

## Levée de fonds, le dessous des cartes...

**Pascal Azadian**

[pazad@club-internet.fr](mailto:pazad@club-internet.fr)

06 63 01 90 44

**Vincent Tessier**

[vtessier@newmediaplus.fr](mailto:vtessier@newmediaplus.fr)

06 33 63 36 54

**- 17 septembre 2009 -**

**Attention : zone d'informations brouillardeuses**



**Sujets glissants....**

**augmentez vos sécurités**  
**Présences d'incertitudes et flous artistiques**

# Préambule

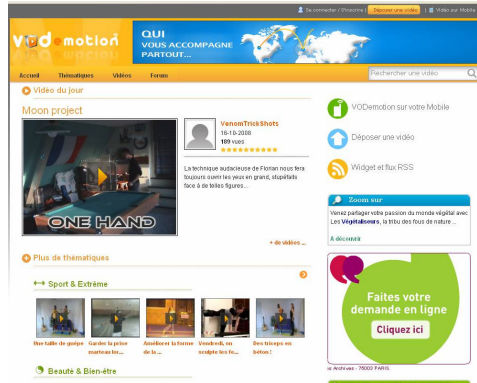


- ▶ Pascal Azadian, 51 ans, ECP 1980, ancien élève Sciences Po Paris, JPMorgan MBA 1982-1983.
- ▶ Conseil en stratégie, venture capital en environnement chez CDC, 1996-1997
- ▶ DG PME Environnement, depuis 1998 part time manager de start ups en biotechs.



- ▶ Vincent Tessier, 34 ans, EC Lille 1997.
- ▶ 10 ans de conseil en management chez PwC et IBM dans le secteur des Télécommunications et des Médias : Orange, Vivendi, Publicis, Dassault Système ...
- ▶ DG de l'agence New Media Plus créée en 2006.

# New Media Plus



Sur internet :

[www.vodemotion.com](http://www.vodemotion.com)

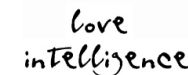
Sur mobile:

[m.vodemotion.com](http://m.vodemotion.com)

Sur iPhone:

[iphone.vodemotion.com](http://iphone.vodemotion.com)

- ▶ **New Media Plus** est une agence interactive spécialisée sur les nouveaux médias, qui conseille et accompagne ses clients dans leur communication et actions marketing sur internet et sur mobile.
- ▶ **New Media Plus** édite le portail **VODemotion**, dédié à la découverte et l'échange de conseils et informations pratiques en vidéo.
- ▶ 2 levées de fonds réalisées :
  - **Février 2008** auprès de Business Angels (Paris Business Angels, Club Invest 77, Femmes Business Angels).
  - **Juin 2009** auprès du fonds d'investissement I-Source.



# La levée de fonds en quelques mots ...

- ▶ **Durée : 3 à 9 mois.**
  
- ▶ **Principales étapes :**
  - **Elaboration du Business Plan (Présentation + Tableur + Executive Summary),**
  - **Envoi de l'Executive Summary aux investisseurs en direct ou via un leveur puis du BP si témoignage d'intérêt,**
  - **Réunions avec les investisseurs,**
  - **Négociation de la valorisation de l'entreprise, des conditions de l'investissement et signature d'une lettre d'intention,**
  - **Conduite d'audits (financier, juridique, technique),**
  - **Négociation du pacte d'actionnaires, des statuts et de la garantie d'actifs passifs,**
  - **Closing (augmentation de capital et constitution du CA approuvé en AG),**
  - **Virement des fonds.**
  
- ▶ **5% des dossiers reçus sont étudiés par les investisseurs.**
  
- ▶ **La levée de fond n'est pas un long fleuve tranquille ... elle peut échouer à tout moment !**

# INGRÉDIENTS D'UN BON PROJET

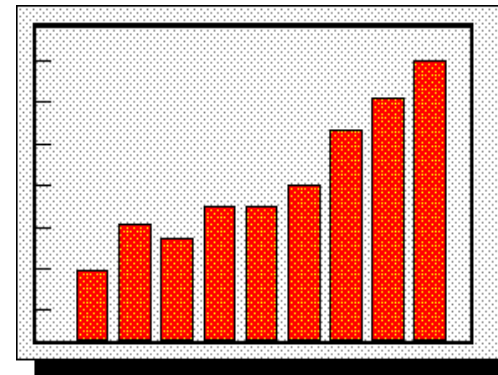
## Manager



## Technologie



## Clients/Marchés



## Des hommes, des hommes et encore des hommes



## LAST but NOT LEAST

Concurrents



## *Avantage Concurrentiel Durable*

Propriété Intellectuelle

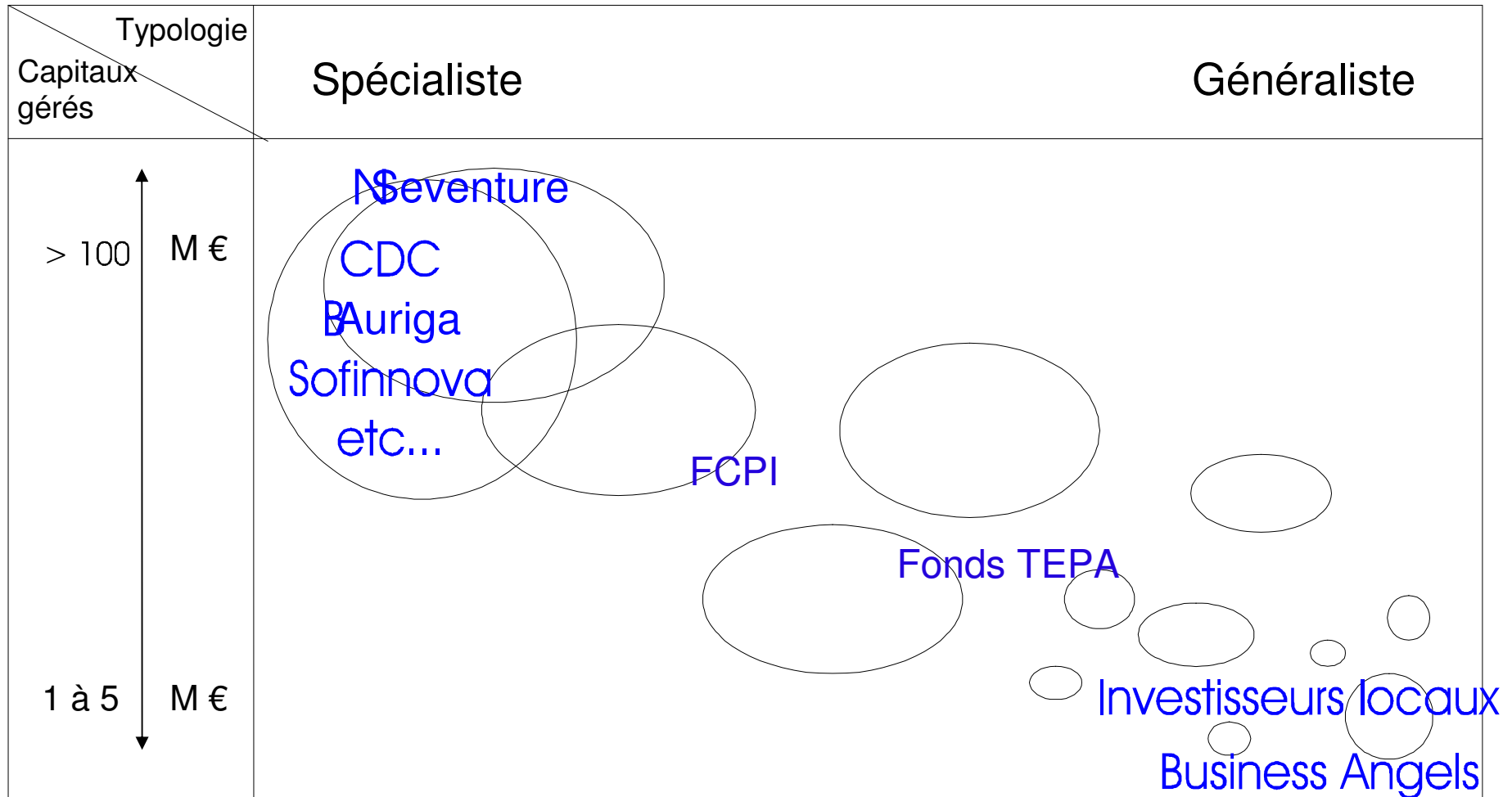


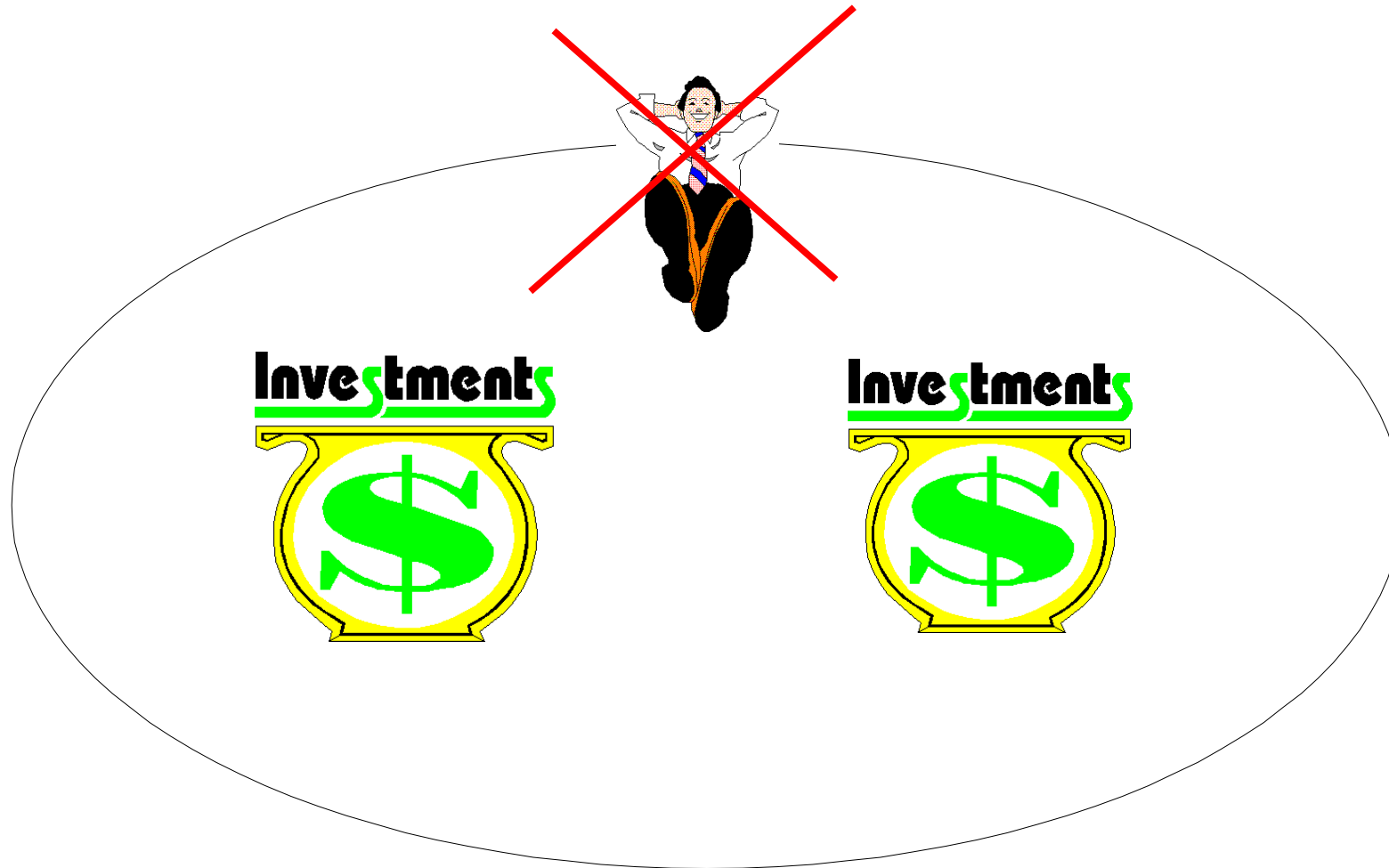
Divers





## DIFFÉRENTS TYPES DE FINANCIERS







Etablissement financier : Banque, Assurance, Pension Fund, etc...

Dépôts court terme

Marché obligataire

Immobilier

Valeurs cotées

< 0,1 %

Non coté

Retournement

Cap Dev

Cap risque

Amorçage

Niveau de risque croissant

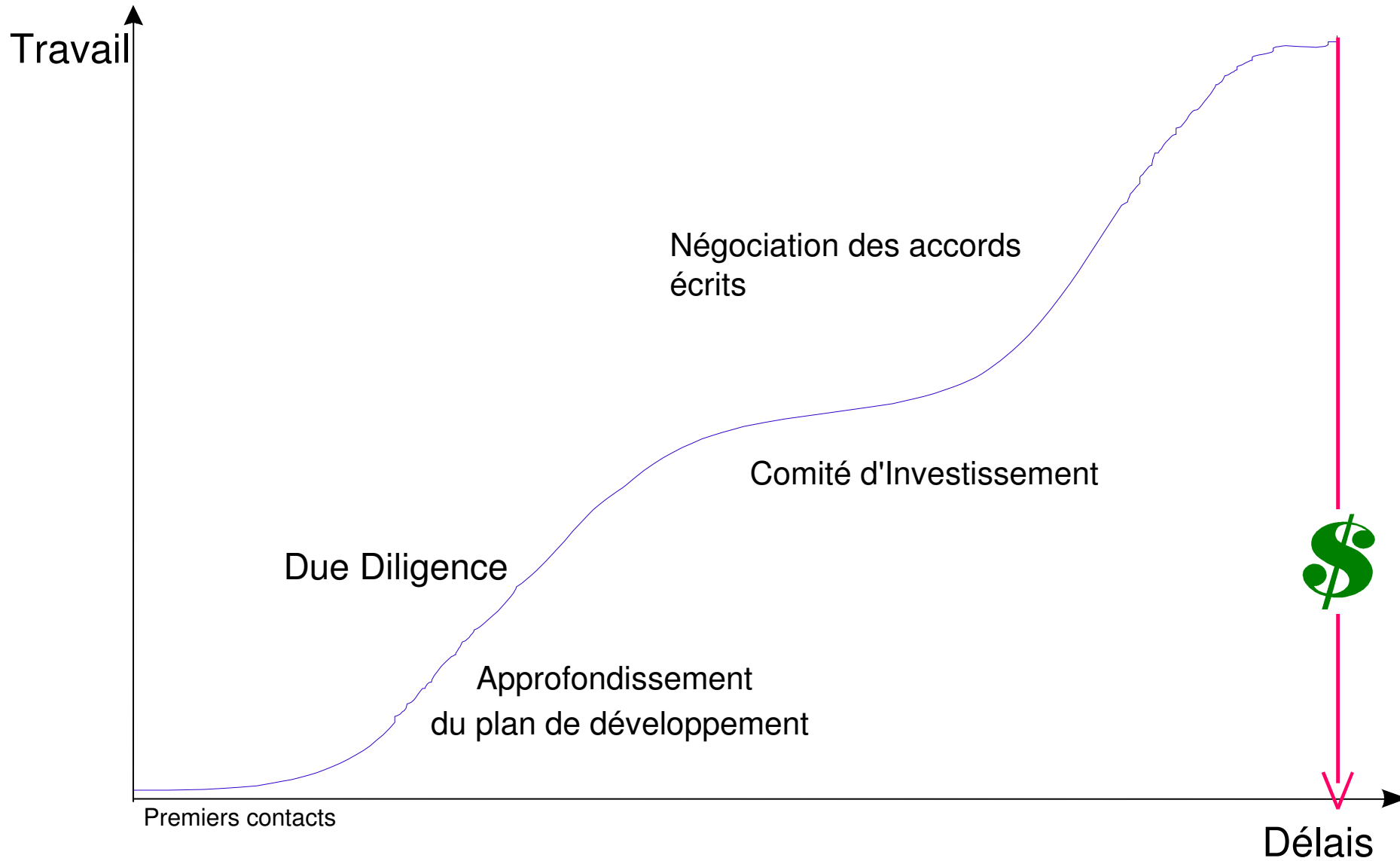
TRI : 30 % Sur 100 M€ gérés, il doit rendre ~ 400 M€ en 5 ans

Sur 10 investissements chacun de 10 M€ :

- 3 déposeront,
- 5 végéteront,
- 2 auront un bon succès.

Sur ces deux investissements  
combien de fois sa mise l'investisseur doit-il retrouver ?

## PROCESSUS DECISIONNEL



Taille du marché et son avenir

Portefeuille de PI

Contrats

RH

Qui sont les concurrents et comment allez-vous vous battre contre eux ?

Comment allez vous vous y prendre dans le détail :

- Locaux
- Matériels
- Sous traitance
- Marketing
- $\Phi$  et  $\phi$

## Accords juridiques et financiers

Protocole d'accord



Vos relations

Pacte d'actionnaires



Sa sortie





# Quelques pièges

- 1. Ne jamais miser sur un seul cheval,**
- 2. Le BP un arme à double tranchant,**
- 3. Si leveur de fonds, ne pas le laisser piloter,**
- 4. Attention aux conflits d'intérêts,**
- 5. La valo : un sujet clef pour tout le monde,**
- 6. Prends l'oseille et tire toi,**
- 7. Montage juridique : les bonnes compétences aux bonnes places,**
- 8. Rester franco français**
- 9. Servir de lièvre aux fonds,**
- 10. etc...**

# Les 10 commandements

- 1. Chercher des financements quand on en a pas besoin,**
- 2. Anticiper l'effet chronophage de la levée de fonds,**
- 3. Démontrer par les faits la pertinence du business plan (« proof of concept »),**
- 4. Valoriser le potentiel de développement de l'entreprise,**
- 5. Planifier une série de bonnes nouvelles pendant la durée de la levée de fond,**
- 6. Ne pas survendre les performances de l'entreprise car la levée de fond est précédée d'un audit,**
- 7. Anticiper des sources alternatives de financement en cas d'échec ou de délai de la levée de fonds,**
- 8. Se faire assister de conseils : cabinet juridique et leueur de fonds (à manager au quotidien !)**
- 9. Rester vigilant jusqu'au closing,**
- 10. Concilier les intérêts personnels et ceux de l'entreprise.**

GARDEZ CONFIANCE