



De l'ISEP à la création ou reprise d'entreprise

Comment financer
la croissance ou la reprise d'une
PME ou Start Up

Introduction

Capital
investissement

Fonds
d'investissement

ROC-ECLERC

ISEP
Entrepreneurs

De l'ISEP à la reprise d'entreprise

Question à la salle:

- Merci d'être venus
- Quelle est votre expérience de reprise de PME?
- Vous avez une cible et pas de financement
- Vous avez la fibre entrepreneuriale....
- Vous êtes curieux de savoir...

De l'ISEP à la reprise d'entreprise

Introduction

Capital
investissement

Fonds
d'investissement

ROC-ECLERC

ISEP
Entrepreneurs

Intervenants:

- François Cottignies: ISEP 75 – IAE - Stanford
- Michel Racat: ISEP 08 – Beez-up
- Nicolas Huguenin: ISEP 09 – Visibrain
- Jean de Puybaudet: ISEP 87 – MBA HEC
- Hervé Racine: ISEP 68 – IAE - MBA Wharton
- Daniel Delpay: ISEP 67 –Aides aux Start Ups



Financer le développement de l'entreprise

François Cottignies - ISEP 75

Mars 2012

Associé de JOLLANT PARTNERS : francois@jollant-partners.com

Le Capital Investissement

- L'Association Française des Investisseurs en Capital (AFIC) définit le capital Investissement comme suit :
- "Le métier du Capital Investissement consiste à prendre des participations majoritaires ou minoritaires dans le capital de petites ou moyennes entreprises, généralement non cotées en bourse".
- Cette prise de participation permet de financer leur démarrage, leur croissance, leur transmission et parfois leur redressement et leur survie.

Le Capital Investissement

- Ce métier s'exerce sur quatre segments :
 - ▶ Le Capital Risque,
 - ▶ Le Capital Développement,
 - ▶ Le Capital Transmission,
 - ▶ Le Capital Retournement.

A quoi sert le Capital Investissement ?

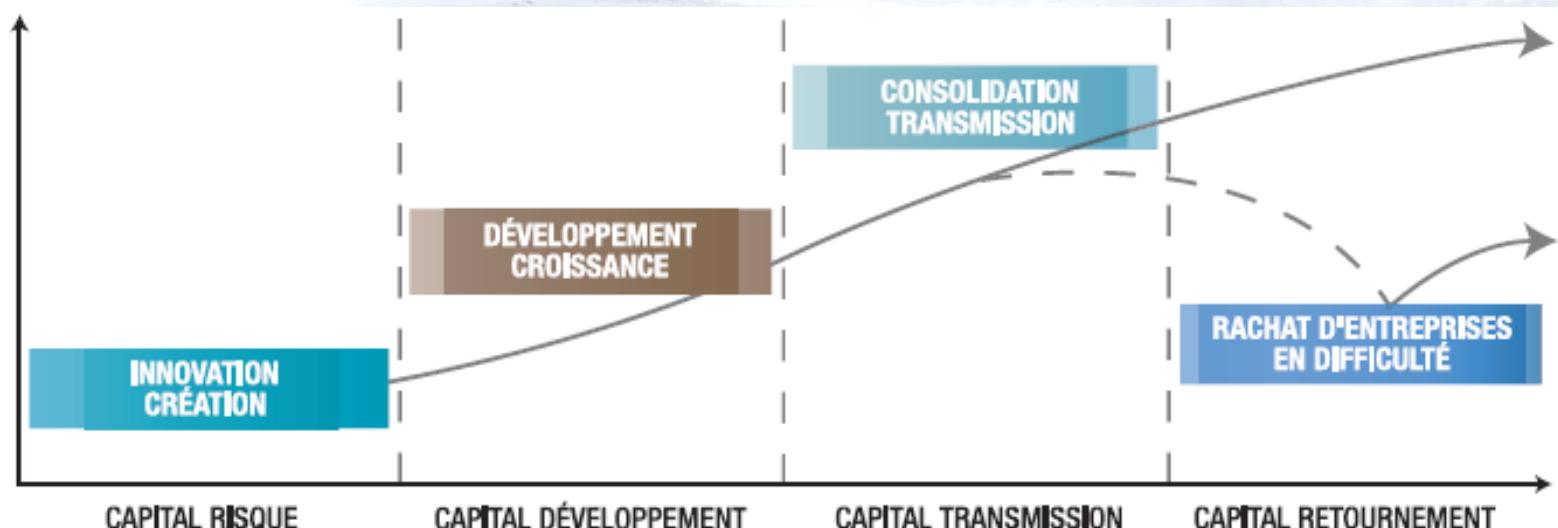
- Il apporte le capital nécessaire au développement de l'entreprise,
- Il accompagne le management lors des décisions stratégiques,
- Il lui permet d'améliorer son potentiel de création de valeur au profit de
 - ▶ Ses clients,
 - ▶ Ses actionnaires,
 - ▶ Tous ses collaborateurs, dirigeants et salariés,

L'intervention du Capital Investissement

- Au moment de la création de l'entreprise pour le financement de l'innovation, des nouvelles technologies par le Capital Risque,
- A l'occasion d'un projet de développement pour les entreprises à fort potentiel de croissance, grâce au Capital Développement,
- Pour l'acquisition, la transmission ou la cession d'entreprises avec le Capital Transmission / LBO,
- En cas de difficultés, grâce au Capital Retournement.

L'intervention du Capital Investissement

- Cette vision des financiers se décompose ainsi 4 étapes, selon le graphique :



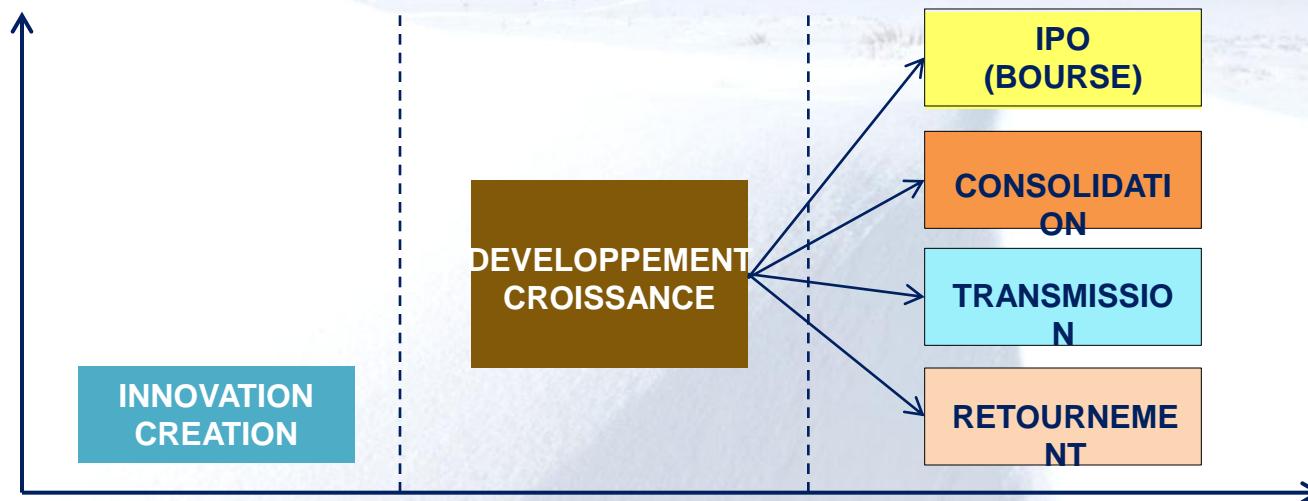
- (source AFIC) :

L'intervention du Capital Investissement

- En fait, après la phase "Développement & Croissance",
- Il y a concrètement 4 solutions possibles :
 - ▶ L'introduction en bourse (IPO – Initial Public Offering),
 - ▶ La consolidation avec des acteurs comparables,
 - ▶ La transmission,
 - ▶ La gestion du retournement : société en perte à la recherche d'un sauveur,

L'intervention du Capital Investissement

- Ce qui revient à distinguer 3 périodes,
- La dernière période reste à option variable



Le Capital Risque

<ul style="list-style-type: none">• Avant d'évoquer les solutions type LBO, voyons le Capital Risque qui correspond à la période de création et de démarrage de l'entreprise,• Trois phases	<p>Apporteurs de fonds</p> <ul style="list-style-type: none">▶ Amorçage▶ Démarrage▶ Post-démarrage <p>Love money (<i>Friends and Family</i>)</p> <p><i>Business Angels</i> : Financement et Assistance (Investisseurs et Conseils des Managers)</p> <p>"Venture capitalistes" & Capital opportunité (Investisseurs institutionnels)</p>
--	--

Les besoins de capitaux de la TPE

- **Le constat :**
- **La sous-capitalisation des TPE**
 - ▶ Un capital social limité souvent au seuil légal,
 - ▶ Une mauvaise anticipation du besoin de financement effectif à moyen terme du développement de la TPE,
 - ▶ La difficile maîtrise du calendrier de déploiement du projet,

Les besoins de capitaux de la TPE

- La conséquence :
- Une forte exposition au risque de défaut de financement.
 - ▶ L'insuffisance de capitaux propres peut compromettre le déploiement de l'entreprise,
 - ▶ La levée de fonds doit compenser ce maillon faible dans le projet de l'entrepreneur.

Pourquoi cette problématique des TPE ?

- Les faits :
- Les compétences de l'entrepreneur couvrent prioritairement la production (offre de produits ou de services) et la distribution (marchés et clients),
- Par rapport à ces deux priorités de l'entrepreneur, l'administration (gestion et finances) est souvent considérée comme chronophage et à ce titre est sous-traitée en tout ou partie,

Pourquoi cette problématique des TPE ?

- La vision :
- La perception des besoins de financement se limite souvent à l'anticipation de la trésorerie à court terme,
- La vision stratégique à moyen terme s'estompe facilement derrière la contrainte immédiate de l'opérationnel à court terme,
- Les prévisions à moyen terme s'appuient plus sur l'expression d'une ambition que sur la démonstration d'une maîtrise de l'exploitation.

La levée de fonds des TPE

- La taille de l'entreprise n'est pas le critère essentiel de l'éligibilité de la TPE à la levée de fonds auprès d'investisseurs institutionnels,
- Les investisseurs sont des partenaires financiers potentiels avec leurs exigences propres sur :
 - ▶ La Visibilité sur la viabilité du projet,
 - ▶ La Liquidité sur la sortie de leur investissement à une échéance déterminée (généralement cinq ans),
 - ▶ La Performance de leur investissement,

La levée de fonds des TPE

- **Les facteurs clés de la mobilisation des investisseurs visent sur**
 - ▶ La maîtrise de l'exploitation,
 - ▶ Le potentiel de développement,
- **La levée de fonds reste un environnement très concurrentiel :**
 - ▶ Les investisseurs peuvent recevoir jusqu'à 10 propositions par jour,
 - ▶ Une seule sollicitation possible de l'investisseur sur le même dossier,
 - ▶ L'approche des investisseurs
 - ◆ Répond à un protocole technique et structuré
 - ◆ Requiert une réelle disponibilité (en plus de la mobilisation sur la gestion opérationnelle).

La levée de fonds des TPE

- Et surtout pour réussir une levée de fonds :

Il faut nécessairement transformer le projet de l'entreprise en opportunité d'investissement pour l'investisseur

- N'oublions pas une réalité essentielle :
- Les investisseurs cherchent à optimiser le TRI de leur investissement
 - ▶ (Taux de Rentabilité Interne : Performance / nombre années).

La problématique de l'entrepreneur

- L'enjeu essentiel pour l'entrepreneur :
- Réussir sans expérience, une opération qui le plus souvent ne lui est pas du tout familière,
- La réponse :
- L'assistance à l'entrepreneur (conseils) est toujours nécessaire pour une levée de fonds auprès des investisseurs professionnels,
- La maîtrise nécessaire : cohérence, consistance et constance des arguments sur toute la durée du BP.

La problématique de l'entrepreneur

- La mobilisation pour la levée de fonds :
- Documenter le profil à moyen terme de l'entreprise sur 5 ans, (durée moyenne de présence de l'investisseur),
- Optimiser le montant de la levée (profil de croissance et dilution),
- Réaliser un argumentaire d'investissement pour valoriser les atouts du projet,
- Mobiliser des investisseurs qualifiés et répondre à leur instruction du dossier,

La recherche d'investisseurs

- Traditionnellement une approche en trois étapes :
 - 1.La sollicitation des investisseurs,
 - 2.La présentation aux investisseurs,
 - 3.L'instruction des investisseurs,
- Et pendant toute la durée de l'opération,
la production de la documentation spécifique,
nécessaire pour franchir chacune de ces étapes.

La recherche d'investisseurs

1.La sollicitation

- **La documentation initiale de sollicitation :**
 - *Executive Summary* avec présentation du concept / compétences / profondeur des marchés / attente des clients / pertinence de l'offre / avantage concurrentiel / modèle économique,
- **Le choix des investisseurs pressentis,**
- **L'envoi de la documentation préalable aux investisseurs,**
- **Le suivi des retours pour l'organisation du RDV de présentation aux investisseurs,**

La recherche d'investisseurs

2.La présentation

- **Le *slide show* de présentation avec**
 - La démonstration des points de *l'Executive Summary*,
 - Le développement du BP/5ans, et
 - La justification de la levée de fonds,
- **Le (ou les) RDV de présentation,**
- **L'objectif de mobiliser l'investisseur sur une étude approfondie du dossier(l'instruction), souvent concrétisée par une Lettre d'Intention (LOI),**

La recherche d'investisseurs

3. L'instruction des investisseurs

- L'étude approfondie du projet par les investisseurs,
- La documentation spécifique pour répondre aux questions supplémentaires de l'instruction des investisseurs,
- Les Due diligence / juridique & financier,
- La négociation du Pacte d'Actionnaires.

Et Alors...

- ... Une nouvelle vie peut commencer



De l'ISEP à la création ou reprise d'entreprise

Introduction

Capital
investissement

Fonds
d'investissement

ROC-ECLERC

ISEP
Entrepreneurs

Michel Racat

ISEP 2008

BEEZ UP

De l'ISEP à la création ou reprise d'entreprise

Introduction

Capital
investissement

Fonds
d'investissement

ROC-ECLERC

ISEP
Entrepreneurs

Nicolas Huguenin

ISEP 2009

Visibrain

Jean de Puybaudet

ISEP - 1987

Introduction

Un investisseur (type Fonds) est un interlocuteur du chef d'entreprise et non le « propriétaire » des fonds qui seront mis à disposition !

Modèle économique des investisseurs

« Quel est mon job ? »

Le capital des investisseurs (1/2)

Répond à la question:

« Où et comment je me finance ? »

- Auprès des banques
 - compagnies d'assurance
 - particuliers
 - family office ...
- Cette mobilisation de capitaux se fait
 - Pendant une durée (10 ans en moyenne)
 - Avec des objectifs (angle d'investissement)
 - Avec un retour attendu (TRI !)

Le capital des investisseurs (2/2)

Ces engagements constituent le socle de la politique d'investissement.

- Les investisseurs ont des obligations avec plusieurs intervenants réglementaires dans son environnement
 - Déontologue
 - Expert Comptable (x2)
 - CAC (x2)
 - Dépositaire
 - AMF
 - Secrétariat Général
- L'équipe du fonds vit d'un :
 - Management fee
 - Et d'un carried interest lié à la performance des investissements.

Politique d'investissement (1/2)

Répond à la question :

« Où et comment je place les fonds ? »

➤ Qualification des opérations :

- En actions ?
- En obligations ?
- En BSA ?
- Sur fonds propres ?
- En capital développement, donc minoritaire ?
- En majoritaire ?

⇒ LBO / MBO / MBI

⇒ « Management package »

Politique d'investissement (2/2)

➤ Quelles « cibles » /donc quel type d'entreprise ?

➤ Secteur d'activité ?

- Pharma
- BTP
- E-commerce

➤ Secteur géographique

➤ Taille d'entreprise

Le process

Répond à la question :

« Suivant quelle méthode ? »

ou

« Avec quelle méthode ? »

- Lettre LOI
- Due Diligence
- Signing SPA
- Closing
- Suivi

Cycle d'investissement

- Entrée / sortie à 5 ans ?
- Calendrier
- Revente à un autre fonds
- Clause Buy /Sell
- Etc ...

CAPITAL EXPORT : Répondre aux attentes spécifiques des PME en expansion internationale

Les PME que nous accompagnons répondent aux critères suivants:

- CA compris entre 7 et 100M€
- rentables
- situations financières saines
- déjà des clients à l' export

Proposer une offre à forte valeur ajoutée pour les sociétés :

- capitaux (fonds propres, quasi fonds propres), montage de l'opération
- plateforme de ressources dédiées au développement international (build up, business development, recherche de partenaires, données réglementaires u marché, aides et subvention, RH international,etc)

Profil du Fonds:

- investissements unitaires : 1 à 10M€
- Capital développement, MBO, MBI, BIMBO
- portefeuille : 10 / 12 participations (3/4 opérations par an)
- 60% PME françaises +40%PME européennes (hors France)

ISEP ENTREPRENEURS

Daniel Delpay

ISEP - 1967

ISEP ENTREPRENEURS

- Qui sommes nous ?

- ISEP ENTREPRENEURS regroupe des ancien(ne)s élèves qui souhaitent développer l'Entrepreneuriat au sein de la communauté ISEP. Nous agissons de façon bénévole au sein d' ISEP ALUMNI et en liaison avec les programmes de management et entrepreneuriat de l'école.
- Nos expériences/compétences :
 - Création de starts_ups, spin offs, PME, achats/reprises
 - Direction / Management.
 - Financement
 - Expertise en droit des sociétés, gestion de brevets industriels
 - Plus, potentiellement, la formidable expérience accumulée par le réseau constitué des 5000 anciens élèves.
 - Notre équipe regroupe (à ce jour) des anciens élèves des promotions 1967 à 2003

ISEP ENTREPRENEURS

- Ce que nous proposons :

- Aider ceux qui veulent devenir entrepreneurs à créer ou racheter leur entreprise.
- Aider à transformer une idée en projet viable et finançable, ayant un plan d'affaires fiable et raisonnable
- Organiser des rencontres, des présentations et des débats
- Faciliter des mises en relation (réseautage) .

- Pour nous contacter

contact@isep-entrepreneurs.org