

**« Ouvrir son capital pour financer son projet :  
*avec qui, pourquoi, comment ?* »**

***Table ronde, 18 novembre 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 les chances de réussite  
sur chaque investissement !



- **Pierre Frécon**

*Associé – Investissement mutualisé*

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



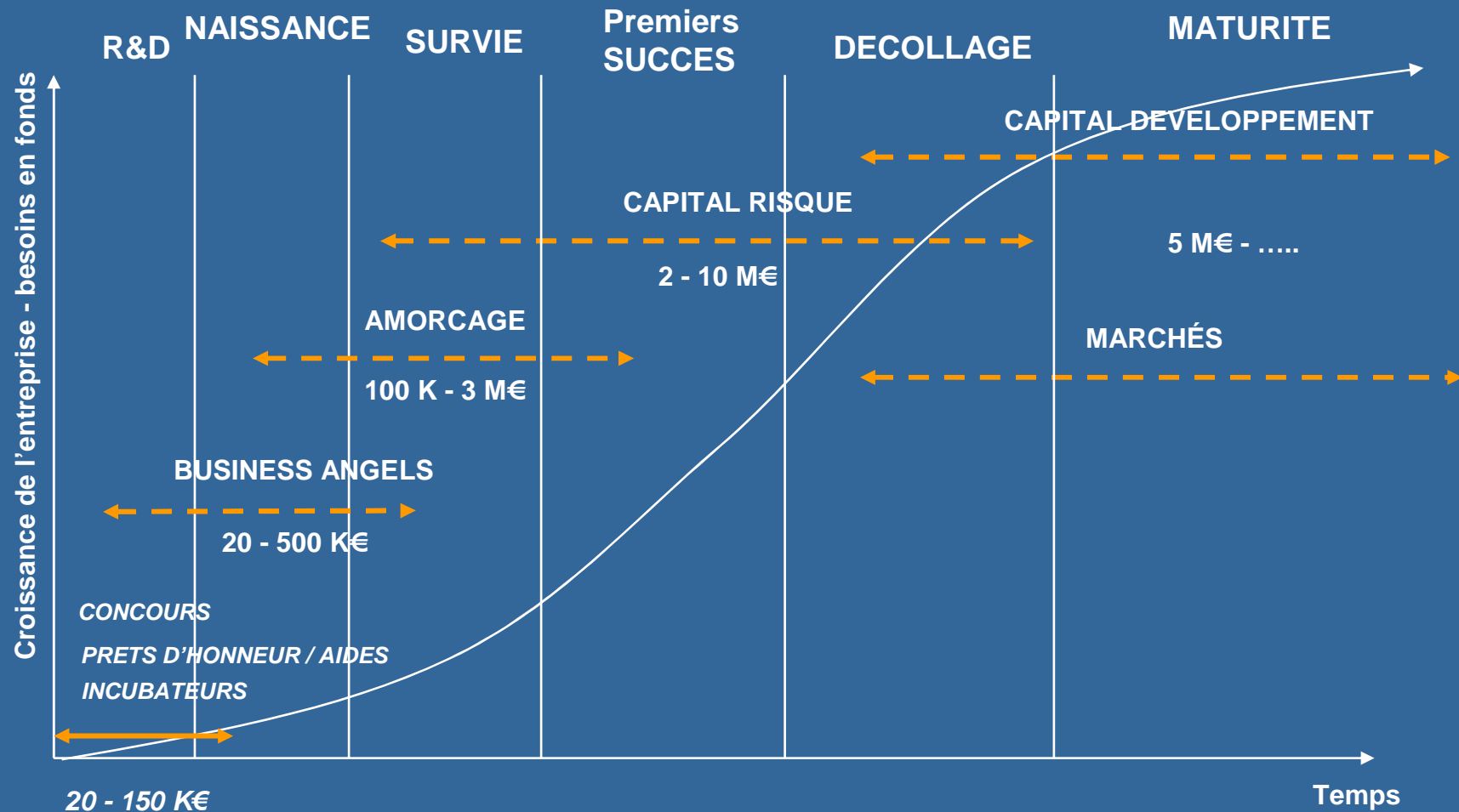
- **Sébastien Bonte**

*Associé – Investissement direct*

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

**Nos valeurs :** Audace, Respect, Performance

# Les Acteurs du financement



Source : France Angels

[www.angelor.fr](http://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

Trouver	<ul style="list-style-type: none"><li>- « Pitch » et Executive Summary</li><li>- Plan d'affaires (Business Plan)</li><li>- Valorisation</li></ul>
Investir	<ul style="list-style-type: none"><li>- Négociation</li><li>- Pacte d'actionnaires</li></ul>
Suivre	<ul style="list-style-type: none"><li>- Gouvernance</li><li>- Communication</li><li>- Prise de décisions</li></ul>
Revendre	<ul style="list-style-type: none"><li>- Racheter ses parts</li><li>- Faire entrer un autre investisseur</li><li>- Revendre l'entreprise</li></ul>

- **Valorisation des apports**
  - Un équilibre à trouver entre capital, talent et force de travail
  - Des mécanismes qui permettent de le trouver (comptes courants d'associés, primes d'émission, jetons de présence, etc.)
- **Juridiquement, comment cela se passe-t-il ?**
  - Augmentation de capital
  - Modifications des statuts (public, exécutoire, régit la vie de la société)
  - Signature d'un pacte d'actionnaires (privé, non exécutoire, engagements entre certains associés)

# Entrepreneurs : pour ouvrir votre capital

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

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



Pierre Frécon

[pierre.frecon@angelor.fr](mailto:pierre.frecon@angelor.fr)

Sébastien Bonte

[sebastien.bonte@angelor.fr](mailto:sebastien.bonte@angelor.fr)

**04 77 42 32 35**

**[www.angelor.fr](http://www.angelor.fr)**



Mécanismes de valorisation

# Contexte

- Création pure
- Société en phase de croissance :
  - Adossement industriel
  - Entrée d'investisseurs
- Quel secteur d'activité ?
  - Aspects lié à l'International
  - Commerce
  - Service
  - R & D

# Contexte

- Porteurs du projet
  - Seul ou à plusieurs
  - Compétences dans le secteur
- Envergure du projet et estimation du besoin de financement :
  - Investissement
  - Fonds de roulement

# Création pure

- Business plan
- Présentation des fondateurs
- Marché / produits – business model
- Prévisionnel financier :
  - Compte de résultat : activité prévisionnelle
  - Bilan financier
  - Tableau de financement : notions de fonds de roulement, et le nerf de la guerre :



LA TRESORERIE

# Quelle valorisation ?

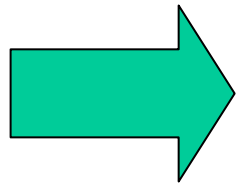
- Difficulté d'évaluation : risque maximum à la création, 100 % basé sur du futur ...
- Quels apports respectifs des fondateurs :
  - En nature ou industrie
  - Financier



**QUEL PARTAGE du CAPITAL ?**

# Quelle valorisation ?

- Méthodes retenues :
  - Incorporels
  - Cash flow actualisés (DCF)
  - Coefficients EBIT, marge, chiffre d'affaires, etc.



INCIDENCE DES METHODES SUR LA  
FORMALISATION JUDIQUE

# Développement / Croissance

- Business plan
- Présentation de la société
- Managers
- Marché / produits – business model
- Prévisionnel financier :
  - Quel développement envisagé ?
  - Compte de résultat : activité prévisionnelle
  - Bilan financier
  - Tableau de financement : notions de fonds de roulement

# Ouvrir son capital vs trouver d'autres sources de financement

- Les autres solutions à utiliser conjointement :
  - Emprunt bancaire
  - Ressources et dispositif OSEO
  - Financement du poste client
  - Leasing matériel

QuickTime™ et un  
décompresseur TIFF (non compressé)  
sont requis pour visionner cette image.



DELSOL & ASSOCIÉS

SOCIÉTÉ D'AVOCATS



# LES OUTILS DE L'OUVERTURE DU CAPITAL DES SOCIETES PAR ACTIONS

- Pour les investisseurs
  - + Actions ordinaires (prime d'émission)
  - + Actions de préférence
  - + BSA et BSA Ratchet
  - + Valeurs mobilières composées (ABSA, OCA, OBSA, ORA, etc)\*
- Pour les dirigeants et salariés
  - + BSPCE
  - + Stock-options
  - + Attribution gratuite d'actions

# LES PRINCIPALES CLAUSES DES PACTES D'ACTIONNAIRES

- **Portant sur les titres**
  - + Inaliénabilité
  - + Interdiction de nantissement
  - + Prémption
  - + Sortie conjointe
  - + Clause d'entraînement
  - + Dividendes
  - + Liquidité
  - + Droit de suite
  - + Gestion du pacte
- **Obligéant les dirigeants**
  - + Gouvernance
  - + Informations – Audits
  - + Assurances
  - + Exclusivité
  - + Non-concurrence
  - + Propriété intellectuelle
  - + Ethique
  - + « Good » et « bad leaver » ou droit de retrait

# « Ouvrir son capital pour financer son projet : *avec qui, pourquoi, comment ?* »

*Table ronde, 18 novembre 2009*

