

# **Comment les investisseurs choisissent les projets pour leur fonds d'amorçage et de capital risque?**

Séminaire « ingénierie financière:  
levez des fonds »

Limoges 31 mars 2011

# Contenu

- Mécanismes de fonctionnement des fonds et des réseaux de BA
- Critères de sélection
- 10 clés pour les convaincre

# Plan

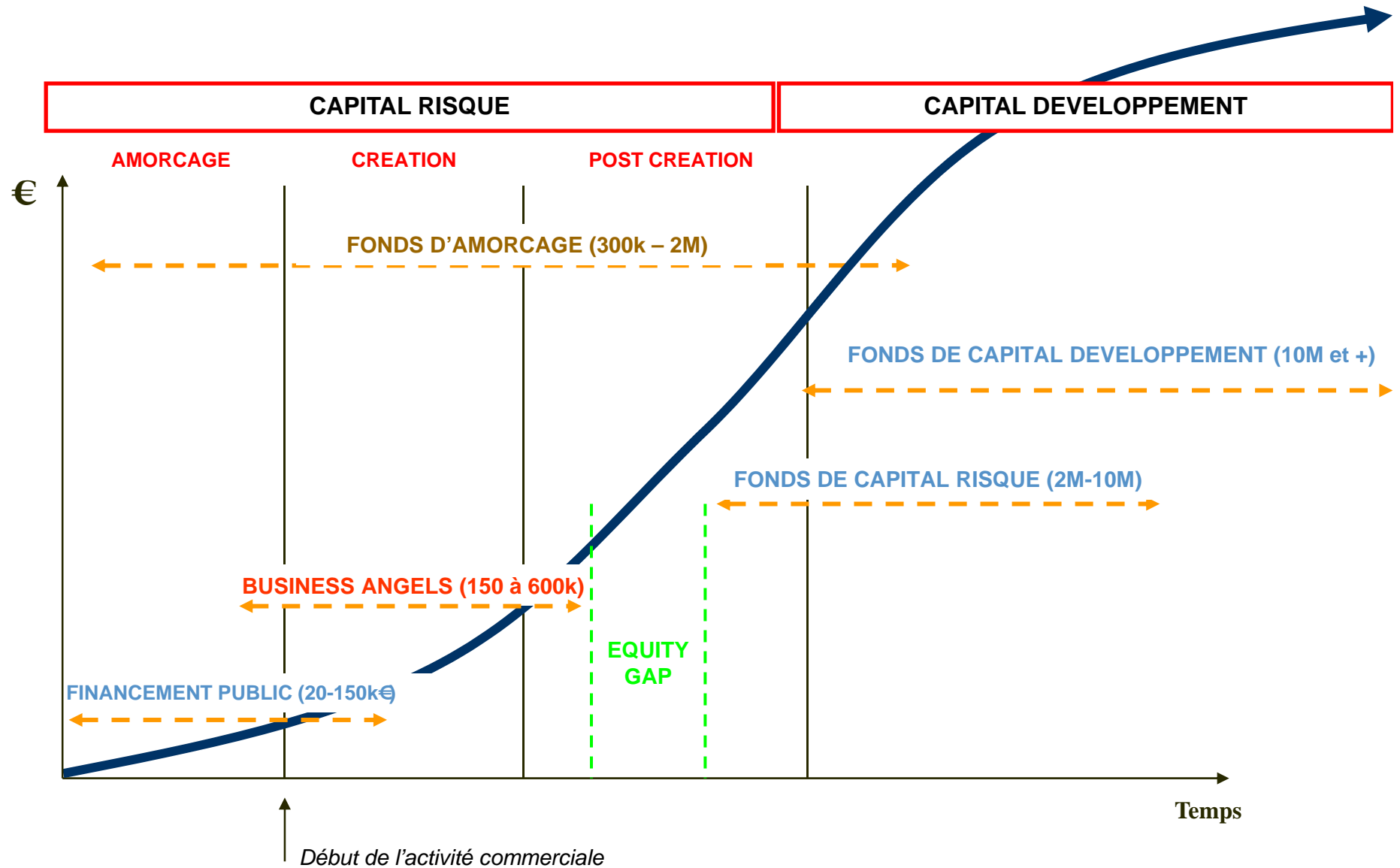
- Le contexte en quelques chiffres
- Présentation des intervenants
- Synergie (BA)
- Fonds d'investissement
  - Emertec
  - Sofimac
  - Entrepreneurs Venture
- Wiseed (plateforme de financement)

# Quelques chiffres

VC AFIC	H1 00	H1 03	S2 06	S2 07	S1 08	S2 08	S1 09	S2 09	S1 10	S2 10	
<b>Montant investi</b>	667 M€	213 M€	441 M€	563 M€	470 M€	556 M€	503 M€	407 M€	515 M€	532 M€	Stable
Nbre entreprise		159	283	323	312	332	294	307	361	401	
<i>Financement moyen</i>		1,3 M€	1,6 M€	1,7 M€	1,5 M€	1,7 M€	1,7 M€	1,3 M€	1,4 M€	1,3 M€	
Nombre de VC	33	54	53	51	51	52	53	54	53	53	
Part FCPI/P		60%				50%	60%	54%	<b>72%</b>	<b>63%</b>	En hausse
<b>Amorçage</b>		18 M€	27 M€	31 M€	42 M€	46 M€	30 M€	30 M€	31 M€	35 M€	
Nbre entreprise		*	38	38	47	48	31	33	50	49	
<i>Financement moyen</i>			0,7 M€	0,8 M€	0,9 M€	1,0 M€	1,0 M€	0,9 M€	0,6 M€	0,7 M€	
Nombre de VC						20	16	15	19	17	
<b>1er tour</b>		47 M€	145 M€	165 M€	112 M€	122 M€	127 M€	66 M€	112 M€	114 M€	
<b>Amorçage+ 1er tour</b>		30,5%	<b>39,0%</b>	34,8%	32,8%	30,2%	31,2%	23,6%	27,8%	28,0%	En baisse
<b>Source:</b> Chausson Finance; investissement réalisés par des fonds français AFIC en France ou en Europe											
*:total amorçage et 1er tour											
<b>Amorçage:</b>	financement de la mise au point du produit ou du concept										
<b>1er tour :</b>	financement de la mise sur le marché.										

- **BA 2010:** 37 SIBA, 4000 BA, 304 (4% des projets reçus) projets financés pour un montant de 34 M€ (57 M€ en 2009)
- **OSEO:**
  - Concours création: > 170 lauréats pour 20M€, en 2009 comme en 2010
  - Prêt Participatif d'Amorçage: 20 M€ pour entreprises innovantes de moins de 5 ans

# FINANCEMENT EN CAPITAL DES JEUNES ENTREPRISES



**SYNERGENCE**  
**86 avenue Maryse Bastié**  
**16430 L'Isle d'Espagnac**  
**Tel:05 45 92 67 29**  
**[synergence@interpc.fr](mailto:synergence@interpc.fr)**  
**[www.synergence.fr](http://www.synergence.fr)**



- Association loi 1901
- Créée en Charente en 2004
- Extension de la structure en 2006 aux trois autres départements (17,79,86)
- Création en 2006 de la SIBA, SAS FINANCIERE MARENGO.
- 125 membres en 2010
- 1 M€ investi depuis 3 ans sur 9 entreprises,  
— dont 0,9 M€ sur 7 entreprises en création

# BUSINESS ANGEL : DEFINITION

Un Business Angel est *une personne physique*

qui investit *une part de son patrimoine*

au capital d'entreprises *innovantes, à fort potentiel de croissance*

et qui, en plus de cet argent, met *gratuitement* à disposition de l'entrepreneur, *ses compétences, son expérience et ses réseaux relationnels*

# SYNERGENCE

## Investisseurs de "proximité »...

- ✓ Intérêt au développement économique régional
- ✓ Charte de déontologie
- ✓ Confidentialité,
- ✓ Respect de la légitimité du Dirigeant

## ...généraliste

Synergence a pour vocation d'aider les entreprises en fonds propres à destination de :

- La création
- L'innovation
- Le développement
- La reprise d'entreprise
- Tout secteur
- Investissement unitaire compris entre 80k € et 300 k€



**Notre expérience : créé en 1999**  
**4 fonds , ~ 120 M€ sous gestion**  
**1500 dossiers évalués**  
**50 investissements réalisés**

**Stade d'investissement : amorçage, risque**  
**Entre 3 et 6 investissements /an**  
**Ticket 1<sup>ier</sup> tour entre 0,5 et 2M€**

**Secteurs: Energie, Environnement, Mobilité**



# Problématique de l'investisseur

- Sélectionner les projets qui généreront un rendement satisfaisant pour ses propres investisseurs.
  - Son problème : que vaudra 1€ investi aujourd'hui lors de sa sortie du capital ? (envisagée entre 6 et 9 ans plus tard).
  - Prise en compte du taux d'échec moyen au stade d'investissement où il intervient.
- Pour offrir 10% de rentabilité aux investisseurs, les sociétés performantes doivent offrir une rentabilité de l'ordre de 35% annuel ( x 8 en 7 ans afin de compenser les échecs et les demi-succès)

# Le process d'investissement

- Moyens : évaluer l'ensemble des risques inhérents au projet.
  - (humains, économiques et commerciaux, techniques et réglementaires, production et propriété industrielles, financier et juridique, ... )
- Arbitrer entre les risques, les perspectives de plus value à la sortie, l'équilibre du portefeuille, l'avancement dans la période d'investissement.

# Les questions

## Comprendre l'environnement économique :

Analyse du marché : taille, croissance, acteurs, stratégie d'entrée

## Comprendre le projet :

Unicité, opportunité, technologie, brevets

## Comprendre la stratégie mis en œuvre :

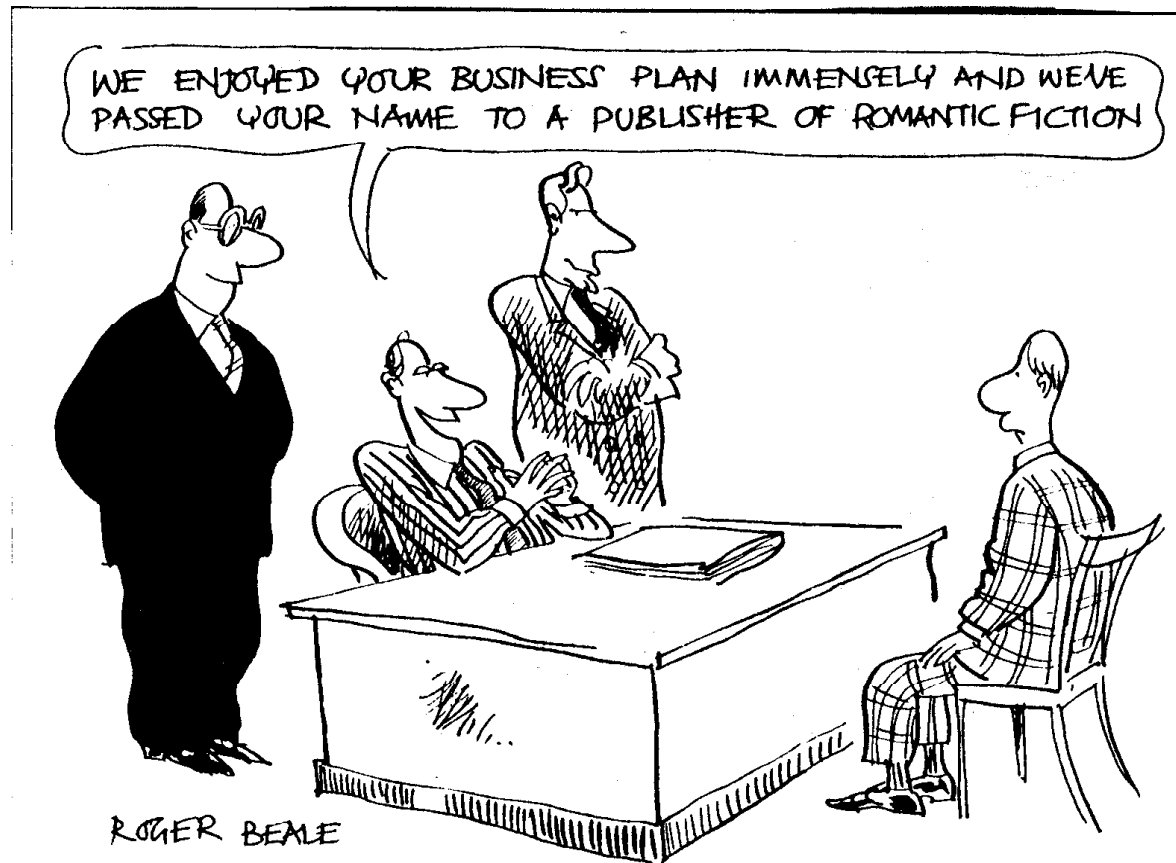
Analyse des hommes, cohérence, marketing, plan de développement

## Comprendre les besoins financiers, rentabilité :

Investissements, recrutements, politique de prix, marges

# Problématique de l'investisseur

Conséquence : sélection impitoyable





**SOFIMAC** partners  
capital investissement

03.2011

# Sofimac Partners

Cécile Thébault, Directeur des Participations

- Société de gestion indépendante
- Une expérience reconnue de 30 ans dans le capital-investissement
- Une taille critique en terme de couverture géographique (Massif Central, régions Centre et Rhône Alpes) et d'actifs sous gestion (200 M€)
- 13 professionnels expérimentés basés en région : Clermont-Fd, Lyon, Orléans
- Tous secteurs industriels et services. Au niveau des secteurs d'innovation, une expertise particulière dans le secteur Santé
- Un ticket d'investissement flexible allant de 150 K€ à 2 M€ par opération
- Une proximité des acteurs socio/économiques régionaux, pour un suivi extrêmement actif des participations
- Des véhicules d'investissement adaptés aux différents stades de maturité des entreprises, dont le fonds **Jérémie Innovation 1**
- 8 M€ investi en amorçage en 2009 et 2010 sur 15 sociétés, dont 12 innovantes

## CIBLES D'INVESTISSEMENT FCPR JEREMIE INNOVATION 1

Fonds d'investissement dans le cadre d'un dispositif d'ingénierie financière européen

Ciblage géographique : Région Auvergne

Ciblage par typologie d'entités :

*Capital Amorçage : Financement de la phase finale de validation du concept de base ;*

*Capital démarrage : Financement de la 1ère commercialisation des produits/ services.*

Porteurs d'une technologie innovante :

projets issus de la recherche publique ou universitaire souhaitant valoriser leurs travaux par création d'entreprise à l'issue d'une étape d'incubation et de maturation = premier niveau de validation technologique.

projets non issus de la recherche (par ex. essaimages industriels)

## CIBLES D'INVESTISSEMENT – FCPR JEREMIE INNOVATION 1

### Ciblage sectoriel :

Tous les secteurs innovants : Innovation portant sur **un procédé, un produit, un service ou un mode d'organisation**, toutefois **priorité sur les activités technologiques ouvrant droit à une propriété intellectuelle** (non restreint aux Jeunes Entreprises Innovantes).

**Projet présentant des perspectives de réels avantages concurrentiels sur des marchés :**

- Secteurs où l'activité de Recherche et Développement est importante,
- Activités sur lesquelles les marchés sont en émergence ou en croissance significative au niveau national et international,
- Marchés présentant des barrières d'entrée capitalistiques à la portée de jeunes entreprises.

## CRITERES (AMORCAGE)

**Facteur humain** : existence d'un porteur de projet (ou d'une équipe), suffisamment ouvert aux problématiques de marchés, de valeur économique, de protection et de financement

**Etat de la technique** :

- Preuve du fonctionnement de la technique et de sa reproductibilité
- Avantages différenciateurs par rapport à des solutions techniques alternatives

**Etat du marché** :

- Analyse du marché ayant permis de mettre en évidence des applications de la technique dans des conditions économiquement viables
- Modèle économique et de développement (première ébauche)

**Etat de la propriété industrielle** :

- Politique de protection (si possible, protection par brevets ou secrets de savoir-faire)
- Libre exploitation de la technique

## CRITERES (DEMARRAGE)

### **Technique :**

- Achèvement de l'industrialisation de l'offre
- Validation des aspects réglementaires
- Avantages différenciateurs par rapport à des solutions techniques alternatives

### **Commercial :**

- Vision du marché et de l'adéquation de l'offre aux attentes du marché
- Modèle économique et de développement réaliste et offrant des perspectives
- Stratégie commerciale

**Moyens organisationnels (humains et de production) en cohérence avec le projet**



FRANCE  
39 avenue Pierre 1<sup>er</sup> de  
Serbie  
75008 PARIS  
Tél. +33 (0)1 58 18 61 80  
Fax +33 (0)1 58 18 61 89

ASIE  
23rd Floor  
128 Lockhart Road  
Wanchai HONG KONG  
Tél: + 852 91 31 80 99

22

*Qui sommes-nous ?*

*« Des entrepreneurs au service  
des entrepreneurs »*



## Un expert du Non Coté

**Entrepreneur Venture, des spécialistes reconnus du non coté:** Société de gestion indépendante agréée AMF en 2000, membre de l'Afic et de l'Unicer

**Depuis 2007, investissement de proximité à travers les FIP**

Présents sur 12 régions, 135 millions d'euros collectés

Les FIP Entrepreneur Venture interviennent à différents stades de développement:

- Création/amorçage, premières années
- Développement (participations minoritaires),

### Nos partenaires



BNP PARIBAS



Monte Paschi Banque



Portzamparc Société de Bourse



B\*capital Société de Bourse



PRICEWATERHOUSECOOPERS



RBC DEXIA



oseo Pour financer et accompagner les PME





## Notre philosophie d'investissement et de suivi

- Une légitimité d'entrepreneur
- Un accompagnement permanent des participations :
  - Présence aux conseils d'administration ou de surveillance,
  - Restructuration et organisation,
  - Stratégies,
  - Aide au recrutement...
- Une proximité avec les entreprises grâce à une implication forte au niveau local
- Des investissements multi-secteurs
- **Les FIP Entrepreneur Venture ont financé en capital 60 PME depuis leur création**
- Dont **11 sociétés en amorçage pour 13,1 M€**  
**10 sociétés en early stage pour 10,8 M€**  
  
parmi lesquelles 7 sociétés innovantes



## Un outil de financement régional: FIP Centre

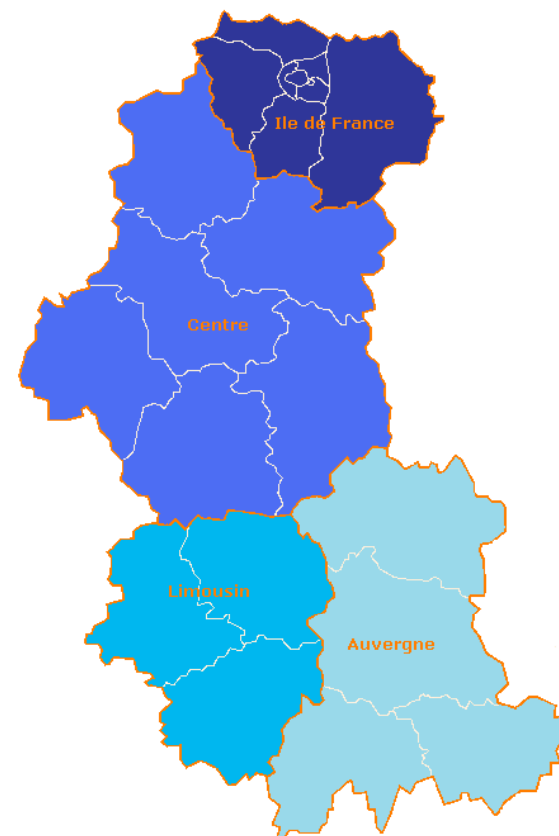
Accompagner ensemble la croissance des P.M.E./P.M.I. en :

- Auvergne,
- Limousin,
- Centre,
- et Ile de France.

Tickets d'investissements du FIP Centre :

De 100 à 200 K€...

... complétés à la mi-2011 par de nouveaux outils



## VISION

La prochaine Silicone Valley n'est pas un territoire géographique  
mais une **plateforme** et une **communauté internet**

-IOCF-



## NOTRE MISSION

Fournir un **service d'investissement** dans les **jeunes entreprises innovantes françaises**, ouvert aux **investisseurs particuliers**,  
à partir de 100 €

# Plateforme



1. Présente aux investisseurs sur [www.wiseed.fr](http://www.wiseed.fr) des entreprises en recherche de fonds
2. Sélectionne les entreprises offrant les meilleures perspectives de développement (ratio 5/100)
3. Crée un émetteur (holding) qui réunit les souscripteurs et prend une participation dans l'entreprise
4. Assure la gestion de l'émetteur et siège dans un organe de gouvernance de l'entreprise jusqu'au désinvestissement

# Quelques chiffres

- mise en ligne: 15 juin 2009
- 5 350 investisseurs potentiels
- Ticket moyen: 1 500 € (de 100 à 65 000 €)
- 14 sociétés financées
  - 2,5 M€
  - innovantes
  - 13 en early stage
  - en syndication
- Objectif: 50 sociétés financées/an



# Processus de sélection

un executive summary

un plan d'actions chiffré

un plan de trésorerie

- ✓ une équipe / un fondateur
- ✓ une offre
- ✓ une vision

1<sup>er</sup> contact

e-VOTE + SCORE

**Sélection @ 2.0**

Non Oui

OUT

Comment l'entreprise va-t-elle gagner des clients?  
 Qui a dit que ça marchait ?  
 De quelle taille est le marché ?  
 Y a t'il d'autres investisseurs dans le deal?  
 Comment et quand va-t-on sortir?

**instruction**

OUT

Un contrat  
 Un pacte d'actionnaires

**Conditions du deal**

OUT

Syndication

**mise en ligne**

OUT





**WISEED** , ça n'est pas seulement des fonds,  
ce sont des investisseurs « ambassadeurs »,  
et la passion d'une équipe impliquée.

Thierry MERQUIOL  
président  
[t.merquiol@wiseed.eu](mailto:t.merquiol@wiseed.eu)  
06 74 40 57 86

Nicolas SÉRÈS  
directeur des opérations  
[n.seres@wiseed.eu](mailto:n.seres@wiseed.eu)  
06 26 26 01 07