

RÉUSSIR SA LEVÉE DE FONDS

LE 8 DÉCEMBRE 2016

Nicolas Pouchain – Normandie Incubation

Gabriel Gourvil – CCI Caen Normandie



PLAN

- Les besoins à financer / les financements
- Pourquoi lever des fonds/ quand/ avec qui
- Types d'investisseurs / Chaîne du financement
- Déroulement d'une levée de fonds
- Stratégies financières
- Exemples
- Ce qu'il faut pour y arriver
- Conclusion

LES BESOINS À FINANCER

- Développement produit
- Développement commercial
- Investissements
- Besoin en fonds de roulement
- Trésorerie de sécurité/de saisonnalité

LES DIFFÉRENTS FINANCEMENTS

- Apports du dirigeant
- Subventions
- Emprunts
- Découvert
- Résultats des exercices précédents
- Capitaux extérieurs (levée de fonds)

DANS QUEL CAS LEVER DES FONDS

- Phases où mon activité va consommer de l'argent, plutôt qu'elle ne va en produire
 - Au démarrage
 - A des étapes d'accélération R&D et/ou commerciales
- La levée de fonds vient financer le plus souvent
 - Pertes d'exploitation
Ex : start-up dans le médical / produits technologiques
 - Accroissement du Besoin en Fonds de Roulement
Ex : un site de commerce en ligne qui veut augmenter son stock
Ex : une entreprise en B to B dont le CA augmente fortement
- Reprise d'entreprise
 - Par une personne physique
 - Par une société qui fait de la croissance externe
- Dans une phase de retournement (rare)
- Plus généralement quand la banque n'offre plus de solutions

QUAND FAIRE UNE LEVÉE DE FONDS

- Mon entreprise rentre dans une phase de consommation d'argent
 - Croissance
 - Développement produit
 - Développement commercial
- Je souhaite accélérer le développement de mon entreprise
- Le faire AVANT d'en avoir le besoin

QUELS TYPES D'INVESTISSEURS

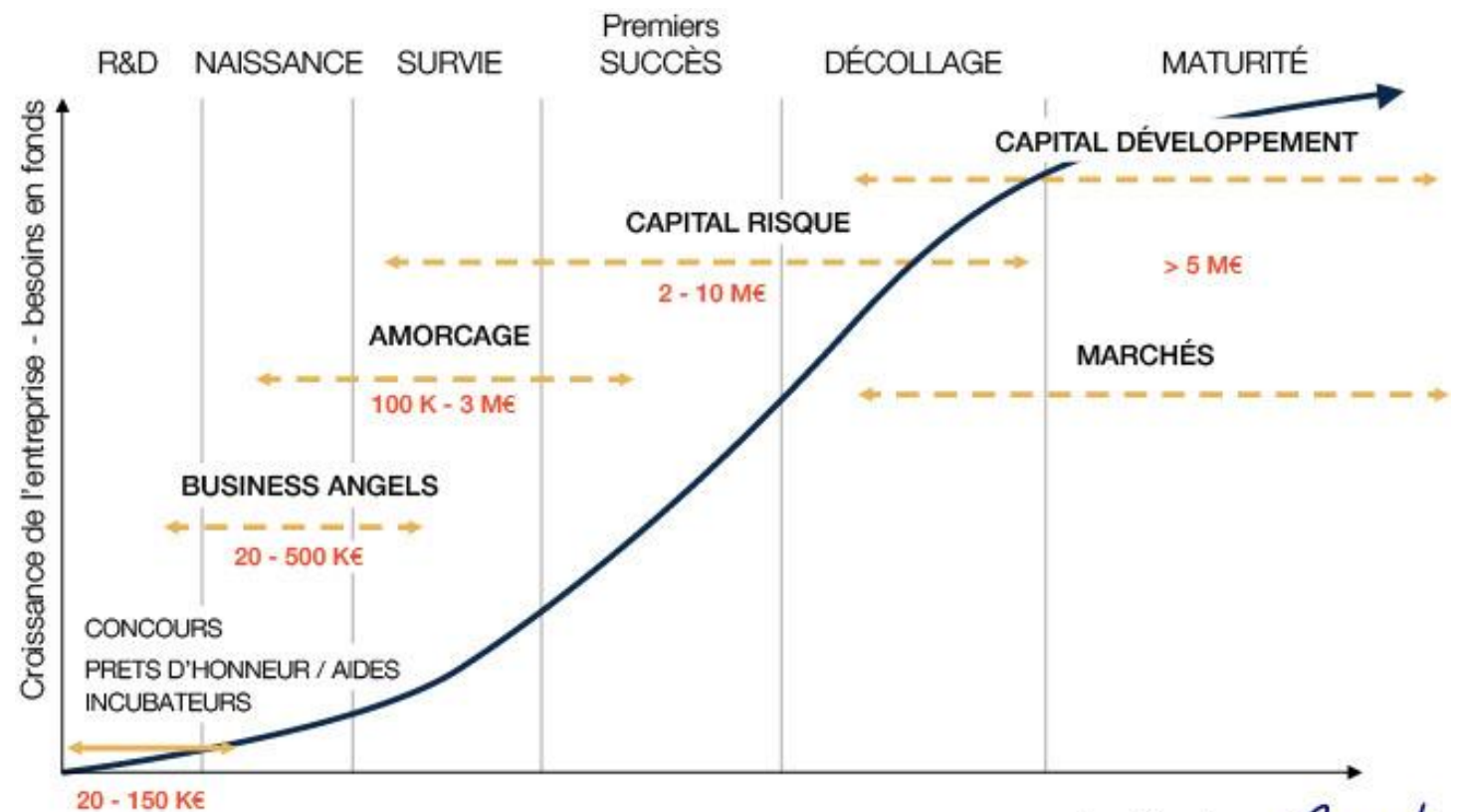
- Entourage (love money)
- Business Angels
- Fonds d'amorçage (publics, privés)
- Fonds d'investissements (publics, privés)
- Plateformes de crowdfunding
- Groupes (phases de maturité)



Restez vigilants, tous les investisseurs ne vous veulent pas du bien



LA CHAÎNE DU FINANCEMENT



Les Business *Angels*
des Grandes Ecoles

POURQUOI DES INVESTISSEURS VOUS FINANCERAIENT

1/ Pour gagner de l'argent !

- En économie d'impôts
- En dividendes
- En revendant leurs parts



2/ Car ils croient en vous

* 3/ Par adhésion au projet (plus rare)

AVANTAGES / INCONVÉNIENTS

les "+"

- Rend votre projet possible
- Accélération du développement
- Accès à un réseau
- Accès à des compétences / synergies

les "-"

- Partage des décisions
- Contraintes de reporting
- Partage des bénéfices
- Revente des parts à des inconnus

DÉROULEMENT D'UNE LEVÉE DE FONDS

- Détecter les investisseurs
- Les convaincre une 1^{ère} fois : Pitch
- Les convaincre une 2^e fois : dues diligences
- Négocier
 - Part du capital
 - Pacte d'actionnaires
- Signer

COMBIEN VAUT MON ENTREPRISE

- Sert à définir quelle part de l'entreprise les investisseurs vont prendre
- Il existe plusieurs méthodes de valorisation
- Cela reste une question de négociation
 - Si vous offrez trop peu de % de l'entreprise, vous serez peu attractifs
 - Si vous offrez un % important, vous serez dilués

STRATÉGIES FINANCIÈRES

- Levée de fonds unique

OU

- Levées de fonds multiples

- Augmentation de capital

+

- Emprunts / obligations

EXEMPLE TYPE D'UN PROJET DE STARTUP

- Bâtir un prototype: 4 à 6 mois – 30k€
- Lancer une version bêta: 4 à 6 mois de plus – 30k€
- Passer en version 1.0 : 2 à 3 mois – 15k€
- Total intermédiaire = entre 10 et 15 mois (~75k€ en mode personnel non rémunéré)

EXEMPLE TYPE D'UN PROJET DE STARTUP

- Lancer son produit par un plan marketing adapté : 3 à 6 mois – 50 à 100k€
- Rendre le produit mature : 200k€ (12 à 18 mois, temps incompressible de maturité)
- Trouver son marché (à effectuer en parallèle de l'étape précédente) et industrialiser ses offres : 50 et 100k€
- Total = entre 2 et 3 ans (~450k€)

EXEMPLE TYPE D'UN PROJET DE STARTUP

- 1^{ère} levée : 100 à 150 K€ auprès de BA
- 2^{ème} levée : 300 à 500 K€ auprès d'un fonds
-
- Intervention possible de Bpifrance avant et après l'arrivée des investisseurs : PPA & PPI

CE QU'IL FAUT POUR Y ARRIVER

- Une équipe solide
- Un bon produit ou concept
- Un marché solvable
- Une Stratégie
- Un Business Plan

CE QU'IL FAUT POUR Y ARRIVER

- Il faut surtout être **convaincant**
- Montrer sa **capacité d'entrepreneur**
 - capacité à conquérir des clients
 - capacité à gagner de l'argent
- Etre **accompagné**



QUI PEUT VOUS ACCOMPAGNER

- Qui
 - Avocat
 - Expert comptables
 - Consultants
 - CCI / Normandie Incubation / ADN
- De quelle façon
 - Rechercher des investisseurs
 - Les convaincre (pitch, dossier de présentation)
 - Négocier / signer

LES ERREURS À ÉVITER

- Attendre trop longtemps avant de tester son produit sur le marché / faire une étude de marché trop longue
- Organiser sa levée de fonds tout seul
- Y aller trop tôt
- Y aller trop tard
- Y aller « la fleur au fusil », mal préparé
- Demander des fonds pour financer principalement votre salaire

CE QU'IL FAUT APRES LA LEVÉE DE FONDS

Une fois la levée de fonds réalisée,

Il faut vendre ses produits !

Le défaut principalement constaté parmi les jeunes entreprises est le manque de transformation commerciale

L'axe marketing/commercial est primordial



CONCLUSION

- Attachez vous à :
 - développer votre concept
 - savoir comment vous allez trouver des clients
 - savoir comment vous allez gagner de l'argent
 - savoir parler clairement de votre projet
- Nous nous occuperons de vous trouver les fonds dont vous avez besoin

Merci pour votre attention



www.planetecrea.com

Gabriel Gourvil
CCI Caen Normandie
06 74 10 86 87

Nicolas Pouchain
Normandie Incubation
06 78 89 15 34