

Petit manuel de la levée de fonds

Saint Valentin '08

Jean-Denis Cornillot, DrSc
Associé Gérant

Questions ou Poursuite du débat...

cornillot.typepad.com

cornillot@actafinance.com

1

Capital Risque en France

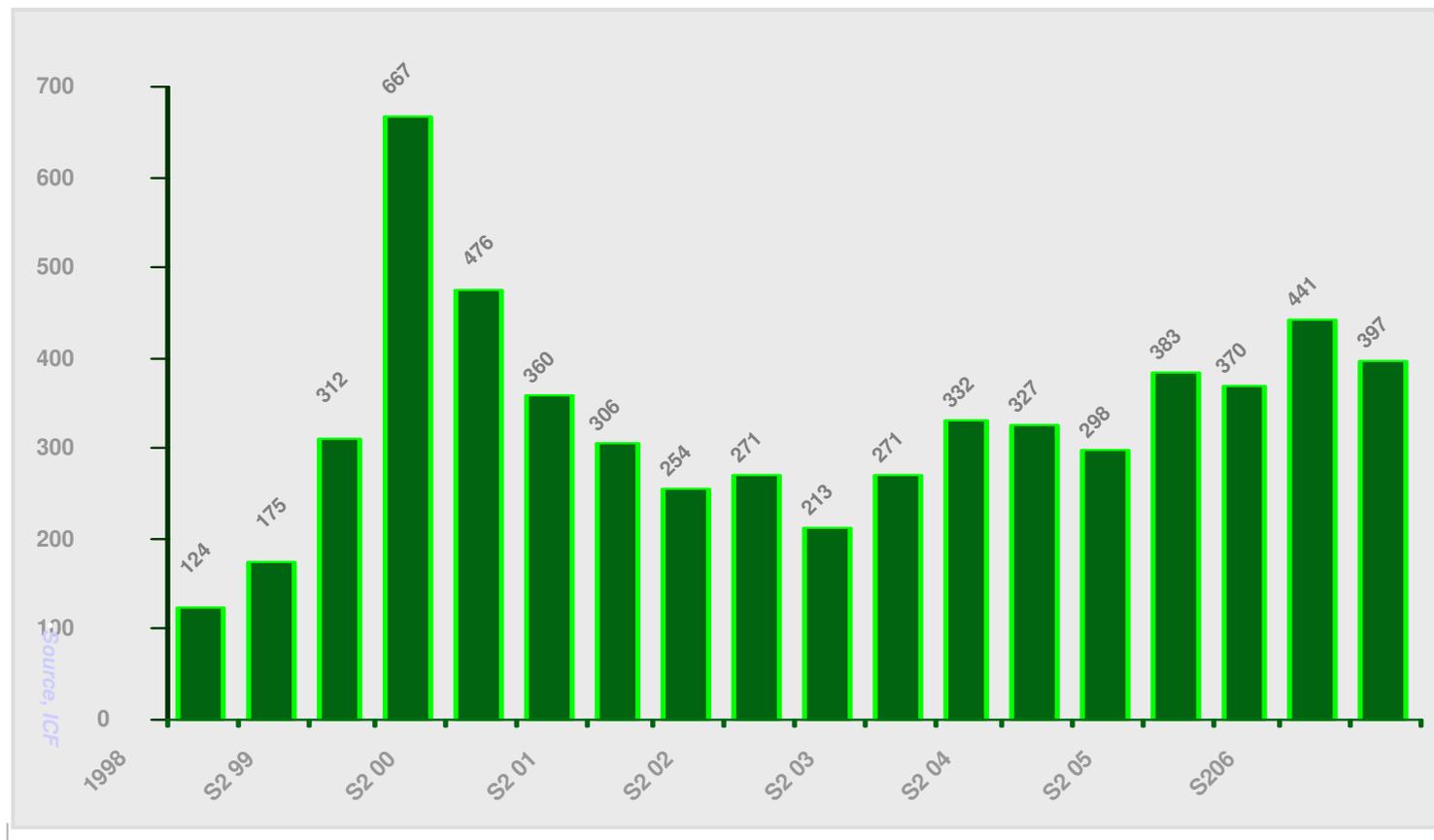
De l'artisanat à...l'industrie

	1997	2008
✓ Nbre Fonds	8	80
✓ Montant moyen/fonds	35 M€	100 M€
✓ Nbre sociétés financées	30	400
✓ « Ecosystème »	Non	Oui

Topologie

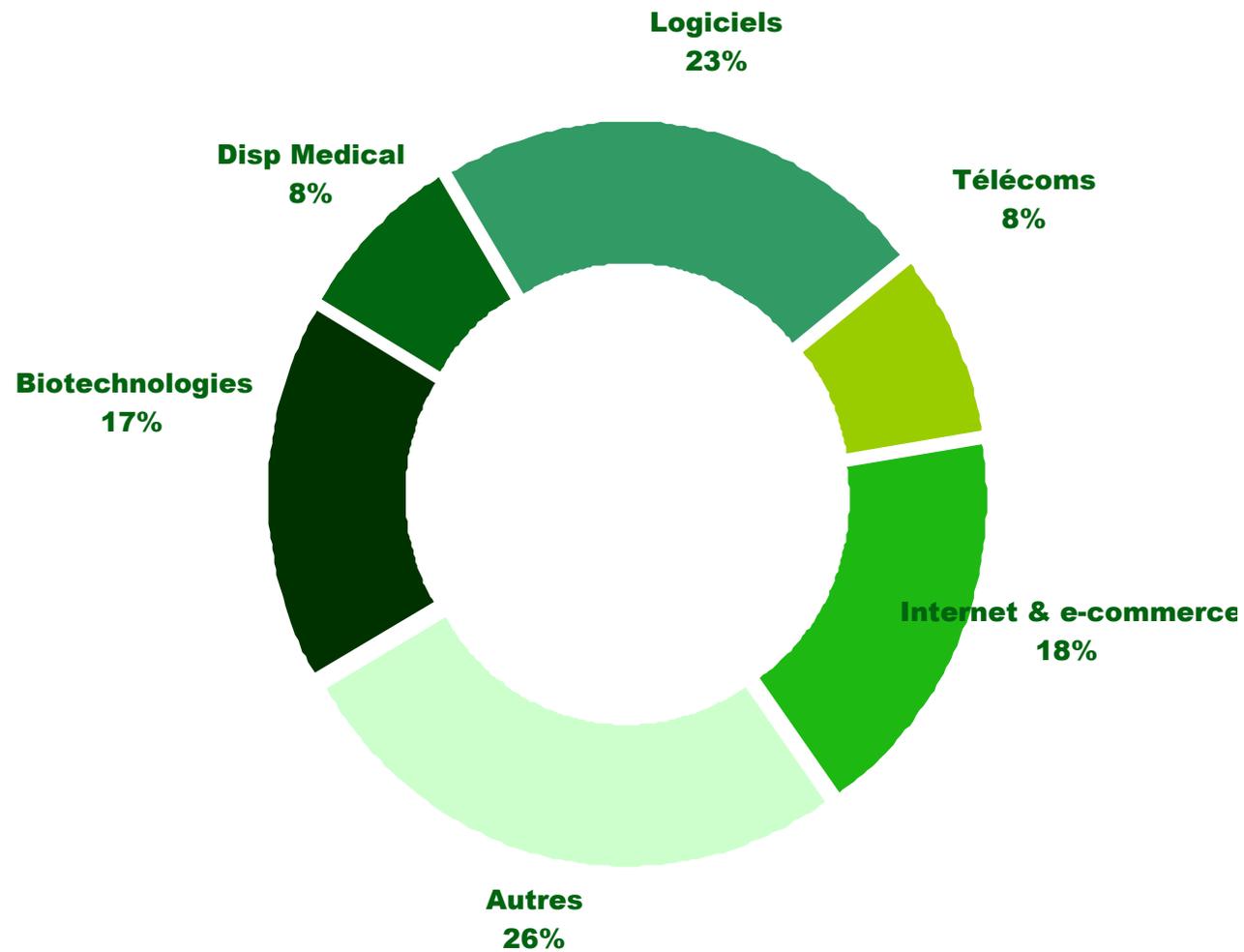
- ✓ **Equipes indépendantes** : **60%**
(Apax, Atlas, Siparex, Sofinnova, ...)
- ✓ **Equipes « sponsorisées »** : **40%**
(AGF, Axa IM, CAPE, ...)

Montants investis - Tous secteurs



Montants investis par les VC français (M€)

Montants Investis - Par secteur

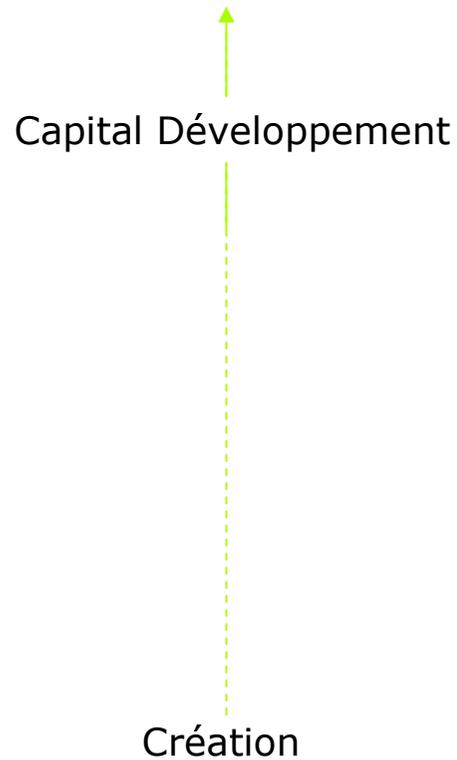


Un processus financier...devenu vertueux

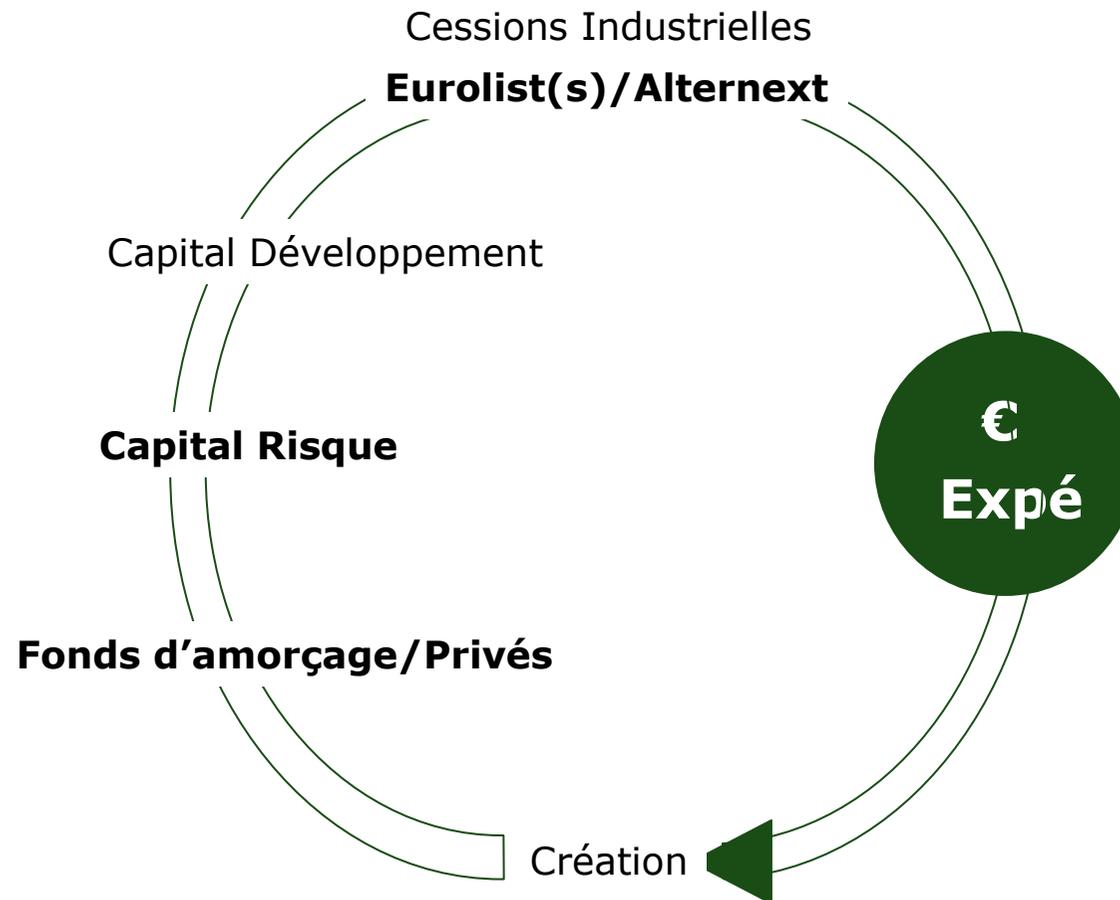
Cessions Industrielles

Capital Développement

Création



Un processus financier...devenu vertueux



2

Comment fonctionne un VC (ViCi)?

Un objectif clair... gagner de l'argent !

5.885

986

... avec une prise de risque minimisée

Venture ≠ Risque
 = Entreprise

Casino = Risque

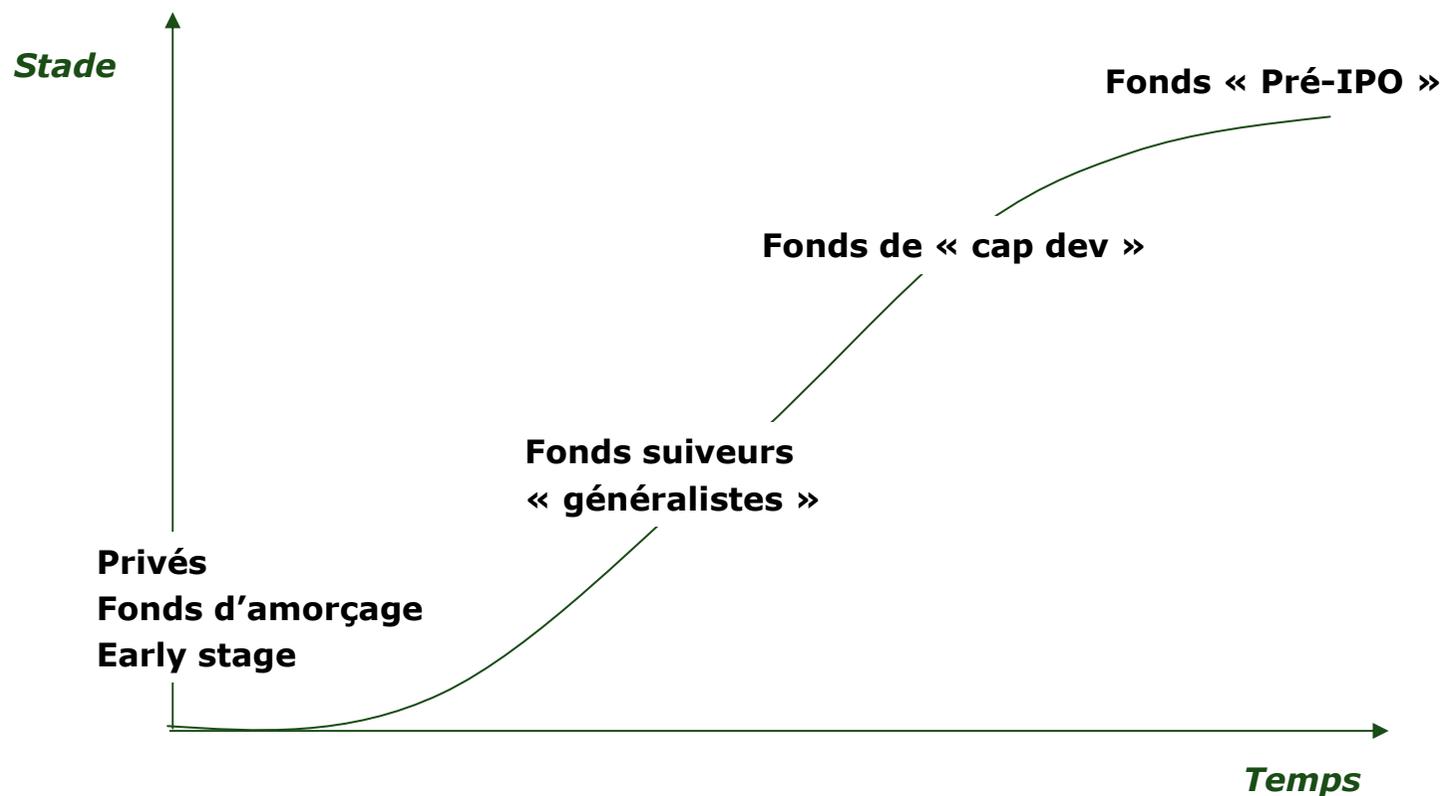
Un VC doit manier le RIR...

- ✓ **N'investit que sur de grands succès...potentiels !**
- ✓ **Doit rassurer son comité**
- ✓ **Rend des comptes à ses...investisseurs !**

...et le TRI

- ✓ **Le temps : LA denrée rare**
- ✓ **Fonds levés = chronomètre déclenché**
- ✓ **Reçoit 2 à 5 business plan par jour (*recommandations*)**
- ✓ **Investira dans 1 dossier sur 100**
- ✓ **Lève des fonds ... successifs**

A chaque VC son segment



3

Levée de fonds : un vrai proces industriel

✓ **Sélection**

✓ **Préparation**

Fondamentaux

Stratégie (5 ans)

CEP (hypothèses clés)

BP (aimer/connaître)

Slide (transmettre)

Pitch (elevator)

Doc (complémentaires)

Valider :

Juridique

Social

Fiscal

Comptable

- ✓ **Premiers meetings (one to one)**
- ✓ **Go/NoGo**
- ✓ **Due diligence**
- ✓ **Go/NoGo**
- ✓ **Meeting additionnels** (équipe, locaux, produits, clients finance...)
- ✓ **Go/NoGo**

Pendant (2)

- ✓ **Term sheet (LOI) et construction du tour**
- ✓ **Go/NoGo**
- ✓ **Négociations détails, audits**
- ✓ **Go/NoGo**
- ✓ **Pacte, Contrat, GAP**
- ✓ **Go/NoGo**
- ✓ **Closing** (derniers centimètres...)

- ✓ **Reporting**
- ✓ **CA**
- ✓ **Demandes spécifiques**
- ✓ **Vie du fonds**
- ✓ **50% de temps en plus**

4

Entreprise de Technologie : 3T

Les trois points clés

mises **T** ech
temps

Team

- ✓ **Facteur clé prioritaire**
- ✓ ***Beat the jockey...***)
- ✓ **Expérience réduit les risques**
- ✓ **Vision ET exécution**

- ✓ **Tendance à la spécialisation**
- ✓ **Sensible à la technologie (modèle économique changeant)**
- ✓ **Constitue un actif...**
- ✓ **...qui réduit le risque et crée de la valeur**
- ✓ **Fondations de barrières vs compétition**

T temps ... d'accès au marché

- ✓ **Les VC eux aussi lèvent des fonds ! ...**
- ✓ **... et le temps c'est de l'argent.**
- ✓ **Produits signifient revenus**
- ✓ **Génèrent de la valeur (benchmark) et réduisent le risque**

5

Comment Optimiser les 3T?

Team - comment faire?

- ✓ **Intégrer des tempes grises dans l'équipe**
- ✓ **Bâtir une équipe complémentaire (science, BD, gestion...)**
- ✓ **Renforcer ses Conseils : Scientifique, d'Administration...**
- ✓ **Utiliser les investisseurs privés**

Tech - comment faire?

- ✓ **Une équipe scientifique d'excellence (une vraie)**
- ✓ **Avec des yeux ouverts « sur le Monde » (SAB)**
- ✓ **Brevets, brevets, brevets ...**
- ✓ **... ou licence exclusive**
- ✓ **Mais plus, une stratégie intégrée de propriété industrielle**

Temps - Comment faire?

- ✓ **Choisissez vos VCs !**
- ✓ **Leur intérêt est lié au stade de l'entreprise**
- ✓ **Une étude de son marché « éclairante » :**
 - Bénéfices utilisateurs (Must have)
 - Chaîne de la valeur
 - Compétiteurs
 - Alternative technology ... for customers
- ✓ **Ces données sont indispensables à tous stades**
- ✓ **Intégrer au plus tôt des marketeurs, commerciaux, BD**

6

Les outils du Pro

Une Gamme Complète

- ✓ **Le business plan** (*plan d'affaires, de développement*)
- ✓ **La présentation *corporate*** (les présentations?)
- ✓ **L'analogie**
- ✓ **Le pitch**
- ✓ **Les références**

Le BP...en un clin d'oeil

- ✓ **5 to...50 pages (à bannir pour séduire)**
- ✓ **Met en lumière les éléments essentiels de l'entreprise**
- ✓ **Facile à lire...pour un enfant de 12 ans**
- ✓ **Excitant...**
- ✓ **...mais réaliste!**

Points-clés

- ✓ **Un besoin clairement identifié**
- ✓ **Satisfait par votre produit**
- ✓ **Avec de réels Bénéfices Utilisateurs**
- ✓ **Selon un modèle économique clair**
- ✓ **Conduit par une équipe expérimentée et complémentaire**
- ✓ **Un couple marché/concurrence analysé à fond**
- ✓ **Un chemin de développement et financier réaliste**

Chapitres (1)

✓ **Problème/Opportunité**

Présente le principale problème (résolu par vous)

Doit devenir évident après la lecture

Original

✓ **Votre Entreprise (est la solution...)**

Preuves : résultats scientifiques

PI : brevets/savoir-faire

Chapitres (2)

- ✓ **Bénéfices Utilisateurs (comment vaincre la résistance)**

Chiffrés

Peu (1-3)

- ✓ **Modèle Economique (*Business Model*)**

Comment l'entreprise gagne-t-elle de l'argent?

Illustrer d'un exemple

Chapitres (3)

✓ **Equipe**

Expérience

Savoir-faire

Complémentarité

✓ **Marché et Compétition**

Taille de marché et moteurs (Croissance Annuelle..)

Actuelle et Future - Positionnement relatif

Chapitres (4)

✓ **Etapes/points clés du développement**

Scientifique/Technologique

Produit(s) : Prototype

Ventes et Marketing

✓ **Hypothèses Financières**

Ventes (volumes et Prix Moyen)

Prévisions de revenus et de dépenses (CE/P&L)

7

Conclusion

- ✓ **Science ≠ Techno ≠ Concept ≠ Produit ≠ Marché ≠ Ventés**
- ✓ **Connaître pour avoir envie (réciproque)**
- ✓ **Accord en Confiance**
- ✓ **Partage (équipe, VCs)**
- ✓ **10 de 500 vs 100 de 10**
- ✓ **Marketing n'est pas un gros mot**
- ✓ **1 (85) - 6 - 5**

Entreprendre, une tradition française séculaire...



...et toujours d'actualité!



Petit manuel de la levée de fonds

Saint Valentin '08

Jean-Denis Cornillot, DrSc
Associé Gérant