

La levée de fonds pour les startups, point de vue d'un business angel

Petit déjeuner Lyon French Tech

31/05/2017



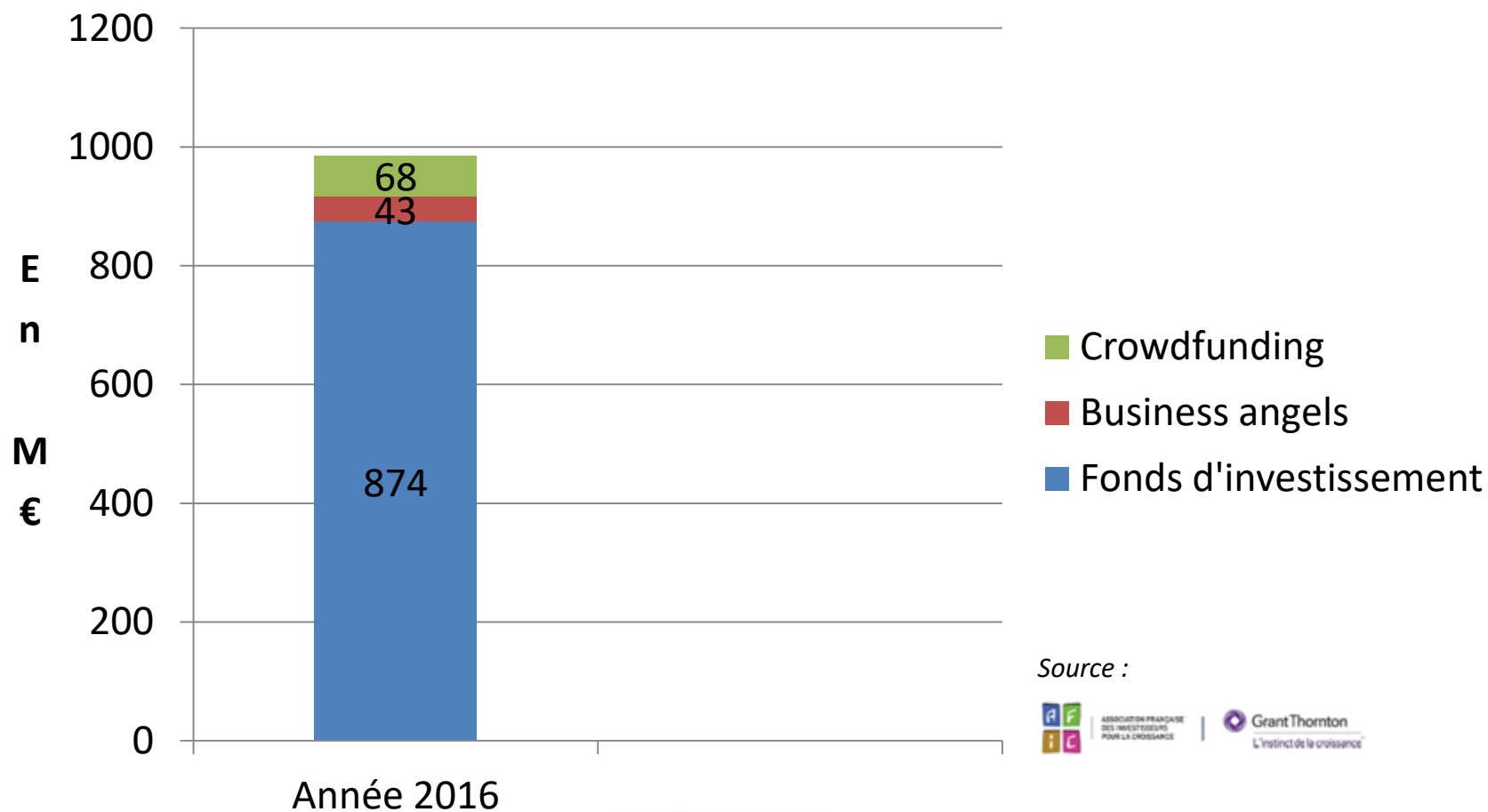
Eric Romestant

- 25 ans d'expérience dans le digital et l'innovation
 - (business development, consulting, dev, management, entrepreneuriat)
- Investisseur actif et impliqué
- Administrateur de plusieurs groupes d'investisseurs
- Membre de divers comités d'investissement (satt, pôle de compétitivité)
- Membre de divers comités stratégiques (1Kubator, Transcure Bioservices...)

<https://www.linkedin.com/in/ericromestant/>
eric.romestant@gmail.com - 07 82 71 51 52



Montants investis en capital innovation



Lever des fonds, avec qui?

- Les associés d'abord!
 - Ils savent pourquoi, ils sont d'accord pour le faire, et sur les modalités
- 3F (fools, friends, and family)
- Investisseurs
 - Fonds d'investissement
 - Business angels
 - Crowdfunding
- BPI
- *(mais aussi prestataires : juridique, comptable, communication, leveur)*



Les acteurs investisseurs sur Lyon

- Business angels
- BPI
- Fonds avec une practice innovation
 - Kreaxi, Sofimac
 - Banques (CA, CIC)
 - Corporate (Mérieux investissements...)
 - Indépendants (Veymont, Angelor...)
 - Family office (Hinov...)
- 1Kubator
 - Incubateur, amorçage (sélection au stade de l'idée), focus digital,
 - Investit 25 K€ pour 10% du capital (50% en cash, 50% en nature),
 - Programme d'accélération sur 10 mois, de l'idée au marché (générer du CA avec une appli complètement opérationnelle)



Focus sur les business angels de Lyon

- 7 clubs de business angels + plateforme crowdfunding
 - Lyon Angels, Arts et Métiers Angels (AMBA), Insa Angels, EM Lyon Angels, Beaujolais Business Angels (BBA), Femmes Business Angels (FBA), Health Angels Rhône-Alpes (HARA) + AB Funding
- Animation bénévole par une équipe réduite
- Des affinités voire des focus métier par club
- Fédérés au sein d'une association : Lyon Métropole Angels
 - <http://www.lyonmetropoleangels.com/>
 - Partagent le deal flow, mutualisent les instructions, souvent un club émerge comme leader d'instruction
 - Co-organisent des manifestations (Semaine des BA en novembre, et en avril, speed-defisc en mai)
- Animation bénévole par une équipe réduite (un représentant de chaque club)



Focus sur les business angels de Lyon

- Au total 300 investisseurs individuels
 - 10 à 50 membres par club, quelques doublons
 - 80% actifs, 20% (pré)retraités ; 50% managers, 50% dirigeants ; plutôt PME ETI
- 4 M€ levés par an,
 - ticket type par investisseur : 10-20 K€ (de 5 à 100 K€),
 - contribution type d'un club : 50 à 150 K€ (jusqu'à 750 K€ chez Hara/santé)
- Plus de 40 investissements
- Peuvent co-investir avec les fonds (certains fonds), la BPI, le crowdfunding, avec d'autres clubs (y compris Grenoble Angels, Savoie Mont-Blanc Angels)
=> tour de table jusqu'à 2 M€ (Neomedlight)
- Pour les contacter : passer par le site internet de chaque club ou par celui de Lyon Métropole Angels



Lever des fonds, pourquoi faire?

- Trouver de l'argent pour?...
 - Démarrer : oui (3F)
 - Se développer : oui!!! (fonds, BA)
 - Se payer : non (marginale, et modestement)
- Étendre son réseau (fonds, BA)
- Élargir son champ d'expérience (fonds, BA)



Lever des fonds, quand?

- Après avoir mis de l'argent soi-même
- (bien) avant d'arriver au pied du mur!
- (idéalement) quand on a conçu son plan de développement, avant de brûler du cash,
- Quand on a des résultats concrets
- Quand on s'est préparé



Lever des fonds , combien?

- Ça dépend de la maturité du projet
 - Création, pré-amorçage (50 K€) : POC, POM
 - Amorçage (250-750 K€) : validation marché à plus grande échelle
 - Série A (800 K€ à 3 M€) : grandir et atteindre la rentabilité
 - Série B (5 M€) : croissance internationale
 - Série C...
- Penser à l'effet de levier
 - Non dilutif (prêts, aides et subventions) /dilutif (augmentation de capital par émission d'actions nouvelles)
: 1 + 1



Lever des fonds, ça coûte quoi?

- Du pouvoir
 - augmentation de capital par émission d'actions nouvelles / dilutif
 - Mais il y a des trucs pour le limiter
- De l'argent
 - Intérêts sur prêts / non dilutif (sauf cas particuliers)
 - Frais de déplacement
 - Assistance (juridique, comptable, com, leveur)
 - 3% du montant levé (frais d'instruction des business angels : avocat, cabinet de propriété intellectuelle, recours à des experts marchés, déplacements...)
- Manque à gagner
 - Temps passé = CA



Ça prend du temps

- Des centaines de contacts à trouver, à faire, à suivre...
 - Fonds d'investissement / équipes capital innovation – amorçage
 - Business angels
 - Crowdfunding
 - Des documents bien définis à mettre au point
 - maturité, rigueur, précision, synthèse, présentation
 - Une suite d'étapes incontournables, parfois complexes, et sources de discussions, réflexions, consultations, négociations...
- => impact sur les opérations de la startup (décale d'un an le BP quand mal préparé)



C'est « technique »

- Juridique (avocat)
- Financier (expert comptable)
- Communication (graphiste/agence de communication/production vidéo)
- Commercial (un des associés)



Les outils, et qui peut aider

- Elevator pitch (leveur)
 - Introduction de 30s à connaître par cœur (présentation)
- Executive summary / two pager (leveur + graphiste)
- Deck / présentation ppt 10-15 pages (leveur + graphiste)
- *Video / qq mn* (en option ; agence de com + leveur)
- Business plan / 30aine de pages (leveur + graphiste)
- Plan financier détaillé (expert comptable / leveur)
- Évaluations financières (expert comptable / leveur)
- Data room (leveur, avocat, expert comptable)
- Pacte d'actionnaires / 30aine de pages (avocat)

*Un gros travail pour réaliser les documents avec le contenu adéquat
(=qui donne envie et qui donne confiance)
Beaucoup de codes / best practices à connaître*



Process

Identifier les investisseurs potentiels	Recherche dans des bases de données, achat de fichiers, réseaux sociaux, connaissances... Les leveurs ont déjà leur base de contacts connus
Premier contact	Attirer l'attention de l'investisseur potentiel et susciter sa curiosité
Screening	Étude par l'investisseur des premières informations transmises pour valider son intérêt potentiel
Pitch	Si ok, rendez-vous pour une présentation du projet. Format 15mn de présentation + 10-15mn de Q/R. A la fin, les investisseurs décident d'approfondir ou pas
Due diligence	Plusieurs réunions pour approfondir le projet, vérifier les informations transmises, et voir l'équipe au travail au travers des échanges
Discussion sur la valorisation	Après collecte et vérification des informations, les parties font valoir leurs arguments pour justifier leur estimation de l'entreprise, et la contrepartie en parts
Pacte d'actionnaires	Si accord sur la valo, élaboration, puis négo d'un pacte d'actionnaires qui précise les modalités de prise de participation, de gouvernance, et de sortie. AG requise
Collecte des fonds	Après signature du pacte par les n investisseurs (document unique en n exemplaires) , transfert de fonds sur compte bancaire séquestre
Mise en place comité stratégique	Le comité stratégique est l'organe de suivi qui regroupe régulièrement des représentants des investisseurs et l'équipe dirigeante. Rôle consultatif
Suivi et collaboration	L'équipe dirigeante a un devoir d'information vis-à-vis du comité consultatif. Le voir comme une opportunité d'échange constructif



Process, et outils correspondants

Identifier les investisseurs potentiels	AFIC (fonds), Lyon métropole angels, CCI
Premier contact	Mail, linkedin, téléphone, site internet , CRM + pitch, et exec summary (et video)
Screening	Deck + BP + plan financier
Pitch	Deck (présentation avec Q/R)
Due diligence	Data room (= documents utiles pour auditer la réalité de l'activité et du patrimoine de l'entreprise)
Discussion sur la valorisation	Évaluations financières; plusieurs méthodes : DCF, comparables, %K (+ plan financier + BP)
Pacte d'actionnaires	Pacte d'actionnaires
Collecte des fonds	(compte bancaire)
Mise en place comité stratégique	Modalités définies antérieurement dans le pacte d'actionnaires
Suivi et collaboration	(reporting trimestriel)



Combien de temps ça dure?

- La levée elle-même (de la décision à la réception des fonds)
 - Ça dépend...
 - De qui s'en occupe (team interne + externe)
 - Du projet
 - Du timing
 - De qui on sollicite et comment
 - =f(montant, maturité,...)
 - 6 mois... si tout va bien ! (en dessous = super score)
 - 9-12 mois plus couramment
 - > 12 mois, mérite réflexion...
 - (préparation insuffisante? disponibilité trop faible? projet manquant d'attractivité en l'état?...)



Combien de temps ça dure?

- Et une fois la levée terminée?
 - 3 à 7 ans de collaboration, voire plus...
 - En général le pacte d'actionnaires prévoit des clauses de sortie plus ou moins souples à 5 ans pour limiter la durée de collaboration, afin de permettre aux investisseurs de liquider leur investissement
 - En pratique elles ne sont pas toujours applicables dans les délais prévus (pas de « remplaçant », pas assez de capacité de remboursement pour racheter les parts, ...)
 - Ça dépend selon...
 - les opportunités de sortie d'abord! (pas si fréquent)
 - la vitesse de développement, les besoins de financement (suivant BFR et CAF),
 - la capacité des investisseurs historiques à suivre les levées ultérieures,
 - la volonté des investisseurs historiques de suivre (suivant comment s'est passée la collaboration, et s'ils croient au potentiel du projet, et aux capacités de l'équipe à le développer),
 - du profil des nouveaux investisseurs (minoritaires/majoritaires ; détermine fortement l'opportunité de sortie)



Les critères de sélection des BA

- L'équipe
 - Capacité d'exécution, compatibilité opérationnelle, psychologique, éthique
- Le projet
 - je le comprends, j'y crois, je vois le potentiel éco, la rentabilité du projet, la rentabilité de l'investissement, éventuellement la cohérence avec ma stratégie d'investissement (niveau de maturité, secteur...)
- L'aventure, l'ego
 - Je vois le potentiel de fun, ou de rayonnement personnel,
- Le sentiment d'utilité
 - Lié à l'expérience individuelle, ou d'un point de vue sociétal

En proportion variable suivant les individus



L'essentiel à retenir avant de lever des fonds

Ça prend du temps (compter un an)

Ça se prépare et c'est du boulot

Les actionnaires doivent être en phase

Et avoir une vision claire et convaincante de pourquoi, combien, pourquoi faire, comment, quand...

Le voir comme un mariage qui prévoit une séparation à terme, qu'on serait prêt à recommencer avec les mêmes après

ANNEXES





Fonds d'investissement en capital innovation 2016

Record des montants investis

PAR MÉTIER

Le nombre d'entreprises progresse sur les 3 principaux segments

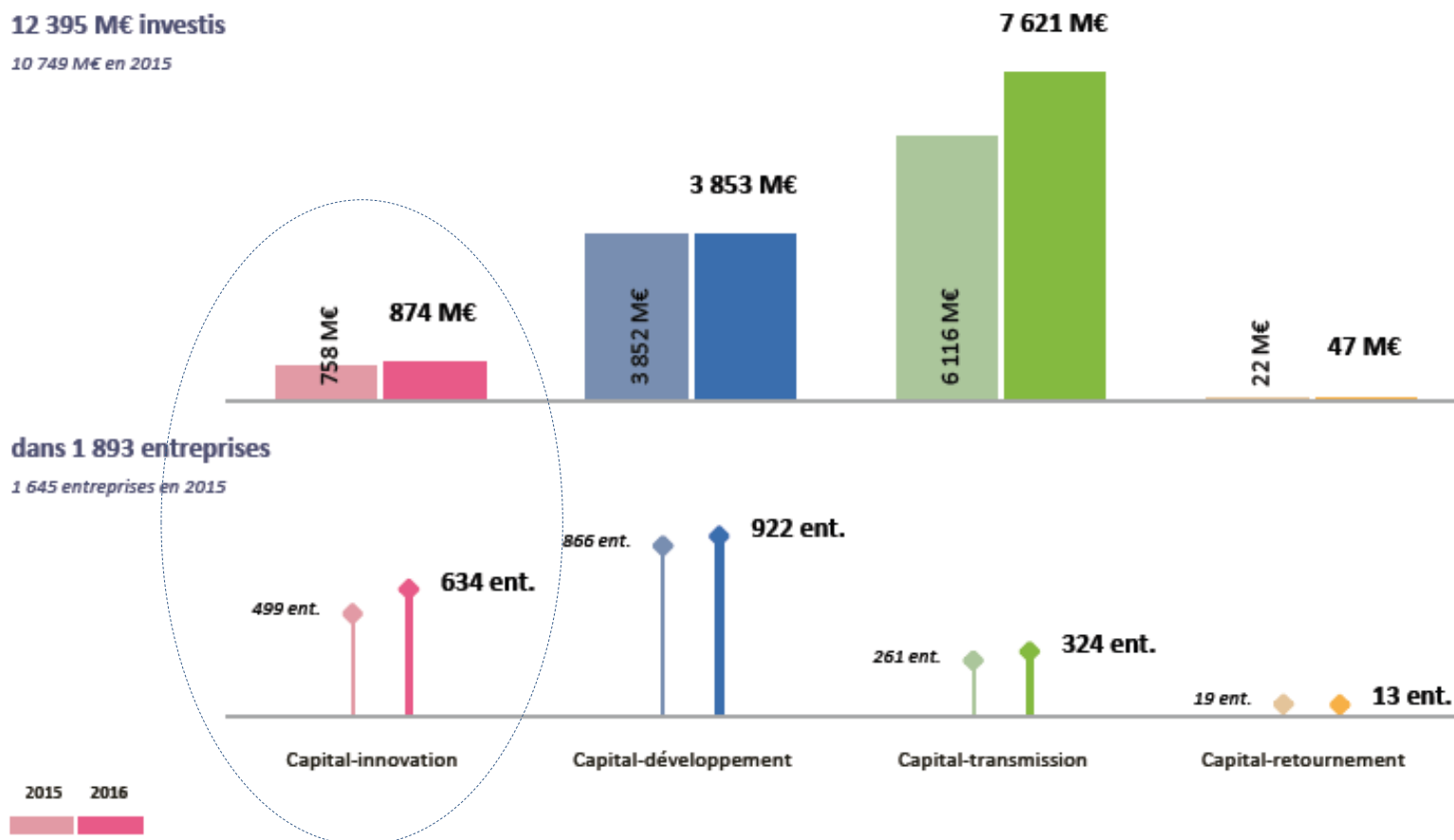
Nombre record d'entreprises investies en capital-innovation

12 395 M€ investis

10 749 M€ en 2015

dans 1 893 entreprises

1 645 entreprises en 2015



2015 2016



ASSOCIATION FRANÇAISE
DES INVESTISSEURS
POUR LA CROISSANCE



Grant Thornton
L'instinct de la croissance

AFIC ÉTUDES

28 MARS 2017 | 19

CAPITAL-INNOVATION

Le rebond des montants investis profite aux tickets inférieurs à 15 M€

874 M€ investis

758 M€ en 2015

506 M€

401 M€

284 M€

85 M€

40 M€

0 M€

dans 634 entreprises

499 entreprises en 2015

461 ent.

592 ent.

33 ent.

37 ent.

4 ent.

5 ent.

1 ent.

-

Inférieurs à 5 M€

de 5 M€ à 15 M€

de 15 M€ à 30 M€

Supérieurs à 30 M€

2015 2016



ASSOCIATION FRANÇAISE
DES INVESTISSEURS
POUR LA CROISSANCE



Grant Thornton
L'instinct de la croissance

AFIC ÉTUDES

28 MARS 2017 | 21

Source : AFIC / Grant Thornton

BUSINESS ANGELS 2016

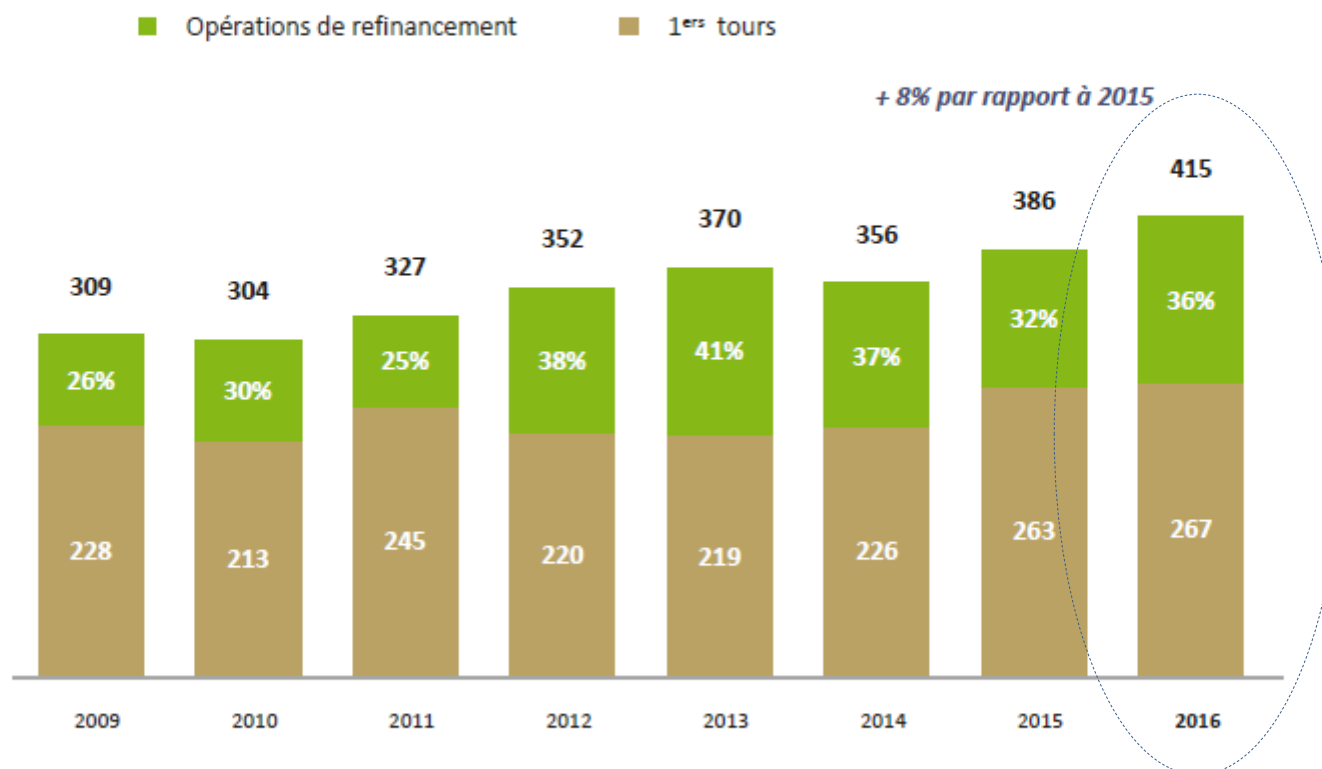
Progression continue des investissements
(en nombre et en montants)

Part plus importante des refinancements (41%)

Deux secteurs majeurs : Digital (45%) et Santé (22%)

NOMBRE D'OPÉRATIONS

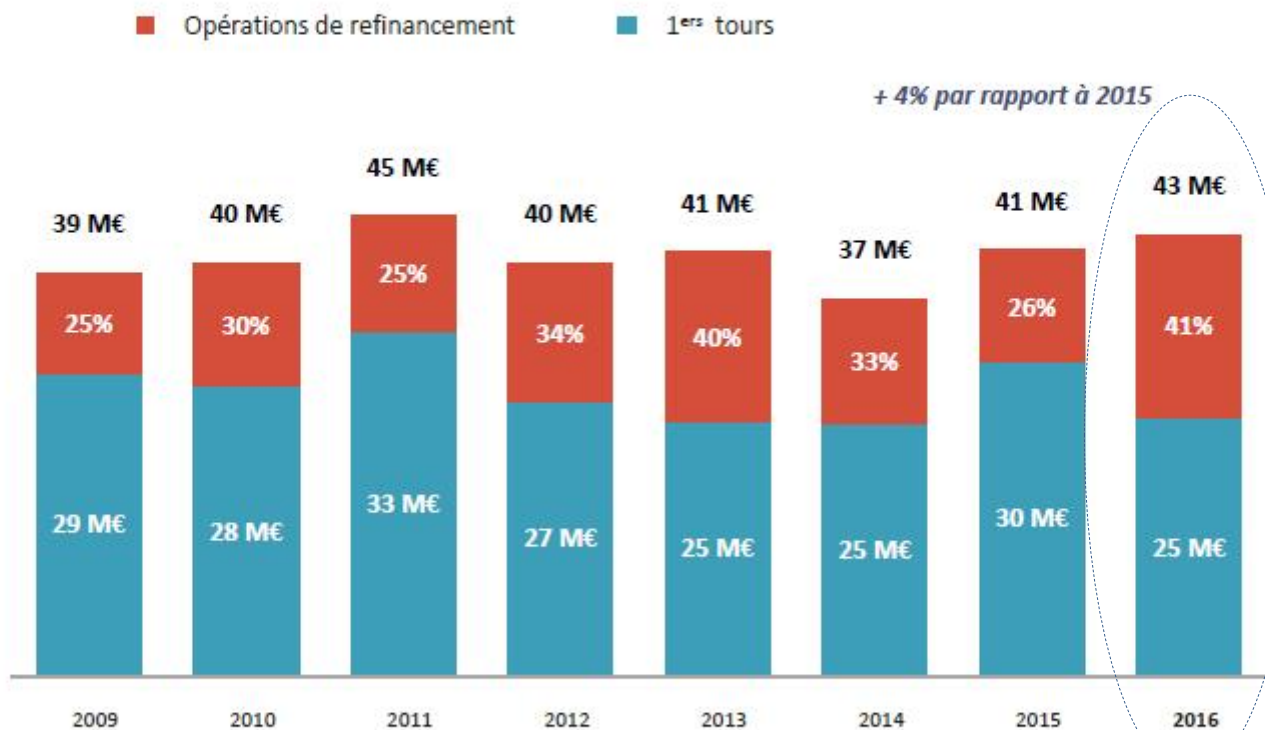
Croissance du nombre d'opérations * réalisées en 2016



* Plusieurs opérations peuvent porter sur la même entreprise

MONTANTS INVESTIS

Nette hausse des montants investis en refinancement

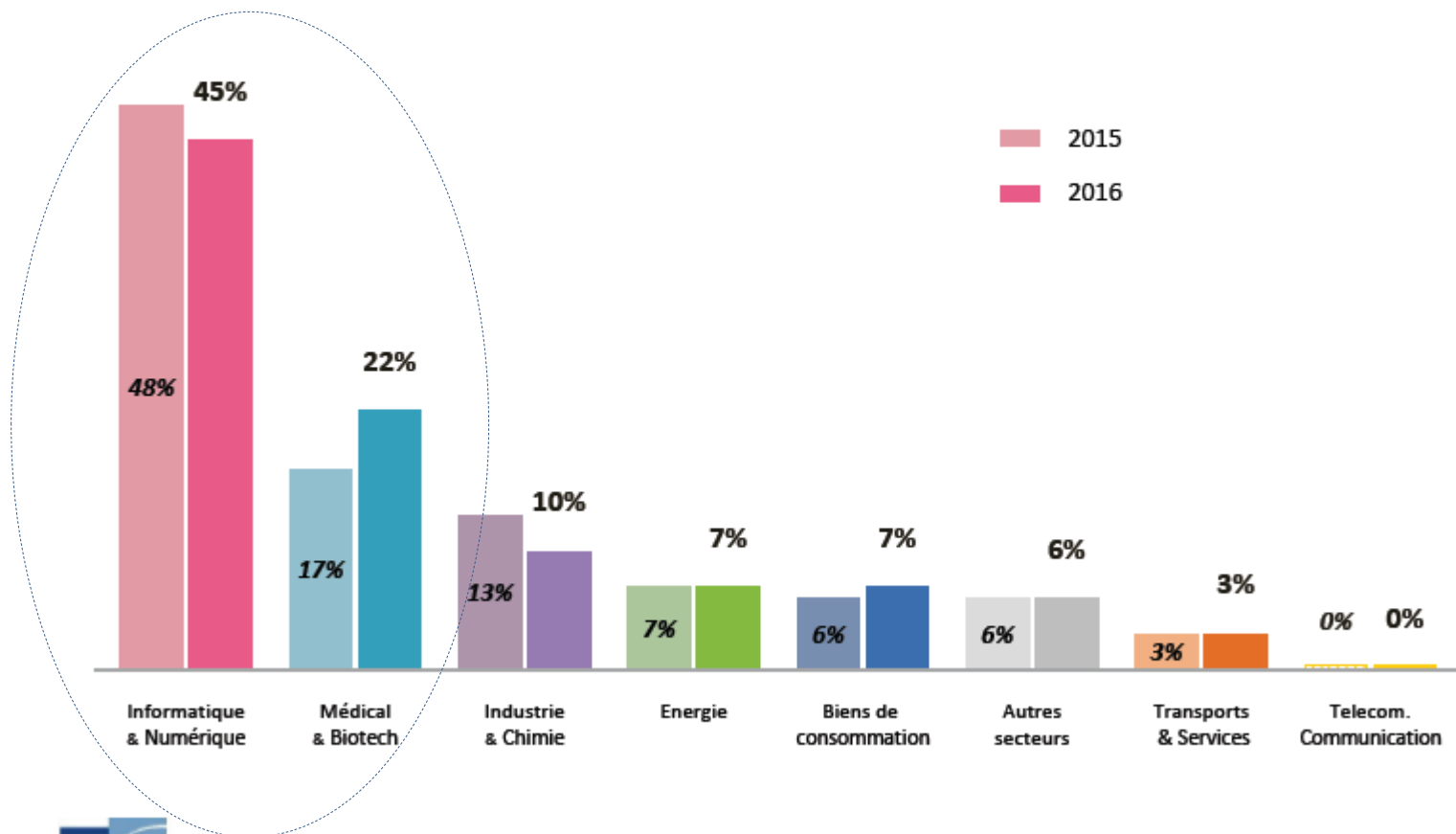


Source : France Angels

* Plusieurs opérations peuvent porter sur la même entreprise

RÉPARTITION SECTORIELLE

Prépondérance du secteur de l'informatique et du numérique



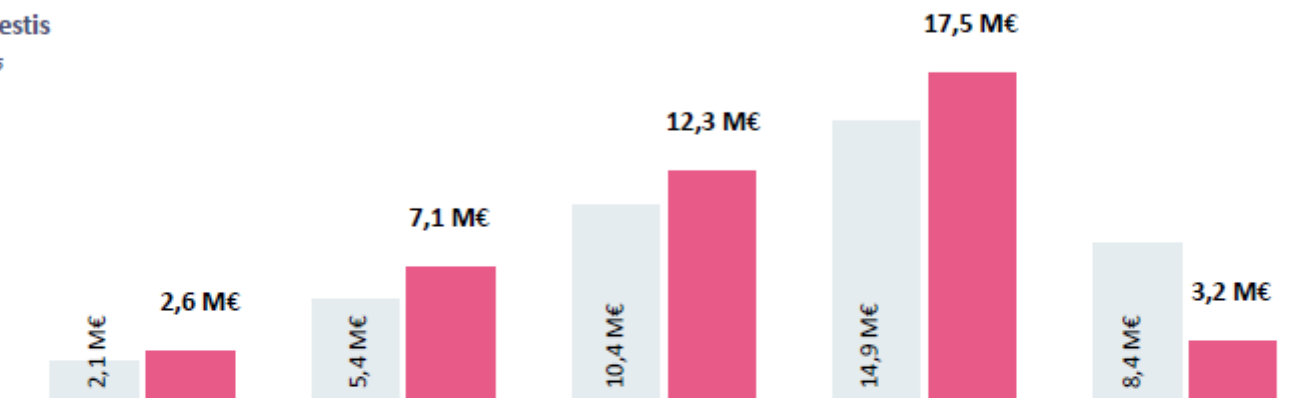
Source : France Angels

TAILLE DES INVESTISSEMENTS

La hausse est portée par toutes les tailles de ticket (sauf > 500 K€)

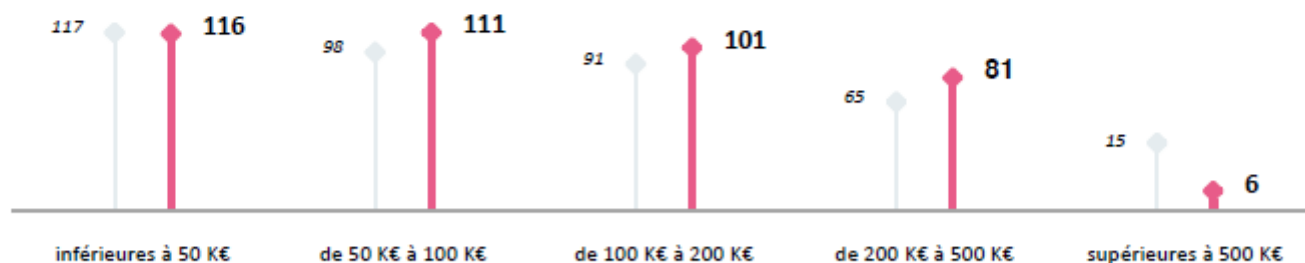
42,7 M€ investis

41,2 M€ en 2015



dans 415 opérations

386 opérations en 2015



2015 2016



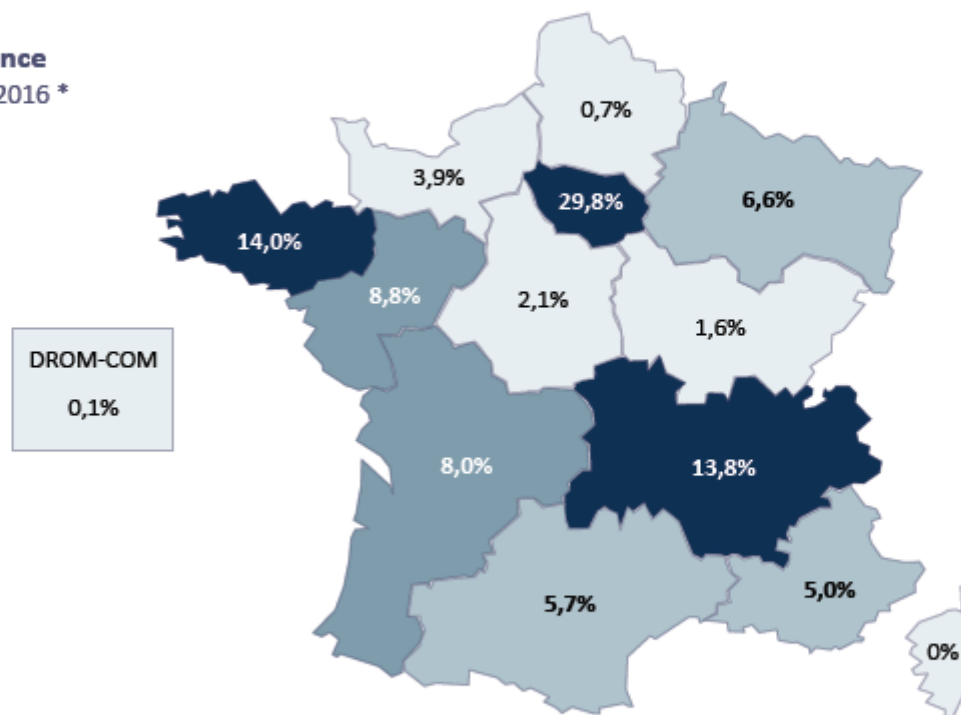
Fédération des réseaux de Business Angels

Source : Allio & Gage & Thornton

RÉPARTITION RÉGIONALE

des montants investis en France

43 M€ investis en France
par les Business Angels en 2016 *



Source : France Angels

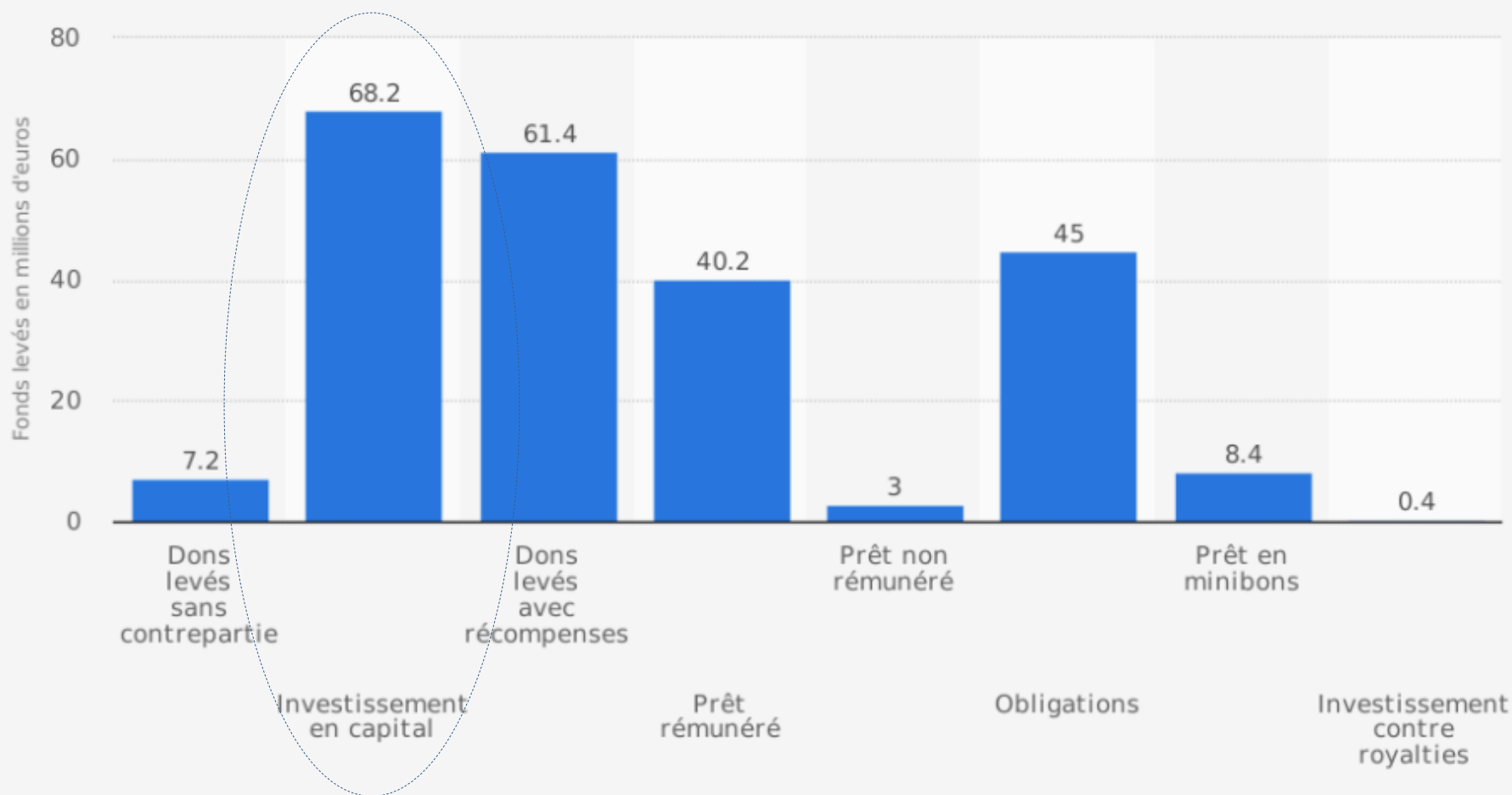
* Chaque entreprise est affectée à la région de son siège social



Crowdfunding 2016

Record des montants investis

Valeur des fonds collectés par les plateformes de crowdfunding en France en 2016, par type de campagne (en millions d'euros)



Source:
Financement Participatif France; Compinnov
© Statista 2017

Additional Information:
France; 2016

Sources

- Levées de fonds via crowdfunding : <http://financeparticipative.org/wp-content/uploads/2017/02/Barometre-CrowdFunding-2016.pdf>
- Levées de fonds via fonds d'investissements et BA : http://www.afic.asso.fr/dl.php?table=ani_fichiers&nom_file=SLIDESHOW-ACTIVITE-2016-FINAL-VF.pdf&chemin=uploads/_afic



Trouver des business angels

Métropole de Lyon

- Lyon Métropole Angels : <http://www.lyonmetropoleangels.com/>
 - Insa Angels : <http://www.insa-angels.fr/>
 - Arts et Métiers Business Angels : <http://www.am-businessangels.org/accueil-region-rhone-alpes>
 - EM Lyon Angels : jbaudoin.julie@gmail.com
 - Beaujolais Business Angels : <http://www.beaujolais-businessangels.com/>
 - Health Angels Rhône-Alpes : <http://health-angels-ra.com/>
 - Femmes Business Angels : <http://www.femmesbusinessangels.org/>
 - Lyon Angels : <https://www.lyonangels.org/>
 - AB Funding : <https://www.ab-funding.com/fr/accueil> (devient incit'financement)

Supplément région Auvergne Rhône Alpes

- Grenoble Angels : <http://www.grenobleangels.grenobleecobiz.biz/>
- Savoie-Mont Blanc Angels : <http://www.savoie-mont-blanc-angels.com/>
- Auvergne Business Angels : <http://www.auvergnebusinessangels.com/>
- Coordination régionale : <http://www.business-angels-auvergne-rhone-alpes.fr/>

France

- France Angels : <http://www.franceangels.org/>

US

- Angel Capital Association : <https://www.angelcapitalassociation.org/>



Gust

- Gust est une plateforme mondiale de gestion de dealflow qui rapproche les startups en levée de fonds d'une part, et les investisseurs d'autre part
- Gust émerge comme la plateforme de gestion du dealflow des business angels de la région
- Pour candidater, une startup lyonnaise a intérêt à le faire sur deux canaux en parallèle :
 - À partir du site internet de Lyon Métropole Angels, ou d'un des clubs suivant affinité (si ancien d'une des grandes écoles listées, ou dans la santé), remplir le formulaire de candidature
 - À partir de Gust, parce que Gust émerge comme l'outil collaboratif de partage du dealflow entre les clubs de la métropole, et au-delà permet de s'exposer au niveau mondial
- <http://gust.com/fr/>

