

# **Financement du haut de bilan dans les PME en création et en développement**

Business Angels, Aides Publiques et Capital-risqueurs

« Lorsque ses déductions deviennent des certitudes, il lui reste à convaincre le Roi d'Espagne et sa Reine: pour l'une, il jouera la carte de la dimension religieuse, pour l'autre celle des débouchés commerciaux ».

Son rêve prit forme le 3 août... 1492

Son nom:

Christophe Colomb

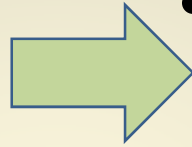
Il venait d'inventer le capital-risque!

# Financer le haut de Bilan

A-partir de quand  
et pour quelles raisons?

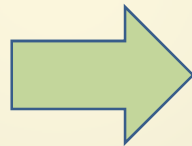
# Vous créez votre société

- Elle est innovante et vous souhaitez valoriser la R&D antérieure



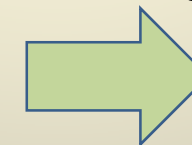
- Oui mais sur quelles bases?

- Elle est innovante et il reste à financer de la R&D et/ou un prototype



- Oui mais pour quel budget? Quels partenariats?

- Elle est innovante, et le produit existe



- Oui mais pour quel marché et quelle stratégie marketing?

# Vous développez votre société

## Vos besoins de financement

- R&D
- Transfert technologique
- Embauches
- Marketing
- Commercial
- International
- Croissance interne
- Croissance externe
- autres

## Le choix du type de financement

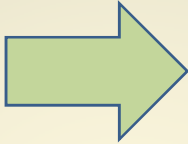
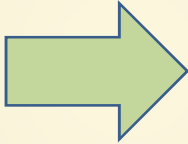
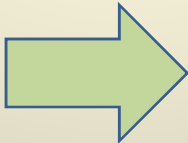
- Le haut de bilan est-il la seule réponse à ce besoin?
- Le haut de bilan peut-il être un élément de réponse parmi d'autres?
- Avez-vous pensé aux aides publiques?
- Avez-vous rencontré des partenaires financiers de bas de bilan?

# Votre décision est prise:

Vous recherchez des fonds  
de haut de bilan

Vous avez le choix entre  
Business-Angels et Capital-risque: la Bourse attendra un peu!

# Quand et Pourquoi faire appel à des Business Angels?

- De l'idée au projet 
  - Du projet à la start-up 
  - De la start-up à l'entreprise mature 
- Structuration du projet, approche produit et marché, modèle économique
  - Validation & valorisation de la R&D, partenariats technologiques & commerciaux, structuration de l'équipe, effets de levier
  - Consolidation des acquis, stratégie d'expansion et de sortie






# L'investissement moyen du Business Angel

- Les rares business-angels  
« chevronnés »
    - 150 à 500 Keuros
  - Les business angels  
« avertis »
    - 100 à 250 Keuros
  - Les business angels  
« occasionnels »
    - Moins de 50 Keuros
- Mêmes objectifs de sortie et de rentabilité que les risqueurs.
  - Investissent en pool de 2 ou 3. Plus value recherchée : 3 à 5 ans.
  - Généralement « suiveurs » et sans stratégie particulière.

# Quand et Pourquoi faire appel au capital-risque?

- Phase d'amorçage  
100 à 500 Keuros
  - Phase création et 1ers  
Développements 500  
Keuros à 2Meuros
  - Phase de croissance
- Fonds intervenant soit en même temps que les business-angels soit juste avant les fonds de capital-risque
  - Besoins immatériels, co-financements, effet de levier important pour l'innovation
  - Croissance interne (BFR) et croissance externe (acquisition clientèle , entreprise,)

# Comment approcher les capital-risqueurs?

- Connaitre leurs discriminants 
  - Connaitre la concurrence, vos forces et vos faiblesses 
  - Avoir une vision claire du marché et de votre stratégie 
  - Etre une équipe cohérente et soudée
  - Justifier votre enthousiasme 
  - Avoir préparé toutes les due diligences 
- Pour être dans leur focus d'investissement
  - Pour bien répondre à leurs interrogations
  - Pour mieux les convaincre
  - Pour les rassurer sur la pérennité du management
  - Pour les faire rêver
  - Pour être serein au moment des négociations: vous en aurez bien besoin!