



DOWEL
STRATEGIE

20/09/2018

Atelier

Levée de fonds : comment maximiser ses chances de réussite ?

Sylvain Ballester

06.85.62.95.48

Sylvain.ballester@dowel.eu

Petite présentation...



- Dowel Stratégie c'est :
 - 25 collaborateurs
 - 3 bureaux : Montpellier, Paris et Lyon
 - Plus de 100 projets innovants accompagnés / an



- Mon parcours en 2 mots :
 - 5 ans Chez EY, Advisory
 - A l'origine de Dowel Stratégie
 - Participation à des comités de sélection
 - Coach de l'opération Montpellier Capital Risque
 - Expert et coordinateur régional du concours I Lab
- Téléphone : 06.85.62.95.48
- Mail : sylvain.ballester@dowel.eu

SOMMAIRE

Les investisseurs et leurs attentes

La phase de négociation

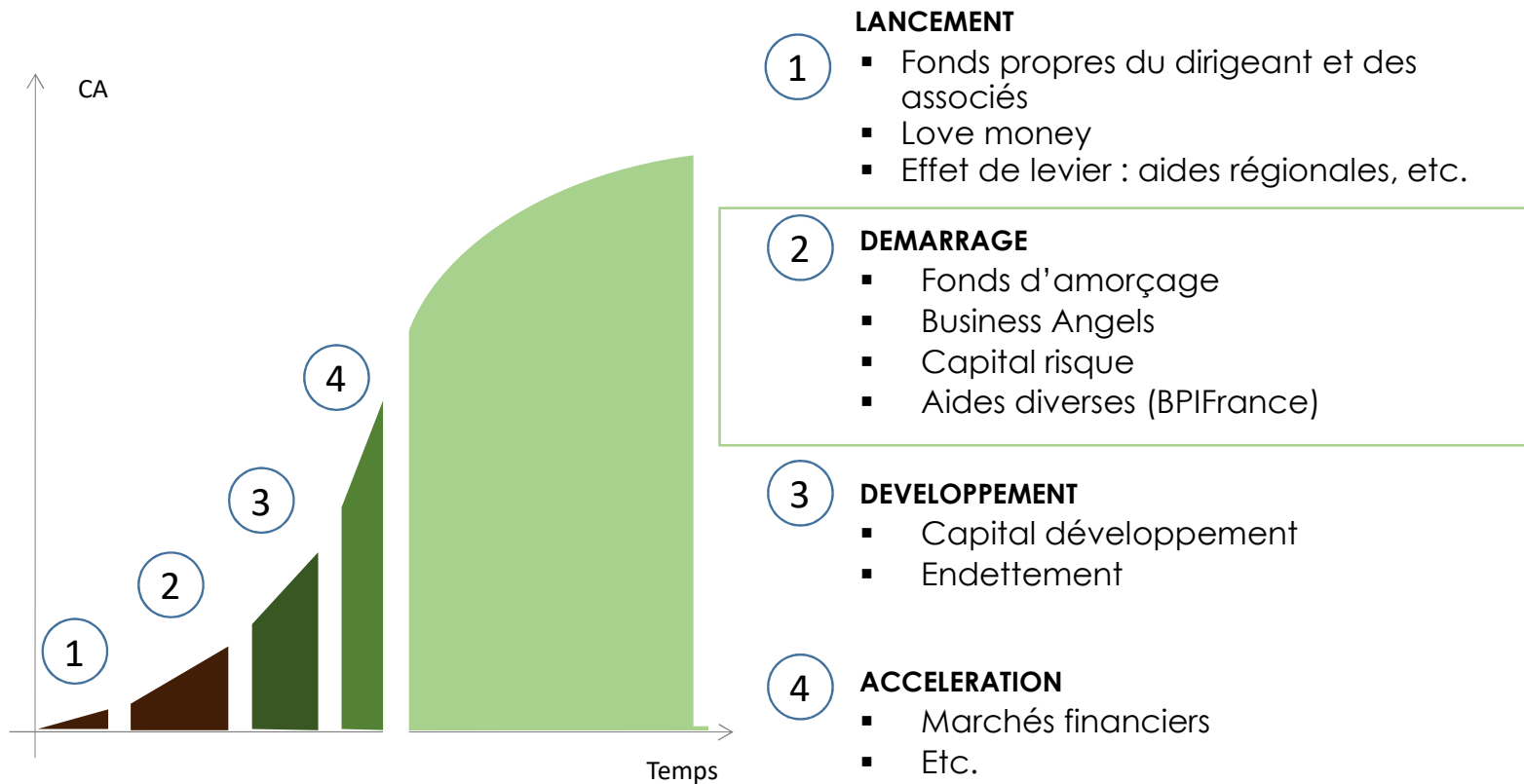
Les pré-requis

Et si on échoue?

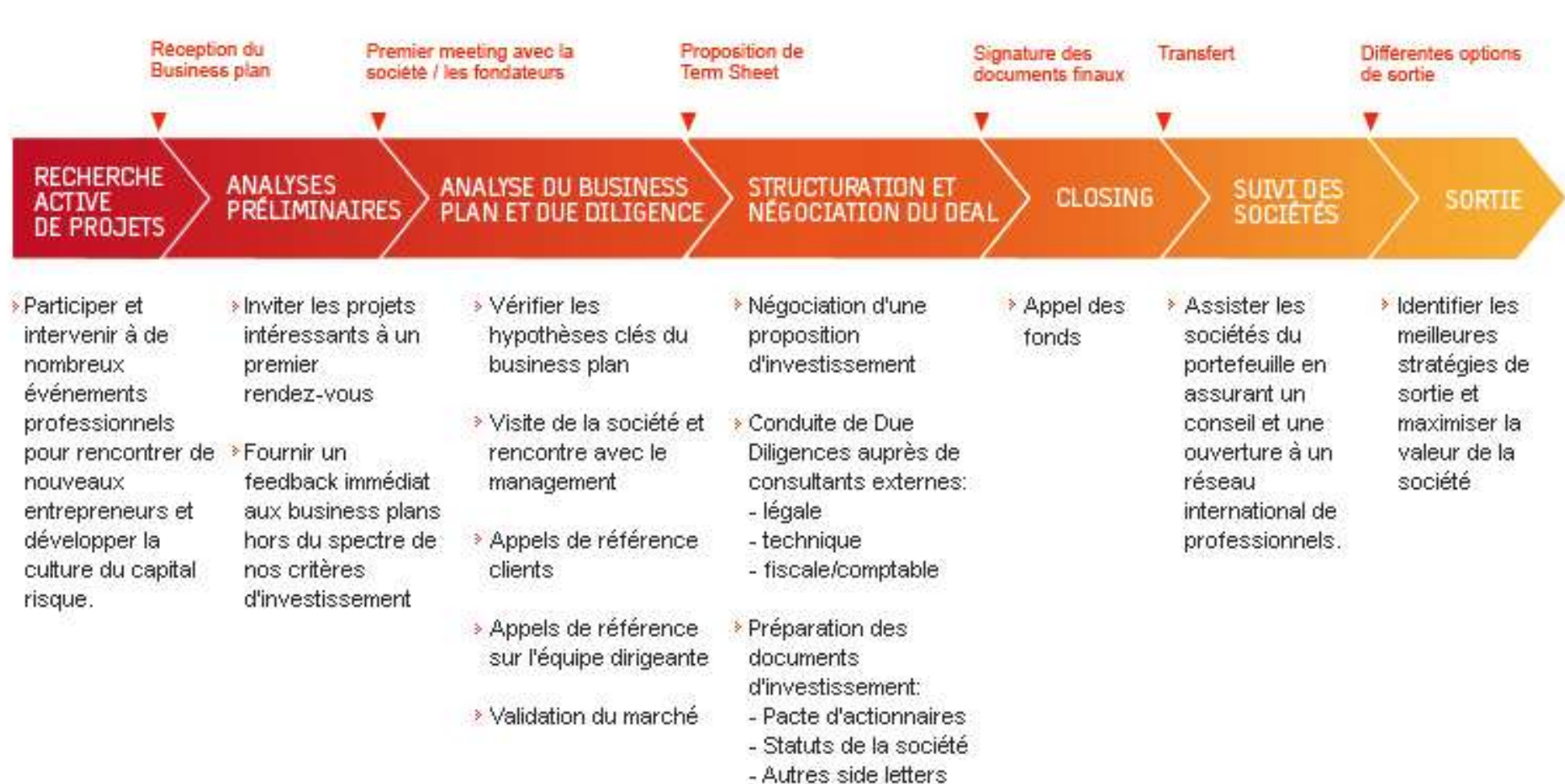


Financement des start-ups du secteur

Schéma global



Les phases du processus d'investissement



Valorisation : méthodes

- **Différentes méthodes :**

- **Comparables**

- **Multiples**

- **Méthode des Cash Flow actualisés,**

c'est à dire : Valeur = équivalent en valeur actuelle des
« bénéfices » futurs

Valorisation : enjeux

- L'enjeu immédiat de la valorisation est le % du capital auquel les fonds apportés donnent droit.
- L'impact pour les créateurs est la **DILUTION** (réduction du % de capital détenu)
Conséquences :
 - Moindre participation à la plus-value future
 - Risque de perte du contrôle notamment si plusieurs levées successives
- Exemple
 - Capital social : 50
 - Valorisation **pre-money** (avant l'augmentation de capital) : 1 000
 - Augmentation de Capital : 600
 - (% des actions des investisseurs : **37,5%** soit $600 / (1\ 000 + 600)$ NB : 1 600 est la valorisation **post-money** (après augmentation de capital)).

La notion de TRI : le critère de choix d'investissement des financiers

- **TRI : Taux de rendement interne**

- Exemple :

- Investissement de 100 le 1^{er} janvier 2015
- Revente le 31 décembre 2019 pour 300.
- **Le TRI est de 24,5%**
- Combien aurait-il fallu revendre 31 décembre 2019 pour réaliser un TRI de 30 % ?
- Réponse : 371
 - *Si l'on attend un TRI de 30%, il faut espérer une revente à 371 dans 5 ans pour accepter d'investir 100 aujourd'hui*

- **Attente des investisseurs : TRI de 30 à 40%**

SOMMAIRE

Les investisseurs et leurs attentes

La phase de négociation

Les pré-requis

Et si on échoue?

Les clauses...

Extrait d'un Term sheet...

II. VALORISATION

En général, au stade de développement des entreprises en amorçage, l'exercice de valorisation est toujours difficile.

Sur la base du scénario 2016/2020 que vous nous avez proposé vous avez avancé une valorisation de votre société de 900 K€.

Les investisseurs de MBA pourraient être prêts à souscrire à une augmentation de capital de votre société mais sur une valeur pré-money des capitaux propres fixée à une valeur inférieure à celle que vous proposez, 450K€ par exemple, correspondant à une hypothèse plus prudente de montée en puissance des ventes, mais assorti d'un mécanisme décrit ci-après.

Les clauses...

Extrait d'un Term sheet...

		1	1,2	1,4	1,6	1,8	2
	ventes (Nb)						
	2016 à 2020	6 295	7 554	8 813	10 072	11 331	12 590
	EBE cumulé						
	2016/2020	50%	60%	70%	80%	90%	100%
1	1 056 201	50%	450 000	495 000	540 000	585 000	630 000
1,5	1 584 301	60%	495 000	540 000	585 000	630 000	675 000
2	2 112 402	70%	540 000	585 000	630 000	675 000	720 000
2,5	2 640 502	80%	585 000	630 000	675 000	720 000	765 000
3	3 168 603	90%	630 000	675 000	720 000	765 000	810 000
3,5	3 696 703	100%	675 000	720 000	765 000	810 000	855 000

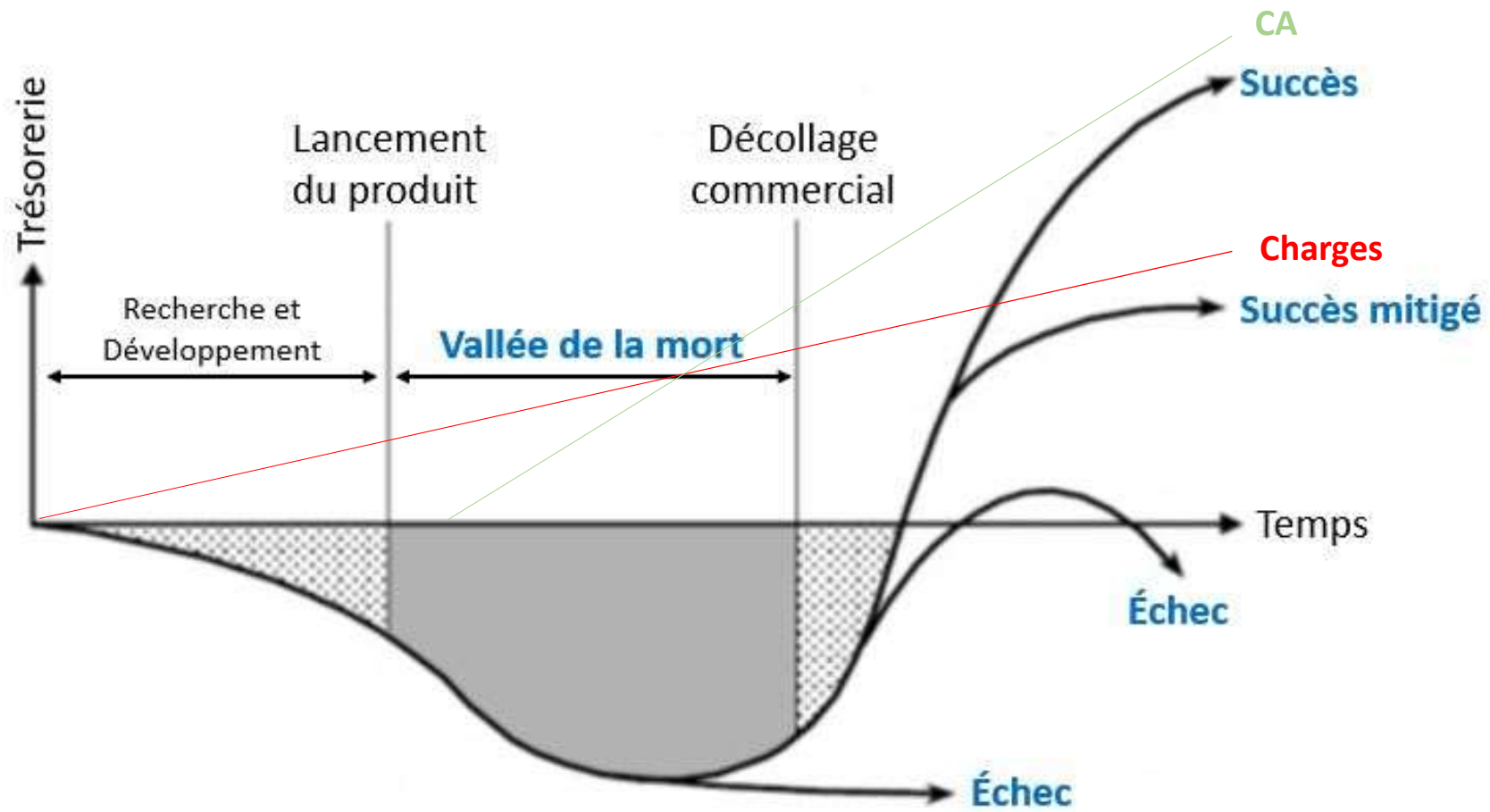
Les clauses...

Extrait d'un Term sheet...

Clause du pacte d'associés :

- Vente forcée des titres du fondateur concerné dans le cas d'un départ volontaire dans un délai de 5 ans. Valeur de cession des titres : au nominal pendant 2 ans.
- La 5^{ème} année suivant l'opération, obligation de proposition de rachat des parts des investisseurs par les Fondateurs. A défaut de réalisation de sortie des investisseurs après la 6^{ème} année, mise en place d'une solution de liquidité pour tous les actionnaires à travers la vente de la société par une banque d'affaires ou professionnel reconnu.

L'objectif est de passer la « vallée de la mort »





Puis il faut tenir et faire la preuve de son modèle économique

L'exemple de Take it Easy

- Un modèle économique pas maîtrisé
- La recherche de la taille critique à tout prix est risquée
- Un financement « sous perfusion » (levées de fonds successives) – les projets doivent devenir rentables
- Être le « first to move » peut ne pas suffire

SOMMAIRE

Les investisseurs et leurs attentes

La phase de négociation

Les pré-requis

Et si on échoue?

Avant les pré-requis, les erreurs à éviter...

- Aller chercher des fonds quand on est à court de trésor : il est déjà trop tard. Game over...
- Penser que les fonds vont financer du BFR
- Penser que ça va être facile et rapide
- Présenter des chiffres affaires fantaisistes et une rentabilité absurde
- Trop en demander : ne pas trop survaloriser
- Se tromper dans le timing
- Attention aux deux levées successives avec un « jump » de valo : important de le justifier (sinon risque fiscal)

Les prérequis pour la levée de fonds...

Un peu de jargon

1

Une nécessité d'avoir un positionnement différenciant et une vraie proposition de valeur.

2

Un MVP prêt

3

Une première POC technique et commerciale réalisées : attention à la bataille du Powerpoint !

4

Un business model scalable

5

Montrer « patte blanche » sur sa traction : ça monte, ça monte...
Les metriques sont la base, vous devez vous concentrer dessus. Être de bons exécutants

6

Une data room en place

7

Mettez à jour vos pages linkedin, vos RS et votre site Web

Les documents à préparer

Executive Summary

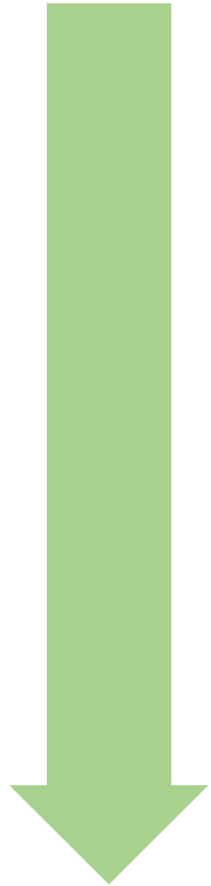
Business Plan : rédigé et chiffré



Une présentation succincte orale
appelée « Pitch Deck »

Une fois les pré-requis « checkés »...

La prise de contact



1. Identification de fonds pertinents : spécialisation sectorielle, stratégie d'investissement, tickets moyens...
2. Définir une « short-list » de 6 à 7 fonds privilégiés
3. Envoi de l'Executive Summary et relance le cas échéant
4. Prise du premier RDV

Une fois les pré-requis « checkés »...

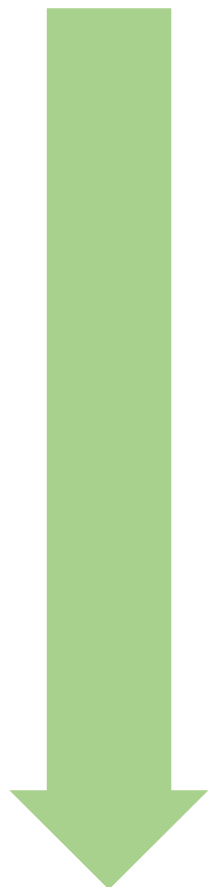
La prise de contact



1. Prendre le temps d'identifier les réseaux de relations et les introductions personnelles
2. Connaître la stratégie d'investissement du fonds et les compétences sectorielles du chargé d'affaires pour éviter une présentation déplacée
3. Éviter l'envoi de business plan et de présentation avant un premier échange qualifié

Une fois les pré-requis « checkés »...

La prise de contact



1. Gérer prioritairement le calendrier avec un planning donné par l'investisseur lui même lors de la première présentation
2. Rester discret sur les contacts encours ou à venir avec les autres VCs
3. Aborder la question de la valorisation si et seulement si l'investisseur manifeste un intérêt motivé (en vue d'une term sheet), donc à l'issue des travaux de due dilligence des VCs (la valorisation n'est pas un sujet tabou mais à aborder à la fin)

La qualité de la préparation des premières rencontres est un paramètre critique du jugement porté par l'investisseur.

SOMMAIRE

Les investisseurs et leurs attentes

La phase de négociation

Les pré-requis

Et si on échoue?

Et si on échoue...

Ce n'est pas grave !

**On ne juge pas le succès d'une start au
nombre de millions levés**

Le complexe de la licorne

Et si on échoue...

**Allez lever des clients plutôt que de lever
des fonds !**

L'exemple de YesPark



-
- Location de parking vides des bailleurs sociaux
 - Location simplifiée grâce à la Yesbox
 - BM qui paie d'entrée
 - Pas de levée de fonds (25K€ grâce à 101 projets, emprunts bancaires, capital et love money)
 - Aujourd'hui : 20 000 places de parking dans 300 villes
 - Et une diversification prévue sur les immeubles de bureaux, les hôtels, etc.

Si on doit vraiment lever (pour accélérer)

Un projet qui a échoué peut lever de nouveau

- Admettent ils s'être trompés la première fois?
- L'échec peut être positif
- Analyser pourquoi vous n'avez pas levé

Si on doit vraiment lever (pour accélérer)

Analyser les raisons de son échec. Elles sont multiples :

- Bon moment ?
- Niveau de risque du projet ?
- Les bons VCs ?
- Les bons montants ?
- La bonne valorisation ?
- Des cadavres dans les placards ?
- ...

Si on doit vraiment lever (pour accélérer)

Bien estimer son burn rate et repartir à l'attaque (et ne pas hésiter à réduire la voilure)

Si on doit vraiment lever (pour accélérer)

Chercher de l'argent accessible rapidement pour « faire le bridge ».

Piste 1 / Les aides publiques.

Privilégier les avances remboursables ou prêts à taux 0. Du concours bancaire ? A la seule condition de négocier des décalages de remboursement.

Si on doit vraiment lever (pour accélérer)

**Chercher de l'argent accessible
rapidement pour « faire le bridge ».**

Piste 2 / La smart money.



Si on doit vraiment lever (pour accélérer)

Faire rentrer du chiffre d'affaires.

Trouver le moyen de réaliser des prestations alimentaires. Attention, ça décale souvent votre programme R&D. Il est très difficile d'auto-financer votre programme R&D avec la marge des prestations.

Mais ça reste le moyen idéal de survie. Vous gagnez du crédit, un premier réseau et probablement vos futurs premiers clients pour votre produit final.

Si on doit vraiment lever (pour accélérer)

Ne pas oublier votre chargé d'affaires.

Si on doit vraiment lever (pour accélérer)

Trouvez des synergies.

Les startups forment un bon écosystème. Quel partage de business vous pouvez mettre en place ?

Si on doit vraiment lever (pour accélérer)

Accrocher les grands comptes

Co-développement
Paiement d'une POC
Incubation / accélération



DOWEL
STRATEGIE

Merci de votre attention