

servebox

Open Data Days - 6 mars 2020

Les opportunités de financement dans l'écosystème de la donnée

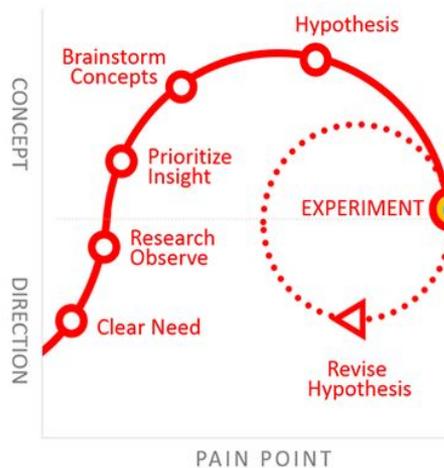
Nous guidons vos idées à travers toutes les embuscades vers le marché.

Sommaire

Financement, de quoi parle-t-on ?

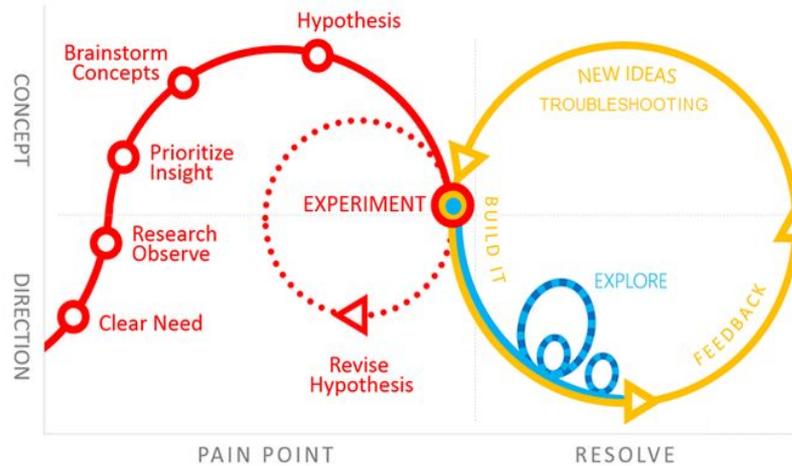
Préparer son financement

Financement : entendons-nous sur le vocabulaire



AMORCAGE (SEED)

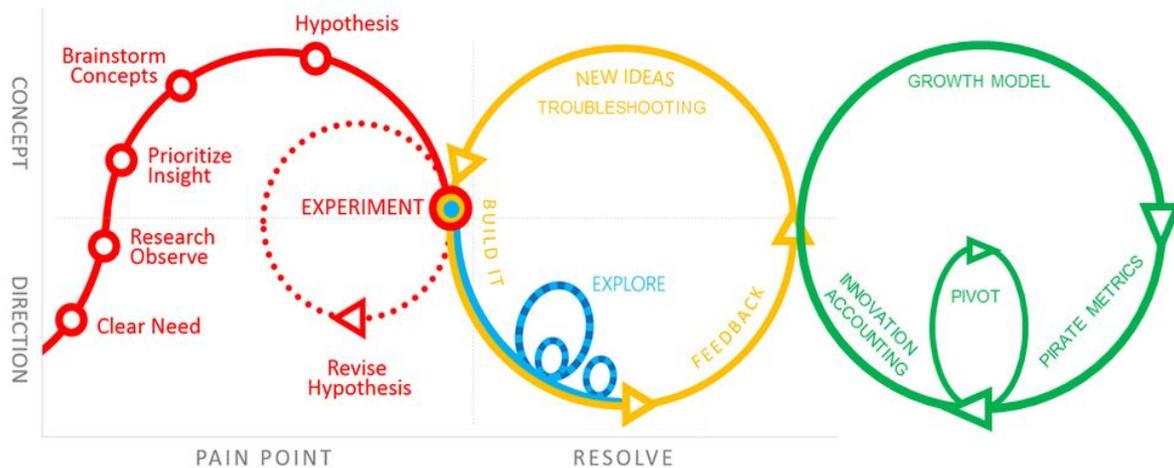
Financement : entendons-nous sur le vocabulaire



AMORCAGE (SEED)

RISQUE

Financement : entendons-nous sur le vocabulaire

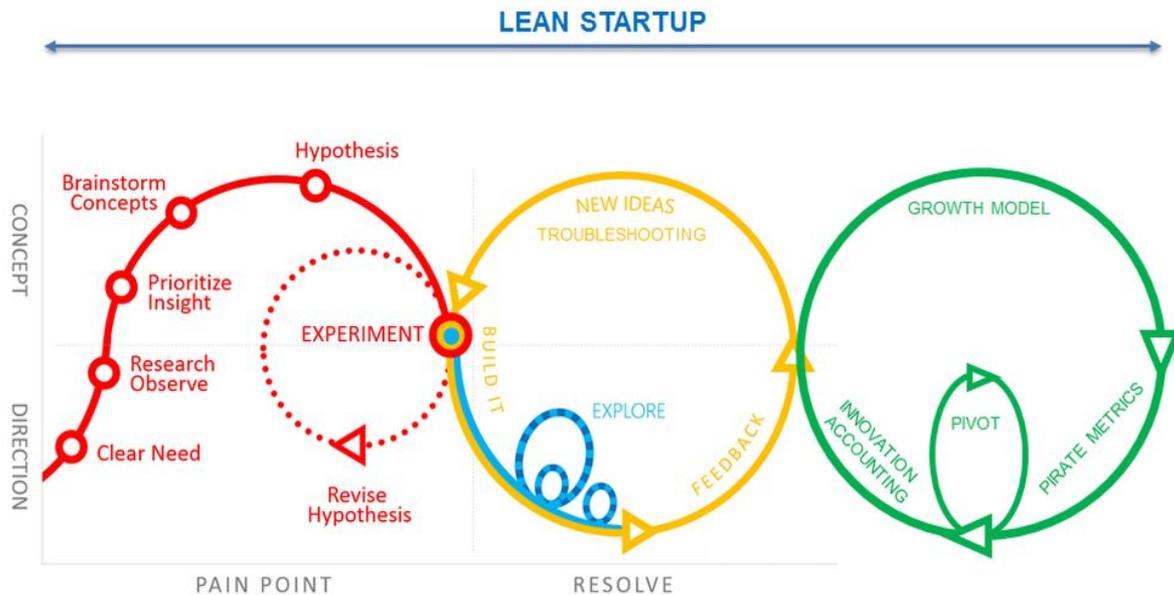


AMORCAGE (SEED)

RISQUE

DEVELOPPEMENT

Financement : entendons-nous sur le vocabulaire

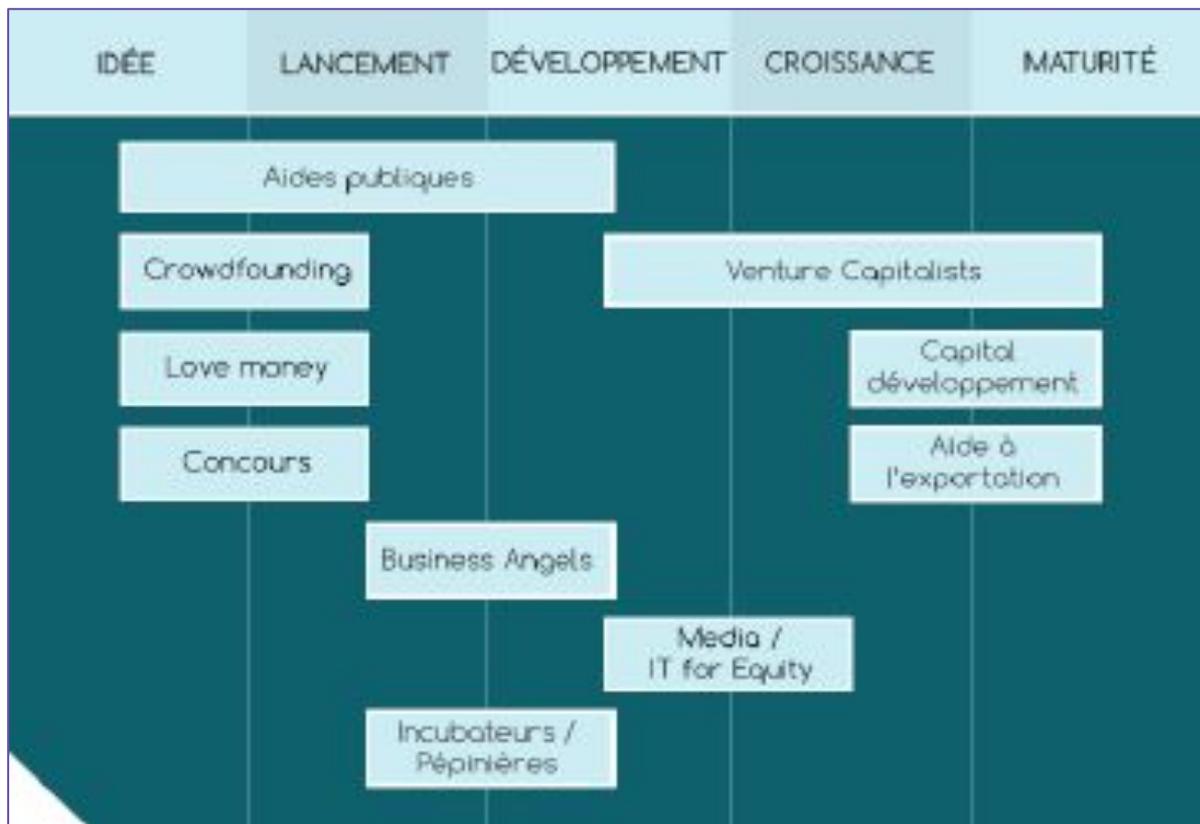


AMORCAGE (SEED)

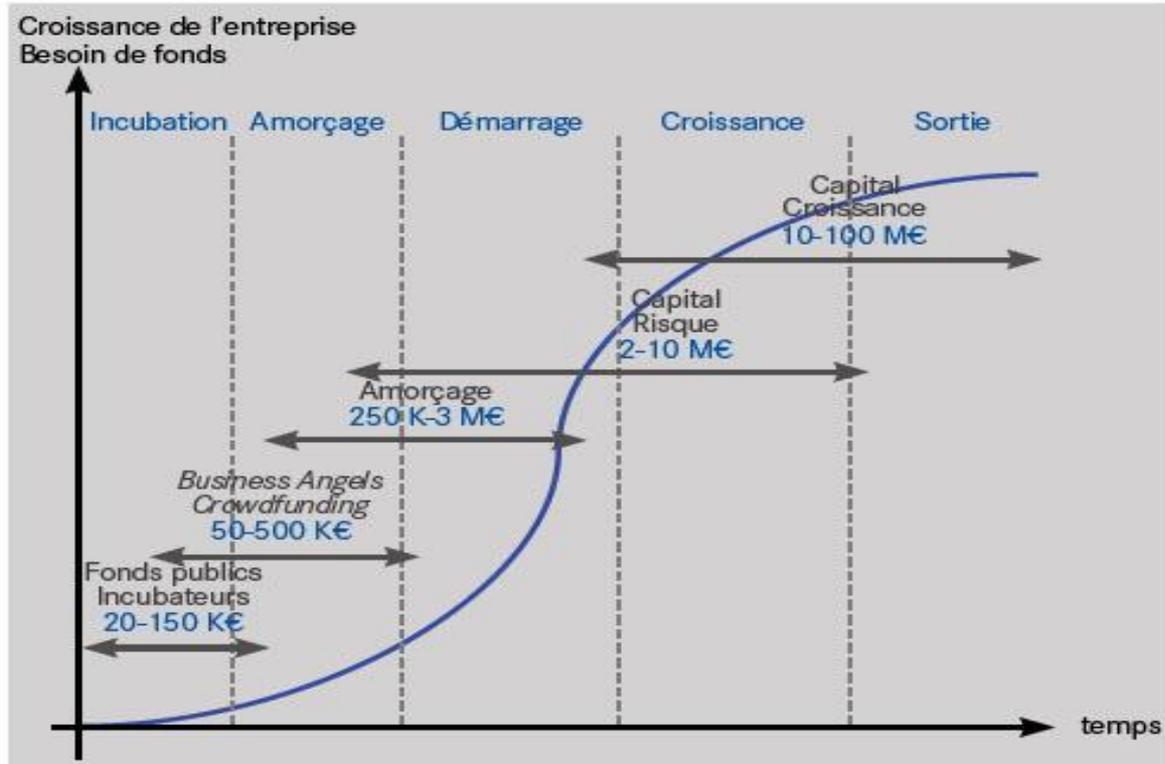
RISQUE

DEVELOPPEMENT

Financement : panorama des familles d'investissement



Financement : montant par étape de croissance



2019 : une année record pour les levées de fonds

(en milliards d'euros)



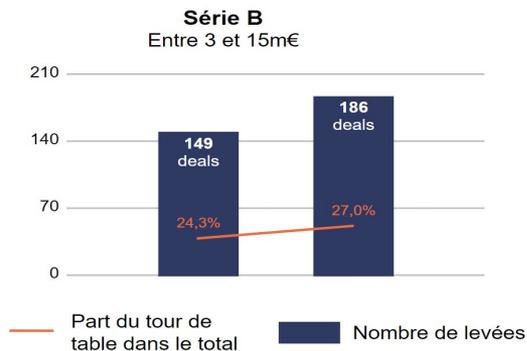
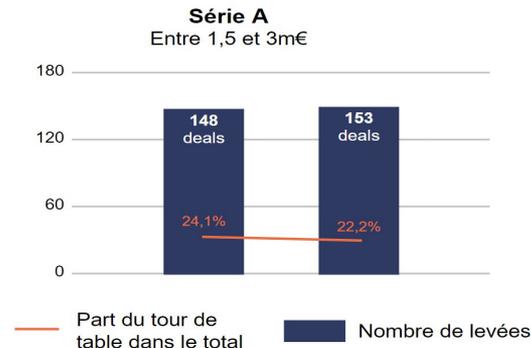
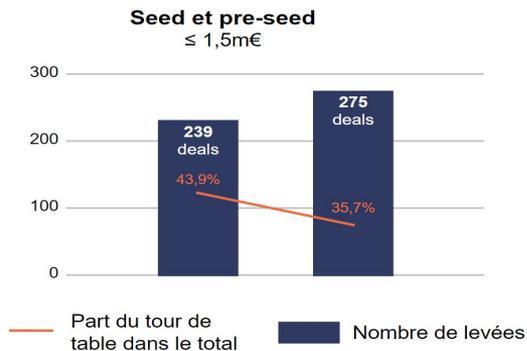
— Nombre de deals

■ Montant levé
(en milliards d'euros)

Powered by



Comparaison de la répartition des fonds entre 2018 & 2019



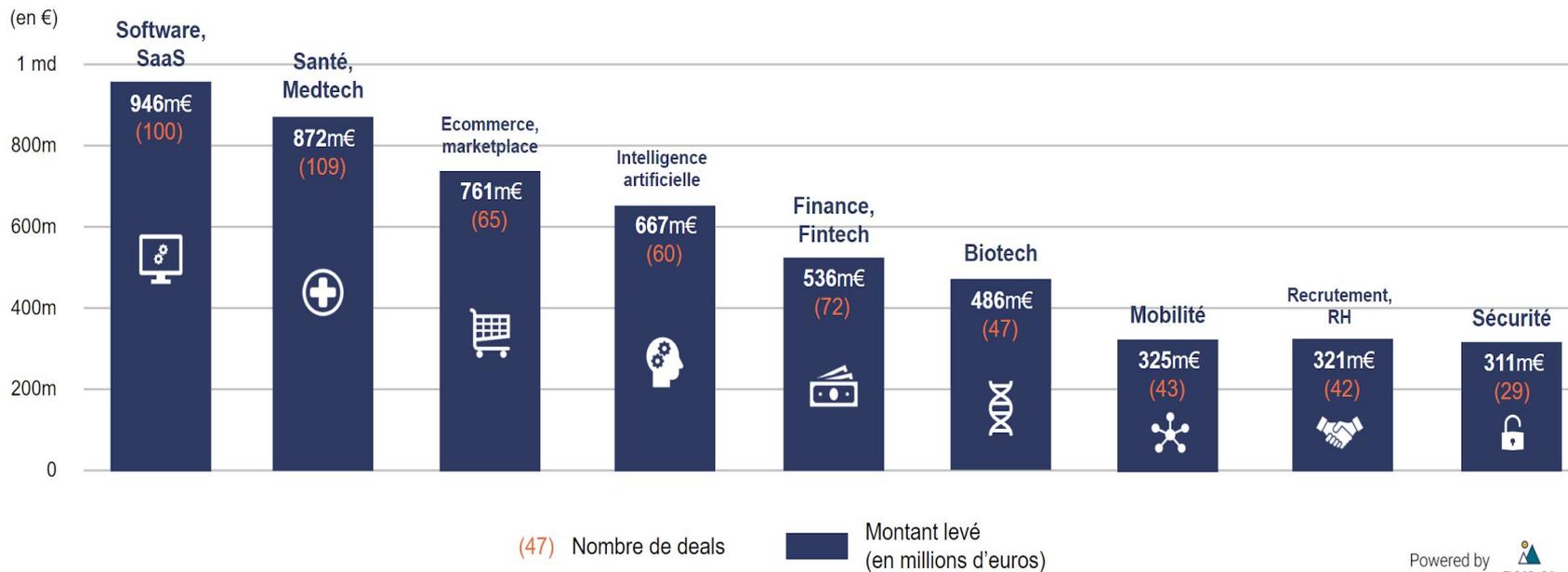
Powered by  ELDORADO



Les plus grosses levées



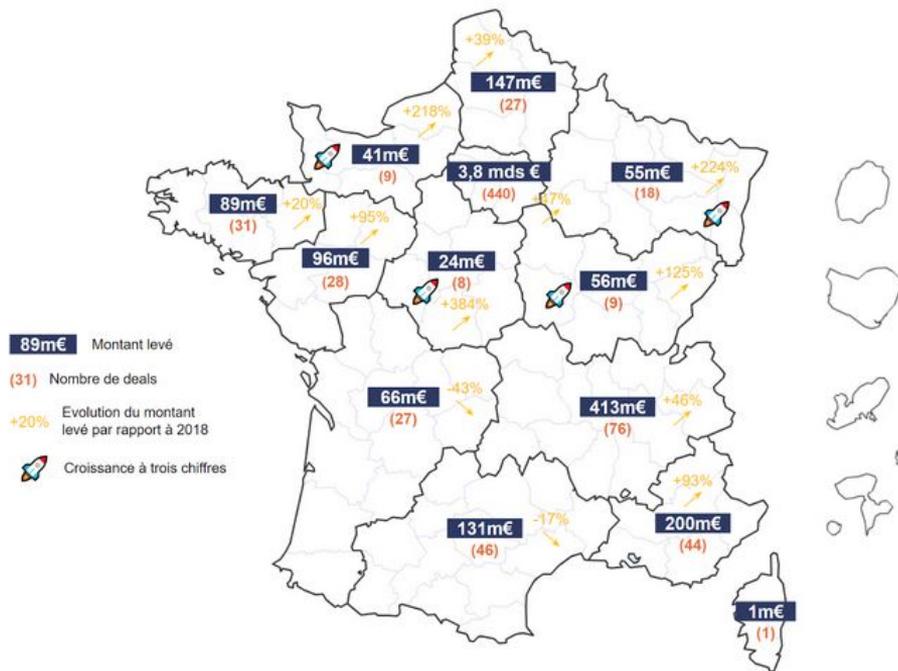
Les secteurs en vogue



“Startup nation”

- En France **700 K€** entreprises sont créées par an
- Nous pourrions passer de **10 à 13 000 startups** en 2022 (1/3 sur en IDF)
- **16%** des actifs souhaitent créer une startup
- BPI premier financeur : des tickets de **150K€ à 150M€** d’investissement, ce qui représente en cumul plus de **40%** de l’ensemble des investissements en France (baisse des prêts et aides de 20%, 11% des startups en ont bénéficié)
- **300** incubateurs & **60** accélérateurs
- **160** fonds VC, **90** réseaux d’investisseurs avec **11 000** Business Angels (50% actifs avec un ticket moyen de 16K€), **45** Corporate VC, **40** Family Office

Une répartition inégale du financement



Répartition régionale de l'investissement en capital-risque en 2019 (source : Eldorado)

Financement : toujours plus d'argent... mais !

Ce qu'il faut retenir

- Les investisseurs ont des préférences
- Les investissements sont liés à la maturité du projet
- Volatilité des tendances
- Risque majeur d'explosion de la bulle spéculative
- Les startups réalisent 5,3 milliards de CA
- La concurrence est sévère, 25% des startups cherchent des investisseurs, 90% des financements classiques
- 13% de l'investissement est destiné à l'amorçage
- Earlymetrics.com agence de notation des startups

Sommaire

Financement, de quoi parle-t-on ?

Préparer son financement

Financement : les options pour votre projet

- Des dispositifs permettant de créer sa trésorerie sans céder des parts sociales “non dilutif”
- Partir de “rien”
- Ouvrir son capital à des investisseurs

Financement : non dilutif pour commencer son activité

- Les prêts bancaires... parlons des cautions !
- Les avances “remboursables” (10>50K€ BPI), ce sont des prêts à taux zéro
- Les prêts d’honneur (2>50K€)
- Les subventions (État, régions, collectivités locales, établissements publics administratifs et même Union Européenne). Les démarches sont souvent longues.
 - Incubateurs et pépinières d’entreprise : un bouquet de services + aides
 - Bourse Frenchtech (BPI <30K€)
 - Horizon 2020 (CEE 50K€<2,5m€) très peu de dossiers acceptés
- Toutes les autres aides de la BPI
- CIR et CII - statut JEI : attention aux contrôles
- Aides à l’export (la BPI a absorbé la Coface)
- ACRE : réduction des exonérations à 1 an
- Appels à projets, concours

Financement : en partant de “rien”

Le “bootstrapping”

- Vendre des prestations pour constituer des réserves d’investissement
- Ne pas avoir de revenus pendant 6/24 mois et si possible bénéficier d’allocations chômage pour ne pas piocher dans ses fonds propres
- Être patient et tenace

Accélérer avec le crowdfunding

- Pré-vente pour des projets éligibles, peu de projets passent, beaucoup n’arrivent pas à livrer...
- Ou y trouvent aussi les Business Angel

“Love money”

- Une approche courante 10>200 K€
- Des fonds propres pour optimiser le non-dilutif et créer une première valorisation
- Se donner du temps pour obtenir les métriques attendues par les investisseurs

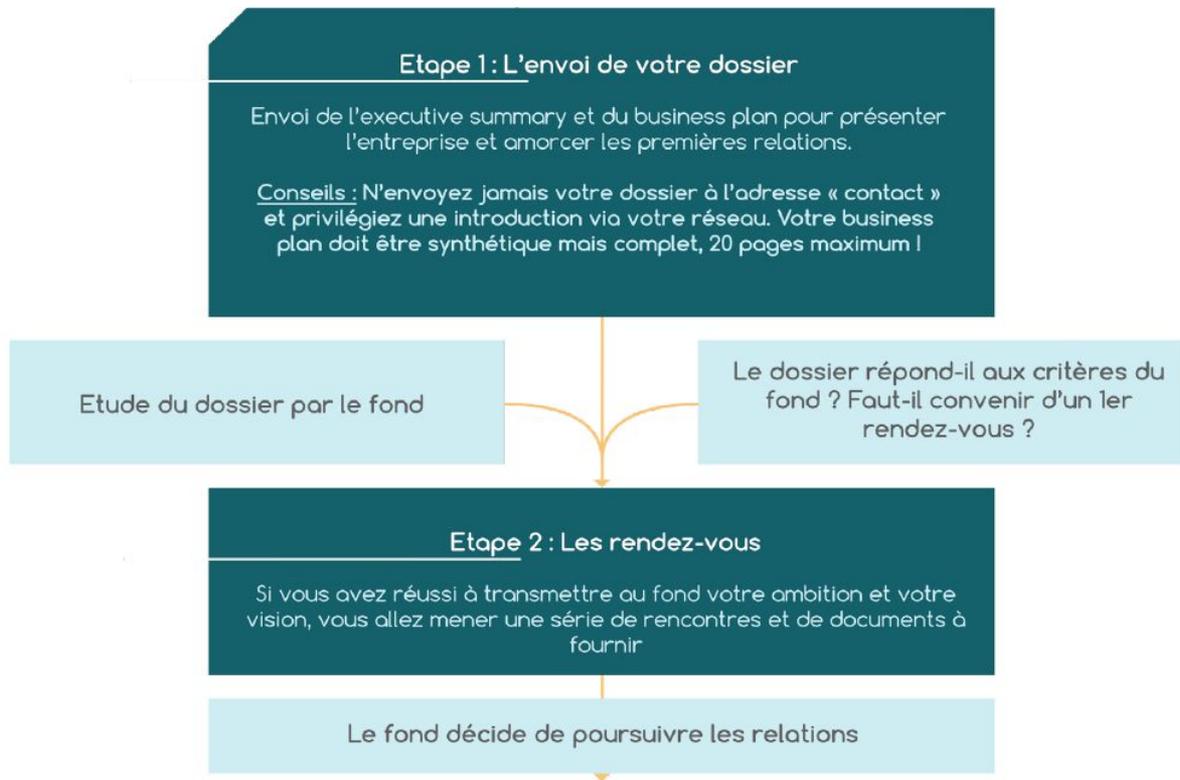
Financement : lever des fonds

- Avoir un projet mature et bien le présenter
- Se donner 6 mois a minima
 - Un parcours du combattant
 - Ne pas oublier de développer son entreprise
- Accepter de nouveaux actionnaires :
 - Ils siègeront dans un comité et voteront les grandes décisions de l'entreprise
 - Un lien renforcé par un pacte d'actionnaires (plus contraignant que les statuts)
 - Ils voudront vendre leurs parts en priorité

Financement : ce qu'attendent les investisseurs

- Une équipe complémentaire
- Un projet à gros potentiel de croissance
- Une certaine traction ou une base de clients / CA
- Un business plan crédible sur la durée
- Un caractère d'innovation et une certaine différenciation
- Un secteur d'activité / marché porteur
- Un bon timing sur le marché
- Une perspective de plus-value

Financement : lever des fonds



Financement : lever des fonds

Etape 3 : La termsheet

Document qui sert à formaliser la volonté d'investissement.
La termsheet contient de nombreuses clauses qui servent de bases
à la négociation.

Etape 3 : La Due Dilligence

Procédure qui vise à analyser de manière transversale l'entreprise :
l'équipe, l'aspect financier, le positionnement sur le marché et la
technologie, s'il s'agit d'une ressource clé.

Décision commune des membres du fonds en comité

Financement : lever des fonds

Etape 4 : Le pacte d'actionnaire

Négociation du pacte d'actionnaire et rédaction des clauses.

Conseil : Faites appel à un avocat spécialisé même si cela vous semble couteux !

Financement : et la valo ?

Le bon vocabulaire

- La valorisation pré-money est la valeur estimée de l'entreprise avant la levée de fonds.
- La valorisation post-money représente la valeur de l'entreprise après l'apport de financements des investisseurs dans l'entreprise.
- **Valeur pre-money + Investissement = Valeur post-money**

Vos indicateurs

- Le potentiel du marché
- L'équipe
- L'actualité
- Le stade du développement du projet
- La situation financière
- Traction

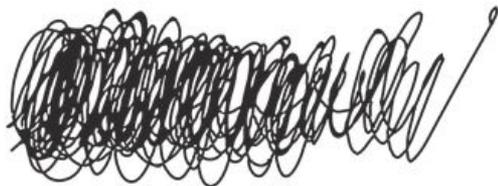
Financement : et la valo ?

Les méthodes des financiers

- La méthode de l'évaluation des sociétés comparatives se base sur la définition de la valorisation en fonction d'une évaluation d'entreprises aux caractéristiques similaires tel que le secteur d'activité, les actifs, la taille du marché...
- La méthode du Discounted Cash Flow est une façon d'estimer sa valorisation sur la valeur actuelle nette des flux de trésorerie futurs. Cette méthode se base surtout sur la création de richesse de l'entreprise.
- La méthode de rentabilité permet à l'entrepreneur de calculer sa valorisation par le résultat de l'entreprise.
- La méthode de la projection détermine la valorisation de l'entreprise suivant les objectifs qu'elle se fixe sur le long terme et ses futurs cash-flows.
- La tchache du fondateur !

Financement : les bonnes questions à se poser

- Mon projet est-il à un stade nécessitant une levée de fonds ?
- Suis-je prêt à ouvrir mon capital, dans quelle limite et faire rentrer des personnes extérieures dans ma société ?
- De quelle somme ai-je besoin pour mon développement ?
- Quelle valorisation pour ma startup ?
- Comment optimiser ma trésorerie pour tenir entre 6 mois et 1 an ?
- Dois-je engager un leveur pour faciliter la démarche de levée de fonds ?
- Les bonnes adresses dans notre région :
<https://contenu.pfactory.co/guide-des-financeurs-region-sud>



servebox

Merci !

stouchais@servebox.com

06 07 45 60 67

<https://www.linkedin.com/in/sebastien-touchais-4035873/>

Nous guidons vos idées à travers toutes les embuscades vers le marché.