

Ingénierie de Haut de Bilan by Ad'Occ De l'accompagnement individuel à la Convention d'Affaires Occitanie Invest



07/11/2023

Le financement de Haut de Bilan : rappels et généralités

Le Capital Risque adresse les entreprises innovantes

Financement de jeunes entreprises à fort potentiel de croissance par une prise de participation au capital (investissement risqué mais qui comporte un potentiel de gains élevé)

Intervention soit au moment de la création de l'entreprise (on parle alors de **capital d'amorçage**) soit aux premières phases de son développement (**capital risque / création**)

Le Capital Développement (et Transmission) adresse un marché à maturité, des PME en croissance

Le capital développement : intervention dans une entreprise mature, lors d'une nouvelle phase de développement (lancement d'une nouvelle gamme de produits, renouvellement de l'appareil de production...)

Le capital transmission (ou LBO) : intervention au moment d'une cession d'entreprise.

Alors la levée de fonds, indispensable ?

Une levée de fonds permet d'accélérer son développement et financer des postes peu couverts par les crédits bancaires. Mais elle comporte des risques et des inconvénients pouvant perturber une entreprise.

Une levée de fonds signifie que l'on ouvre le capital de sa société à des investisseurs privés. Ces derniers deviennent des actionnaires et participent, de manière plus ou moins engagée, à la stratégie globale du projet.

Avantages : c'est un accélérateur de Business:

Le patrimoine du dirigeant va aussi augmenter, car certains projets ne peuvent pas voir le jour avec de la dette bancaire (R&D, recrutements, campagnes com'), et constitue un véritable actif par ex dans la Tech. Cela permet aussi de la croissance externe, reprise d'un concurrent ou croissance gourmande en capitaux. L'ouverture du capital sécurise la trésorerie, la rémunération du fonds est sur la PV et non en intérêts impactant trésorerie et rentabilité (exception des obligations).

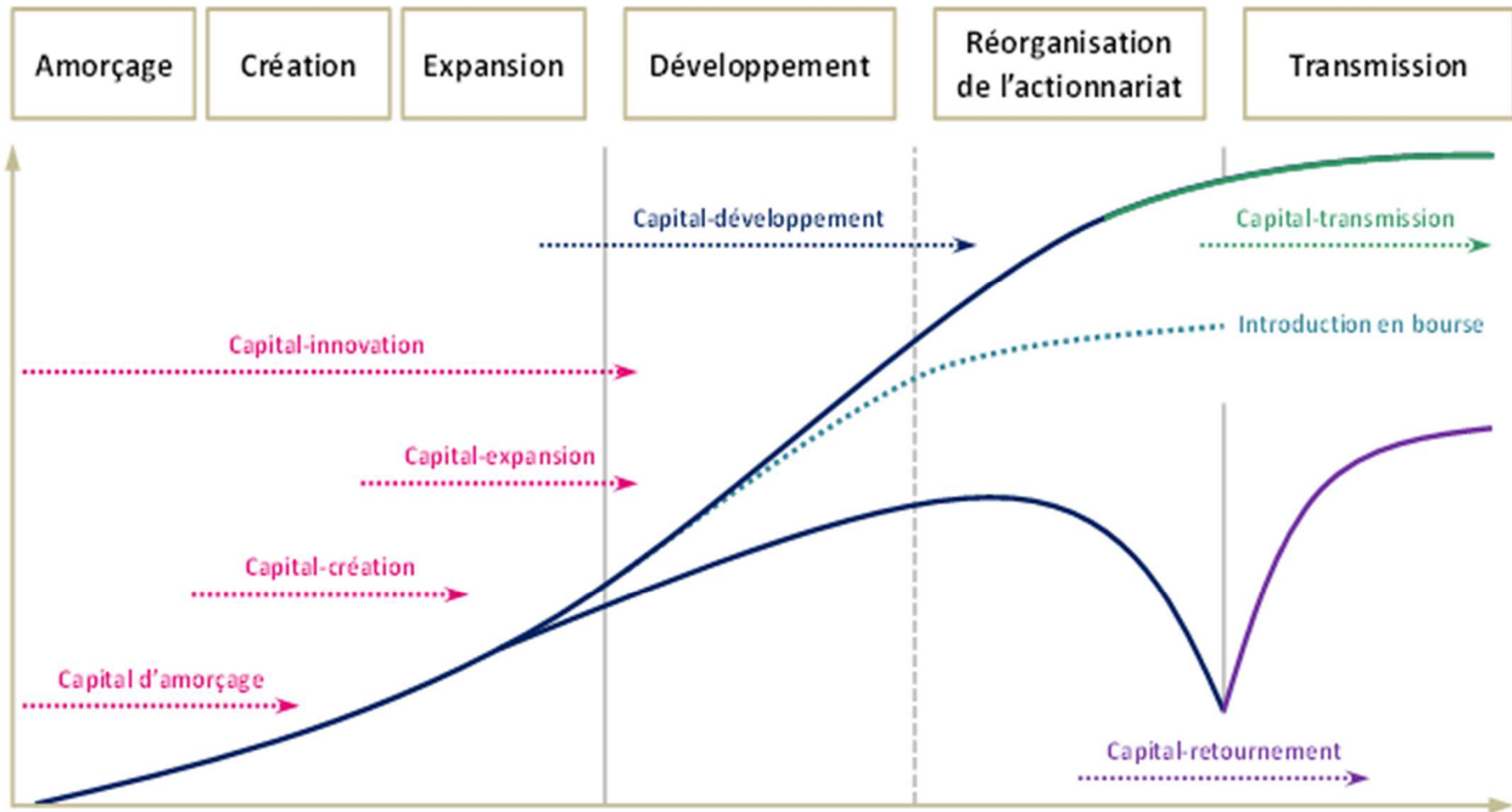
C'est en plus un effet de levier grâce à la consolidation des Fonds Propres (pour obtenir un crédit bancaire) Cela peut aussi crédibiliser le projet à l'extérieur et faire parler du projet, et apport d'expériences des investisseurs. Le tout est de bien choisir l'investisseur.

Il y a des freins:

- Investisseurs sélectifs, aucune garantie de réussite
- Partage de la gouvernance à venir (certains sont dormants, d'autres veulent une grande vision sur stratégie)
- Dilution de la détention du capital pour l'entrepreneur, du patrimoine du dirigeant.



Maturités et acteurs



Cycle de vie de l'entreprise et stades de développement

Avant de s'engager dans un processus de levée de fonds : quelques conseils

La levée de Fonds, « *un sprint et un marathon en même temps!* »

Face aux attentes des investisseurs...

... partage de quelques retours d'expérience de PME régionales

UN
PROCESSUS
QUI S'ANTICIPE

RECONTEXTUALISER
SON PROJET

CONNAITRE SES
BESOINS (PHASAGE)

SE
PRÉPARER

UN PROCESSUS LONG

ÊTRE
ACCOMPAGNÉ,
ÊTRE CONSEILLÉ



Avant de s'engager dans un processus de levée de fonds : quelques conseils

La levée de Fonds, « *un sprint et un marathon en même temps!* »

Face aux attentes des investisseurs...

... partage de quelques retours d'expérience de PME régionales

AVOIR DEFINI UNE
STRATEGIE
D'ENTREPRISE

EMBARQUER
SON EQUIPE

VISIBILITE ET
COMMUNICATION
STRATEGIQUE

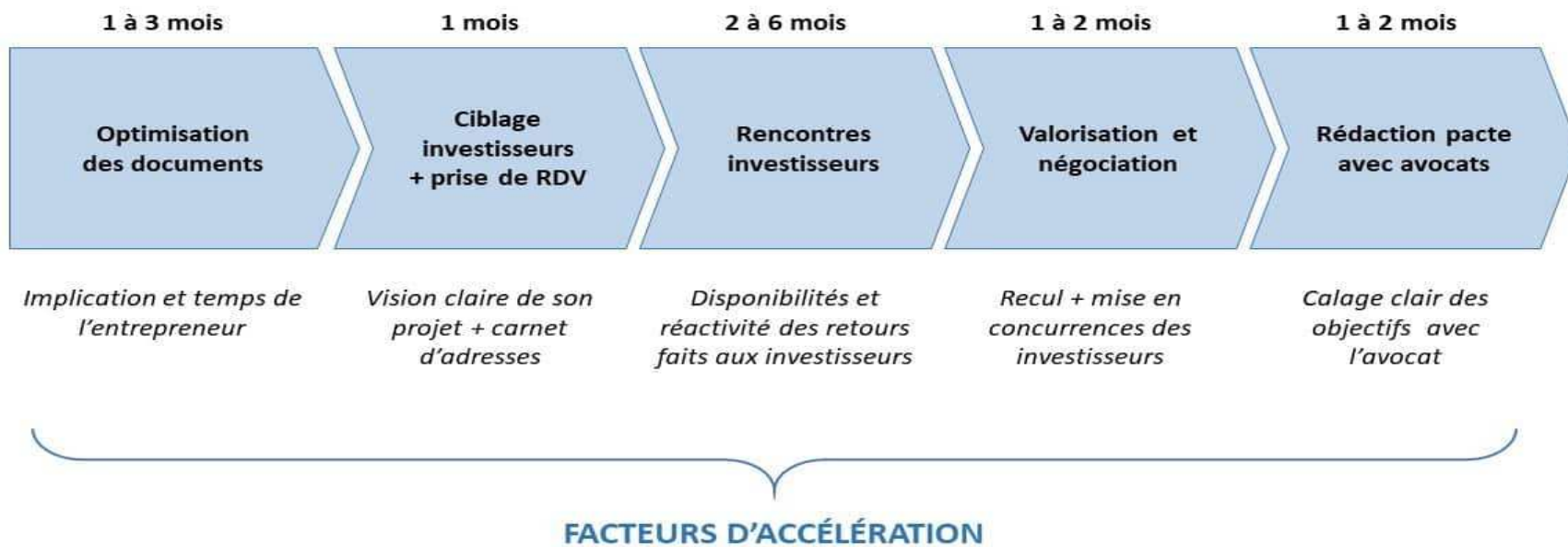
S'APPUYER SUR
UN RESEAU DE
CONFIANCE



TRANSMETTRE DES
DOCUMENTS A
JOUR

Un process long et par étapes

Une levée de fonds est un processus long et rigoureux qui prend entre 9 et 12 mois en moyenne. Le schéma ci-dessous en présente les principales étapes :



Accompagnement sur du **Financement Long-terme** pour des entreprises en recherche de **renforcement de fonds propres, via la Levée de fonds**



Le projet d'entreprise IN

DEVELOPPEMENT / CROISSANCE
tous secteurs

Fonds Propres > 0
De la **visibilité sur la trésorerie**

Consolidation de Fonds propres
En recherche de levée de fonds

Financeurs ciblés :

- Investisseurs à titre privé
- Fonds d'investissements
- Dispositifs de renforcement Fonds Propres

Potentiel marché ou marché validé

= HDB COMPATIBLE



Le projet d'entreprise OUT

Entreprise en difficulté

Pour renflouer
une trésorerie déficitaire

En recherche de subventions
En recherche de relais-prêts bancaires

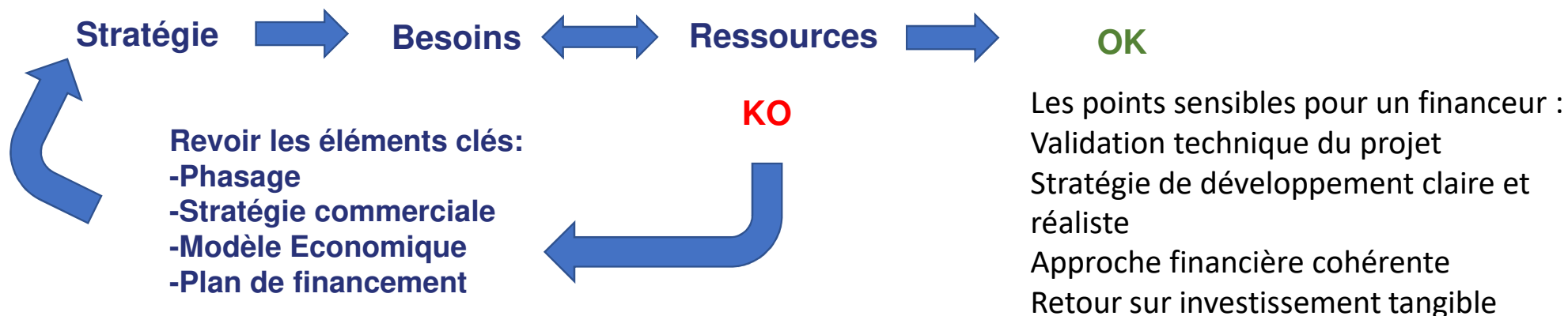
Un puits sans fond :
pas de clients ni de marché

= HDB INCOMPATIBLE

La bonne stratégie en rapport avec les attentes, les livrables

Faire les choses dans le bon sens pour aller sur les attendus investisseurs évoqués

De façon générale, dans le discours et les actes, faire les choses dans le bon sens :



Un discours clair accompagné d'outils cohérents

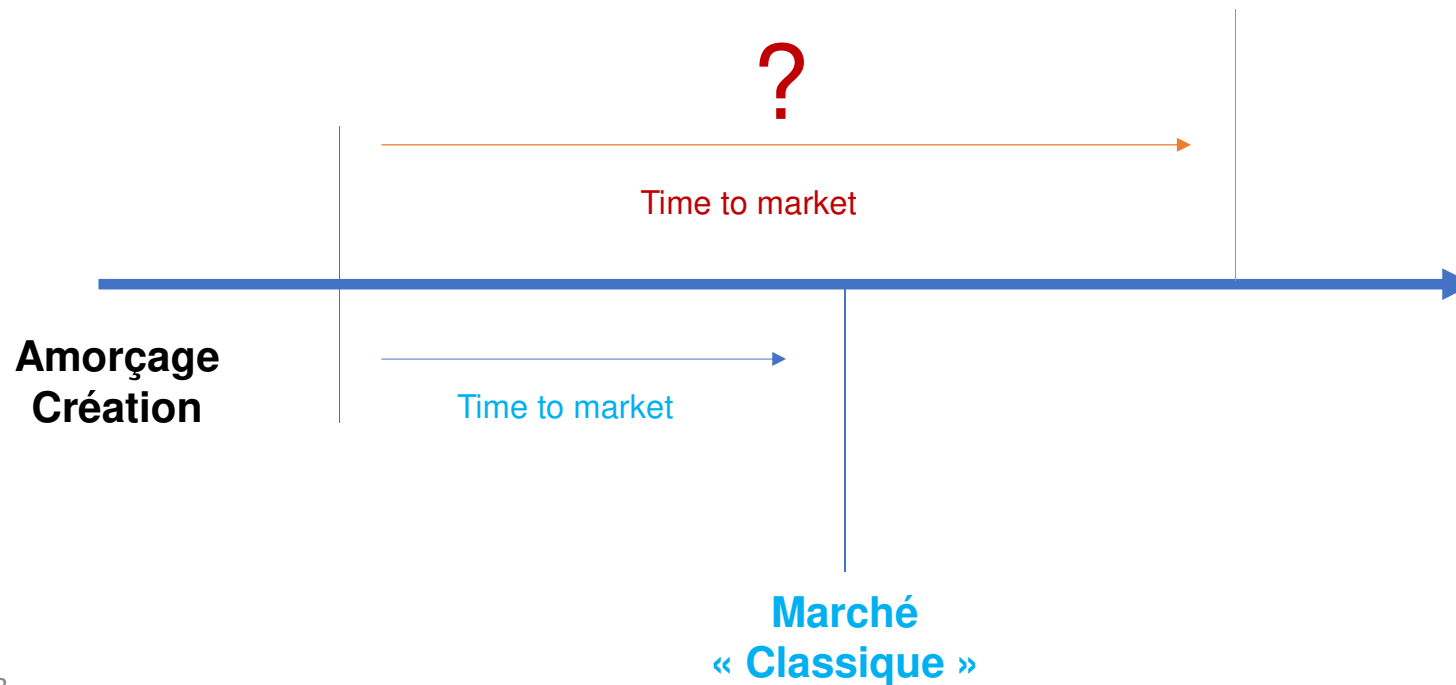
Les éléments attendus : plan de financement cohérent, BP stressé, répartition des besoins financiers

Le formaliser : Pitch deck pour transmettre le message (descendre quelques critères à retrouver dans un pitch deck)

Le financement de l'innovation, un financement particulier

La start-up est consommatrice de fonds propres

Projets d'innovation = inscription dans un temps long \Rightarrow financements de MT et de LT





L'innovation : un financement sélectif, qui l'est de plus en plus lorsque l'on avance vers le financement privé

- ❑ Les financements sont impactés par deux caractéristiques propres aux projets innovants :
 - ⇒ Incertitudes fortes sur la réussite du projet = risque fort
 - ⇒ Temps long = retour sur investissement long

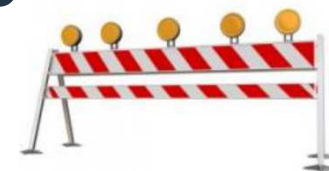
- ❑ Les financements sont sélectifs
 - ⇒ nécessité de convaincre (trajectoire de développement précise, réaliste ; potentiel avéré)
 - ⇒ adossés à un projet (que va financer l'investisseur ?)

Ce qu'attends un Fonds : Pour aller chercher un « GO »!

Le potentiel de développement



Différenciation forte et barrières à l'entrée importantes



Risques maîtrisés et éléments de rassurance



Sortie



Mission Ad'Occ sur Ingénierie Financière



Connaissance des dispositifs, des relais et contacts privilégiés avec opérateurs Haut de Bilan



Appréhender la maturité, le besoin, les étapes de développement, la santé financière, en synergie avec les équipes Innovation, véritable point d'entrée sur sécurisation produit, marché, développement techno.



Proposer la meilleure orientation possible en étroite collaboration avec les opérateurs régionaux et initier une ingénierie financière en perspective avec ces opérateurs.



Demande doit être préqualifiée en amont (accompagnateur / Chargé de mission Ad'Occ...)

**Identifier les entreprises à maturité pour réaliser une levée de fonds et les accompagner sur le programme Occitanie Invest (candidatures, approche)
On passe d'appui à l'accompagnement personnalisé avec toute l'exigence nécessaire**

Les missions d'AD'OCC dans le cadre de l'ingénierie financière HDB :

1

Informer et orienter (appui individuel)

- Détection, accueil, analyse des besoins
- Facilitation des orientations & optimisation des parcours des entreprises
- Information et coordinations internes sur la thématique Haut de Bilan

2

Déployer des parcours d'accompagnement du financement (appui collectif)

- Programme d'accompagnement à la levée de fonds & Convention d'Affaires OCCITANIE INVEST Evènement de référence pour le financement des entreprises innovantes en France

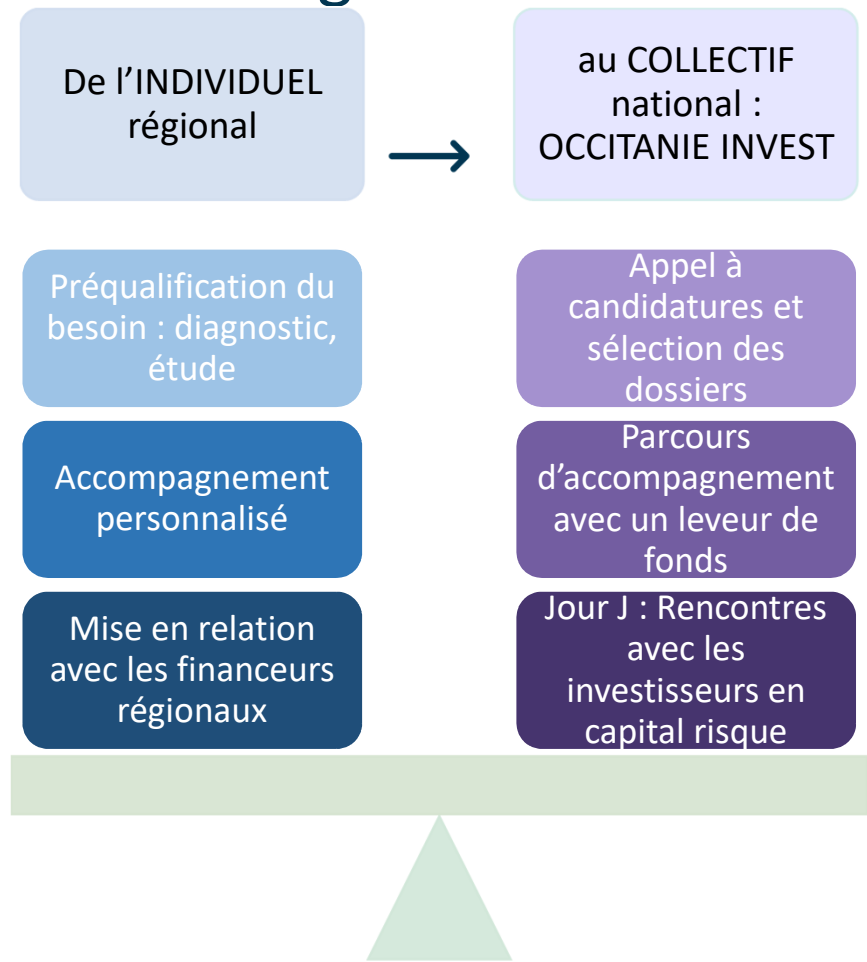
3

Représenter l'agence AD'OCC au sein des écosystèmes financiers

- Implication & participations à des jurys, comités engagements régionaux, salons, conférences, partenariats)

= accompagnateur / appui / facilitateur des entreprises en démarche de consolidation de Fonds Propres

Les missions d'AD'OCC dans le cadre de l'ingénierie financière HDB :



- Fonds d'investissements régionaux / nationaux à portée européenne
- Business Angels

L'individuel régional : analyse du dossier par l'équipe HDB AD'OCC

Soumis à
4 critères

Entreprise implantée en Occitanie ou
avec projet d'implantation réel



Projet identifié relatif à un
développement ou une croissance,
tous secteurs d'activité



Besoin de financement à moyen
terme (6 à 8 mois) dont le montant &
son utilisation sont définis



Pas d'entreprises en difficulté, ou en
tension avérée de trésorerie (Fonds
Propres > 0, visibilité sur la trésorerie)

Nous travaillons avec des opérateurs souverains dans
leur décision d'investissements,
et nous ne pouvons pas garantir qu'un dossier orienté
et qualifié, sera financé.

Les opérateurs régionaux :

Crowdfunding

TUDI GO

scwefund

WiSEED
CONNECT. INVEST. COLLECT.

Autres opérateurs Fonds Propres

Initiative
occitanie

Réseau
Entreprendre

GRÉALIA
ACCÉLÉRATEUR D'INNOVATION

FRANCE ACTIVE
Les entrepreneurs engagés

ies
Initiative pour un territoire actif

seed

Fonds d'investissement

GRAND SUD OUEST CAPITAL
CAPITAL INVESTISSEMENT

M-CAPITAL

irdi | CAPITAL
INVESTISSEMENT

SOFILARO
CAPITAL INVESTISSEMENT

elaia

ixO PRIVATE
EQUITY

GSO INNOVATION
CAPITAL INVESTISSEMENT

Galia
GESTION

MULTICROISSANCE
SOCIÉTÉ DE CAPITAL INVESTISSEMENT
DE LA BANQUE POPULAIRE OCCITANE

Réseaux de Business Angels

Mines Ales Angels
Réseau de Business Angels

OCCITANIE
angels

melies
Business Angels

Capitole
ANGELS

Institutionnels

BANQUE des
TERRITOIRES Caisse
des Dépôts
groupés

bpi france

ARIS
Occitanie
Agence
Régionale
Investissements
Stratégiques

Les opérateurs régionaux, quelques

Crowdfunding

TUDI GO

La plateforme crowdfunding Tudigo permet d'investir en actions ou en obligations dans les startups et PME, traditionnelles ou innovantes.

Min 200K, jusqu'à 2 voire 3M€
Mais généralement fourchette entre 200 et 1M€

Autres opérateurs Fonds Propres

@seed

Montant d'investissement de 100 000 € à 300 000 €, en obligations convertibles en actions sur une durée de 5 ans, avec possibilité de sortie anticipée, à des conditions adaptées au pré-amorçage ou à l'amorçage.

Fonds d'investissement

M-CAPITAL

irdi | CAPITAL INVESTISSEMENT

Irdinov/Irdinov 2/Irdinov 3

- Amorçage –PreSeed, Seed et Post-seed
- Secteur d'activité privilégié : deeptech notamment santé (Bien-être, e-santé, medtech, nutrition, silver eco)

Autres secteurs d'activité : Digital, Industrie, Aéronautique & New Space, Transition Ecologique et Energétique

- Intervention minoritaire en capital
- Tickets de 300 k€ à 6 M€ tous tours confondus
- Hormis une quinzaine de tickets de pré-amorçage de 150 k€
- Durée d'investissement : 5 ans à partir du premier closing

quelques points clés du fonds foster de capital risque régional :

- Fonds de 15 m€.
- Investissement en startup en Occitanie Ouest.
- Ticket de ~0.5 m€ à l'entrée.
- Lead en amorçage (tour de 0.5 m€ à 1.5 m€) suiveur sur des tours > 3 m€.
- Secteurs privilégiés : digital, santé, agriculture, robotique, aéronautique & spatial.



Agence de Développement Économique

Les opérateurs régionaux quelques exemples :

Réseaux de Business Angels



Les réseaux de Business angels rassemblent des investisseurs individuels dans le but de financer et d'accompagner de jeunes entreprises innovantes à fort potentiel de croissance.

En 15 ans, les BA'S de Capitole Angels ont investi dans 50 start-ups pour un montant global de 6,7 millions d'euros.

Depuis 2006, Melies Business Angels ont investi 6,84M€ pour 48 prises de participation

Institutionnels



L'ARIS est une **société d'investissement en fonds propres et quasi-fonds propres** dans des entreprises à **impact territorial positif** basées en Occitanie ou souhaitant s'y installer.

Intervention de 500K à 1, 5M€ en amorçage

Pour une intervention Moyenne de 1M€

En co invest sur tour de table de 2 à 5 M€

intervention en Actions ou OC principalement



Agence de Développement Économique

Les Obligations (Simples ou Convertibles)

- ❑ **Quoi** : Prêt de l'investisseur, remboursement périodique ou in fine, taux d'intérêt annuel
- ❑ **Quand** : en phase précoce de développement (amorçage, série A) ou plus tard
- ❑ **Qui** : OCSEED (+ structures de financement participatif + fonds de capital-investissement)
- ❑ **Combien** : entre 100k€ et 200 k€ (pour OCSEED)
- ❑ **Avantages** : partage de risque, renforce les fonds propres, pas de dilution des fondateurs
sauf si conversion en actions
- ❑ **Contraintes** : capacité de remboursement, mesure du risque

Les fonds de Capital-Investissement : capital-risque, capital-innovation

- ❑ **Quoi** : Participation minoritaire au capital, temporaire
- ❑ **Quand** : à tout stade de développement
- ❑ **Qui** : IRDI CI (IRDINOV2, AELIS INNOVATION), M CAPITAL PARTNERS, business angels, fonds thématiques, fonds nationaux, fonds internationaux
- ❑ **Combien** : à partir de 250 k€
- ❑ **Avantages** : renforcement financier, accompagnement stratégique
- ❑ **Contraintes** : pour l'investisseur = pari sur l'avenir

Convention d'Affaires Occitanie Invest

Evènement de référence pour le financement des entreprises innovantes en France

- ⇒ Mise en œuvre opérationnelle de la convention d'Affaires Occitanie Invest
- ⇒ Accompagnement personnalisé d'une sélection de lauréats
- ⇒ Rencontre avec des investisseurs nationaux en Capital Risque



« Plus qu'une convention d'Affaires, Occitanie Invest est un programme d'accompagnement à la levée de fonds... »

La Cité
Toulouse
21 Mars 2023

OCCITANIE invest

Rencontres
INVESTISSEURS
ENTREPRISES

Entreprises

- **178** candidatures exploitables reçues des 13 départements d'Occitanie
 - **58%** Ouest
 - **42%** Est
- **44** auditionnées lors des Grands Oraux physiques...
- ...par **71** représentants de l'écosystème régional de l'innovation
- **25** lauréats issus de **4** départements
- Secteurs représentés :
 - **24%** Impact - Greentech
 - **24%** Santé
 - **12%** Industrie, Aero, IoT
 - **12%** Applications numériques
 - **8 %** Mobilité
 - **20%** Autres

Investisseurs & RDV

- **196** participants à la convention d'affaires
- **109** financeurs présents
 - **56** VC nationaux
 - **21** VC locaux
 - **7** BA
 - **25** autres
- **46** fonds Seed et Serie A représentés...
- ... soit près des **2/3** du capital-risque français
- **> 315** rendez-vous d'affaires one-to-one pré-qualifiés et réalisés...
- ... soit une moyenne de plus de **12** RDV par Lauréat

Levées

Rappel édition 2021 :

9 Lauréats ont déjà levé
...pour une enveloppe de + de **50**
millions d'euros

Edition 2023 :

4 Lauréats en cours de finalisation
de levée de fonds pour un total de
7M€

5 Lauréats en cours de négociation
avancée de levée de fonds pour un
total de **23,7 M€**



Agence de Développement Économique

Dates clés pour l'édition 2024 Occitanie Invest



L'équipe



Christelle MATHIEU

Directrice Opérationnelle
Réseaux & Ingénierie de Haut
de Bilan
(Montpellier – CEMD)



Pauline ALDEBERT

Chargée de Mission
Financement Haut de Bilan EST
(Montpellier – CEMD)



Christine CLARAC

Chargée de Mission Financement
Haut de Bilan OUEST
(Toulouse – La cité)

Nous contacter :

Côté OUEST

Christine CLARAC

Chargée de Mission Financement Haut de Bilan
OUEST – Toulouse

La Cité

06 18 87 81 48

christine.clarac@agence-adocc.com

Côté EST

Pauline ALDEBERT

Chargée de Mission Financement Haut de Bilan
EST - Montpellier

Cité de l'Économie et des Métiers de Demain

06 11 91 21 49

pauline.aldebert@agence-adocc.com

**Nous vous remercions de votre attention,
Nous sommes à votre disposition pour évoquer les
missions sur l'ingénierie HAUT DE BILAN by AD'OCC.**



www.agence-adocc.com



ADOCC_



adocc

