

Le guide de la levée de fonds



Éditions

Le guide de la levée de fonds

Mieux comprendre pour bien choisir !

Éditions

Plus de 370 guides pratiques

Sites web

Livres PDF



Maison / Travaux

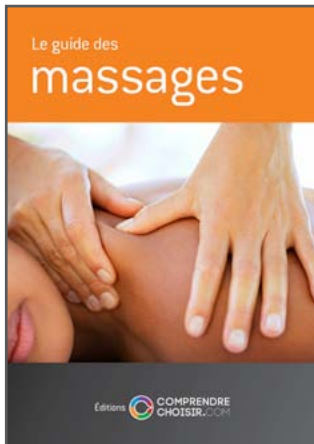
Argent / Droit

Conso / Services

Carrière / Business

Santé / Beauté

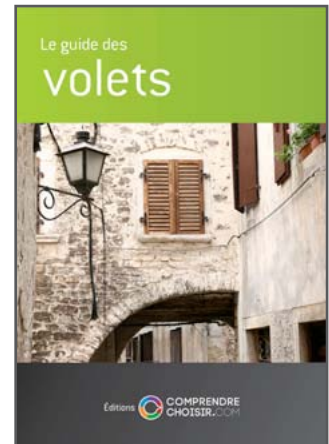
Dans la même collection



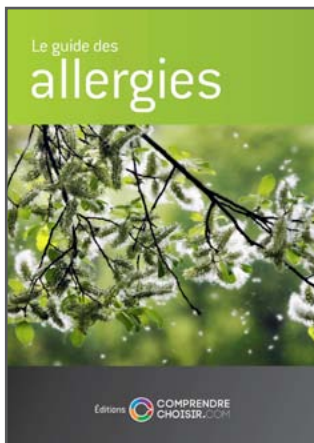
[Le guide des massages](#)



[Le guide du
contrat de travail](#)



[Le guide des volets](#)



[Le guide des allergies](#)



[Le guide de la mutuelle](#)



[Le guide de la SCI](#)

Auteurs : MM. Eckert et Guigal

© Fine Media, 2013

ISBN : 978-2-36212-107-4

Document publié sous licence [Creative Commons BY-NC-ND](#)

Vous pouvez librement diffuser à titre gratuit ce document, en citant visiblement [ComprendreChoisir.com](#), mais vous n'avez pas le droit ni d'en faire un usage commercial ni de le modifier ou d'en utiliser tout ou partie sans autorisation préalable.



[ComprendreChoisir.com](#) est une marque de Fine Media, filiale de Pages Jaunes Groupe.
108, rue des Dames - 75017 Paris

Pour toute question, contactez Finemedia à l'adresse : contact@finemedia.fr

Table des matières

La levée de fonds en un coup d'œil	7
Les objectifs	8
Les étapes	9
Choisir les bons partenaires	9
I. Le financement de l'entreprise	10
Les objectifs	11
Les entreprises concernées	12
Les actions et obligations	17
Le capital-risque	19
Le capital-amorçage	21
Le capital-développement	22
Le risque de dilution	23
💬 <i>Pour aller plus loin</i>	26
Astuces	26
Questions/réponses de pro	28
II. Des premiers besoins au développement	31
Le love money	32
Le business angels	33
Les fonds d'amorçage	34
Le capital-risqueur	35
La levée de fonds sur le web	36
Financer le développement d'une entreprise	38
Les aides et avantages fiscaux	40
💬 <i>Pour aller plus loin</i>	43
Astuces	43
Questions/réponses de pro	45
III. La recherche d'investisseurs	48
Choisir les bons partenaires	49
Le business plan	60
L'executive summary	63
La présentation orale à l'investisseur	64

💬 <i>Pour aller plus loin</i>	67
Astuces	67
Questions/réponses de pro	68
IV. Les étapes	71
La négociation avec l'investisseur	72
L'accord avec l'investisseur	74
La gestion au quotidien	75
La sortie de l'investisseur	78
💬 <i>Pour aller plus loin</i>	80
Astuces	80
Questions/réponses de pro	82
Lexique	86
Index des questions/réponses et astuces	99
Les professionnels et experts cités dans cet ouvrage	100
Trouver un professionnel près de chez vous	102

La levée de fonds en un coup d'œil



La levée de fonds est, avec l'emprunt, un des deux moyens d'assurer le financement d'une entreprise. Elle consiste dans l'apport d'argent frais au capital de l'entreprise, par des investisseurs.

Toutefois, la contrepartie de cette augmentation du capital par les apports de nouveaux investisseurs est la dilution de la part du créateur. C'est le risque à prendre !

Les entreprises de croissance, les jeunes entreprises innovantes, les SA et les SAS sont les principales sociétés concernées par la levée de fonds. Néanmoins, à chaque étape de la vie d'une entreprise correspond un besoin de financement particulier.

On distingue ainsi plusieurs types de levée de fonds : le capital-risque et le capital-développement.

Le capital-risque finance le démarrage de l'activité et ses premiers besoins (le capital-amorçage contribue au capital-risque, c'est le premier apport en capital d'une jeune entreprise de croissance) ; tandis que le capital-développement finance l'accroissement de l'entreprise et des besoins plus conséquents.

Enfin, dans certains cas, il est possible de bénéficier d'aides financières et d'avantages fiscaux. Renseignez-vous !

Les objectifs

Une levée de fonds sert avant tout à lancer une entreprise innovante et donc à parer aux premiers besoins : c'est le capital-risque. Les investisseurs participant à la levée de fonds sont alors :



- ▶ le love money, qui intervient souvent comme premiers fonds, une fois que l'entrepreneur a réuni son capital de départ et avant les business angels ;
- ▶ les business angels, qui interviennent très souvent après l'apport du créateur et des proches (love money) et avant l'arrivée des fonds ;
- ▶ les fonds d'amorçage, qui interviennent après ou conjointement avec les business angels et avant les capitaux-risques ;
- ▶ les capitaux-risques, qui financent les besoins se situant entre le démarrage et les premiers développements de l'entreprise ;
- ▶ les acteurs du web, qui sont des intermédiaires entre des projets en recherche de financement et des investisseurs ayant besoin de placer leur argent.

Mais une levée de fonds permet aussi de financer le développement d'une entreprise. Pour le capital-développement, l'entrepreneur peut alors soit faire appel à des fonds d'investissement, soit décider d'entrer en Bourse.

Les étapes



Une levée de fonds commence par la recherche d'investisseurs. Cette étape se prépare attentivement, et certains documents sont indispensables pour réussir : le business plan, l'executive summary, la présentation orale (avec des slides).

Viennent ensuite les négociations (avec les due diligences, la valorisation et le contrat d'investissement), l'accord final ou closing (avec la lettre d'intention et le pacte d'actionnaires), la gestion au quotidien (avec le reporting et le pacte d'investisseurs), ainsi que la sortie éventuelle des investisseurs (la revente de leurs parts).

Choisir les bons partenaires

Une levée de fonds ne se fait pas seul, de nombreuses structures existent. D'abord, pour accompagner la création d'entreprise et le financement de son développement, ensuite, pour trouver des investisseurs (business angels, fonds d'amorçage, capitaux-risqueurs et capital-développeurs).

Une levée de fonds reste une opération complexe. Quand elle prend une certaine ampleur, il est donc judicieux de s'adjoindre les services d'un leveur de fonds. C'est un professionnel qui accompagnera l'entrepreneur pour toute l'opération. Bien entendu, le recours à un professionnel a un coût. C'est pourquoi les leveurs de fonds travaillent principalement sur les financements importants.



I.

Le financement de l'entreprise



Toute entreprise a besoin d'argent. Bien entendu, le chiffre d'affaires doit permettre de payer les équipements, les produits et les services nécessaires à l'activité, de rémunérer les salariés, etc. Mais l'argent qui entre arrive souvent après l'enga-

gement des dépenses : c'est cet écart entre les entrées (chiffre d'affaires) et les sorties (investissements ou frais d'activité) qu'il faut financer.

La levée de fonds sert donc à cela. Elle permet notamment de financer la création de l'entreprise et de son développement. C'est la démarche nécessaire à l'augmentation du capital, l'une des deux solutions de financement d'une entreprise, avec le prêt bancaire.

Les objectifs

Financer le développement équivaut à compléter le fonds de roulement, pour parer aux besoins (BFR) qui augmentent quand l'entreprise grandit, ainsi que pour financer des investissements déterminés (machines, établissements, R&D...).

Types de financement



Le premier financement d'une société vient de son bénéfice, quand celui-ci est laissé dans l'entreprise.

Mais bien souvent, le profit n'est pas suffisant pour financer un développement. D'où le besoin de faire appel à l'emprunt (bancaire, obligataire, compte courant d'associés)

ou à une augmentation de capital (investisseurs directs, Bourse). C'est à ce moment qu'intervient la levée de fonds.

Ces deux actions sont en outre aussi appelées « bas de bilan » (emprunt) et « haut de bilan » (augmentation de capital). Elles impactent le passif du bilan pour financer des éléments de l'actif.

	Haut de bilan	Bas de bilan
Actif	Actif immobilisé (bâtiments, machines, etc.)	Actif circulant (stocks, créances, etc.)
Passif	Capitaux permanents (capitaux propres et dettes à long terme)	Dettes à court terme (fournisseurs, banque, impôts, etc.)

Les investisseurs qui entrent au capital d'une société deviennent actionnaires. Ce sont eux qui sont visés par la levée de fonds.

Moyens de financement

Un financement peut prendre différentes formes et provenir de nombreuses sources. En effet, des aides et subventions peuvent être accordées par l'État, les collectivités locales, les Fondations, ou peuvent prendre la forme de prêts bancaires accordés par les banques. Sinon, le financement revient à l'entrepreneur ou à l'entreprise elle-même :



- ▶ épargne personnelle du créateur ou des associés ;
- ▶ prêt d'honneur/crédit solidaire de la part des plateformes d'initiative locale, du Réseau Entreprendre, de l'Adie, de France-Active, des collectivités locales, des organismes de prêts d'honneur, des organismes de développement économique, des Fondations, des structures d'essaimage ;
- ▶ prêts à moyen ou long terme de la part des banques ou sociétés de reconversion ;
- ▶ primes/subventions de la part de l'État, des collectivités locales ;
- ▶ participation dans le capital de sociétés de capital-risque, de clubs d'investisseurs, de CIGALES, de sociétés de reconversion ;
- ▶ investisseurs individuels (business angels, Associations love money pour l'emploi) ;
- ▶ crédit-bail de la part des banques ou des organismes spécialisés.

Les entreprises concernées

Une levée de fonds est une augmentation de capital ; il ne s'agit pas d'un prêt bancaire. Dans ce cadre, les investisseurs souscrivent au capital de l'entreprise (ils en deviennent actionnaires) et augmentent leur participation



(s'il s'agit d'une nouvelle souscription dans la même société). Ce sont d'abord les entreprises de croissance et innovantes, mais aussi toutes les SA et les SAS qui sont concernées par ce type de financements. La question est toutefois un peu plus complexe pour les SARL.

Entreprises de croissance et innovantes

Le besoin d'argent qui crée la nécessité d'une levée de fonds résulte le plus souvent d'une volonté de développement de l'entreprise afin de sortir un nouveau produit, s'implanter à l'étranger, recruter... et bien sûr, pour financer des frais de création (conseil juridique, fiscaliste, brevet, constitution de l'entreprise...), des investissements (pour un local, des machines, du matériel, des véhicules, des ordinateurs...), des dépôts et cautionnements, ou un besoin en fonds de roulement (BFR).



La levée de fonds concerne les entreprises innovantes de croissance, consommatrices de liquidités. L'innovation peut alors porter aussi bien sur un produit, un procédé ou un service ! Le processus peut en outre durer plusieurs mois.

De ce fait, l'entreprise doit prévoir assez d'argent pour couvrir les dépenses en attendant.

Statut de JEI (Jeune Entreprise Innovante)



Créé par la loi de finances en 2004 et modifié en 2008, le statut de jeune entreprise innovante est destiné aux nouvelles sociétés qui engagent des dépenses en Recherche et Développement (R&D). Ce statut permet notamment de bénéficier d'exonérations (sociales et fiscales) : impôts sur les

bénéfices, imposition forfaitaire annuelle, impôts locaux (exonération temporaire), charges sociales.

Il concerne de plus toutes les entreprises de petite ou moyenne taille (PME) au sens communautaire du terme (moins de 250 personnes, chiffre d'affaires inférieur à 50 M€ ou total du bilan inférieur à 40 M€), les sociétés de moins de huit ans à la date de clôture de l'exercice, ou ayant des dépenses de R&D égales à au moins 15 % des charges fiscalement déductibles et engagées au titre de l'exercice.

De même, les sociétés dont l'activité est vraiment nouvelle peuvent en bénéficier, ainsi que celles dont le capital est détenu à 50 % au moins, et de manière continue, par :

- ▶ des personnes physiques ;
- ▶ une PME dont le capital est propriété pour 50 % au moins par des personnes physiques ;
- ▶ des sociétés de capital-risque, de développement régional, des entreprises financières d'innovation, des FCPR, ou des SUIR (Société Inipersonnelle d'Investissement à Risque) ;
- ▶ des associations ou fondations reconnues d'utilité publique à caractère scientifique ou des établissements publics de recherche et d'enseignement ou leurs filiales.



Formes et fonctionnement des sociétés

Les sociétés anonymes et les sociétés anonymes simplifiées sont les formes d'entreprises les plus susceptibles de recevoir des fonds.

À noter : *les SAS ne peuvent pas faire d'appel public à l'épargne, elles ne peuvent donc pas entrer en Bourse.*

Le financement par augmentation de capital peut alors prendre différentes formes : émission d'actions, d'Obligations Convertibles (OC) ou Remboursables en Actions (ORA), Bons de Souscription d'Actions (BSA).

Les investisseurs se rémunèrent ainsi par les dividendes, mais aussi par la plus-value réalisée au moment de la vente des actions.

En outre, la période de détention des actions se situe très rarement en dessous de cinq ans et peut durer une dizaine d'années.

À noter : *une levée de fonds est possible pour une SARL via le compte courant d'associés, mais cette démarche est plus complexe.*

Société Anonyme (SA)



La SA ou Société Anonyme est une société de capitaux, c'est-à-dire qu'elle rassemble diverses personnes qui ont en commun de détenir des capitaux de cette société. Cette forme d'entreprise concerne donc les projets de grande envergure.

Les actionnaires sont dans ce cas au nombre de sept minimum (aucun maximum demandé), et il peut s'agir de personnes physiques ou morales. Le montant du capital social est, quant à lui, fixé à 37 000 €.

Par ailleurs, sachez que les apports en industrie sont interdits dans ce type de structures, et que ceux en espèces doivent être libérés pour moitié au moins à la constitution de la société, le solde devant être versé dans les cinq ans.

Sociétés par Actions Simplifiées (SAS)

Une société par actions simplifiée (SAS) peut avoir un ou plusieurs associés, sous la forme de personnes physiques ou morales. Le montant de son capital social est fixé par les associés sans contrainte ; il peut alors être variable.



En numéraire ou en nature, les apports en industrie sont autorisés, mais ils ne doivent pas contribuer à la formation du capital et sont effectués en échange d'actions incessibles.

D'autre part, la SAS présente la particularité de ne pas pouvoir faire d'offre publique de titres financiers ni faire admettre ses actions sur un marché réglementé. Elle peut néanmoins proposer des titres financiers si ces derniers s'adressent exclusivement à des investisseurs qualifiés.

Société À Responsabilité Limitée (SARL)



La SARL (Société À Responsabilité Limitée) est la forme de société la plus commune en France. Elle a pour caractéristique de limiter la responsabilité des associés : entre deux et cent personnes physiques ou morales. D'autre part, le capital peut être variable, mais doit se trouver en permanence entre un minimum et un maximum fixés par les statuts. Ce fonctionnement facilite les formalités pour les augmentations ou diminutions de capital.

Les apports peuvent être réalisés en espèces ou en nature ; et les apports en industrie sont autorisés. Néanmoins, ils n'entrent pas dans la composition du capital, mais offrent à l'associé un droit de vote à l'assemblée générale et au partage des bénéfices.

L'augmentation de capital dans une SARL est soumise à des conditions et des modalités particulières ; elle doit également se plier à certaines formalités de publicité. Elle se traduit notamment par l'augmentation de la valeur nominale des parts sociales ou bien par la création de nouvelles parts.

Une levée de fonds est possible pour une SARL à travers le compte courant d'associés. Il s'agit d'un compte ouvert au nom d'un associé, qui s'inscrit au passif du bilan et sur lequel sont inscrites les sommes qu'il prête pour un certain temps à l'entreprise. Cet associé doit cependant détenir au moins 5 % du capital de la société.

Les actions et obligations



Une action est un titre de propriété du capital d'une société, cotée ou non cotée ; son revenu est appelé dividende.

La valeur d'une action évolue sans cesse, puisqu'elle correspond à une fraction de la valeur de l'entreprise : quand une entreprise est cotée, son cours de Bourse donne la valeur de l'action, mais quand elle n'est pas cotée, la valeur de l'action doit être calculée selon différentes méthodes d'évaluation. L'investisseur peut percevoir des revenus en vendant une action plus cher que le prix auquel il l'a achetée : c'est la plus-value. En cas de perte de valeur, cela devient une moins-value.

En parallèle, l'obligation est un titre de créances ; ce n'est donc pas une part du capital, mais une part de dettes. Une obligation permet à son émetteur de diversifier ses sources d'emprunts, et en particulier de ne pas dépendre exclusivement des banques. Le revenu d'une obligation est appelé coupon.

Types d'action

L'action ordinaire, l'ADP et les BSA sont les différents types d'actions que l'on retrouve sur le marché.

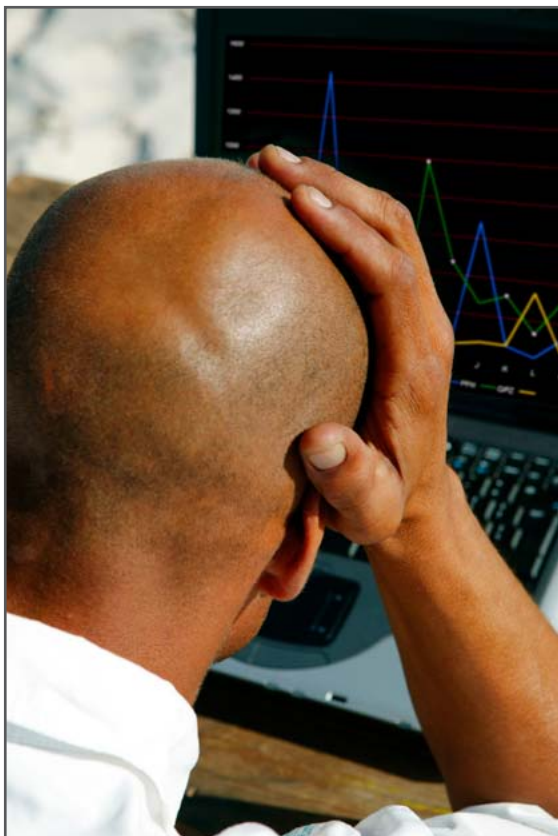
L'action ordinaire est la plus courante dans la constitution du capital des sociétés, elle représente une part du capital social.



L'Action à Dividende Prioritaire (ADP) est toutefois plus attirante que les actions ordinaires, car le détenteur abandonne son droit de vote, mais perçoit un rendement supérieur. Créée sans droit de vote, elle est donc 20 % à 40 % moins chère qu'une action ordinaire. L'ADP donne en outre un droit de priorité dans l'ordre d'affectation des dividendes.

En parallèle, les Bons de Souscription d'Action (BSA) donnent le droit d'accéder à de nouvelles actions à des conditions privilégiées et définies à l'avance. Ils peuvent être adjoints soit à des actions (ABSA – Action avec Bon de Souscription d'Action) soit à des obligations (OBSA – Obligation avec Bon de Souscription d'Action). C'est lors d'une augmentation de capital que les BSA sont très souvent émis.

Types d'obligation



Les obligations peuvent généralement être réparties en deux grandes catégories : les obligations convertibles en actions, et celles remboursables en actions.

Dans le premier cas, l'obligation peut, à échéance, être convertible. Cette conversion n'est pas obligatoire, sinon il s'agirait alors d'une obligation remboursable en action.

Concernant les obligations remboursables, sachez que la date de remboursement (initialement établie) peut être avancée par l'émetteur. Sa valeur évoluant constamment, l'investisseur peut encaisser des revenus en vendant une obligation plus cher que le

prix d'achat ; il s'agit alors d'une plus-value. On parle cependant de moins-value en cas de vente à un prix plus bas que celui de l'achat.

Le capital-risque

À chaque étape de la vie d'une entreprise correspond un besoin de financement particulier. Ainsi, le capital-risque finance le démarrage de l'activité et ses premiers besoins, tandis que le capital-développement lui permet d'évoluer et de couvrir des besoins plus conséquents.

Cycle de vie d'une entreprise et besoin en financement



Principe



Le capital-risque est un élément du capital-investissement qui regroupe l'ensemble des opérations visant à prendre des participations temporaires et minoritaires au capital de sociétés non cotées. Ces prises de participation sont réalisées par des professionnels ou des investisseurs aguerris ayant comme objectif premier la réalisation de plus-values, dans un temps le plus court possible.

Le capital-risque concerne seulement les opérations en fonds propres dans les entreprises innovantes en création ou les jeunes entreprises à fort potentiel de croissance. Il présente l'avantage de soutenir l'innovation, en offrant la possibilité de « dénicher une pépite » et de vivre une aventure entrepreneuriale. Cela permet également de transmettre son savoir avec un retour sur investissement élevé en cas de succès et des avantages fiscaux.

En outre, les principaux profils des capitaux-risqueurs sont des personnes physiques semi-professionnelles qui décident elles-mêmes de leurs investissements, ainsi que des fonds gérés par des équipes professionnelles.

Acteurs du capital-risque



Objectifs

Le capital-risque se décompose en deux types de financement :

- ▶ le capital-amorçage (seed capital), c'est-à-dire l'intervention avant, ou juste au début du démarrage de l'activité d'une nouvelle entreprise ;
- ▶ le capital-crédation (start-up), soit le financement au démarrage de la nouvelle entreprise ou pendant son premier développement.

Le terme « risque » prend toute sa signification, car les investisseurs interviennent au moment où les chances de survie de l'entreprise sont les plus faibles. De ce fait, les retours sur investissement, s'il y en a, sont d'autant plus importants.

Risques

Il ne faut toutefois pas négliger les risques de tels investissements. Car, dans de nombreux cas, les investisseurs perdent la somme avancée et risquent une dilution après plusieurs levées de fonds dans la même société. Il faut donc être prêt à faire plusieurs levées de fonds dans la même entreprise, c'est ce qu'on appelle communément « remettre au pot ».



En outre, l'appellation « capital-risque » ne concerne pas les besoins qui interviennent ensuite, car l'entreprise a une durée de vie déjà longue et le risque est moindre.

À noter : les FCPI (*Fonds Communs de Placement dans l'Innovation*) permettent à des particuliers d'investir dans le capital-risque, car 60 % de l'argent réuni doit être investi dans des petites et moyennes entreprises à caractère innovant et non cotées.

Le capital-développement prend la suite ; il concerne les entreprises en pleine maturité, lors d'une nouvelle phase de développement.

Le capital-amorçage

Le capital-amorçage est l'un des éléments du capital-risque. Il répond aux premiers besoins de financement de l'entreprise.



Principe

Le capital-amorçage est le premier apport en capital d'une jeune entreprise de croissance. Cet investissement en fonds propres, minoritaire et temporaire, a pour objectif de financer le démarrage de l'entreprise, c'est-à-dire les frais antérieurs à la mise sur le marché du premier produit ou service de la société.

Investisseurs



Il s'agit du « premier tour de table », soit de la première levée de fonds faite par l'entreprise. Néanmoins, ces mêmes investisseurs participent souvent aux tours de table qui suivent. Les investissements vont de quelques milliers à quelques centaines de milliers d'euros selon la phase de développement.

Outre les fondateurs de la société qui constituent le capital de départ, les premiers fonds proviennent de personnes physiques semi-professionnelles et aguerries : les proches (love money) ou les business angels.

Les fonds d'amorçage et le capital-risque interviennent souvent après le love money et les business angels, mais peuvent aussi co-investir. Ces fonds ne proviennent plus uniquement de personnes physiques et sont alors gérés par des professionnels. C'est lors de cette phase que les questions de la valeur de l'entreprise et de la répartition de celle-ci entre les fondateurs et les entrants vont se poser.

Les phases suivantes de développement de la société sont financées par le capital-développement.

Le capital-développement

Le capital développement est la phase de financement d'une entreprise qui suit le capital-risque. Il concerne les levées de fonds des sociétés en croissance.

Principe

Le capital-développement sert à financer des entreprises ayant plusieurs années d'existence et montrant de fortes perspectives de croissance.

Cet investissement en fonds propres, très souvent minoritaire, doit servir à financer le développement de l'entreprise :

- ▶ soit en croissance interne (financement du besoin en fonds de roulement) ;
- ▶ soit en croissance externe (acquisitions).



Cet apport en capital accompagne la croissance de la capacité de production et de la force de vente et doit aider à mettre au point de nouveaux produits.

Acteurs



La période de développement est une phase de la vie de l'entreprise qui se veut moins risquée pour l'investisseur ; la société peut en effet présenter plusieurs bilans, son équipe est constituée et un marché existe. Il s'agit ainsi du deuxième, voire du troisième tour de table de la société, donc de sa seconde, voire troisième levée de fonds.

Par ailleurs, le capital-développement est réalisé par différents acteurs spécialisés et professionnels, disposant de fonds de plusieurs millions d'euros : des fonds d'investissement ou des investisseurs institutionnels, si l'entreprise est cotée en Bourse.

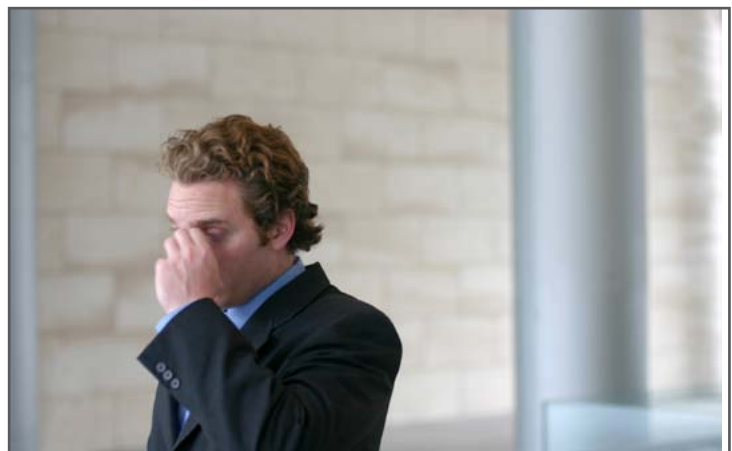
Entrée en Bourse

Une entrée en Bourse est également envisageable pour l'entreprise souhaitant encore plus de liquidités.

Dès lors, l'entreprise ne fait plus partie de ce qu'on appelle le « non-coté » et est alors soumise aux règles de l'appel public à l'épargne.

Le risque de dilution

Le porteur de projet doit faire attention à ne pas donner trop de capital dès la première levée de fonds, au risque de se faire « débarquer » un jour ou l'autre. Il doit rester actionnaire majoritaire le plus longtemps possible afin d'être maître de son projet et des décisions à prendre.



Les investisseurs peuvent aussi être en danger s'ils détiennent une part du capital insignifiante. Ils sont surtout en danger lors de l'arrivée d'autres investisseurs.

« Coup d'accordéon »

Le « coup d'accordéon » correspond à une réduction de capital suivie d'une augmentation. Fondateurs et actionnaires se retrouvent ensemble face à cette difficulté ; il s'agit initialement d'apporter des solutions à une entreprise en difficulté.

Le coup d'accordéon est utilisé principalement dans deux cas :

- ▶ quand les capitaux propres d'une société sont inférieurs à la moitié du capital, cela pour éviter la dissolution ;
- ▶ avant la venue d'un nouvel actionnaire afin de faire disparaître les dettes figurant au bilan.



Néanmoins, certains investisseurs profitent de cette opération pour prendre le contrôle de la société à un moindre coût, en écartant les fondateurs-actionnaires ; ceci avec l'objectif de percevoir la totalité de la plus-value lors de la revente de la société.

Les actionnaires peuvent ainsi se faire déposer, dès lors que leur droit préférentiel de souscription à l'augmentation de capital est annulé.

Tout est alors en place pour le coup d'accordéon : la valeur de l'entreprise est réduite à néant (les pertes sont imputées sur le capital), l'investisseur provoque une augmentation de capital et prend les commandes de l'entreprise dans de parfaites conditions financières, le créateur n'ayant pas les moyens de remettre de l'argent. Quant au fondateur, il est révoqué de la direction, et la trésorerie est asséchée. Le fondateur a alors tout perdu.

Avantages et inconvénients d'une augmentation de capital

Comme toute opération financière, une augmentation de capital en fonds propres présente des avantages et des inconvénients.



Ainsi, la solidité financière de l'entreprise est accrue, au même titre que la trésorerie. Et l'actionnaire bénéficie d'un apport d'expertise supplémentaire.

Toutefois, cela peut entraîner une dilution de contrôle ou une dilution sur les bénéfices dus au nombre d'actionnaires. En parallèle, le fondateur se voit déposséder de son autonomie dans la gestion de l'entreprise et peut parfois être dans l'obligation de la vendre à moyen terme.

Pour aller plus loin

Astuces

Évaluation d'entreprise : ce que vous devez savoir

 par Jc2A

On évalue une entreprise dans le but de négocier un prix de transaction. Il existe cependant deux exceptions et une limite à cette démarche.

La première exception survient lorsque la transaction a lieu entre associés ou entre l'un d'entre eux et la société, sans accord sur le juste prix. Dans ce cas, le prix de cession est déterminé à dire d'expert conformément à l'article 1843-4 du Code civil, sans possibilité de négociation (« dans tous les cas où sont prévus la cession des droits sociaux d'un associé ou le rachat de ceux-ci par la société, la valeur de ces droits est déterminée, en cas de contestation, par un expert désigné »).

La seconde exception concerne l'évaluation déterminée par un expert indépendant, à l'occasion d'une Opération Publique de Retrait (OPR). Dans ces deux cas, l'évaluation de l'expert s'impose aux parties, sans possibilité de négociation. La limitation peut alors se cristalliser lors d'un apport partiel d'actif ou d'une fusion.

En effet, un commissaire aux apports est chargé, au nom de la protection des tiers et des associés/actionnaires d'une société, de s'assurer que les apports ne sont pas surévalués. Si ce dernier conclut à une surévaluation, les actionnaires doivent en principe suivre son avis s'ils souhaitent réaliser l'opération.

En outre, l'évaluation d'une entreprise n'étant pas une science exacte, le recours à plusieurs méthodes est fortement recommandé, pour ne pas dire obligatoire. C'est d'ailleurs ce que rappelle régulièrement la Cour de cassation dans ses arrêts.

La pertinence des méthodes dépend largement des caractéristiques de l'entreprise (activité notamment) et du contexte (conflit entre actionnaires, cession à un groupe industriel, etc.).

Il convient donc de les employer avec discernement ; les erreurs commises étant fréquentes et quelquefois significatives.

Les méthodes d'évaluation peuvent être classées en deux catégories : les méthodes intrinsèques d'une part, et analogiques d'autre part.

Dans le premier cas, elles examinent l'ensemble des caractéristiques propres à l'entreprise pour en déterminer les cash-flows futurs (différences entre les recettes et les dépenses de la société). La méthode intrinsèque la plus employée est celle des Discounted (free) Cash-Flows (DCF, en français « flux libres de trésorerie actualisés »).

Les méthodes analogiques consistent, quant à elles, à appliquer aux critères de performance, généralement le résultat d'exploitation ou le résultat net de l'entreprise évaluée, les multiples de performance issus d'une ou d'un groupe d'entreprises de référence. Ces dernières sont le plus souvent des sociétés cotées (on parle alors de comparables boursiers), plus rarement des sociétés non cotées, mais dont le capital a changé de mains (il s'agit alors de transactions comparables).

Schématiquement, la méthode des DCF consiste à actualiser les Free Cash-Flows (FCF), qui sont calculés à partir d'un business plan. Le taux d'actualisation correspond au taux de rentabilité pondéré exigé par les actionnaires et les prêteurs de deniers (banquiers, etc.).

Pour cette raison, il est appelé Coût Moyen Pondéré du Capital (CMPC). Celui-ci se calcule à partir du Modèle d'Évaluation Des Actifs Financiers (MEDAF). Le principal obstacle à surmonter dans l'estimation du MEDAF est la prime de risque (market premium) propre à l'entreprise à évaluer.

En outre, dans la méthode des comparables boursiers, le multiple de résultat d'exploitation est le rapport capitalisation boursière/résultat d'exploitation. Dans la méthode des multiples de transactions comparables, on substitue à la capitalisation boursière le prix de cession.

Si la méthode des comparables est la plus facile à mettre en œuvre, elle n'est pas toujours pertinente, car trouver des sociétés réellement comparables, que celles-ci soient cotées ou aient été cédées, n'est pas une tâche aisée ; ce qui conduit les praticiens quelquefois à l'exclure. En revanche, la méthode des DCF est plus difficile à appliquer, mais s'avère rarement inappropriée. En d'autres termes, cette méthode est presque toujours retenue.

D'autre part, pour évaluer une start-up de forte croissance, les investisseurs financiers ont recours principalement à deux méthodes. La première est celle des capitaux-risqueurs (VCM) ; c'est une adaptation de la méthode des discounted cash-flows à la start-up. Le taux d'actualisation est alors de 60 % à 70 % du taux d'actualisation au démarrage, 50 % en amorçage, 40 % en post-amorçage et 25 % en phase d'expansion.

La seconde méthode d'évaluation est constituée par le multiple d'investissement de départ (prix de cession/investissement de départ). Inutile cependant de passer beaucoup de temps sur l'aspect évaluation pour lever des fonds. En l'absence d'antériorité suffisante sur le projet, les investisseurs se focalisent davantage sur les qualités humaines du porteur de projet.

Bénéficiaire d'un prêt bancaire pour financer son entreprise

 par Darko

Pour démarrer une entreprise, il est possible de faire appel à un prêt bancaire pour financer tout ou partie de sa création d'entreprise.

Mais avant d'effectuer sa demande de prêt, il est important de bien définir son projet d'entreprise et de préparer un dossier comprenant :

- ▶ *une étude de marché ;*
- ▶ *un business plan ;*
- ▶ *le montant de l'apport disponible ;*
- ▶ *des informations sur le créateur et éventuellement les autres associés ou actionnaires ;*
- ▶ *les perspectives d'évolution et le chiffre d'affaires estimé.*

Il peut également être nécessaire de s'adresser à plusieurs banques. Et il est conseillé de comparer différentes offres afin de choisir la plus intéressante.

Questions/réponses de pro

Entreprises concernées par la levée de fonds

La levée de fonds est-elle réservée aux entreprises innovantes et de croissance ?

 Question de Noah85

Réponse de Charles

En pratique oui, mais pas toujours. Les clubs CIGALES (Club d'Investisseurs pour une Gestion Alternative et Locale de l'Épargne Solidaire), par exemple, sont des structures de capital-risque solidaires au service de la création et du développement de petites entreprises locales et collectives (SARL, SCOP, SCIC, SA, associations...).

Les CIGALES prennent ainsi des participations au capital social de sociétés en création (SA, SARL, SCOP et SCIC) à hauteur de la minorité de blocage : apport en compte courant d'associés, apports avec droit de reprise aux associations.

Les entreprises financées sont alors les entreprises d'utilité sociale (création d'emplois, création de postes d'insertion, SCOP et SCIC), les entreprises du secteur environnemental (agriculture et distribution biologiques, énergies renouvelables), les entreprises culturelles et les entreprises de commerce équitable.

Bénéficiaire des avantages fiscaux

Quels critères une entreprise doit-elle réunir pour que s'appliquent les avantages fiscaux liés à l'investissement dans les PME ?

 Question de Philippe14

► Réponse de Charles

Pour bénéficier des avantages fiscaux, il faut être une petite entreprise au sens communautaire : moins de cinquante salariés, chiffre d'affaires ou total du bilan n'excédant pas dix millions d'euros.

De plus, il faut exister depuis moins de cinq ans, être en phase d'amorçage, de démarrage ou d'expansion, et ne pas être en difficulté ou ne pas relever d'un secteur exclu (construction navale, industrie houillère, sidérurgie).

SARL et augmentation de capital

Les SARL peuvent-elles procéder à des augmentations de capital ?

 Question de Maxime

► Réponse de CC

Oui, mais l'augmentation de capital dans les SARL est soumise à des conditions et à des modalités particulières et doit respecter certaines formalités de publicité.

Elle se traduit soit par l'élévation de la valeur nominale des parts sociales, soit par la création de nouvelles parts. Une levée de fonds est possible pour une SARL via le compte courant d'associés.

C'est un compte ouvert au nom d'un associé dans les livres de comptabilité de l'entreprise, inscrit au passif du bilan, sur lequel sont portées les sommes prêtées temporairement à la société par cet associé, qui doit détenir au moins 5 % du capital.

Capital-risque et financement

Le capital-risque a-t-il pour seul rôle le financement des produits technologiques ?

💬 Question d'Isaac

► Réponse de Charles

Non, mais la majeure partie d'entre eux sont technologiques parce qu'à fort degré d'innovation et de potentiel de croissance. L'innovation peut cependant porter sur bien d'autres choses : le management, le circuit de distribution, la cible...

Structures d'accueil des entreprises innovantes

Quels sont les organes chargés d'accueillir les entreprises innovantes ?

💬 Question de Jacob71

► Réponse de Lilou

Les incubateurs mettent à disposition des porteurs de projet innovant une multitude de services : accompagnement personnalisé, hébergement, mise en relation avec des partenaires, investisseurs, documentation. Les incubateurs sont soit publics, ils sont alors dits « Allègre » (ils dépendent du ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche et visent à valoriser la recherche privée par la création d'entreprise), soit privés et rattachés aux grandes écoles. Il existe aussi les Pionnières : ce sont des incubateurs dédiés aux projets de services innovants portés par des femmes. Les CEEI (Centres Européens d'Entreprises et d'Innovation) sont, eux, des organismes publics qui détectent et accompagnent des projets de création d'entreprises innovantes. Enfin, les pépinières d'entreprises sont des organismes qui apportent un soutien fort à certains types de créateurs ou de jeunes entreprises en leur proposant une solution d'hébergement dans des locaux adaptés à leurs besoins moyennant un loyer à des conditions avantageuses, pour une durée pouvant aller jusqu'à 23 mois.

II. Des premiers besoins au développement



Lors d'une levée de fonds, l'entrepreneur fait appel à des investisseurs afin d'augmenter le capital de sa société. C'est, avec l'emprunt, un des deux moyens d'en assurer le financement.

À chaque étape de la vie d'une entreprise correspond un besoin de financement particulier. On

distingue ainsi le capital-risque, qui finance le démarrage de l'activité et ses premiers besoins (le capital-amorçage est l'un des éléments du capital-risque, il est le premier apport en capital d'une jeune entreprise de croissance), et le capital-développement, qui finance les besoins plus conséquents.

En outre, les investisseurs peuvent prendre bien des formes : proches, professionnels, particuliers, personnes morales, État, etc.

Le love money

Le love money est l'une des possibilités de financement du capital-amorçage, lui-même élément du capital-risque.

Principe

Le love money intervient souvent comme premiers fonds, une fois que l'entrepreneur a réuni son capital de départ et avant les business angels.

Il se traduit littéralement par l'« argent de l'amour »

et se définit par une « épargne affective de proximité ». Il s'agit de l'argent de proches, famille et amis, qui deviennent alors actionnaires de la société.

On retrouve aussi parfois l'appellation « les 3 C » pour désigner cette pratique : « Cousins, Copains et Cinglés » !

Les montants du love money vont de quelques centaines à quelques milliers d'euros. Il faut cependant être conscient des changements dans les relations que l'argent en jeu peut induire.

Le love money impliquant une forte proximité avec les actionnaires, les proches doivent être prêts à perdre cet argent.

Bon à savoir : *mieux vaut demander beaucoup à ses proches. Contre toute logique, on se dispute moins pour une grosse perte que pour une petite perte !*



Intérêts

Il est souhaitable d'utiliser le love money lors d'une augmentation de capital plutôt que lors de sa constitution, afin de valoriser le créateur d'entreprise, qui apporte l'idée et le management, et pas seulement les capitaux.

A contrario, l'apport de love money au démarrage montre aux autres investisseurs que l'entrepreneur a déjà su convaincre ses proches et qu'il est crédible auprès de ceux qui le connaissent. De plus, faire appel à cette pratique n'aura peut-être pas le même impact en termes de compétences, d'aide, de carnet d'adresses... que des investisseurs professionnels ou quasi professionnels.

Il existe en outre des associations regroupant des investisseurs de ce type et visant à veiller aux intérêts de ces particuliers. Hormis le soutien apporté au projet d'un proche, l'investisseur peut également être séduit par les réductions fiscales accordées pour les investissements dans les PME non cotées en Bourse.



Le business angels

Les business angels interviennent très souvent après l'apport du créateur et des proches (love money) et avant l'arrivée des fonds.

Principe



Le business angel est une personne physique qui investit une part de son argent dans une entreprise innovante à potentiel. Il s'agit d'une prise de participation minoritaire.

Les business angels investissent entre 50 K€ et 500 K€ dans un projet, en premier ou second tour de table (ou levée de fonds). Ils peuvent même investir dans les levées de fonds suivantes s'ils s'allient avec d'autres investisseurs.

Le grand avantage de cette pratique réside dans le fait que le business angel, en plus de son argent, met aussi gratuitement à disposition de l'entrepreneur ses compétences, son expérience, ses réseaux relationnels et une partie de son temps. C'est généralement un ancien chef d'entreprise ou cadre supérieur qui souhaite vivre une véritable aventure entrepreneuriale. Il peut donc apporter à l'entrepreneur les compétences acquises au cours de sa carrière, son expertise technique, mais aussi de la notoriété et de la crédibilité au projet.

Le niveau d'implication du business angel peut varier en fonction de son temps libre et de ses compétences, et bien sûr de l'envie et des besoins de l'entrepreneur. Toutefois, il ne participe pas directement à la gestion de l'entreprise.

La force des réseaux



Il est rare qu'un business angel investisse seul dans un projet, ces derniers sont de plus en plus fréquemment réunis en réseaux.

Un réseau de business angels est alors une organisation juridiquement formalisée permettant la mise en relation d'investisseurs potentiels et d'entrepreneurs. Si plusieurs business angels se réunissent pour investir

dans un projet, les compétences et les montants se trouvent donc multipliés. Ces divers réseaux offrent ainsi la possibilité d'ouvrir des portes et permettent par la suite de négocier plus facilement, notamment avec des capitaux-risqueurs.

Les fonds d'amorçage

Les fonds d'amorçage interviennent après ou conjointement avec les business angels et avant les capitaux-risqueurs. Ils sont spécialisés dans l'apport en capital pour les entreprises innovantes et participent aux premiers tours de table (ou levée de fonds).

Principe



Investissant entre 100 K€ et 500 K€ dans un projet, les fonds de capital-amorçage sont en général semi-publics, même s'il existe aussi quelques fonds privés.

Ils sont habituellement gérés par des professionnels et possèdent une équipe de gestion dédiée. Ce fonctionnement les différencie des business angels et du love money, qui sont des personnes physiques décidant elles-mêmes de leurs investissements.

Cette équipe de gestion a pour rôle d'apporter conseil et suivi à l'entreprise financée.

Les fonds sont constitués d'actionnaires publics (l'État, les régions...) et privés (banques, assureurs...).

Priorité à la proximité

Les fonds d'amorçage peuvent être régionaux ou nationaux. Dans le premier cas, ils privilégient les entreprises se situant dans leur zone géographique afin de soutenir l'économie locale. Les fonds régionaux co-investissent de plus en plus avec les business angels.

Bien souvent, les fonds d'amorçage nationaux font suite aux fonds régionaux dans les tours de tables (levées de fonds).

Le capital-risqueur

On appelle capital-risqueur un fonds d'investissement en capital-risque. Il finance les besoins se situant entre le démarrage et les premiers développements de l'entreprise et intervient après les business angels et les fonds d'amorçage.

Le terme « risque » signifie que l'entreprise financée est encore jeune et fragile.



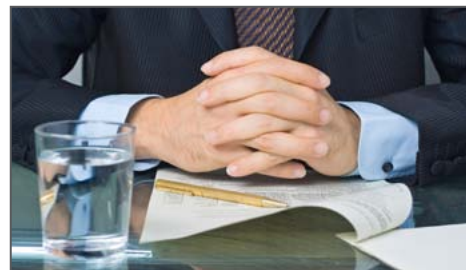
Principe

Un capital-risqueur possède de gros moyens financiers (plusieurs millions d'euros) et cible les sociétés très innovantes et souvent, de haute technologie. Il peut notamment investir aux côtés de business angels et de fonds d'amorçage pour des deuxième et troisième tours de table, et pour des montants très souvent supérieurs au million d'euros.

La mise en place d'une force de vente et le développement du marketing sont les principales actions financées par le capital-risque.

Financer et conseiller

Le capital-risqueur n'est pas uniquement un financier, il est également intéressé par l'aventure entrepreneuriale. En effet, il conseille et accompagne la société dans son développement. Il a souvent une vocation nationale, voire internationale.



Les équipes de gestion dédiées sont composées de professionnels des secteurs d'activité financés, certains fonds de capital-risque sont d'ailleurs eux-mêmes spécialisés.

Parmi ces derniers, on peut notamment citer les FCPI (Fonds Commun de Placement dans l'Innovation), qui réunissent des fonds auprès d'investisseurs particuliers (bénéficiant alors d'un avantage fiscal), puis doivent investir 60 % de cet argent dans des entreprises innovantes.

Le capital-risqueur est le dernier maillon avant les capitaux-développeurs.

La levée de fonds sur le web

Les acteurs du web sont des intermédiaires entre des projets en recherche de financement et des investisseurs ayant besoin de placer leur argent. Ils sont apparus récemment avec le développement d'Internet et les nombreuses incitations fiscales des gouvernements successifs.

Ces acteurs sont appelés « plateformes d'intermédiation » pour la levée de fonds. Les financements proposés se situent entre le démarrage et les premiers développements de l'entreprise.

Mise en relation

Il existe deux types d'acteurs, privés et publics, pour deux types d'investisseurs : grand public et investisseurs qualifiés.

Si certains acteurs se chargent uniquement de mettre en relation, d'autres font un travail de sélection en amont avant présentation aux futurs investisseurs. Quoi qu'il en soit, les acteurs du web travaillent en collaboration avec les autres, plus classiques. L'intermédiaire se rémunère alors par une commission sur la levée de fonds, généralement comprise entre 4 % et 7 %.

Parfois, les investissements dans la société cible sont réalisés via des véhicules d'investissement.

À noter : *il existe aussi une Bourse du non-coté. Il s'agit d'une plateforme de négociation qui organise, entre investisseurs qualifiés, la négociation d'actions de sociétés non cotées.*

Avantages et inconvénients

La levée de fonds sur le web présente beaucoup d'avantages pour les entreprises qui y ont recours. Il ne s'agit plus uniquement d'entreprises innovantes, mais d'une augmentation du nombre d'entreprises financées. Cela permet une réduction des délais pour la présentation aux investisseurs, la prise de décision de l'investisseur et l'investissement en lui-même.



La levée de fonds sur le web a aussi des désavantages pour les entreprises : moins de conseils (les investisseurs sont plus attirés par des raisons fiscales), moins de professionnalisme. De plus, les sommes d'argent levées étant moins importantes, l'entrepreneur doit gérer une multitude d'actionnaires.

Financer le développement d'une entreprise

Le capital-développement concerne des entreprises qui ont passé le stade du capital-risque, c'est-à-dire qui ont confirmé leur potentiel de développement.

Ces dernières, établies, peuvent alors faire appel à d'autres types d'investisseurs, notamment les fonds d'investissement et la Bourse.

Fonds d'investissement



Les fonds d'investissement en capital-développement interviennent dans des entreprises assez matures qui dégagent un chiffre d'affaires conséquent et bien sûr des bénéfices.

Ils visent ainsi les entreprises établies qui ont besoin de financements additionnels pour maintenir

et accélérer leur croissance interne (financement du besoin en fonds de roulement) et leur croissance externe (acquisitions). Ces sociétés veulent ainsi bien souvent augmenter leur part de marché, en renforçant leur capacité de production et en se développant à l'international.

Les acteurs de capital-développement sont des fonds mêlant argent privé et public et disposant de millions d'euros (ils investissent plusieurs dizaines de millions d'euros au minimum). L'entrée de ces nouveaux investisseurs intervient après plusieurs levées de fonds. Elle permet souvent aux investisseurs historiques de sortir du capital. Les fonds d'investissement en capital-développement jouent donc un rôle important dans les conseils d'administration et de surveillance.

En revanche, quand une entreprise fait appel à des fonds d'investissement pour une levée de fonds, cela a nécessairement un impact sur sa gouvernance, donc sur sa gestion. Elle change d'envergure et, généralement, elle cesse d'être indépendante.

Entrée en Bourse

La Bourse est un marché où se rencontrent l'offre et la demande. En effet, quand une entreprise choisit d'émettre des actions (l'offre), il lui est nécessaire de rencontrer des investisseurs (la demande) ; c'est pourquoi la Bourse a été créée.

Pour les entrepreneurs, il s'agit de faire un appel public à l'épargne (par opposition à l'appel à un cercle restreint d'investisseurs qualifiés) ; ce sont donc des fonds publics (par opposition aux fonds propres). Pour l'investisseur, il s'agit d'investir dans le coté (par opposition au non-coté). En outre, dès qu'elle est cotée en Bourse, la valeur d'une société égale la confrontation des prix proposés par l'offre et la demande. Ce prix d'équilibre indique alors la valeur de l'action cotée.

Par ailleurs, une société décide de rentrer en Bourse pour trois raisons essentielles :

- L'entreprise veut financer de grands projets ; or la capacité de financement des investisseurs habituels est dépassée (actionnaires actuels et banquiers).
- L'entreprise veut diminuer son endettement.
- L'entreprise veut rendre liquides les parts de certains de ses actionnaires afin de leur permettre de « sortir » du capital.



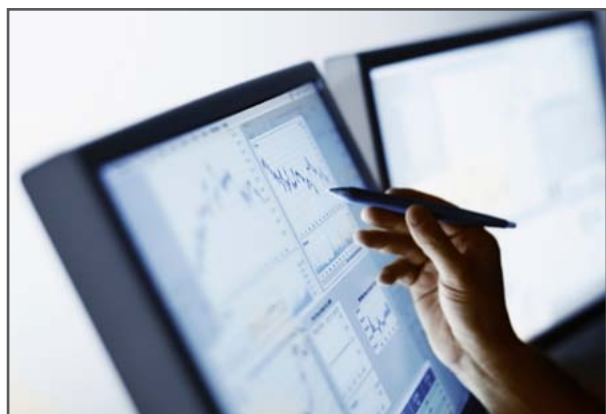
Mais une telle décision peut aussi être motivée par un souhait de notoriété (une entrée en Bourse est souvent médiatique et permet ensuite une visibilité permanente) ou de crédibilité (être en Bourse donne une bonne image de la société aux partenaires commerciaux et aux salariés, actuels et futurs). Enfin, cela permet de rester indépendant (ne pas faire entrer un gros investisseur majoritaire dans son capital).



Le fonctionnement de la Bourse de Paris est assuré par Euronext et comprend Eurolist (réglementé), Alternext (régulé) et le marché libre (organisé).

Créé en mai 2005, Alternext a offert une vraie alternative pour les sociétés de taille moyenne.

	Euronext		
	Eurolist	Alternext	Marché libre
Nature	Réglementé	Non réglementé/régulé	Non réglementé/ organisé
Capitalisation boursière des entreprises	De 100 millions à plus de 1 milliard d'euros	De 10 à 200 millions d'euros	Pas de condition



Toutefois, cela représente un véritable coût et impose une contrainte de gestion. En effet, il faut compter de 5 % à 7 % du montant de la levée de fonds pour entrer en Bourse. Ensuite, il faut gérer la cote ; ce qui prend beaucoup de temps aux dirigeants de l'entreprise et nécessite d'y consacrer des équipes qualifiées à plein temps.

Dans les autres modes de financement, la direction n'est mobilisée que lors des levées de fonds. Avec la Bourse, elle devient permanente ! De plus, la cotation de l'entreprise en Bourse l'expose à la surveillance des investisseurs institutionnels et la rend donc plus visible pour ses concurrents.

Les aides et avantages fiscaux

Les aides financières et les avantages fiscaux pour la levée de fonds ne sont pas nombreux, mais ils existent. Alors, à quels types d'aides une entreprise peut-elle prétendre ? Sachez que ces dernières sont multiples : aides financières (prêt, concours, allocations...), aides sociales (ACCRE,



exonération de certaines cotisations sociales...), aides fiscales (exonération, allègement et réduction d'impôts), et aides spécifiques aux personnes handicapées, zones urbaines sensibles, femmes...

Renseignez-vous à l'APCE, dans votre CCI ou auprès de votre centre des impôts.

Avantages fiscaux liés à l'investissement dans une PME



Pour bénéficier des avantages fiscaux liés à l'investissement dans une PME, il faut respecter un certain nombre de conditions. Tout d'abord, les parts ou actions de la société doivent être conservées jusqu'au 31 décembre de la cinquième année faisant suite à celle de la souscription.

Pour un investissement réalisé en 2012, les titres doivent ainsi être conservés au minimum jusqu'au 31 décembre 2017.

Ensuite, quand tout ou partie de ces parts ou actions est cédé avant cette échéance, les réductions d'impôts obtenues sont reprises l'année de la cession et dans la limite du prix de cession.

Le régime s'applique lorsque le contribuable a franchi un seuil annuel de cession de 25 730 € avec un taux d'imposition des plus-values de 18 %.

Il ne peut pas y avoir un abattement au prorata de la durée de détention réelle des titres. En revanche, cette reprise de réduction d'impôt ne s'applique pas en cas de licenciement, d'invalidité, de décès de l'un des époux ou partenaires pacsés ou en cas de donation des titres à une personne physique, si le bénéficiaire de la donation reprend à son compte l'obligation de conservation.

Avantages fiscaux liés à l'investissement dans une PME

	Impôt sur le revenu	Impôt sur la fortune
Investissement direct et indirect dans les PME *	Réduction d'impôt égale à 25 % des sommes investies dans la limite annuelle de : 50 000 € (personne seule) ou 100 000 € (couple)	Réduction d'impôt égale à 75 % des souscriptions versées dans la limite annuelle de 50 000 €
Investissement dans un FCPI/FCPR	25 % de l'investissement, dans la limite annuelle de 12 000 € pour une personne seule et de 24 000 € pour un couple	Le montant de la réduction est égal à 50 % de l'investissement, dans la limite du pourcentage de l'actif du fonds placé dans les PME éligibles, plafonné à 20 000 € par an

* Pour un investissement direct et indirect dans une PME, il est possible d'investir via un PEA ; il s'agit alors d'un « avantage à la sortie », soit une exonération d'impôt sur les plus-values et les produits (contributions sociales exceptées).

Loi TEPA

La loi du 21 août 2007 en faveur du travail, de l'emploi et du pouvoir d'achat, abrégée « loi TEPA » est une loi destinée à accroître l'activité économique. On retrouve les mesures suivantes : défiscalisation des heures supplémentaires, crédit d'impôt sur le revenu (IR) sur les intérêts d'emprunt immobilier, allègement des droits de succession, aménagement de l'impôt sur la fortune (ISF). A également été votée une réduction de 75 % d'ISF dans la limite de 50 000 € pour les contribuables qui investissent dans des PME non cotées ou des holdings ISF, qui elles-mêmes vont sélectionner des PME cibles et procéder aux investissements, pour le compte des assujettis à l'ISF. Autre possibilité : faire des dons aux établissements publics et privés de recherche, aux fondations reconnues d'utilité publique et aux entreprises, ateliers et chantiers d'insertion. En outre, une réduction plus faible (limite de 20 000 €) est prévue lorsque l'investissement est effectué au travers d'un FIP (FIP ISF). En 2008, cette mesure a permis à 73 200 contribuables d'injecter 1,1 milliard d'euros dans le capital des PME.



Pour aller plus loin

Astuces

Les quatre fondamentaux de la levée de fonds

 par Flechais

Lever des capitaux est souvent une étape incontournable pour lancer un projet. Aucun marché ne déroge à la règle, ils se montrent tous d'ailleurs particulièrement consommateurs de temps et d'argent (recherche de solutions techniques adaptées, développements, dépôts de brevets, montage de dossiers d'agrément, montée en version, mise en production...) et nécessitent des investissements importants avant même que le projet ne soit commercialisable.

Que l'idée soit innovante, qu'elle permette de faire progresser de façon significative un standard ou même qu'elle puisse changer le monde..., sans moyens pour transformer l'idée en réalité, rien n'est possible !

L'exercice de la levée de fonds consiste donc à vendre son projet à un client particulièrement exigeant puisque son métier consiste justement à filtrer les dossiers ayant du potentiel.

Alors, comment gérer cette période fatidique ? Quelle est la genèse d'un succès ? Quels sont les points clés pour faire aboutir un projet ?

Le premier constat communément observé est que l'entrepreneur rencontre des difficultés pour prendre de la hauteur face à son projet. Pour exemple, dans le secteur des nouvelles technologies, le porteur du projet est, la plupart du temps, le garant de la solution opérationnelle proposée, et celui-ci aura une tendance naturelle à centrer l'ensemble de sa communication sur la technique.

Si ce critère est bien évidemment fondamental, un capital investisseur ne fixe pas sa décision uniquement sur les aspects purement techniques. Il a, en effet, besoin de comprendre la rationalité du projet dans son ensemble et de s'assurer de la capacité des solutions, des équipes et de façon plus globale, du modèle à répondre à un besoin réel du marché. Orienter sa communication dans l'objectif de répondre aux attentes des investisseurs représente d'ores et déjà un premier pas vers le succès. Pour ce faire, il est nécessaire de préparer une stratégie cohérente et de formaliser un plan d'action adapté.

Le second constat également identifié est qu'un business plan peu structuré ne favorise pas l'accès à des fonds. Si le business plan est un outil de réflexion, il permet également au capital investisseur de jauger le rationnel d'un projet et d'appréhender les intentions et l'approche du porteur du projet. Avoir une ambition claire, savoir où l'on veut aller est donc un principe fondamental dans la recherche de fonds.

Dans son business plan, l'entrepreneur doit être à même de démontrer qu'il s'est fixé des objectifs clairs en termes de délais, de besoins de capitaux et de sourcing. Il doit également démontrer sa connaissance du marché et la capacité de son projet à être profitable. Tant que les fonds ne sont pas versés, rien n'est fait. Il est donc important de maîtriser la variable temps et de savoir anticiper quand et comment les ressources levées seront utilisées, mais également, quelles sont les perspectives de sorties pour l'investisseur.

Par ailleurs, rien ne sert de se lancer dans la recherche de fonds lorsque le projet n'est pas encore suffisamment abouti. Trop souvent, des projets arrivent en étant encore au stade du prototype et présentant des fonctionnalités largement décor-rélées de celles annoncées dans le business plan. Être dans le « time to market » est un des critères de choix pour un capital investisseur. Il ne faut donc pas se précipiter avant d'être en mesure de montrer, de façon concrète, que votre solution est commercialisable dans un temps raisonnable et que les jalons qui restent à franchir sont totalement maîtrisés. Plus votre projet est opérationnel, plus le capital investisseur sera enclin à avancer sur votre projet.

D'autre part, la présentation de votre projet reflète votre compréhension des enjeux du marché. Si elle est trop technique, elle risque de noyer l'interlocuteur ; si elle est trop commerciale, elle risque d'être considérée comme légère par les interlocuteurs. Vous ne disposez que d'une seule fenêtre de tir pour intéresser les investisseurs et la première impression est souvent déterminante. Il convient donc d'apporter des réponses pragmatiques aux questions du capital investisseur de manière à ce qu'il comprenne rapidement l'intérêt financier à entrer dans votre projet. Le niveau de qualité des présentations, autant sur le fonds que sur la forme, est alors un facteur essentiel dans l'appréciation d'un dossier (structuration de la présentation, mise en avant du business model, connaissance du marché, rigueur dans la construction des hypothèses...).

En conclusion, la recherche de fonds est un exercice chronophage, difficile et technique, qui nécessite des compétences transverses (techniques, commerciales, financières) ainsi qu'une démarche rigoureuse. Faciliter le succès d'une

levée de fonds consiste pour l'entrepreneur à réussir à prendre du recul face à son projet, préparer sa stratégie, choisir le moment opportun pour enclencher la recherche et savoir adapter la qualité de ses présentations aux exigences du capital investisseur. Dans cet exercice, être bien accompagné peut faire la différence.

Entrepreneurs individuels : une séparation des comptes impérative

Les entrepreneurs individuels ou professions libérales mêlent parfois leurs finances personnelles avec les comptes de leur entreprise. Néanmoins, cette pratique est interdite !

En effet, afin de répondre aux exigences légales, il est impératif d'ouvrir un compte personnel et un compte professionnel. Et aucun virement ne doit être effectué d'un compte à l'autre.

De même, il est impératif de toujours établir des notes de frais après avoir réglé une dépense professionnelle avec un moyen de paiement du compte personnel ; en revanche, il faut proscrire tout achat personnel avec le compte pro.

Il est toutefois possible d'intituler BNC les virements de son compte professionnel vers son compte personnel pour des bénéfices non commerciaux, ou BIC pour des bénéfices industriels et commerciaux. Mais il ne faut pas oublier les charges sociales, les impôts et les frais nécessaires au fonctionnement de l'entreprise avant de réaliser tout virement.

Enfin, tenir sa comptabilité dans les règles de l'art est essentiel, quel que soit le compte concerné !

Questions/réponses de pro

Business angels et réseaux en France

Combien existe-t-il de business angels et de réseaux en France ?

 Question de Michaël

• Réponse de Charles

Il y a plus de 3 000 business angels membres de réseaux, pour plus de 70 réseaux sur l'ensemble du territoire. Et on estime qu'il existe autant d'investisseurs-personnes physiques travaillant seuls.

Augmentation en fonds propres

Quels sont les bons et mauvais côtés d'une augmentation en fonds propres ?

💬 Question d'Étienne

• Réponse de Charles

Les inconvénients peuvent être nombreux : dilution de contrôle et perte sur les bénéfices du fait de l'augmentation du nombre d'actionnaires, perte de l'autonomie dans la gestion de l'entreprise et parfois obligations de vendre la société à moyen terme.

Côté avantages, on peut citer : une solidité financière améliorée, un renforcement de la trésorerie, un apport d'expertise (technique, stratégique, etc.) de la part du nouvel actionnaire.

• Réponse d'Approches Business Consulting

Une augmentation en fonds propres permet notamment d'améliorer la cotation bancaire d'une entreprise, et donc de négocier à la baisse des frais bancaires. Le risque : le résultat comptable ne doit jamais être inférieur à la moitié des fonds propres en fin d'exercice.

Autre avantage : cela permet d'obtenir des facilités de votre banque du fait de l'assise financière de votre entreprise. Vous rassurez ainsi vos clients et fournisseurs sur votre capacité à tenir vos engagements. C'est comme une garantie.

Enfin, cela donne de la valeur à votre entreprise et offre un signal fort sur la légitimité de votre société.

Moyens de financement d'une PME

Existe-t-il d'autres moyens de financement pour une PME en dehors du capital-risque ?

💬 Question d'Emma45

• Réponse de Charles

Oui, on peut notamment citer les prêts, avec ou sans intérêts (prêt d'honneur sans garantie, prêt bancaire personnel...), la participation à des concours, des aides ou subventions à la personne, le crédit solidaire, les primes ou les subventions à l'entreprise et le crédit-bail.

Projets financés par les business angels

Quel est le nombre de projets financés par les business angels en France par an ?

💬 Question de Tristan

▶ Réponse de Charles

Selon leur site internet, les business angels ont financé environ 1 500 sociétés durant les cinq dernières années, pour un montant total de 200 millions d'euros.

En 2011, les business angels ont financé 327 projets, pour un montant global de 44,5 M€.

III.

La recherche d'investisseurs



La recherche d'investisseurs pour une levée de fonds nécessite une préparation. En effet, il va falloir convaincre, et vite !

Un business plan, un executive summary et une présentation orale sont les documents dont vous aurez besoin. Ils résument l'activité de l'entreprise, ses perspectives de développement et ses besoins. La prise de décision des investisseurs se fera sur leur base. Ils doivent donc pouvoir être transmis rapidement et conte-

nir tous les éléments pour justifier une participation. Le business plan et les autres documents contiennent par ailleurs des informations cruciales que les concurrents sont prêts à payer cher. Attention donc à respecter des règles de prudence élémentaires pour garantir leur confidentialité.

Une fois tous les documents réunis pour faire bonne figure et fournir rapidement les informations nécessaires, il faut rencontrer des investisseurs. Le porteur de projet doit alors mettre en avant son engagement. Il faut bien avoir en tête que les investisseurs prennent des risques avec lui, ils seront donc très sensibles à sa mise de fonds personnelle.

Par ailleurs, engagement personnel ne signifie pas exaltation ! Il ne faut donc pas exagérer la valorisation de la société alors qu'on en est au stade du business plan, ni croire que son innovation va changer le monde. Il convient donc de rester modeste sur le retour sur investissement possible ; croire en son projet sans verser dans l'enthousiasme béat !



De plus, les investisseurs sont pour la plupart d'anciens chefs d'entreprise, ce qui signifie qu'on ne les berne pas facilement, voire pas du tout ! Un manquement dans le business plan ne passera pas inaperçu. Enfin, ne versez pas dans le dramatique, si vous êtes dans le besoin (ce qui est peut-être vrai), ne jouez pas sur la corde sensible, la pitié ne fonctionne pas et un entrepreneur doit être capable de se débrouiller à tous les niveaux.

Choisir les bons partenaires

Pour réussir sa levée de fonds, l'entreprise doit travailler en lien avec de nombreux partenaires, qui pourront lui apporter une aide précieuse. On peut d'abord citer toutes les aides à la création d'entreprise et au financement de son développement. Ensuite, il faudra approcher les investisseurs, directement ou avec un leveur de fonds.

Acteurs de la création d'entreprise

Il est essentiel de protéger ses innovations par des brevets. Pour ce faire, vous pouvez contacter soit l'INPI (Institut National de la Propriété Industrielle) soit l'Office européen des brevets.



En outre, la création d'entreprise en France est désormais l'objet de beaucoup de soins. Les structures d'aide sont nombreuses et efficaces : Agence pour la Création d'Entreprises (APCE), OSEO, boutiques de gestion, Cédants et Repreneurs d'Affaires (CRA), Cap In Tech, Croissance Plus, portail Internet des PME, RETIS (regroupe les CEEI, technopoles et incubateurs français). Consultez donc votre Chambre de Commerce et d'Industrie (CCI) ou votre Chambre des métiers pour en savoir plus !

Pour se renseigner sur la création d'entreprise, il est également possible de se rendre au ministère de l'Économie, de l'Industrie et de l'Emploi, ainsi qu'au secrétariat d'État chargé du Commerce, de l'Artisanat, des petites et moyennes Entreprises, du Tourisme, des Services et de la Consommation.



Par ailleurs, les incubateurs sont des structures d'accueil pour les entreprises innovantes. Ils mettent à disposition des porteurs de projet de nombreux services : accompagnement personnalisé, hébergement, mise en relation avec des partenaires, investisseurs, documentation. Les incubateurs sont soit publics, ils sont alors dits

« Allègre » (ils dépendent du ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche et cherchent à valoriser la recherche privée par le biais de la création d'entreprise), soit privés (rattachés aux grandes écoles).

Mais il existe aussi les Pionnières, c'est-à-dire des incubateurs dédiés aux projets innovants initiés par des femmes, les CEEI (Centre Européen d'Entreprises et d'Innovation), organismes publics qui repèrent et accompagnent des projets de création d'entreprises innovantes, ainsi que les pépinières d'entreprises, qui sont des structures soutenant de jeunes entreprises en leur proposant de les héberger moyennant un loyer à des prix très avantageux, et ce, pendant un maximum de 23 mois.

Acteurs du financement d'entreprise (hors capital-risque)

L'État français a toujours été impliqué dans l'économie du pays via la Caisse Des Dépôts (CDC), OSEO... ou les collectivités locales.



L'OSEO est un organisme placé sous la tutelle du ministère de l'Économie, de l'Industrie et de l'Emploi, ainsi que du ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche. Il possède une mission d'intérêt général qui est de soutenir l'innovation et la croissance des PME, ainsi que de financer et d'accompagner ces dernières. Pour ce faire, il garantit les financements bancaires et les interventions en fonds propres. Il assure aussi le financement des investissements et du cycle d'exploitation, en collaboration avec les établissements bancaires.

OSEO innovation regroupe l'ex-Anvar et l'ex-agence de l'innovation industrielle : sa mission est de soutenir directement l'innovation pour les prises de risque liées au développement de programmes d'innovation ayant un volet technologique. OSEO est présent sur l'ensemble du territoire avec trente-sept implantations. OSEO financement & garantie (ex-BDPME et Sofaris), quant à lui, finance et garantit des prêts et apports en fonds propres, en collaboration avec les établissements bancaires et financiers.

En outre, OSEO fonctionne grâce à deux plateformes :

- ▶ InvestNet (extranet pour les PME innovantes soutenues par OSEO et des investisseurs professionnels membres de l'AFIC et de France Angels, deux fédérations de fonds et de business angels) ;
- ▶ OSEO Capital PME (ouvert à toutes les PME en recherche de fonds propres et aux contribuables soumis à l'ISF et l'IR souhaitant bénéficier des avantages de la loi TEPA en investissant dans une PME).



En parallèle, vous pouvez aussi contacter le secteur privé : les fondations, certains employeurs dans le cadre de l'essaimage, les établissements de crédit (banques), les organismes de crédit-bail et les sociétés de reconversion.

Les associations sont de plus nombreuses et actives : France-Active, l'Adie (Association pour le droit à l'initiative économique, « micro-crédit »), France Initiative (plateformes d'initiative locale), le réseau Entreprendre, les Clubs d'Investisseurs pour une Gestion alternative et Locale de l'Épargne Solidaire (Fédération des Cigales).



Les clubs CIGALES (Club d'Investisseurs pour une Gestion Alternative et Locale de l'Épargne Solidaire) sont des structures de capital-risque, mais solidaires et au service de la création et du développement de petites entreprises locales et collectives (SARL, SCOP, SCIC, SA, association...).

Ils prennent des participations au capital social de sociétés en création, à hauteur de la minorité de blocage : apport en compte courant d'associés et apports avec droit de reprise aux associations.

Le financement concerne alors les entreprises à visée sociale (création d'emplois pour des demandeurs d'emploi, création de postes d'insertion, SCOP et SCIC), du secteur environnemental et de commerce équitable ainsi que les entreprises culturelles.

Investisseur

Trouver le bon investisseur pour la levée de fonds de son entreprise n'est pas chose facile.

C'est pourquoi, même si l'on peut faire cette recherche soi-même, il peut être intéressant de faire appel à un leveur de fonds. Il existe plusieurs acteurs du capital-investissement.

Le choix dépend alors du stade de développement de l'entreprise, du montant recherché, des besoins immatériels (compétences, conseils, contacts...) et de l'état d'esprit de l'entrepreneur.



Les deux parties vont passer des années ensemble ; le choix d'un acteur ne doit donc pas être (si possible) unilatéral. C'est pourquoi il est essentiel d'évaluer la capacité financière à réinvestir de votre partenaire, la dimension de son réseau (national, international), sa liberté de management et sa crédibilité (face à ses partenaires commerciaux et par rapport à ses salariés).

L'entrepreneur doit aussi se demander si l'entrée d'un investisseur est la solution qu'il recherche, de nombreuses autres possibilités de financement existent.

Généralement, le critère numéro 1 du refus de l'entrée d'un investisseur dans le financement de l'entreprise est la volonté de rester indépendant.

En parallèle, un entrepreneur peut souhaiter faire appel à des personnes physiques pour plusieurs raisons :

- ▶ Son entreprise est en phase d'amorçage.
- ▶ Il recherche des fonds inférieurs à 500 K€.
- ▶ Il désire être accompagné et conseillé.
- ▶ Il cherche des compétences et un carnet d'adresses.

Par ailleurs, les options sont nombreuses pour trouver des investisseurs motivés : love money, business angels, fonds d'amorçage, capitaux-risqueurs, Bourse, etc.

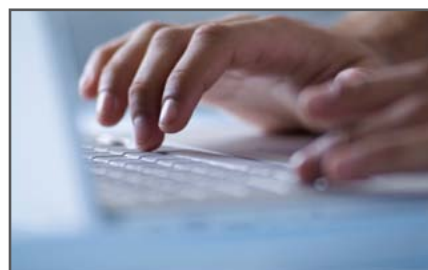


Avec le love money, vous pouvez vous tourner vers votre famille, vos amis ou votre entourage, ou encore l'Association Love Money. Le love money dispose notamment d'une fédération qui représente ce type d'investissements et défend les intérêts des investisseurs. Faire appel au love money peut être utile, car votre entourage peut vous apporter des conseils précieux, faire jouer le bouche-à-oreille, etc. En pratique, il vous faudra convaincre vos proches que le projet est solide ! Vous pouvez aussi vous entourer d'un avocat pour formaliser cet apport en capital et les relations avec votre investisseur/ami.



En parallèle, les business angels sont aussi une solution très intéressante. Individuels ou regroupés en réseaux, ils sont de plus présents sur l'ensemble du territoire français et fédérés dans une association : France Angels (Fédération française des réseaux de Business Angels). La liste des réseaux est disponible sur le site Internet de France Angels, mais il est également possible de rencontrer des business angels lors d'événements dédiés, de salons ou de rencontres investisseurs/entrepreneurs.

En pratique, il est nécessaire de regarder attentivement le site Internet de chaque réseau ou de contacter le réseau par téléphone, avant de déposer un dossier de candidature. Pour bien choisir, il convient alors de prendre en compte le critère géographique ou sectoriel du projet, la notoriété du réseau, les entreprises financées et le montant recherché. Les business angels sont par ailleurs demandés pour la crédibilité qu'ils apportent au projet ainsi que leur apport d'autres investisseurs. De plus, ce sont de véritables partenaires et conseillers, peu intéressés par le seul gain financier.



Conseil : *vous pouvez tenter votre chance auprès de plusieurs réseaux. Néanmoins, les réseaux se connaissent et co-investissent.*



D'autre part, si une entreprise est en phase de création/développement, il peut alors être utile de se tourner vers des professionnels du capital-investissement. Dans ce cas, l'entrepreneur recherche généralement des fonds supérieurs à 500 K€ et souhaite être accompagné et conseillé par une équipe dédiée : il cherche des compétences et un carnet d'adresses.

Présents sur l'ensemble du territoire français, les fonds d'amorçage peuvent alors être sollicités. Certains sont nationaux, d'autres ne financent que des entreprises de leur région. Les fonds

régionaux sont réunis dans une association : UNICER (Union Nationale des Investisseurs en Capital pour les Entreprises Régionales). Certains fonds adhèrent également à l'AFIC (Association Française des Investisseurs en Capital).

Pour les contacter, il convient de regarder attentivement le site Internet du fonds qui vous intéresse et de trouver des informations plus détaillées, avant de demander conseil aux autres actionnaires et investisseurs historiques, puis de déposer un dossier de candidature. Il est également possible de rencontrer ces fonds lors de salons ou de rencontres investisseurs/entrepreneurs.



La situation géographique ou sectorielle, la notoriété du fonds, les entreprises financées et le montant recherché sont autant de critères à prendre en considération au moment de faire votre choix. Ce qui est sûr, c'est que ces investisseurs vous apporteront une connaissance accrue du tissu économique régional, une véritable crédibilité, d'autres investisseurs pour les tours de table suivants, des partenaires et conseillers, ainsi qu'une équipe de gestion.

Les capitaux-risqueurs et les capitaux-développeurs sont aussi une option. Présents sur l'ensemble du territoire français, ces acteurs sont réunis dans une association, l'AFIC (Association Française des Investisseurs en Capital). En pratique, il convient de regarder attentivement le site internet du fonds qui vous intéresse et de trouver de plus amples informations avant de demander conseil aux autres investisseurs et de déposer un dossier de candidature.

Comme pour les fonds d'amorçage, votre choix doit se fonder sur la notoriété du fonds, le potentiel de contacts à l'international, les entreprises déjà financées, le montant recherché et bien sûr les compétences sectorielles du fonds.

Ce type d'investisseurs offre en général une bonne connaissance du secteur d'activité, une plus forte crédibilité au projet, un apport important, des partenaires et conseillers, une équipe de gestion dédiée et spécialisée.



Enfin, l'entrée en Bourse est une démarche de toute autre envergure. Pour mémoire, il faut commencer par choisir le marché, puis établir un prospectus, obtenir le visa de l'AMF (Autorité des Marchés Financiers) et rencontrer les investisseurs (road show). Une société qui souhaite entrer en Bourse doit se faire accompagner par un professionnel.

Il est notamment possible de rencontrer des partenaires lors d'événements nationaux, comme le Salon des entrepreneurs de Paris, Lyon ou Nantes, Capital IT, le Tremplin du Sénat, la Semaine des business angels, Innovact, les Salons de l'entreprise Midi-Pyrénées, MidInvest, l'École de Business Angels, etc.

Parfois, il suffit de regarder autour de soi pour trouver les partenaires de son projet et de cultiver les relations nouées : réseaux d'anciens élèves, ex-relations professionnelles, réseaux sociaux du web, réseaux de créateurs d'entreprises (il en existe des centaines), réseaux sectoriels, club de sport, cercles des loisirs, soirées de networking.

Leveur de fonds

Bien souvent, c'est l'entrepreneur lui-même ou l'un de ses associés qui mène la levée de fonds. Mais beaucoup de créateurs, malgré un projet attrayant, ne réussissent pas à attirer des investisseurs, même après plusieurs tentatives.

Cela peut être dû à l'inefficacité du capital social de l'entrepreneur (son réseau) ou à de mauvaises compétences techniques (connaissance des acteurs, maîtrise des étapes de la levée de fonds). Dans ce cas, il faut se faire aider par un professionnel : le leveur de fonds.



Son rôle est de trouver des financements pour la société qui fait appel à lui. Mais attention, les leveurs de fonds sont également sélectifs puisqu'ils se rémunèrent sur la réussite de l'opération : un mauvais projet sera refusé, car le levreur n'a rien à y gagner.

Il a notamment pour missions de préparer les documents (business plan), sélectionner les bons investisseurs, prendre les rendez-vous, organiser le road show (la tournée des investisseurs), effectuer le suivi et travailler sans cesse sur la présentation.



Sa présence offre de nombreux avantages, puisqu'il vous accompagne, vous conseille et s'engage auprès de vous, tout en vous faisant gagner un temps conséquent.

De plus, il possède un carnet d'adresses souvent fourni ainsi qu'une grande connaissance des interlocuteurs et de leurs critères

d'investissement. Il augmente également la valeur de l'entreprise grâce aux ressources humaines, souvent spécialistes du secteur d'activité de la société en recherche de fonds, dégagées pour la gestion de l'entreprise, accentuant ainsi votre professionnalisme.

Le montant des fonds demandés est aussi plus élevé avec un levreur de fonds (lié à son mode de rémunération).

Et en parallèle, il peut vous aider à présenter oralement votre projet. Entre le gain de temps et le montant obtenu, l'opération peut s'avérer très rentable.

Toutefois, le coût de son intervention reste tout de même élevé. Il faut aussi prendre le temps de détailler son projet, puis de négocier sa rémunération. Bref, le recours aux services d'un levreur de fonds est un investissement qui se

réfléchit. En outre, il s'agit de trouver l'acteur qui correspond parfaitement au profil de l'entreprise en recherche de fond afin de se donner le maximum de chance.



Il convient donc de se renseigner auprès des partenaires de la création d'entreprises, sur Internet, lors de salons (création d'entreprises, financement...) ou lors de rencontres entre investisseurs et entrepreneurs.

Enfin, une levée de fonds étant une opération délicate, mieux vaut ne pas se tromper dans le choix du professionnel.

C'est pourquoi il est essentiel de regarder attentivement le

site Internet du leveur de fonds, de trouver des informations plus détaillées et de demander conseil aux actionnaires et investisseurs historiques ainsi qu'aux partenaires de la création d'entreprise.

Il faut alors prendre en compte sa notoriété, la qualité de ses contacts, son expérience, les entreprises aidées, les levées de fonds réussies et bien sûr, le montant recherché.

Les leveurs de fonds ne se rémunèrent pour la plupart qu'en cas de succès, d'où leur engagement sans faille dans le projet.

En effet, la quasi-totalité de leurs honoraires est directement liée à l'issue positive des dossiers qui leur sont confiés et donc à leurs performances.

Néanmoins, c'est pour cette raison aussi qu'un leveur de fonds peut refuser un projet.

Si le montant recherché est trop faible pour les moyens mis à disposition, il ne pourra pas se rémunérer correctement.

Ainsi, il s'agit de s'adresser au bon leueur de fonds ; certains étant plutôt spécialistes des grosses opérations.

S'agissant de la rémunération des leueurs de fonds, elle n'intervient la plupart du temps qu'en cas de réussite.



Mais d'autres préfèrent assurer un revenu minimum au travail engagé ; le paiement se divise alors en deux parties :

- Les *retainer fees* sont la part de la rémunération obtenue quelle que soit l'issue de l'opération. Cette somme permet de rémunérer tout le travail de prise de connaissance du dossier, c'est donc la partie fixe de la rémunération du leueur de fonds.
- Les *success fees* ne sont perçus qu'en cas de réussite, c'est-à-dire lorsque la levée de fonds est effective, d'où son nom de « commission de succès ».

Le montant de cette rémunération correspond à un pourcentage du montant de la levée de fonds, elle constitue la part la plus importante.

Elle est en outre payée par l'entrepreneur avec l'argent des investisseurs, en prélevant un pourcentage du montant de la levée de fonds : ce dernier est de 5 % en moyenne.

Si le montant demandé est faible, ce taux de rémunération peut être plus élevé. À l'inverse, plus le montant levé est important, plus le pourcentage de rémunération du leueur de fonds aura une chance de baisser.

L'aide pour l'amélioration du business plan, l'accompagnement et les moyens humains mis en place sont les principaux critères pris en compte dans la rémunération.

Il est évident que plus le montant recherché est élevé, plus le leueur de fonds sera prêt à fournir une équipe et une logistique solides.

À l'inverse, si l'espoir de commission est faible, les moyens mis à disposition seront plus réduits.

Le business plan

Le business plan est un document de référence. Il correspond à la présentation du projet, détaillée dans un document d'une vingtaine de pages.



Principe

L'écriture du business plan est un travail de fond nécessaire. Il permet à l'entrepreneur de se poser des questions sur l'ensemble des aspects de la création et du développement de son projet, et de proposer des éléments de réponse. Ce dossier de présentation doit donc être irréprochable et répondre aux attentes des investisseurs. Il oblige à être exhaustif sur la définition du projet.

Présentation du projet



Bien plus qu'un exercice de style, le business plan se découpe en différentes parties : l'executive summary, la présentation de l'offre, le marché et la concurrence, le financement et bien sûr l'équipe.

L'executive summary est le résumé du dossier en

deux pages. Il permet de se faire une idée globale du projet. Vient ensuite la présentation de l'offre : il est alors indispensable que le lecteur comprenne très vite le produit ou le service proposé par la société ainsi que sa particularité et son avantage concurrentiel. L'investisseur est à l'affût d'un produit présentant un potentiel de croissance et qui se distingue des concurrents de son secteur d'activité. Il cherche aussi des projets qui se démarquent de ceux qu'il reçoit habituellement : fonctionnalités du produit/service proposé, protection du produit/service (brevets, marques, etc.), spécificités et nouveautés du produit/service.

Marché et concurrence

Le business plan doit présenter le marché dans lequel l'entreprise se positionne ainsi que la concurrence : perspectives de croissance, clientèle visée, volume du marché visé, perspectives d'évolution, pourcentage du marché visé, concurrents directs ou indirects, différenciation par rapport à la concurrence, mode ou réseau de distribution, etc.

Présentation des chiffres

La partie financement est le reflet chiffré de l'offre et du marché.

C'est le point technique crucial, qui sera analysé par les investisseurs. Il doit donc comporter plusieurs éléments indispensables :

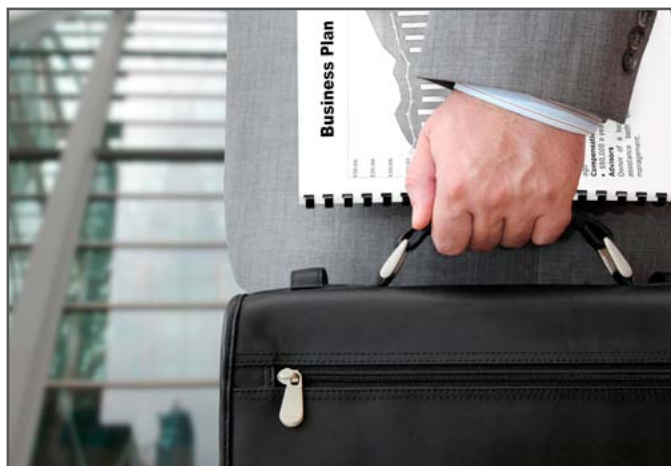
- ▶ compte de résultat prévisionnel sur les douze premiers mois et sur trois à cinq ans ;
- ▶ bilan, compte de trésorerie, plan de financement ;
- ▶ hypothèses détaillées, tableaux explicatifs (marges, effectifs, points de vente, détail des charges...) ;
- ▶ besoin de financement global du projet, montant des fonds recherchés ;

Conseil : à ce stade, ne pas mentionner la valorisation de l'entreprise.

Présentation de l'équipe

La présentation de l'équipe est le point clé de la majorité des projets. Il n'est pas suffisant que le projet soit bon, le management doit être à la hauteur pour le mener à bien.

Une présentation s'impose donc en quelques pages : les membres de l'équipe de direction (avec un résumé de carrière pour chacun), les points forts, l'expérience, les responsabilités exercées auparavant et les recrutements envisagés.



Ce que regardent les investisseurs

Les investisseurs liront le business plan pour y trouver certaines informations importantes à leurs yeux.

Il ne faut donc omettre aucun point :

- ▶ mise de fonds personnelle du porteur de projet ;
- ▶ potentiel de développement de la société ;
- ▶ délais de commercialisation des produits ou services ;
- ▶ réalisme des projections financières ;
- ▶ capacités du management à mettre en œuvre le business plan ;
- ▶ potentiel de retour sur investissement ;
- ▶ perspectives de sortie et timing.



Conseil : soigner la présentation et les fautes d'orthographe ; ces éléments peuvent être rédhibitoires avant même une lecture approfondie du projet.

Rédiger un business plan n'est pas un travail facile, c'est pourquoi il est possible de se faire aider par un spécialiste. Des aides peuvent être obtenues pour financer ce travail.

À noter : de nombreux modèles de business plan existent sur Internet, mais ce n'est pas toujours une bonne idée de les utiliser. En effet, le business plan doit montrer l'avantage concurrentiel de chaque projet. Or, quand on écrit dans un modèle, on risque de rendre son propos banal. En revanche, ces modèles peuvent servir de source d'inspiration.



L'executive summary

Littéralement, executive summary signifie « résumé pour les dirigeants ».

Principe

L'executive summary document demande un certain formalisme, et certaines informations essentielles doivent y figurer.

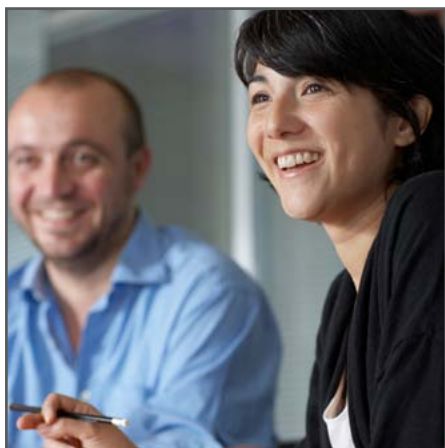


Il faut notamment présenter le produit, les éléments financiers, avec le montant d'investissement recherché et quelques perspectives sur le chiffre d'affaires et la rentabilité, le marché, la concurrence et l'équipe.

Synthèse rapide du business plan en deux pages, l'executive summary doit contenir les points forts du projet et permettre de s'en faire une idée globale. Il doit donner envie à l'investisseur d'en savoir plus. L'élaboration de cette synthèse doit donc être faite après celle du business plan.

Il est conseillé de rédiger également une version en anglais, surtout si vous voulez vendre à l'export ou si certains des investisseurs que vous allez rencontrer appartiennent à des sociétés importantes. Dans ce cas, ne faites pas une traduction littérale ; préférez plutôt écrire un texte directement en globish, même s'il est un peu plus simple que la version française.

Ce que regardent les investisseurs



En première lecture, les investisseurs se concentrent sur le potentiel de développement de l'entreprise présentée, le caractère innovant, les besoins de financement (différents selon les investisseurs) et les critères géographiques pour certains (siège social de la société).

Mais d'autres investisseurs auront pour critères déterminants le type d'activité (exclusion de l'artisanat, du commerce de gros et de détail,

de la prise de franchise), la projection du business plan (il doit être établi sur au moins trois ans), la mise de fonds personnelle du porteur de projet et bien sûr la crédibilité du porteur de projet.

La présentation orale à l'investisseur

Une fois le projet sélectionné, l'entrepreneur doit le présenter devant les investisseurs lors de réunions réservées à cet exercice.

La personnalité de l'entrepreneur



Le projet couché sur le papier, le plus attrayant soit-il, compte moins que la prestation du porteur de projet lui-même, car elle doit montrer le leadership, la compétence et la capacité d'adaptation du futur dirigeant. Très souvent, un accord de confidentialité est signé par les futurs investisseurs avant cette présentation. C'est en effet souvent la personnalité de l'entrepreneur qui fait la différence dans la décision d'investissement. L'équipe

compte aussi énormément dans un projet. Celui qui présente la société à l'oral en véhicule alors l'image.

À noter : *il est souvent préférable que la présentation soit faite par le porteur de projet lui-même, même s'il n'est pas friand de ce genre d'exercices. De toute façon, les investisseurs le rencontreront un jour ou l'autre.*

Convaincre vite et bien

Signifiant littéralement « promouvoir en prenant l'ascenseur », l'elevator pitch sert pour certains investisseurs de premier test décisif. Autrement appelé « cinq minutes pour convaincre », cet exercice est difficile, car la sanction est immédiate. Il s'agit de faire comprendre à l'investisseur la nature du projet et de le convaincre qu'il est intéressant, le tout dans un minimum de temps.



Certains porteurs de projet essuieront de nombreux échecs avant de réussir cet exercice. Cette présentation rapide demande un vrai rodage, mais elle est importante, car elle servira ensuite pour convaincre aussi les clients, les partenaires, les futurs salariés... Ceux qui

passent le cap de l'elevator pitch avec succès devront certainement le présenter à nouveau, mais plus longuement.

Conseil : *entraînez-vous avec votre famille, vos amis, vos anciens collègues.*

Pour réussir sa présentation, il est important de ne pas vouloir trop en dire, mais aller à l'essentiel. Mieux vaut privilégier l'échange avec les investisseurs, qui pourront poser les questions qui les intéressent. Elles vous apprendront ce qu'ils cherchent vraiment, d'une part, mais elles pourront aussi vous faire voir les faiblesses de votre projet, d'autre part. Ce retour de professionnels est le meilleur moyen de progresser et de corriger son projet pour le rendre plus solide.



Il faut aussi se différencier à la fois par l'audace et par l'écoute, et maîtriser sa présentation sur slides.

Rappelons que cette dernière se doit d'être soignée : évitez donc les fautes d'orthographe ou de syntaxe dans vos slides. Le porteur de projet doit aussi être physiquement présentable : sa tenue doit correspondre à ce qui se fait dans le domaine d'activité de l'entreprise, cela renforce la crédibilité.

Enfin, attention aux tics de langage et aux gestes de nervosité.

Saisir son auditoire

Par ailleurs, afin de mettre toutes les chances de son côté, il est préférable de bien connaître son auditoire afin d'anticiper les questions et maîtriser les critères d'évaluation des investisseurs présents :

- Pour les dossiers présentés aux business angels, le processus est le suivant : sélection préalable par un membre du réseau ou par un comité de sélection composé de membres, présentation rapide (elevator pitch), puis présentation plus longue devant les business angels intéressés par le projet.
- Pour les dossiers présentés à des fonds d'investissement : sélection préalable par l'équipe de gestion, présentation devant un associé ou un directeur, assisté d'un ou plusieurs collaborateurs ayant une compétence particulière dans le secteur d'activité du projet.

Les présentations peuvent se multiplier, selon l'intérêt manifesté et la complexité du sujet. Elles peuvent également être plus ciblées afin d'approfondir la compréhension du dossier. Elles se succéderont jusqu'à la décision finale.



Pour aller plus loin

Astuces

Financer la prospection à l'international

Vous vous lancez dans l'export, mais vous avez peur des risques commerciaux ? Notez que certains dispositifs peuvent vous aider dans le financement de votre prospection. Sachez d'ailleurs qu'il existe des produits spécifiques pour vous protéger quand vous prospectez à l'international.

Tout d'abord, l'assurance prospection est là pour couvrir les échecs de la prospection ou les succès trop insuffisants pour amortir l'investissement de départ. Cette assurance a donc pour avantage de diminuer la charge financière que représente l'effort de prospection, puisqu'elle prend en charge les différents frais (déplacement, pub, création d'un site internet, etc.) dans les deux cas cités précédemment.

Peuvent ainsi en bénéficier toutes les entreprises françaises réalisant un chiffre d'affaires inférieur ou égal à 500 millions d'euros, quel que soit leur domaine d'activité ; ainsi que toutes les banques françaises ou antennes de banques étrangères basées en France.

En parallèle, l'avance prospection complète l'assurance. Il s'agit d'un prêt spécifique permettant de faire financer par sa banque les démarches de prospection couvertes par l'assurance.

Pour profiter de l'assurance et de l'avance prospection, il est préférable de faire appel à des compagnies d'assurance ou des banques spécialisées dans l'export. Il existe en outre des contrats sur-mesure et des contrats types.

Crowdfunding et problèmes d'amorçage

 par Approches Business Consulting

Trop souvent, les PME négligent la question de l'amorçage et de la constitution de fonds propres suffisants pour bâtir leur développement. Après quelque temps, les décalages de liquidité se font sentir et les dirigeants cherchent des solutions pour intéresser des investisseurs, mais leur projet n'est pas nécessairement attrayant.

En bref, si l'investisseur n'a pas un intérêt évident à miser sur votre société, il y a de fortes chances qu'il en choisisse une autre.

Le crowdfunding, comprenez levée de fonds participative, permet de se constituer des moyens suffisants pour financer son projet de développement. L'exercice apportera aux dirigeants notoriété, visibilité et crédibilité au projet.

Questions/réponses de pro

Banques et capital-risque

Pour quelles raisons les banques classiques ne financent-elles pas directement le capital-risque ?

 Question de Laurence69

► Réponse de Charles

Les banques ont besoin de garanties qu'un porteur de projet innovant ne peut pas leur apporter. Elles gèrent l'argent de leurs clients et ne peuvent donc pas le perdre. Or, le capital-risque est une activité très risquée. Les professionnels de ce type de financements gèrent de l'argent, appelé « private equity », qu'ils sont prêts à perdre, parce que les rendements sont élevés en cas de succès (à hauteur du risque pris). En revanche, les banques financent le capital-risque par le biais de leurs structures de Private Equity.

Mesurer le sérieux d'un investisseur

Comment connaître le degré de sérieux et de notoriété d'un acteur du financement ?

 Question d'Édouard

► Réponse de Charles

Avant de vous engager avec un investisseur, il faut vous renseigner sur lui. Vous pouvez notamment aller chercher de l'information sur les journaux spécialisés sur les levées de fonds (le nom des investisseurs y apparaît) et les articles de presse (le nom des investisseurs y apparaît bien souvent également). De nombreux blogs existent aussi sur le sujet. Vous pouvez aussi regarder si l'acteur en question a des partenaires et s'il est conseillé.

Investisseurs spécialisés

Peut-on trouver des investisseurs spécialisés ?

 Question de Benjamin12

• Réponse de Charles

Oui, notamment dans les domaines demandant des spécificités techniques, des investissements lourds (pour des machines, par exemple), des temps d'investissement longs avant la sortie d'un produit ou service (R&D, par exemple). Les secteurs d'activité ainsi concernés sont : la santé, les biotechnologies et les domaines de haute technologie en général...

Équipe de gestion

Quel est le rôle d'une équipe de gestion ?

 Question de Charles52

• Réponse de CC

C'est un groupe de personnes qui travaille dans le capital-investissement, salariées d'un gestionnaire de fonds. Ce sont des professionnels de l'investissement en capital.

L'équipe de gestion est en charge de la réception et de l'analyse des dossiers de demande de financement ainsi que du suivi des entreprises financées. Certaines équipes sont spécialisées dans un domaine d'activité particulier.

Ces personnes possèdent de plus souvent une expérience de terrain et sont des seniors dans le financement des PME.

Ainsi, elles ont souvent tissé des liens étroits avec des dirigeants et des cadres d'entreprises, sources d'opportunité d'investissement. Fréquemment, il est demandé aux membres de l'équipe de gestion d'investir personnellement de l'argent dans les fonds qu'elles gèrent afin de garantir un maximum d'implication et de sérieux aux actionnaires.

Préparation d'un business plan

Nous sommes une très jeune entreprise et nous travaillons sur un projet de développement d'une unité de fabrication en France (nous sous-traitons actuellement en Afrique du Nord).

Nous aurions besoin de conseils quant à la réalisation de l'évaluation pré-monnaie de notre business-plan

Cette évaluation peut-elle renforcer notre capital ou nous permettre d'ouvrir le capital et de rester majoritaires ? Doit-elle figurer dans le business plan que nous présentons aux investisseurs ? Nous devons préparer un business plan sur cinq ans, existe-t-il un logiciel ?

 Question de Cbask'in

• Réponse d'Ubu

Oubliez l'idée d'un logiciel de business plan, chaque business plan est spécifique au projet. Il vaut mieux créer un fichier Excel correspondant à vos hypothèses. Par ailleurs, cela vous permettra de mieux comprendre et intégrer votre projet.

Concernant la valorisation pré-monnaie, c'est le résultat d'une négociation entre vous et vos futurs investisseurs. Donc c'est à vous de voir si vous préférez proposer un premier prix ou, au contraire, que ce soit les investisseurs qui le fassent. Il n'y a pas de règle : cela dépend de la dynamique de la discussion.

Cette évaluation pré-monnaie est bien sûr liée au marché et à son potentiel.

IV.

Les étapes



La négociation, l'accord final, la gestion au quotidien et la sortie des investisseurs sont les étapes les plus importantes d'une levée de fonds.

Ainsi, une fois la décision d'investissement prise, s'ouvre la phase de négociation. La période de décision peut être relativement rapide (quelques

semaines) ; en revanche, celle de la négociation peut durer plusieurs mois. Elle va amener à discuter de la valorisation de l'entreprise, des besoins à financer et de la part du capital qui va être cédée.

Mais il n'y a pas que l'investisseur qui choisit. L'entreprise doit également évaluer l'apport de celui qui va l'accompagner pendant plusieurs années : capacité financière à réinvestir, dimension du réseau (national, international), liberté du management...

La négociation avec l'investisseur

Menée par les investisseurs, la « due diligence » est une analyse approfondie des différents aspects du business plan (comptable, juridique, financier...).

Due diligence

Les investisseurs peuvent demander à rencontrer des clients ou des fournisseurs. Il s'agit pour eux de mesurer le risque pris et la rentabilité à envisager.



Les due diligences peuvent ainsi avoir deux phases :

- une première, dite légère, menée par l'investisseur lui-même ;
- une deuxième, plus conséquente, conduite par des conseils externes et professionnels du sujet.

Le coût des due diligences ne doit cependant pas dépasser 5 % du financement apporté.

Valorisation

La valorisation est une phase délicate. Les chiffres annoncés par l'entrepreneur sont parfois très éloignés des estimations des investisseurs. Il s'agit alors de trouver un juste milieu. Les règles d'évaluation utilisées par les investisseurs sont en outre multiples ; il n'existe pas de méthode consacrée. On distingue notamment la valeur pré-money du projet (valeur avant l'apport de l'investisseur) de la valeur post-money (valeur pré money + apport de l'investisseur). Par ailleurs, des systèmes de relation peuvent être mis en place par les investisseurs (sous forme de stock-options, cessions d'actions...). Ils permettent à l'équipe dirigeante de renforcer sa part dans le capital social, si réussite il y a.



Les méthodes d'évaluation les plus communément rencontrées chez les capitaux-investisseurs sont :

- ▶ la méthode de rentabilité, qui se base sur le résultat type de l'entreprise ;
- ▶ la méthode des cash-flows, ou actualisation des résultats futurs, qui prend la valeur actuelle nette des flux de trésorerie futurs ;
- ▶ la méthode des comparables ou multiples (CA, EBIT, PER...), qui compare l'entreprise avec d'autres sociétés ayant le même profil de flux de trésorerie futurs ;
- ▶ le total de bilan, qui est la méthode la plus simple, mais la moins pertinente ; elle permet cependant de se faire une idée de l'ordre de grandeur de la valorisation.

Les calculs sont faits à partir des données présentes dans le business plan.

Dilution

La valorisation de l'entreprise aura directement un impact sur les conditions de dilution (diminution de la part de détention dans l'entreprise) des détenteurs du capital. Plus il y a de levées de fonds, plus la dilution sera importante. Il est donc essentiel d'avoir cette donnée à l'esprit au moment de la valorisation.

Contrat d'investissement

Le contrat d'investissement reprend les points forts de la négociation. Il définit les conditions et modalités de l'opération d'investissement à venir et précise les engagements des parties et la procédure de prise de participation des investisseurs.

Bon à savoir : *peut être incorporée à ce document la Garantie d'Actif et de Passif (GAP), qui est un contrat conclu entre les investisseurs et l'entrepreneur.*

Le contrat d'investissement définit la responsabilité de l'entreprise si un passif imprévu apparaît au moment de l'accord.



L'accord avec l'investisseur

L'accord, ou closing, correspond à la négociation finale, à la signature des documents et au versement des fonds. C'est aussi dans ce document que les règles de gouvernance et la définition des principaux postes de direction sont inscrites.

Lettre d'intention, ou « term sheet »



L'accord est finalisé par la mise en place d'un « term sheet » ou lettre d'intention. Cette dernière conclut la phase de négociation et sert de document de travail à l'investisseur pour valider l'accord de principe.

La lettre d'intention donne les détails des conditions de l'accord et permet à l'investisseur d'obtenir un sursis pour se retirer si besoin. Ce délai permet aussi de réaliser l'ensemble des protocoles avec les avocats.

En prenant appui sur ce document, une nouvelle négociation débute.

Celle-ci s'attarde davantage sur la définition du pacte d'actionnaires.

Pacte d'actionnaires

Les deux parties sont tombées d'accord, le principe de l'entrée des investisseurs au capital de la société est donc validé et la lettre d'intention est signée.

Malgré tout, cela ne suffit pas, la vie commune doit être organisée. C'est le rôle du pacte d'actionnaires. C'est un document juridique confidentiel (contrairement aux statuts) annexé au protocole d'accord.



Cette nouvelle étape de négociation est longue. Le pacte comporte de plus des clauses de gestion, d'actionnariat et de sortie qui définissent les conditions :

- ▶ d'association ;
- ▶ d'évolution du capital ;
- ▶ de cession des actions ;
- ▶ de prise de décision et d'engagement de la société ;
- ▶ d'intéressement des managers au capital ;
- ▶ etc.

Le pacte d'actionnaires est un document essentiel pour la gestion future de la relation avec les investisseurs.

La gestion au quotidien



La vie commune d'un entrepreneur et de ses investisseurs peut durer plusieurs années. Le but est qu'elle se déroule correctement et soit bénéfique au porteur de projet. Il faut donc en assurer une bonne gestion.

Cette dernière dépend des investisseurs et/ou de leur implication, mais les règles du « vivre ensemble »

restent les mêmes. L'investisseur n'intervient pas dans la gestion courante de la société et est presque toujours actionnaire minoritaire.

Reporting

Un investisseur, qu'il ait engagé son patrimoine personnel ou l'argent de ses clients, va légitimement attendre en retour une information régulière sur l'état de l'entreprise et sa gestion : c'est le reporting. L'information est en principe transmise de façon spontanée.



Toutefois, une demande pourra être formalisée dans le contrat d'investissement ou dans le pacte d'actionnaires, ceci dans le but d'obliger l'entrepreneur à communiquer de façon périodique un reporting sur la santé de son entreprise (les chiffres clés de la société sont attendus).

Le reporting est très important pour une bonne gestion de la relation entrepreneur/investisseur. La transmission de l'information est une réelle preuve de confiance et de transparence quant à l'utilisation des fonds.

Conseil : *afin d'optimiser un temps précieux pour les deux parties, préparez les réunions et utilisez des présentations efficaces.*

Un soutien privilégié

Le suivi de son investissement est une étape obligatoire pour l'investisseur qui ne souhaite pas seulement apporter de l'argent, mais veut également être un soutien pour l'entrepreneur.

L'investisseur est un partenaire, l'entrepreneur doit donc pouvoir compter sur lui et lui faire part de ses problèmes et de sa gestion. L'entrepreneur est parfois trop impliqué, et l'investisseur apporte le recul nécessaire. Certains mettent donc en place des rendez-vous réguliers tels des conférences téléphoniques ou des déjeuners.

En règle générale, deux grandes modalités d'implication se rencontrent : l'actionnariat de référence et la participation au Conseil d'administration ou de surveillance.



Dans le premier cas, il s'agit de conseiller de façon régulière l'entrepreneur, partageant avec lui son expérience, ses compétences et son réseau de connaissances. Même si les deux parties semblent avoir des objectifs différents, elles devront avancer en équipe, et avec toujours à l'esprit le respect des rôles prédéfinis.

Dans le second cas, l'investisseur peut être impliqué activement dans la gestion de la société par l'exercice d'un mandat social au sein du Conseil d'administration ou du Conseil de surveillance. L'investisseur bénéficie dans ce cas d'un droit de veto, d'une rémunération, de pouvoirs formalisés et souvent étendus.

Bon à savoir : *concernant un business angel, peu importe son degré d'implication, son activité de suivi devra être impérativement non rémunérée.*

Pacte d'investisseurs



Lorsque des investisseurs-personnes physiques investissent à plusieurs ou par le biais d'une société holding, le suivi individuel est difficile et complique le quotidien du porteur de projet. Ces investisseurs peuvent alors conclure entre eux un « pacte d'investisseurs ».

Ce dernier donne mandat à une personne qui sera responsable du suivi et de

l'accompagnement du projet. Parfois, il faut s'attendre à ce que les règles de la vie commune soient bouleversées, et ce, par l'entrée de nouveaux investisseurs.

L'entrepreneur doit alors cohabiter avec ses investisseurs jusqu'à ce qu'ils puissent sortir du capital.

La sortie de l'investisseur

L'objectif d'un investisseur est de réaliser un investissement qui, si possible, dure le moins longtemps possible et qui lui permette de réaliser une plus-value. Dès qu'il en a la possibilité, l'investisseur cherche donc à céder ses parts ; cela est possible dès lors que l'entreprise s'est développée de façon significative. La sortie des investisseurs, ou désinvestissement, doit être envisagée dès la phase de négociation, même si cette approche reste théorique.



Clauses de sortie

Les différentes façons de sortir du capital sont l'objet d'une véritable négociation. Un certain nombre de clauses sont alors prévues dès le pacte d'actionnaires :

- ▶ **Clause de sortie conjointe (tag along)** : l'actionnaire majoritaire s'engage à ne pas céder ses titres sans donner aux minoritaires la possibilité de le faire également et aux mêmes conditions.
- ▶ **Clause d'entraînement ou cession forcée (drag along)** : les actionnaires minoritaires doivent céder leurs actions au tiers cessionnaire choisi par les majoritaires.
- ▶ **Clause de sortie prioritaire** : elle donne droit à l'un des actionnaires de céder ses titres en priorité par rapport aux autres actionnaires.
- ▶ **Clause de cession globale forcée à terme (buy or sell)** : elle ordonne la sortie des investisseurs à un terme défini ou en cas d'événements non prévus. Elle oblige les managers à rechercher un acquéreur.
- ▶ **Clause d'offre alternative (dite de roulette russe ou clause américaine)** : l'actionnaire qui souhaite vendre ses actions à un autre actionnaire en fixera le prix de vente. Si celui-ci refuse, le vendeur devra acheter ses actions au prix proposé et deviendra alors acquéreur de nouveaux titres.



- **Clause d'exclusion ou de rachat forcé** : elle permet d'exclure un actionnaire.
- **Clause de « bad leaver »** : les fondateurs acceptent une promesse de vente de tout ou partie de leurs titres aux investisseurs en cas d'événements dommageables à la société.
- **Clause d'impasse (dead lock)** : elle définit les conditions de résolution d'une situation de blocage dans laquelle se trouve la société cible.

Modes de sortie

L'investisseur peut sortir du capital si l'entreprise dispose de liquidités. Le mouvement des titres (vente et rachat) est alors formalisé par la signature d'un acte de cession.

Pour connaître les différentes possibilités de sortie du capital, reportez-vous au tableau ci-dessous.



Types de sortie	Ce qui se passe	Commentaire	Gains/pertes
Introduction en Bourse	L'entreprise entre à la cote	Sortie optimale	Sortie très positive : plus-value importante et mise récupérée
Cession de gré à gré	La société ou une partie de ses actions est rachetée	Achat en « cash »	Sortie positive : plus-value importante et mise récupérée
Entrée au capital d'un nouvel actionnaire	Banque ou fonds d'investissement	Avantages consentis aux actionnaires en place	Sortie positive : plus-value importante et mise récupérée
Recours à un LBO/MBO	Création d'une holding qui absorbe la société	Un recours à l'emprunt finance le rachat des parts	Sortie positive : plus-value importante et mise récupérée
Procédure collective	Liquidation judiciaire	Échec de l'investissement	Sortie négative : pertes, moins-values

Pour aller plus loin

Astuces

Quelques pièges à éviter pour réaliser une étude de marché

 par Quadriel

Lorsque l'on a un projet de création d'entreprise, réaliser son étude de marché n'est pas la phase la plus simple.

Voici donc quelques conseils pour réaliser au mieux votre étude (liste non exhaustive).

Tout d'abord, il convient de vérifier la provenance, la fiabilité et l'ancienneté de vos sources (notamment sur Internet).

Attention toutefois si vous réalisez l'ensemble de votre étude seul : vos différents interlocuteurs ne seront pas forcément aussi réceptifs que si vous passez par un professionnel. N'hésitez pas à vous faire accompagner !

Ensuite, lors de la rédaction de votre questionnaire, veillez à ne pas créer de biais dans la formulation de vos questions, et interrogez les bonnes personnes, dans une quantité suffisante : un questionnaire réalisé sur trente personnes faisant uniquement partie de votre entourage direct n'aura pas une grande valeur.

De plus, le traitement et l'analyse des données recueillies doivent également être irréprochables : il existe des règles spécifiques pour obtenir des résultats fiables.

Le tout n'est pas de collecter l'information, mais de l'employer à bon escient !

Enfin, ne réalisez pas l'étude seulement parce qu'on vous a dit qu'il fallait en faire une : elle doit vous permettre de prendre des décisions opérationnelles concrètes dans la mise en place de votre projet.

L'Adie, l'association pour le micro-crédit

Créée en 1989 par Maria Nowak, l'association Adie avait pour mission d'adapter à la France le principe du micro-crédit, afin de financer les projets de création ou de développement d'entreprise, un mécanisme répandu dans bien des pays.

Depuis sa création, plus de 80 000 micro-crédits ont été accordés.

L'Adie s'attribue notamment pour mission de financer les micro-entrepreneurs, chômeurs et allocataires des minima sociaux à qui les banques refusent des prêts, d'accompagner avant, pendant et après la création de l'entreprise pour la pérenniser, et de contribuer au développement du micro-crédit.

En outre, les micro-crédits accordés peuvent aller jusqu'à 6 000 € et financent tous les types de besoins : véhicule, stock, trésorerie.

L'association facilite l'accès aux aides complémentaires que sont les prêts d'honneurs, les primes régionales ou le dispositif Nacre (aide à la création d'entreprise pour les chômeurs). Grâce à ces aides supplémentaires, le financement accordé peut atteindre 11 000 €.

L'Adie peut également faire bénéficier d'une micro-assurance pour sécuriser les débuts du projet : l'entrepreneur bénéficie ainsi d'un accompagnement gratuit. Pour les jeunes de 18 ans à 32 ans, l'Adie a aussi créé un parcours de formation spécifique appelé « Créajeunes », qui dure de deux à quatre mois.

En parallèle, l'Adie a mis en place un micro-crédit personnel pour l'emploi, qui a pour but d'aider les chômeurs à trouver un emploi ou à le conserver. Le montant de cette aide peut aller jusqu'à 3 000 € et servir à financer une formation ou l'obtention d'un permis, par exemple.

Pour bénéficier d'un micro-crédit, il faut d'abord prendre contact avec l'Adie. Lors de cette première rencontre, un conseiller vous posera quelques questions sur votre situation, puis sur votre projet.

Si ce dernier est considéré comme abouti, le financement sera immédiatement envisagé. En revanche, si votre projet ne semble pas assez réfléchi, une formation gratuite vous sera proposée afin de le finaliser.

En outre, avant de pouvoir bénéficier du micro-crédit, il vous faut répondre à trois critères :

- ▶ *Être motivé et disposer des compétences requises à la mise en place de votre projet ainsi que d'une expérience.*
- ▶ *Faire valoir votre projet : son potentiel de clientèle, son implantation, le chiffre d'affaires prévu.*
- ▶ *Être en capacité de rembourser le micro-crédit contracté. L'Adie évalue la somme que vous pourrez rembourser mensuellement selon votre budget actuel et les perspectives financières de votre micro-entreprise, et ce, afin de ne pas vous placer dans une situation financière précaire.*

En contrepartie de l'aide accordée, l'entrepreneur se doit de rembourser le montant emprunté dans les trente mois, à un taux d'intérêt fixe de 9,71 %. Une personne de l'entourage doit également se porter garante du prêt à hauteur de 50 %, et une contribution de solidarité de 5 % du micro-crédit contracté est mise en place.

Questions/réponses de pro

Évaluer la valeur de son projet

Je voudrais connaître la valeur pré et post-monnaie de mon projet. Même si je comprends le principe et l'idée, existe-t-il des outils pour réaliser cette évaluation ? On m'a recommandé de le faire sur le chiffre d'affaires et non sur les biens patrimoniaux.

 Question de Monartiste

• Réponse de Costes

Cette méthode consiste à visualiser l'avenir de l'entreprise, elle est également désignée sous le terme de « Discounted Cash-Flow » (DCF). Elle part du compte de résultat et du business plan et comporte diverses étapes telles que l'estimation des entrées et sorties à partir d'éléments économiques et qualitatifs précis : la bonne visibilité sur un marché qui peut faire gonfler la valeur.

Une société suit tout au long de sa vie des cycles particuliers avec des niveaux de croissance différents. Pour schématiser, il est possible de synthétiser la croissance d'une entreprise selon une progression bien particulière qui pourrait se symboliser par une courbe dite « courbe en S ». Elle peut être divisée en trois phases.

La première phase est l'étape de structuration et de risque, en général pour une durée de deux à trois ans maximum. Elle reflète une période de turbulences pendant laquelle la croissance est très forte, marquée par de forts investissements et avec un niveau de risque élevé, se traduisant financièrement par des pertes importantes et des cash-flows négatifs. Cette performance est poussée par le capital-risque ou « early stage », fonds spécialisés dans le financement d'entreprises sans profitabilités, mais présentant cependant des perspectives de croissance importantes.

La deuxième phase, appelée phase de développement ou phase de maturité, se caractérise par des croissances fortes, mais avec des taux de moins en moins élevés au fur et à mesure que l'on avance dans le temps. C'est cette période qui donne à la courbe cette forme en « S » évoquée précédemment.

Dans cette phase, les investissements demeurent importants, mais sont moins élevés que dans la phase précédente ; ils ont tendance à décroître au fil du temps. Le risque demeure encore important quoiqu'inférieur à celui de la phase précédente. Les cash-flows commencent à devenir de plus en plus positifs, donnant de la valeur au projet.

Cette performance est poussée par le capital-développement, fonds spécialisés dans le financement d'entreprises déjà établies sur leur marché, profitables et présentant des perspectives de croissance importantes.

La troisième phase, appelée phase de transmission, se caractérise par la transmission de l'entreprise lorsque les actionnaires ne disposent pas au sein de leur famille de successeurs ayant la capacité ou l'envie de diriger l'entreprise.

Cette performance est poussée par le capital-transmission, fonds spécialisés dans la reprise, souvent sous forme de LBO, « Leveraged Buy-Out ».

Avantages fiscaux

Quels sont les avantages fiscaux liés à l'investissement dans une PME ?

💡 Question de Mathieu

• Réponse de Charles

Les avantages fiscaux liés à l'investissement dans une PME touchent l'impôt sur le revenu, l'impôt sur la fortune, l'investissement direct et indirect dans les PME.

Une réduction d'impôt égale à 25 % des sommes investies est alors prévue, dans la limite annuelle de 50 000 € (personne seule) ou 100 000 € (couple). Ainsi qu'une réduction égale à 75 % des souscriptions versées dans la limite annuelle de 50 000 €.

S'agissant des investissements dans un FCPI/FCPR, la réduction correspond à 25 % de l'investissement, dans la limite annuelle de 12 000 € pour une personne seule et de 24 000 € pour un couple.

Le montant de la réduction est égal à 50 % de l'investissement, dans la limite du pourcentage de l'actif du fonds placé dans les PME éligibles, plafonné à 20 000 € par an.

Pour un Investissement direct et indirect dans une PME, il est possible d'investir via un PEA

Il s'agit alors d'un « avantage à la sortie », soit une exonération d'impôt sur les plus-values et les produits (contributions sociales exceptées).

Financer les stocks de départ dans une création d'entreprise

Je souhaite ouvrir un magasin d'instruments de musique avec un besoin en stock de l'ordre de 80 000 € pour être concurrentiel et attractif.

Je dispose d'un apport personnel de 10 000 € et un dossier France Initiative en cours pour le même montant.

J'en suis à la phase de présentation du dossier aux organismes bancaires classiques, mais je crains fort que ceux-ci ne veuillent pas prendre le risque.

Pourriez-vous m'apporter des réponses quant à ce problème de financement de stock ?

Existe-t-il des alternatives me permettant de financer mon stock de départ ?

 Question de Takachese

► Réponse de Mutuquestpm

La seule solution possible, à défaut d'apporter des fonds propres, c'est d'offrir des garanties : caution personnelle, cautions d'autres personnes (hypothèque sur des biens immobiliers, par exemple), associés financiers qui prendront part dans l'entreprise...

Il faut bien comprendre que pour être à son compte, chef d'entreprise, il faut financer et cautionner ses propres investissements et/ou avoir un projet économique non seulement viable, mais rapportant aussi un réel avantage économique.

De toute façon, vous aurez besoin de liquidités et d'une ou plusieurs cautions solvables.

Prêteriez-vous 80 000 € à une personne qui ne vous offrirait pas de garanties de remboursement ?

► Réponse d'Approches Business Consulting

Dans votre situation, il est important de comprendre, avant le démarrage de votre activité, que constituer des fonds propres suffisants sera la clé pour trouver les financements les mieux adaptés et les moins coûteux (taux et garantie). D'où l'importance des réseaux comme France Initiative.

Pour notre part, conseillers en investissement financier, la préconisation serait de faire appel au love money autour de vous (un moyen de tester votre capacité à convaincre votre entourage) et au prêt d'honneur France Initiative.

Sinon, vous pouvez aussi constituer votre stock par campagnes successives, en étant plus prudent au départ, ce qui mettra votre banquier en confiance. Ainsi, vous pouvez demander un premier prêt bancaire portant sur le premier stock (20 K€ à 25 K€) avec une garantie OSEO. Après les premiers mois d'activité, vous pourrez solliciter un second prêt bancaire avec une garantie sur le stock.

Lexique

Actif circulant

Actif possédé par une entreprise et ayant pour destin de ne pas y rester infiniment ; il fait partie du bas de bilan.

Actionnaire

Une entreprise ayant un statut de société commerciale possède un capital fractionnable ; un actionnaire est le propriétaire d'une fraction de ce capital, appelée « action ».

Alternext

Marché non réglementé créé le 17 mai 2005 par Euronext pour les petites et moyennes entreprises de la zone euro.

Autorité des Marchés Financiers (AMF)

Autorité française de régulation des marchés financiers.

Appel public à l'épargne

Les sociétés soumises à l'appel public à l'épargne (notion de droit financier qui distingue les formes de sociétés) ont certaines obligations qui ont pour but d'informer ou de protéger le public visé par cet appel.

Augmentation de capital

Opération financière et comptable qui a pour objectif d'augmenter le montant du capital social de l'entreprise.

Bénéfice

Excédent ou solde positif qui résulte de recettes et produits comptables supérieurs aux dépenses et autres coûts.

Besoin en Fonds de Roulement (BFR)

Écart de trésorerie provenant de l'activité courante de l'entreprise (l'exploitation).

Bilan

Document qui réunit à un moment T ce que l'entreprise possède (les actifs) et ses ressources (les passifs).

Bon de Souscription d'Actions (BSA)

Bon permettant de souscrire des actions nouvelles à des conditions privilégiées et déterminées à l'avance.

Les bons peuvent être adjoints à des actions (ABSA, « Action avec Bon de Souscription d'Actions ») ou à des obligations (OBSA, « Obligation avec Bon de Souscription d'Actions »).

Bourse de valeur

Lieu où des agents de change (les intermédiaires) négocient les valeurs mobilières (actions, obligations...).

Business Angels

Particuliers investisseurs qui apportent, en plus d'une participation dans le capital d'entreprises innovantes à potentiel, leurs expériences et leurs réseaux relationnels.

Business plan

Présentation écrite d'un projet d'entreprise la plus exhaustive possible, destinée à être diffusée à des partenaires éventuels.

Capital-amorçage (seed capital)

Apport de capital à une entreprise nouvelle pour financer ses débuts. Le capital d'amorçage est le premier apport en capital d'une entreprise, il arrive même que ces fonds soient disponibles avant la création effective de l'entreprise.

Capital-création (start-up)

Apport de capital à une entreprise nouvelle ou en création.

Capital-développement

Prise de participations dans le capital de sociétés matures lors d'une phase de fort développement ; le capital-développement fait partie du capital-investissement.

Capital-risque

Prise de participations dans le capital de sociétés en création ou en développement, non cotées et à potentiel de croissance. Ces prises de participations se veulent minoritaires et temporaires ; le capital-risque fait partie du capital-investissement.

Capital social

Ressources dont dispose une structure.

Capitalisation boursière

Valeur de marché de la totalité des actions en circulation d'une société.

Capitaux propres

Ressources financières d'une entreprise constituées au moment de sa création ou apportées lors d'augmentations de capital. Cet argent appartient aux actionnaires de la société.

Cash-flow

Flux de trésorerie, c'est-à-dire la différence des recettes et des dépenses produite par l'activité d'une structure.

Closing

Terme d'une négociation dans le cadre d'une augmentation de capital, le moment où les documents sont signés et les fonds versés à la société.

Commission

Rétribution financière déterminée lors de la signature d'un contrat.

Compte courant d'associés

Compte ouvert au nom d'un associé de l'entreprise, sur lequel ce dernier dépose de l'argent qu'il prête à la société. Ce compte s'inscrit dans le passif du bilan.

Compte de résultat

Tableau présent dans le business plan qui montre les charges et les produits d'une structure dans un temps donné appelé « exercice ».

Conseil d'administration

Élément de gestion de la SA (Société Anonyme) avec de larges pouvoirs pour prendre des décisions dans les seules limites de l'objet social de la société. Le CA se compose de trois membres minimum et de vingt-quatre maximum.

Conseil de surveillance

Élément de la SA (Société Anonyme) qui contrôle la gestion par le directoire de la société.

Contributions sociales

Impôts prélevés sur les revenus du patrimoine et qui ont pour but de financer la Sécurité sociale. Ces prélèvements sont la CSG, la CRDS et le prélèvement social.

Croissance externe

Croissance due à un élément autre que le seul développement de l'activité de l'entreprise (acquisition, rapprochement...).

Croissance interne (ou organique)

Croissance due au seul développement de l'activité de l'entreprise.

Désinvestissement

Cession d'actifs par une entreprise dans le but d'une utilisation autre ou d'un désendettement.

Dettes

Sommes d'argent qui doivent être payées pour rembourser des emprunts et régler les dépenses en cours (factures, abonnements, impôts...).

Dilution

Réduction de la participation de certains actionnaires suite à plusieurs augmentations de capital de la même société.

Dividendes

Partie des profits d'une société redistribuée à chaque associé après que les comptes annuels de la société aient été approuvés par l'Assemblée générale et par décision de cette dernière.

Due diligence

Étude approfondie d'une société par un investisseur en capital.

EBIT (Earnings Before Interest and Taxes)

Résultat d'exploitation qui se calcule en faisant la différence entre les recettes et les frais d'exploitation.

Ce résultat donne l'état de l'augmentation des ressources dégagé par l'activité industrielle et commerciale de l'entreprise.

La distinction entre l'EBIT et l'EBE (l'Excédent Brut d'Exploitation) se fait par la prise en compte des dotations aux amortissements et provisions dans le calcul de l'EBIT.

Elevator pitch

Présentation orale faite dans un minimum de temps par un porteur de projet face à des investisseurs potentiels.

Emprunt

Une des réponses à un besoin d'argent. L'entité qui a besoin d'argent peut faire appel à un prêteur et donc lui emprunter de l'argent.

Désormais, l'entité emprunteuse a une dette vis-à-vis du prêteur. L'argent emprunté doit être par la suite remboursé sous certaines conditions.

Eurolist

Euronext, marché réglementé, est divisé en trois compartiments de valeurs mobilières ; Eurolist est l'un d'eux.

Depuis le 21 février 2005, Eurolist remplace les trois anciens marchés réglementés : le Premier Marché, le Deuxième Marché et le Nouveau Marché.

Le marché Eurolist comprend la majorité des sociétés cotées sur Euronext Paris.

Euronext

Fusion des Bourses d'Amsterdam (AEX), de Bruxelles (BXS) et de Paris (Paris Bourse). Ce marché a été créé le 22 septembre 2000.

Executive summary

Résumé d'un projet d'entreprise, qui synthétise le business plan.

FCPI (Fonds Communs de Placement dans l'Innovation)

Ce sont les banques et les compagnies d'assurance qui proposent aux épargnants des FCPI. Les FCPI ont pour obligation de placer 60 % de l'argent récolté dans des entreprises définies comme innovantes.

FCPR (Fonds Communs de Placement à Risques)

Copropriétés de valeurs mobilières gérées par des banques ou des entreprises d'investissement. L'argent reçu par les FCPR est ensuite placé dans des sociétés qui cherchent des fonds.

Fonds de roulement

Partie des capitaux permanents disponible, puisque ces capitaux ne financent pas les immobilisations. Fonds de roulement = fonds propres + emprunts à moyen ou long terme.

Fonds propres

Désignation des ressources financières durables d'une entreprise dont elle est propriétaire.

Les fonds propres peuvent aussi se définir comme l'apport personnel ou le capital social de l'entreprise, lors de sa création.

Garantie d'Actif et de Passif (GAP)

Document que rédige une entreprise et destiné à un investisseur ou acheteur pour garantir la survenance d'un passif surprise, et pour assurer que le passif présent au bilan de l'entreprise ne va pas s'alourdir suite à l'apparition postérieure à la vente, d'éléments nuisibles ; l'acheteur est alors responsable de ce passif.

Gouvernance d'entreprise

Ensemble des procédés utilisés et mis en place pour gérer et contrôler une société ; définition des relations entre l'entreprise et ses parties prenantes.

Les parties prenantes sont principalement les actionnaires, la direction et le conseil d'administration ; secondairement, la communauté au sens large (employés, fournisseurs, clients, banques...).

Haut de bilan

Regroupe les ressources durables de la société (endettement et fonds propres), l'actif immobilisé (biens et valeurs qui demeurent sous cette forme dans la société). L'expression « opérations de haut de bilan » est employée pour les augmentations de capital, les émissions d'obligations et les dettes à long terme.

Holding

Une holding est créée pour prendre le contrôle sur d'autres sociétés par le biais des actifs qu'elle possède.

Impôt Sur la Fortune (ISF)

Impôt prélevé sur les personnes physiques, et ce, annuellement. Sont imposées les personnes disposant d'un patrimoine supérieur à un montant défini et connu à l'avance. L'ISF est un impôt déclaratif, c'est-à-dire que la personne imposée déclare elle-même la valeur estimative de son patrimoine, au 1^{er} janvier. Cette déclaration peut être contrôlée par la suite par l'administration fiscale.

Impôt sur le Revenu (IR)

Impôt, destiné à financer les dépenses publiques, prélevé sur un revenu produit par la détention d'un actif ou par une activité professionnelle. L'impôt sur le revenu peut être également appliqué aux bénéfices d'une entreprise.

Investisseurs qualifiés

Personnes physiques ou morales pratiquant l'activité d'investissement pour elles-mêmes et ayant les qualités et les moyens nécessaires pour juger des risques liés à cette pratique.

Innovation

Action d'innover, de rendre nouveau par rapport à l'existant grâce à une amélioration d'un produit/service/procédé, à la création d'un produit/service/procédé.

LBO (Leveraged Buy Out)

Personnes physiques ou morales pratiquant l'activité d'investissement pour elles-mêmes et ayant les qualités et les moyens nécessaires pour juger des risques liés à cette pratique. Une société holding est créée pour cette opération, celle-ci s'endette pour pouvoir acheter les titres de l'entreprise. L'endettement de la holding est rémunéré par les taux d'intérêt et permet d'obtenir un effet de levier pour la revente (car la plus-value de revente est alors canalisée par les actionnaires).

Lettre d'intention (term sheet)

Document qui formalise l'offre que fait un investisseur à la société dans laquelle il souhaite investir.

Leveur de fonds

Professionnel de la levée de fonds, chargé par un entrepreneur de l'accompagner dans cette démarche. Le leveur de fonds retravaille le business plan, trouve des investisseurs, organise les présentations... Il obtient une rémunération en cas de succès de l'opération ; cette commission est un pourcentage prélevé sur les fonds obtenus.

Liquidités

Transformation en argent de la valeur d'une créance ou d'un bien, et ce, dans un temps plus ou moins rapide et plus ou moins aisément.

Love money

Financement d'un projet avec le concours de l'entourage du porteur de projet (famille, amis...).

MBO (Management Buy Out)

Entreprise rachetée par l'encadrement, en collaboration avec un investisseur.

Obligations Convertibles (OC)

Obligations pouvant être échangées contre des actions du même émetteur. Ce procédé est utilisé par les investisseurs en capital notamment, quand ils souhaitent diminuer le risque pris ou se protéger d'une dilution.

Obligations remboursables en actions (ORA)

Ces obligations, une fois à leur terme, sont obligatoirement ou non remboursées en actions de la société émettrice.

Pacte d'actionnaires

Document confidentiel établi et signé par des actionnaires afin de régir les règles de leur association non comprises dans les statuts de la société.

PEA (Plan d'Épargne en Actions)

Forme de compte-titres de droit français, le PEA a été créé en 1992. Il a pour but d'inciter les particuliers à investir en Bourse.

Il donne droit à des avantages fiscaux pour les résidents français, notamment sur les plus-values qui, sous certaines conditions, sont peu imposées.

PER (Price Earning Ratio)

Un des moyens de calcul de la valeur d'une entreprise.

Il s'agit d'appliquer un coefficient multiplicateur au bénéfice net d'une entreprise.

Plan de trésorerie

Tableau présent dans le plan d'affaires et mené mensuellement, qui résume les encaissements et les décaissements.

Il calcule ainsi le solde mensuel de trésorerie... Dans le cadre d'une création d'entreprise, ce tableau est établi de façon prévisionnelle.

Plus-value

Accroissement de la valeur d'un bien entre son achat et sa revente.

Prospectus

Document d'information remis à un investisseur. Il concerne une opération mise en place par une société cotée (introduction en Bourse, augmentation de capital).

Relution

Augmentation du bénéfice par action lors d'une augmentation de capital. À l'inverse, on parle de dilution.

Reporting

Communication périodique entre une entreprise et ses parties prenantes, sur des sujets bien précis (surtout, le bilan d'activité).

Retainer fee

Part de rémunération acquise par un leveur de fonds même en cas d'échec de son opération.

Retour sur investissement

En anglais, « Return Of Investment » ou ROI est le rapport entre un investissement et les bénéfices réalisés ; la durée de l'investissement est également prise en compte.

Road show

Série de présentations faites lors du lancement d'une opération financière afin de rencontrer les investisseurs potentiels.

Société Anonyme (SA)

Société commerciale dite « de capitaux ». Le capital, de 37 000 € minimum, est formé par souscription d'actions. Les associés ou actionnaires sont responsables à hauteur de leurs apports.

SARL

Société commerciale ; son capital est divisé en parts sociales non cessibles librement. Les associés sont responsables à hauteur de leur apport.

Sociétés par Actions Simplifiées (SAS)

Société de capitaux (très proche de la SA) qui peut n'avoir qu'un seul associé, personne physique ou morale. Son capital est de 37 000 € minimum, mais son fonctionnement est plus souple que celui de la SA.

Souscription

Engagement qu'un investisseur prend vis-à-vis d'une entreprise d'entrer dans son capital.

Start-up

Entreprise nouvelle, innovante (ce terme peut révéler plusieurs réalités), de croissance (augmentation rapide de son chiffre d'affaires, de son capital et/ou de ses effectifs).

Success fee

Commission perçue par un leveur de fonds en cas de succès de l'opération pour laquelle il a été engagé. Cette rémunération est un pourcentage prélevé sur le montant de la levée de fonds.

Term sheet (lettre d'intention)

Document qui formalise l'offre d'un investisseur à la société dans laquelle il souhaite investir.

Valorisation

Évaluation de la valeur financière d'une entreprise. La valeur donnée est négociée entre les investisseurs et les détenteurs du capital de la société, elle indique ainsi le prix d'achat des actions.

Index des questions/réponses et astuces

I. Le financement de l'entreprise	10
Évaluation d'entreprise : ce que vous devez savoir	26
Bénéficiaire d'un prêt bancaire pour financer son entreprise	28
Entreprises concernées par la levée de fonds	28
Bénéficiaire des avantages fiscaux	29
SARL et augmentation de capital	29
Capital-risque et financement	30
Structures d'accueil des entreprises innovantes	30
II. Des premiers besoins au développement	31
Les quatre fondamentaux de la levée de fonds	43
Entrepreneurs individuels : une séparation des comptes impérative	45
Business angels et réseaux en France	45
Augmentation en fonds propres	46
Moyens de financement d'une PME	46
Projets financés par les business angels	47
III. La recherche d'investisseurs	48
Financer la prospection à l'international	67
Crowdfunding et problèmes d'amorçage	67
Banques et capital-risque	68
Mesurer le sérieux d'un investisseur	68
Investisseurs spécialisés	69
Équipe de gestion	69
Préparation d'un business plan	69
IV. Les étapes	71
Quelques pièges à éviter pour réaliser une étude de marché	80
L'Adie, l'association pour le micro-crédit	80
Évaluer la valeur de son projet	82
Avantages fiscaux	83
Financer les stocks de départ dans une création d'entreprise	84

Les professionnels et experts cités dans cet ouvrage

Nos sites permettent aux professionnels et spécialistes de publier et partager leur savoir-faire (réponses aux questions des internautes, astuces, articles...). Une sélection de leurs meilleures contributions a été incluse dans cet ouvrage.

Tous les jours, de nouveaux professionnels s'inscrivent et publient sur nos sites. Faites appel à eux : ces pros savent de quoi ils parlent !

Approches Business Consulting – Membre pro

Entreprise spécialisée dans le conseil et la stratégie d'entreprise : association de compétences, financement de projets, développement des entreprises, outils de pilotage d'une entreprise, cession-transmission, etc.

Départements d'intervention : 04 | 07 | 09 | 12 | 17 | 19 | 24 | 26 | 30 | 31 | 32 | 33 | 34 | 42 | 44 | 46 | 47 | 64 | 65 | 66 | 81 | 82 | 83 | 84 | 85

Adresse : Immeuble Calliopé, 121 rue Jean Bart, 31 670 Labège

Téléphone fixe : 05 61 20 04 20

JC2A – Membre pro

Cabinet d'expertise-comptable, d'audit proposant aux TPE-PME une palette de services dans la création d'entreprise, les aides, fiscales notamment, l'innovation (crédit d'impôt recherche), la rédaction du business-plan et l'évaluation d'entreprise.

Départements d'intervention : 75 | 77 | 78 | 91 | 92 | 93 | 94 | 95

Adresse : 12 rue de la Grange Batelière, 75 009 Paris

Téléphone fixe : 01 42 47 84 63



Provadys (Antoine Flechais) – Membre pro

Cabinet spécialisé dans la finance d'entreprise, la gestion des risques et les systèmes d'information.

Départements d'intervention : France

Adresse : 150 rue Gallieni, 92 100 Boulogne-Billancourt

Téléphone fixe : 01 46 99 93 80

Quadriel – Membre pro

Entreprise permettant aux porteurs de projet de création d'entreprise de crédibiliser leur dossier de présentation et d'obtenir des aides et des financements grâce à une étude de marché réalisée de façon professionnelle : conseils, aide à la rédaction du business plan, études de marché, etc.

Départements d'intervention : France

Adresse : 75 boulevard Marie et Alexandre Oyon, 72 100 Le Mans

Téléphone fixe : 01 84 16 13 21

Trouver un professionnel près de chez vous

Vous souhaitez trouver des investisseurs
pour votre création d'entreprise ?
Retrouvez tous les spécialistes de la levée de fonds
près de chez vous grâce à Pages Jaunes.

TROUVER DES PROFESSIONNELS ➤

<http://levee-de-fonds.comprendrechoisir.com/annuaire>

FIN