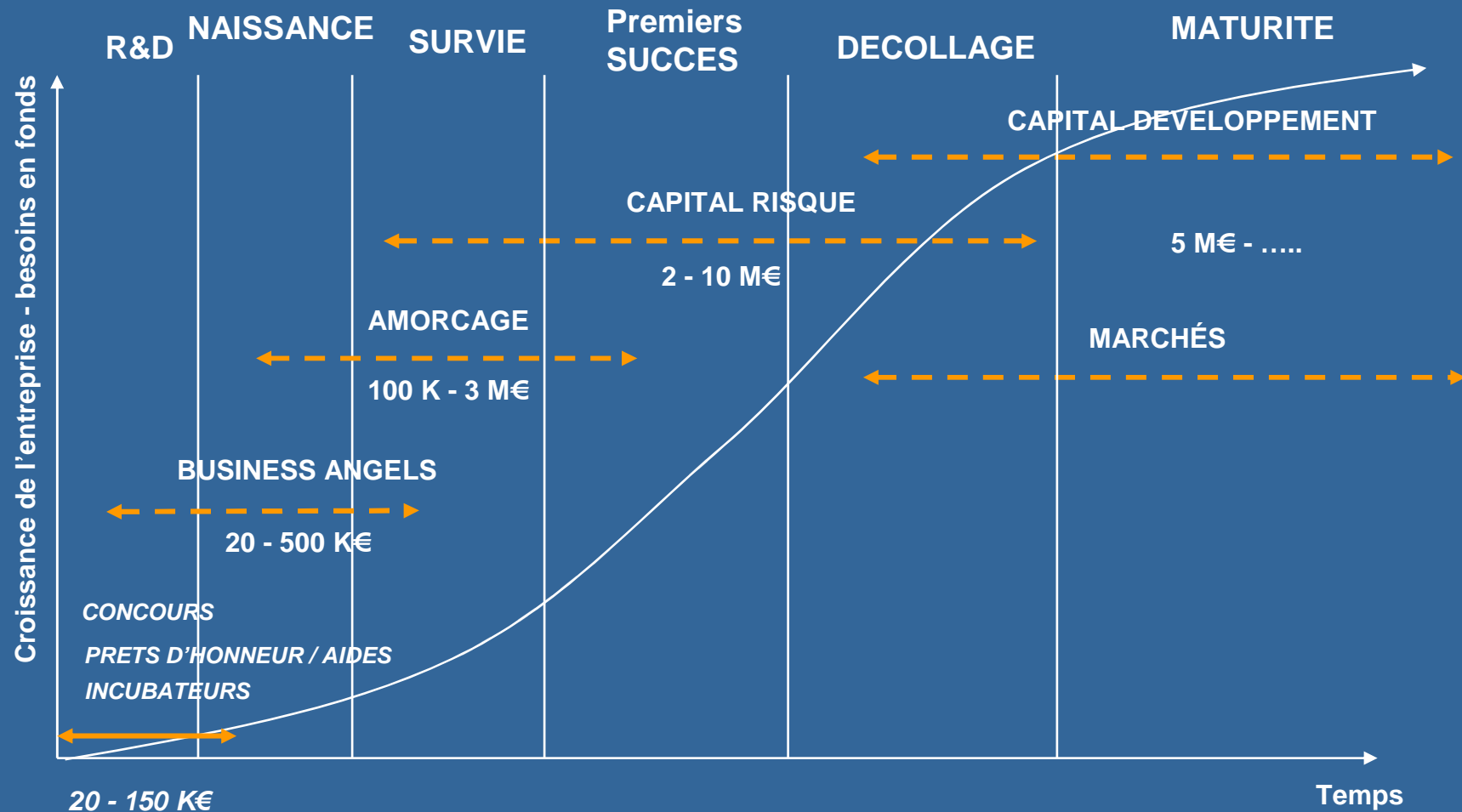
- ESC Dijon, IMD, INSEAD, EM Lyon
- Vente & Management commercial

Nos valeurs : Audace, Respect, Performance

Financement en fonds propres

Besoins / Investisseurs	5 à 50k€	50 à 500k€	Plus de 500k€
Love Money	OK	Manque €, compétences, expérience	NON
Business Angels	A développer	SIBA	NON
Venture Capitalists	NON	Trop risqué Trop coûteux	OK

Place des BA dans la chaîne du financement



Source : France Angels
www.angelor.fr

Qui est-il ?

- Il investit au capital des entreprises
- Il veut revendre ses participations à terme
- Il souhaite le plus souvent être minoritaire
- Il accompagne le projet grâce à
 - Une expérience
 - Des compétences
 - Un réseau

Ce que cela veut dire...

- Il accepte les risques et espère des gains ; son investissement moyen est de 10k€
- Il faudra lui proposer une solution de vente à 5 – 6 ans
- Il ne veut pas être le patron et choisit un entrepreneur qui en a l'étoffe ; il a besoin d'être rassuré
- Il ne faut pas s'arrêter à l'argent et le choisir pour
 - Ses valeurs
 - Son apport non monétaire

- Valorisation de l'apport
 - Comptes courants d'associés
 - Primes d'émission
 - Jetons de présence (administrateur)
- Contractuellement, comment cela se passe-t-il ?
 - Augmentation de capital
 - Modifications de statuts
 - Pactes d'actionnaires
 - Privé, non exécutoire
 - Clauses : préemption, rendez-vous, cession conjointe, promesse de cession, etc.

Trouver	<ul style="list-style-type: none">- Pitch et Executive Summary- Business plan- Valorisation
Investir	<ul style="list-style-type: none">- Négociation- Pacte d'actionnaires
Suivre	<ul style="list-style-type: none">- Gouvernance- Communication
Revendre	<ul style="list-style-type: none">- Racheter ses parts- Faire entrer un autre investisseur (VC)- Revendre l'entreprise (Industriel)

Entrepreneurs : pour ouvrir votre capital

1. Déposez GRATUITEMENT votre projet	Cabinet de recrutement pour les investisseurs, nous vous répondons très rapidement sur l'intérêt de nos clients investisseurs pour votre projet.
2. Informez-vous	Discuter librement et sans engagement, avec nous et d'autres entrepreneurs, à nos Cafés Capital mensuel ou à l'une des nombreuses conférences que nous tenons.
3. Formez-vous	Initiation à l'ouverture de capital, techniques de valorisation, pacte d'actionnaires, faire son 'elevator pitch' : parlez le langage des investisseurs pour mieux les convaincre.
4. Présentez votre projet	Des entrepreneurs présélectionnés peuvent 'pitcher' devant les investisseurs lors de nos Soirées Capital . Soyez convaincants !

**Objectif : augmentez vos chances
de trouver le business angel qui vous correspond !**



Pierre Frécon

pierre.frecon@angelor.fr

Sébastien Bonte

sebastien.bonte@angelor.fr

04 77 42 32 35
www.angelor.fr