



# Comment lever 1 million?



Comment lever 1 million ?

## Introduction

Ayant rencontré de nombreux entrepreneurs, jeunes ou plus expérimentés, désarmés devant la problématique de levée de fonds, nous avons voulu faire ce guide pratique pour les aider à trouver leur chemin dans ce qui ressemble parfois à une jungle.

Nous assistons en effet à un paradoxe: l'entrepreneur entend que beaucoup d'argent est disponible pour investir dans les PME, mais si vous lui parlez lorsqu'il est en phase de levée de fonds, il vous dira qu'il ne sait pas vraiment à quelle porte taper quel type d'investisseur mon projet intéressera-t-il ? FIP, FCPI, business angel, holding ISF,... Dois-je faire appel à un intermédiaire pour m'aider ? Si oui, lequel ? A quel stade de maturité de mon projet dois-je commencer ce processus ? Selon ce stade, quel type d'investisseur aller voir ?

Ce guide a été pensé et écrit par des gens de terrain, passionnés par l'entrepreneuriat et très impliqués sur ce sujet de financement des entreprises : soit parce qu'ils sont passés par ce parcours du combattant eux-mêmes en tant qu'entrepreneurs, soit parce qu'ils sont intermédiaires leveurs de fonds, soit parce qu'ils sont investisseurs. Ce guide donne des conseils pratiques avec des points d'entrée, des organisations qui pourront les aider, des sites importants à consulter. Nous espérons qu'il aidera l'entrepreneur à mettre toutes les chances de son côté pour aborder cette phase critique et structurante du développement de son business.

Bonne lecture !

## Sommaire

A savoir avant de commencer une levée de fonds	<i>p.2</i>
Comment se faire accompagner ?	<i>p.4</i>
Pourquoi faire appel à un leveur de fonds ?	<i>p.6</i>
Quel type d'investisseurs choisir ?	<i>p.8</i>
Procédure Business Angels	<i>p.11</i>
Procédure VC (Fonds de Capital Risque)	<i>p.14</i>
Procédure Holdings ISF	<i>p.19</i>
Les Fonds régionaux	<i>p.20</i>
Les ressources institutionnelles	<i>p.22</i>
Conclusion	<i>p.26</i>

## A savoir avant de commencer une levée de fonds

Une levée de fonds est une étape déterminante pour l'entreprise et l'entrepreneur. Si elle lui permet de vivre ou de survivre, elle fait entrer un nouvel acteur dans son champ de vision: un actionnaire investisseur. Il apportera ses fonds et son savoir-faire, mais aussi ses exigences (en termes de gestion, de sortie, de règles de vie communes). Il convient donc de gérer ce processus, comme son entreprise, en « professionnel ». Quelle que soit la situation de l'entreprise il existe plusieurs fondamentaux :

1. La levée de fonds est un exercice très **chronophage** : elle peut facilement prendre entre 6 et 9 mois et peut consommer plus de 50% du temps du dirigeant. Il faut anticiper l'impact du temps pris par ce processus. La société doit être organisée en interne pour absorber cette charge supplémentaire. Il peut être fait appel à des sociétés de levée de fonds qui permettront d'alléger un peu cette charge et d'être plus efficace. Ceci étant, même avec cet appui, l'impact en temps sera toujours important.

2. Il faut démarrer le processus au **bon moment**, ni trop tôt, ni trop tard : il faut être suffisamment avancé sur l'expression de sa stratégie, la définition du business plan, l'acquisition des premiers clients. Tous les financements intermédiaires (bancaires, subventions, prêts d'honneurs...) qui permettent d'acquérir de la maturité doivent avoir été mis en œuvre.

3. Il faut rapidement qualifier le **type d'investisseurs** que le dossier va intéresser. Dois-je aller voir des Business Angels, des sociétés de capital risque ? Chacun de ces investisseurs a son domaine de prédilection, sa stratégie d'investissement. Il faut bien comprendre ces différents éléments pour rendre ce processus efficace et rapide.

4. Il faut se faire **accompagner** par quelqu'un (mentor, Business Angel,...) qui a déjà vécu l'aventure. Il saura décoder les réponses, faire gagner du temps et éviter les principaux pièges.

5. Il faut penser au projet et à l'entreprise, mais aussi à la vie du **futur actionnariat**. Il apporte son argent à un projet, certes, mais il en attend un retour sonnante et trébuchant, retour qui ne doit pas fragiliser le projet.

Plusieurs milliers de levées de fonds sont réalisées chaque année en France, mais dans le même temps chaque investisseur professionnel ne finance qu'un pour cent des dossiers qu'il reçoit. Etre bien préparé, bien entouré, et avoir bien ciblé, voilà les clés de la réussite.

## Comment se faire accompagner ?

De la même manière qu'une société plus établie possède son conseil de surveillance ou conseil d'administration, il est important dès le début de votre projet entrepreneurial de vous faire accompagner par une personne (coach, mentor) ayant une bonne expérience entrepreneuriale et une pratique des différentes étapes de financement d'une société.

Des réseaux de Business Angels ou d'entrepreneurs efficaces et compétents peuvent vous apporter cet accompagnement. Nous en citerons deux à titre d'exemple :

- France Angel (<http://www.franceangels.org/>)
- Réseau Entreprendre (<http://www.reseau-entreprendre.org>)

Ces deux réseaux sont présents dans toute la France.

Au-delà de l'apport en financement, prêts d'honneur ou investissement en capital, vous trouverez au sein de ces réseaux des passionnés de l'entrepreneuriat qui seront prêts à partager leur expérience ou leur carnet d'adresses.

Ce type de coaching peut se faire de manière pratique avec des points mensuels qui permettent au mentor d'apporter du recul à l'entrepreneur souvent pris par son quotidien. Il permet de mieux préparer le processus de levée de fonds en challengeant l'entrepreneur sur les questions de fond sur son business plan.

## **Différents types de questions peuvent y être abordées :**

- La réflexion stratégique est-elle suffisamment aboutie? Mon produit ou service est-il suffisamment différencié ? Une bonne réflexion stratégique nécessite à la fois des outils méthodologiques et un aller-retour permanent avec le terrain. *(Le livre « Stratégie Océan bleu » écrit par Kim et Mauborgne, professeurs de l'INSEAD, apporte une méthodologie simple et efficace).*

- La stratégie d'accès au marché est-elle claire ? La société sera-t-elle plus efficace avec un modèle direct ou indirect ? Dans ce dernier cas, quel est le bon profil pour mes partenaires ? Peut-elle trouver des partenaires commerciaux qui pourront accélérer sa pénétration sur le marché ?

- Même si la société est encore petite, est-ce que je décline ma stratégie et mon positionnement dans tous les aspects opérationnels de l'entreprise : commercial, marketing, communication, recrutement, ... Autrement dit, est-ce que j'investis les ressources de mon entreprise sur les éléments de création de valeur clef dans l'exécution de la stratégie ?

- Où en suis-je de la démonstration de l'industrialisation de mon modèle ?

- Puis-je répliquer les premiers succès que j'ai rencontré avec d'autres personnes que l'équipe fondatrice : nouveaux comptes, franchises, ...

- Comment aborder le sujet complexe de la valorisation ? Dois-je me lancer dans des calculs de DCF (*Discounted Cash Flow*), utiliser la méthode des comparables ? Le coach vous aiguillera probablement vers une approche très pragmatique de ce sujet en prenant en compte les réactions des investisseurs par rapport à votre projet, ce que les financiers appellent l'appétit par rapport à un domaine ou un projet particulier.

Le coach vous aidera à progresser sur ces éléments fondamentaux de votre business dans le processus de levée de fonds. Ce dernier

est par ailleurs très interactif : il faut savoir tirer parti de tous les feedbacks et d'éventuels échecs, soit pour affiner son business model, soit pour revoir la montée en puissance de son business plan et donc le besoin de capital et avoir une approche en plusieurs phases.

## Pourquoi faire appel à un leveur de fonds ?

Une proportion de plus en plus importante de chefs d'entreprise fait appel à un intermédiaire spécialisé pour orchestrer leur levée de fonds alors que le métier de « leveur » est né il y a à peine de 10 ans. Quelles en sont les raisons ?

1. L'investisseur professionnel investit de préférence dans une société qui lui a été recommandée par un prescripteur de qualité. Les leveurs de fonds ont, au fur et à mesure des années, tissé des **relations d'estime et de confiance** avec les investisseurs en capital et ont pour rôle de faire une première sélection. Le carnet d'adresses des leveurs permet de faire sortir du lot un dossier, parmi les centaines que reçoivent les fonds.

2. Lever est un processus long et difficile qui risque de mobiliser le dirigeant et d'avoir un impact négatif sur le business opérationnel. Le rôle du leveur de fonds est de faire **gagner un temps précieux** en anticipant les demandes des investisseurs et en évitant les erreurs. Le leveur prépare les documents, sélectionne les bons investisseurs, prend les rendez-vous, organise le roadshow, effectue le suivi, répond aux objections, travaille en permanence à l'amélioration de la présentation... Pendant tout ce temps, l'entrepreneur développe son business, donc la valeur de son entreprise augmente et le risque de voir l'opération échouer diminue.

3. Rééquilibrer le rapport de force : l'entrepreneur a généralement rencontré peu d'investisseurs professionnels alors que l'investisseur rencontre des dizaines d'entrepreneurs par an. Il est bon de **savoir décrypter** leurs modes de raisonnement, les us et coutumes ainsi que les processus de décisions des VC.

4. Orchestrer une mise en concurrence : il y a plus de 200 fonds d'investissement en France qui changent souvent de stratégie et il est difficile de s'y repérer. **Savoir frapper aux bonnes portes** et avoir plusieurs investisseurs intéressés permet de sécuriser l'opération, de faire jouer la concurrence et ainsi d'obtenir des conditions optimales.

5. **Faciliter les négociations** et améliorer les conditions de l'opération : les négociations portent sur la valorisation de l'entreprise, les besoins à financer, le pacte d'actionnaire et la garantie de passif, ce qui est toujours délicat. Le rôle du leveur est de concilier les intérêts des deux parties et d'optimiser les conditions financières et juridiques de l'entrée des investisseurs. Des divergences de vue de valorisation peuvent par exemple être résolues par un montage juridique adéquat d'obligations convertibles ou de relation, ce qui évite des situations de blocage.

### **Comment s'assurer de la qualité du leveur de fonds ?**

La meilleure façon de vous assurer de la qualité du prestataire est de vérifier qu'il a réalisé un nombre important d'opérations de levée récemment et de contacter plusieurs chefs d'entreprise (et pas seulement ceux recommandés par le leveur). N'hésitez pas à demander aux investisseurs que vous croisez quels sont les leveurs qu'ils recommandent.

### **A quel moment faut-il prendre la décision ?**

Une fois le dossier envoyé à toute la place financière, il est difficile de rattraper les erreurs. « On n'a pas une deuxième chance pour faire une bonne première impression ». Le choix de recourir à un leveur de fonds se fait en début de processus.

## Quel type d'investisseur choisir?

Les investisseurs possibles peuvent se regrouper en trois grandes catégories. Chacune d'entre elles a son approche et mode opératoire spécifique, qui sera détaillées dans les pages suivantes. Ces trois catégories sont :

- les Business Angels (y compris les personnes physiques de proximité qui ne se déclarent pas Business Angels).

- les Holdings ISF (nouveau vecteur créé par la loi TEPA de 2007), dont l'avenir est aujourd'hui incertain, mais qui ont levé quelques dizaines de millions d'euros en 2009.

- les Fonds d'investissement (FCPI, FCPR) aussi appelés VC (Venture Capitalist), ou fonds de Capital Risque qui se concentrent sur les entreprises innovantes et les FIP, fonds d'investissement de proximité, plus généralistes dans leur stratégie d'investissement.

- Les Fonds Régionaux, proches des institutionnels (CDC), des instances régionales et donc du terrain.

Le choix dépend du montant recherché, de la nature de l'activité, de la maturité du projet. Si les frontières sont évidemment floues on peut retenir les critères suivants :

	<b>Moins de 500k€</b>	<b>De 500k€ à 1 million d'€</b>	<b>Plus de 1 million d'€</b>
<b>Activité innovante ou à forte croissance</b>	BA + Certaines holdings ISF	Certains Holdings ISF + FCPI	FCPI/FCPR
<b>Projet non mature, équipe en cours de motivation</b>	BA + Fonds Régionaux	Certains FCPI (Amorçage, Early Stage)	Non applicable
<b>Activité à faible croissance sans innovation particulière. Activité de service.</b>	Holdings ISF, FIP, Fonds Régionaux	Holdings ISF, FIP	FIP

On peut retrouver ces critères de choix :

- sur le site de l'AFIC :

[www.afic.asso.fr/Website/dynamic/Recherche.php](http://www.afic.asso.fr/Website/dynamic/Recherche.php)

- sur le site de France Angels :

[www.franceangels.org/Les-Business-Angels/La-chaine-de-financement](http://www.franceangels.org/Les-Business-Angels/La-chaine-de-financement)

- sur le site de l'APCE :

[www.apce.com/pid221/5-trouver-des-financements.html?espace=1&tp=1#panorama](http://www.apce.com/pid221/5-trouver-des-financements.html?espace=1&tp=1#panorama)

Il existe plusieurs centaines d'acteurs du financement en capital en France. Il est fondamental de cibler dès le début du processus de levée de fonds ceux qui ont une chance raisonnable d'être intéressés c'est-à-dire à la fois les acteurs appartenant à la catégorie adaptée à votre projet, et ceux dont le domaine de spécialisation notamment sectorielle est en phase avec votre projet. Les investisseurs ont tendance à indiquer des fourchettes d'investissement plus larges que leur cœur de métier. Au-delà de ce qui est revendiqué, c'est d'abord le portefeuille effectivement investi qui est important.

# Procédure Business Angels

## Qu'est-ce qu'un Business Angel ?

Un Business Angel est une personne physique qui investit une part de son patrimoine dans une entreprise innovante à fort potentiel et qui, en plus de son argent, met gratuitement à disposition de l'entrepreneur, ses compétences, son expérience, ses réseaux relationnels et une partie de son temps.

Il convient de comprendre que le terme « innovant » s'entend dans le sens de « ce qui est nouveau par rapport à l'existant ». Il ne s'agit donc pas uniquement de l'innovation technologique.

## Où et comment trouver les Business Angels ?

Les Business Angels sont organisés en réseaux (organisation juridiquement formalisée permettant la mise en relation d'investisseurs potentiels et d'entrepreneurs avec un objectif général de faire réaliser des investissements par des Business Angels).

L'association France Angels, fédération française des réseaux de Business Angels, rassemble actuellement plus de 70 réseaux répartis sur l'ensemble du territoire et qui comptent plus de 3 000 Business Angels.

Lorsqu'un entrepreneur souhaite présenter son projet à des investisseurs Business Angels, c'est à l'un de ces réseaux qu'il doit s'adresser. Les réseaux sont à 90% géographiques (c'est-à-dire que leur zone d'influence est locale ou régionale) mais également nationaux ou thématiques (secteur d'activité particulier, anciens élèves d'une école...).

La liste complète des réseaux de Business Angels en France se trouve sur le site [www.franceangels.org](http://www.franceangels.org).

## Quel est le processus de sélection des dossiers ?



Dès lors qu'un projet est présenté à un réseau, il s'en suit tout un processus d'investissement, de la réception des dossiers jusqu'à la sortie du capital :

Tout d'abord, les réseaux de Business Angels demandent aux porteurs de projets de leur faire parvenir un ou plusieurs documents (fiche projet, executive summary, Business plan...). Une fois ces documents réceptionnés, le réseau se charge de faire une présélection qui permettra de désigner un instructeur ou coach.

La phase d'instruction des dossiers consiste à étudier plus en profondeur les projets sélectionnés. Les instructeurs choisis se mettent directement en relation avec les porteurs de projets. Une fois que les coachs considèrent que le projet est assez mature, ils proposent au créateur de présenter son projet aux membres du réseau.

La sélection se déroule, le plus souvent, à la suite d'une présentation de format long devant les adhérents ou souscripteurs. Généralement, à la suite de cette présentation, les personnes intéressées par le projet se déclarent auprès du réseau qui redirige ces intentions (sur des fiches d'intérêt) vers les coachs des projets. En fonction des réseaux et du niveau d'instruction du dossier, la phase de négociation est, elle aussi, plus ou moins importante.

### **Quelles sont les facteurs clés de réussite / échec de la levée de fonds ?**

Séduire des Business Angels, c'est avant tout une histoire d'Homme. La personnalité du créateur est un facteur essentiel de réussite de sa levée de fonds (son réseau, son expérience, ses ambitions...).

L'entrepreneur doit faire une présentation simple et rapide de son projet (5 slides) car il faut que le futur investisseur comprenne le projet rapidement.

Un BP sur 5 ans ambitieux mais réaliste reste un critère apprécié des investisseurs.

## Procédure VC (Fonds de Capital Risque)

### Qu'est ce qu'un VC ?

Le « Venture Capital », ou en français, « Capital Risque » est l'activité de financement en capital de sociétés, généralement jeunes (moins de dix ans) et innovantes. Cette activité est exercée par des sociétés de gestion (les VC's) spécialisées qui utilisent les ressources des fonds d'investissement (FCPR ou FCPI) dédiés à cette catégorie d'entreprises.

Le fonds a été souscrit soit par des investisseurs institutionnels (banque, compagnie d'assurance, caisse de retraites, mutuelles, etc), soit par des particuliers qui bénéficient d'un avantage fiscal (Fonds Commun de Placement dans l'Innovation, FCPI).

La société en charge de la gestion du fonds est une petite structure indépendante ou filiale d'un groupe financier : son rôle consiste à sélectionner des entreprises dans lesquelles le fonds va investir, négocier le contrat d'investissement, réaliser l'opération et assurer le suivi de la participation jusqu'à la sortie du fonds. La sortie du fonds se fait par cession des titres, soit sur le marché public après une introduction en bourse, soit à l'occasion de la cession industrielle de la participation.

### Où et comment trouver ces sociétés de gestion de fonds de capital risque ?

La façon la plus rapide d'identifier un fonds d'investissement et l'équipe en charge de sa gestion est d'aller sur le site de l'Association Française des Investisseurs en Capitaux à la page suivante : [www.afic.asso.fr/Website/dynamic/Recherche.php](http://www.afic.asso.fr/Website/dynamic/Recherche.php).

Vous y trouverez rapidement la liste exhaustive des VC avec l'adresse de leur site.

Le site de l'AFIC est aussi un excellent site d'information sur tout ce qu'il faut savoir quand vous débutez une levée de fonds : glossaire, références légales, liens, etc.

Il existe aujourd'hui en France une petite centaine de sociétés ainsi spécialisées dans l'investissement d'amorçage ou de post création. Il faut retenir que certaines sont plus actives! Si vous voulez vous donner une idée des plus actives, rendez-vous sur le site de Chausson Finance, qui fait une étude semestrielle de cette industrie :

<http://www.chaussonfinance.com/indicateur/indicateur.htm>

### **Processus de sélection des dossiers**

Il y a des facteurs spécifiques à chaque fonds et des facteurs communs :

- du côté spécifique : chaque fonds a défini sa stratégie d'investissement : géographie, secteurs, montants unitaires. Ces informations sont généralement indiquées sur le site internet de la société de gestion et vous permettra de cibler les fonds les plus adéquats.

- du côté des facteurs communs : tous les VC's commenceront par vous demander une présentation de votre projet avec un minimum d'informations, portant sur l'équipe de management, le produit ou l'offre, le marché adressé, le business plan avec les principaux chiffres et le besoin en financement.

Le dossier est analysé par un membre de l'équipe et s'il rentre dans la stratégie du fonds et que vous avez été convaincant, un premier rendez-vous de présentation d'une à deux heures sera pris.

Ensuite, dans un processus qui peut demander de 2 à 6 mois, le VC travaillera le dossier avec vous pour se convaincre du besoin réel de financement en prenant des hypothèses plus conservatrices, des chances de succès de votre projet face aux risques de réaction de la concurrence, de la solidité de l'équipe de management, des risques techniques, etc.

Ceci peut vous paraître long, mais n'oubliez pas que vous allez vous embarquer avec un actionnaire à vos cotés, pour 5 ans voir plus! Il faut donc bien se choisir, réciproquement.

### **Quels sont les facteurs clés de succès ou d'échec de cette levée de fonds ?**

Lever des fonds, c'est ouvrir le capital de sa société à un nouvel actionnaire. C'est donc le contrat de partenariat le plus stratégique qui soit pour votre futur et celui de votre entreprise. Il faut aussi bien comprendre que ce nouvel actionnaire a ses propres contraintes: il a ses propres clients, ceux qui lui ont confié de l'argent dans l'attente d'un certain rendement à un horizon donné.

Comme tout contrat de partenariat, il est donc essentiel et indispensable de bien comprendre les attentes et les contraintes de deux parties (ambition du dirigeant, horizon de temps de l'investisseur, attente de rendement, potentiel du projet, etc). Les échecs sont bien souvent issus d'une ignorance de cette symétrie d'intérêts qui doivent converger.

A l'inverse, le succès vient d'abord de la création d'une véritable connivence entre l'entrepreneur et l'investisseur et d'une convergence des points de vue.

## **Le processus de réalisation.**

L'opération d'investissement se déroule en 3 temps :

- le choix et l'approche du VC
- l'analyse du business plan qui permet de convaincre le VC sur le potentiel de votre projet
- la négociation des conditions d'accès au capital (prix de l'augmentation de capital et conditions associées). Cette partie est devenue avec le temps de plus en plus technique, il est indispensable de s'entourer des conseils d'un professionnel.

Pour tous ces points, il peut être utile de se faire aider d'un conseil en levée de fonds qui vous aidera à sélectionner le VC, rédiger votre business plan et négocier les bonnes conditions d'entrée.

## **FIP**

Le Fonds d'Investissement de Proximité fonctionne en tout point comme un FCPI ou fonds de Venture.

La différence essentielle tient à la stratégie d'investissement des FIP qui est réglementairement définie par la zone géographique (quatre régions limitrophes), sans aucune contrainte d'activité innovante des entreprises.

## **Qu'est ce qu'une Holding ISF ?**

La loi TEPA de 2007 a créé la possibilité aux souscripteurs de l'ISF de déduire de leur ISF une partie des montants investis en capital dans des PME européennes. Cet investissement peut se faire en direct par l'assujetti à l'ISF ou via des véhicules dits « Holdings ISF ». L'investissement alors réalisé par ces holdings et respectant les critères fiscaux apportent une déduction à son souscripteur à hauteur de 75 % des sommes investies. En 2008 ce sont environ 600 millions d'€ qui ont ainsi été investis dans les PME, dont 50 millions d'€ via les Holdings ISF. Le montant investi par PME peut aller jusqu'à 2,5 millions d'€ par an.

## **Où et comment trouver ces sociétés de gestion de fonds ISF ?**

Une association regroupant une partie de ces holdings ISF a été créée mais il n'y a pas à ce jour d'annuaire disponible. Des sociétés de gestion (Conseil en Gestion de Patrimoine) et des banques ont aussi créé des holdings ISF.

## **Processus de sélection des dossiers**

La création de ces holdings ISF étant assez récente, les procédures qui y règnent sont très variables. Beaucoup se sont créées en se focalisant d'abord sur la collecte des fonds et l'avantage fiscal fourni aux souscripteurs. La professionnalisation est en cours. Les dossiers qui séduisent ces holdings sont dans la plupart des cas plus matures et moins risqués ou innovants, que ceux qui intéressent les Business Angel ou les fonds de Capital Risque. Leurs premiers concurrents sont les FIP (Fonds d'Investissement de Proximité) qui suivent le processus des Fonds de Capital Risque, mais en se dédiant plus au développement des entreprises qu'au risque de l'amorçage.

## Le processus de réalisation

La déductibilité ISF des souscripteurs de la holding ne portant que sur les montants réellement investis avant la date du 15 juin, tous les investissements de la holding doivent être bouclés pour cette date. Ainsi, typiquement, la holding va « prospector » ses cibles d'entreprises entre janvier et juin, afin de remplir son portefeuille de sociétés.

Ensuite, elle va signer avec chaque société un contrat d'investissement ou souscrire à des BSA spécialement émis par la société, donnant droit à la holding de souscrire un montant maximum, généralement 1 à 2 M€, avant le 15 juin.

Lorsque la collecte de la holding se termine dans les premiers jours du mois de juin, celle-ci peut lever son option de souscription et réaliser définitivement les opérations d'investissement qu'elle avait montées.

Ainsi chaque PME financée par une holding ISF, va-t-elle finalement recevoir un montant d'augmentation de capital qui dépendra de la levée finale de la holding. Il ne sera donc connu qu'en toute fin de processus, début juin et peut fortement différer de l'engagement initial.

## Les Fonds Régionaux

### Qu'est ce qu'un Fonds Régional ?

Les fonds régionaux de Capital Investissement, majoritairement implantés en province, gèrent près de 500 M€ de capitaux, réalisent 300 opérations d'investissements par an et sont présents dans 1300 PME sur le territoire français.

Du fait de leur histoire, le montant des capitaux gérés, organisme par organisme présente une grande disparité: moins de 10 M€ pour les plus petits, près de 100 M€ pour les plus importants. Les montants investis sont de ce fait assez variables, de quelques dizaines de milliers d'euros par dossier, à plusieurs centaines de milliers d'euros en un ou plusieurs tours de financement.

Une part significative de leurs investissements, près de 40 %, est effectuée dans des entreprises en création ou en phase d'amorçage et pour une part équivalente, dans des opérations de capital développement. Cette répartition les différencie fortement autres opérateurs, qui sont majoritairement présents dans les opérations à effet de levier.

Ils sont souvent constitués d'un actionnariat régional, associant des partenaires publics – les Régions, CDC Entreprises notamment – et des capitaux privés d'origine bancaire, mutualiste, ou industrielle. Ils sont à même, quand cela apparaît nécessaire ou souhaitable, de co-investir avec leurs homologues, les autres organismes implantés sur leur territoire ou dans les régions voisines, les business angels et family office.

## **Le processus de réalisation**

Le processus de réalisation est le plus souvent assez court. En effet ces fonds sont de taille réduite et assez autonomes pour que le processus de décision soit raccourci. Par ailleurs leurs exigences en terme de pacte d'actionnaires sont plus restreintes que celles de leurs confrères VC's.

## **Où les trouver ?**

Une association, l'UNICER, regroupe la plupart de ces fonds. Son site est : [www.unicer.asso.fr](http://www.unicer.asso.fr) et ils peuvent être contactés à [contact@unicer.asso.fr](mailto:contact@unicer.asso.fr)

## Les ressources institutionnelles

Ces aides institutionnelles sont plutôt destinées à être mises en œuvre avant, ou en parallèle de la levée de fonds. En effet elles apportent des soutiens de montant moindre que ceux visés par cette brochure (quelques dizaines de milliers d'Euros), et viennent en complément, car même avec la garantie OSEO les banques n'interviendront que sur un dossier structuré et financé.

### I. OSEO

2 leviers d'action auprès des créateurs d'entreprises:

#### **La garantie bancaire, pour faciliter l'intervention de la banque au financement du projet :**

- Le **PCE** (Prêt à la Création d'Entreprise : 2 000€ à 7 000€ pour des programmes allant jusqu'à 45 000€ sans caution personnelle), **Garantie de Financement de la Création** (70% du montant prêté par la banque). Le PCE s'adresse à toutes les entreprises, en phase de création (avec un numéro de siren attribué, quel que soit leur secteur d'activité, et n'ayant pas encore bénéficié d'un prêt bancaire d'une durée égale ou supérieure à deux ans).

- La **Garantie Financement Création** : concours bancaires garantis à 70% en création ex nihilo ou 50% couvrant les investissements matériels et immatériels (achats de fonds de commerce, besoin en fonds de roulement, délivrance de cautions sur le marché Français ou à l'export).

- La **Garantie Développement Création** : prêt sans garantie de 24 à 80K€ pour renforcer les capitaux permanents des entreprises les plus porteuses (frais de démarrage, de recrutement, équipements...).

- La **Garantie Biotech** : garantie du concours bancaire de 50 à 70% pour les PME de biotechnologies.

- **La Garantie de caution** : faciliter l'émission de cautions sur marchés par les banques, sur ordre et pour le compte des PME. La banque fournit une caution à la PME, OSEO garantit la banque à hauteur de 80 % dans la limite de 300 000 €.

- **L'Avance+** : avances de trésorerie par Oséo et/ou la banque en cas de retard de paiements clients.

### **Les aides à la création d'entreprises innovantes :**

- **Aide à la création d'entreprise innovante** : subvention ou avance à taux zéro.

- **Aide au projet de recherche, développement et innovation** : subvention ou avance à taux zéro pour la recherche industrielle, le développement expérimental...

- **Aide au transfert de technologie** : prêt participatif d'amorçage (prêt sans garantie ni caution personnelle de 50K€ à 75K€ (jusqu'à 150K€ avec le soutien de la Région).

- **Prêt participatif d'amorçage** : prêt sans garantie personnelle de 50K€ à 75K€ pour créer les conditions favorables à l'intervention ultérieure d'un fonds d'amorçage, d'une société de capital-risque ou d'un industriel sans retarder l'avancement du projet.

Pour plus d'infos :

[www.oseo.fr/votre\\_projet/creation/guides\\_et\\_conseils/le\\_financement\\_de\\_la\\_creation](http://www.oseo.fr/votre_projet/creation/guides_et_conseils/le_financement_de_la_creation)

## **II. Les aides régionales (Conseils régionaux) et locales.**

La PRCE (Prime Régionale à la Création d'Entreprise) :

Versée dans le cas d'une création d'entreprise après présentation des papiers attestant de cette création, elle a été instituée pour favoriser les créations d'entreprise. Le montant de cette subvention est variable selon les régions (par exemple, 1 500€ en Picardie).

Le Crédit d'Impôt TIC a pour but de soutenir les petites et moyennes entreprises lorsqu'elles exposent des dépenses d'équipement dans les nouvelles technologies. Il concerne les PME (définition européenne) et est plafonné à 67K€. A demander auprès de la direction de services fiscaux de la région.

Par ailleurs, il existe de nombreuses aides proposées par les mairies et autres collectivités locales. Le créateur pourra en trouver une liste exhaustive, en fonction de son implantation géographique sur le site : [www.toutaide.com](http://www.toutaide.com)

## **III. Les dispositifs des ASSEDIC / Pôle Emploi.**

1. **Pôle Emploi** propose 2 dispositifs de financement possibles pour le demandeur d'emploi qui crée son entreprise :

- soit le versement de la moitié des allocations de chômage sous forme de capital

- soit le maintien partiel des allocations pendant la phase de démarrage de l'activité.

Le cumul entre ces deux dispositifs est impossible.

2. **Nacre** (Nouvel accompagnement pour la création et la reprise d'Entreprise). C'est un nouveau prêt à taux zéro et sans garantie. Il s'agit d'un dispositif global ayant pour objectif de donner aux porteurs de projet le maximum de chances de réussir et comprenant:

- une aide au montage du projet et au développement de l'entreprise.

- une aide financière (prêt d'un montant de 1 000 à 10000€ sans intérêts, d'une durée maximale de 5 ans, attribuée après expertise du projet de création ou de reprise d'entreprise dans le cadre du parcours d'accompagnement Nacre).

*A savoir : les opérateurs éligibles pour l'accompagnement et le prêt (CCI, Caisse des Dépôts...) sont à consulter directement auprès de la Direction régionale du travail, de l'emploi et de la formation professionnelle.*

Renseignements: [www.entreprises.gouv.fr/nacre](http://www.entreprises.gouv.fr/nacre)

## Conclusion

Nous espérons que ce guide vous aura apporté l'aide dont vous aviez besoin. CroissancePlus réunit des centaines d'entreprises et de chefs d'entreprises qui ont connu ce parcours du combattant. N'hésitez pas à nous faire part de vos succès, de vos difficultés, de vos suggestions, pour qu'ensemble nous alimentions l'initiative entrepreneuriale qui est le seul moteur de la croissance.

Nous remercions chaleureusement ceux qui ont participé à sa rédaction :

- Thibaut Bechetoille, *PDG de Qosmos.*
- Antoine Colboc *Responsable du pôle Capital Risque Credit Agricole Private Equity.*
- Nicolas Fritz , *Secrétaire Général de France Angels.*
- Fabrice Henry, *PDG de Bienservi.com.*
- Thierry Sergent, *Business Angel et Administrateur de Best Of Media.*
- Patrick Vignaud, *Directeur associé d'AElios Finance.*

Ainsi que les forces vives de CroissancePlus qui ont veillé à sa mise en forme et à sa cohérence.

## Rappel des sites utiles

[www.apce.com/pid221/5-trouver-des-financements.html?espace=1&tp=1#panorama](http://www.apce.com/pid221/5-trouver-des-financements.html?espace=1&tp=1#panorama)  
[www.toutaide.com](http://www.toutaide.com)  
[www.franceangels.org/](http://www.franceangels.org/)  
[www.afic.asso.fr/Website/dynamic/Recherche.php](http://www.afic.asso.fr/Website/dynamic/Recherche.php)  
[www.franceangels.org/Les-Business-Angels/La-chaine-de-financement](http://www.franceangels.org/Les-Business-Angels/La-chaine-de-financement)  
[www.cdcentresprises.fr/portefeuille/moteur-fonds.php](http://www.cdcentresprises.fr/portefeuille/moteur-fonds.php)  
[www.unicer.asso.fr](http://www.unicer.asso.fr)  
[www.oseo.fr/votre\\_projet/creation/guides\\_et\\_conseils/le\\_financement\\_de\\_la\\_creation](http://www.oseo.fr/votre_projet/creation/guides_et_conseils/le_financement_de_la_creation)  
[www.entreprises.gouv.fr/nacre](http://www.entreprises.gouv.fr/nacre)  
[www.croissanceplus.com](http://www.croissanceplus.com)



Notes

# Quelques mots sur CroissancePlus

Premier réseau français des entrepreneurs de croissance, CroissancePlus réunit une nouvelle génération d'entrepreneurs innovants afin de réformer l'environnement économique, social, juridique et fiscal, et favoriser la création d'entreprises et d'emplois en France. A l'image des 400 chefs d'entreprises et grands partenaires qu'il fédère, ce mouvement professionnel créé en 1997 par Denis Payre, connaît depuis cinq ans une forte croissance et un rayonnement sans précédent.

Présidée par Frédéric Bedin, CroissancePlus agit au quotidien comme force de proposition et de lobbying en formulant de nombreuses recommandations auprès des pouvoirs publics et des leaders d'opinion.

Lieu de rencontres et d'échanges, CroissancePlus s'impose également dans le débat public à travers l'organisation de nombreux événements autour de personnalités politiques et économiques de tout premier plan.

Porter toujours plus haut l'esprit d'entreprise et faire entendre la voix des entrepreneurs dans les media, telle est la volonté de CroissancePlus qui accompagne les dirigeants d'entreprise dans leur développement en France comme à l'international.

## Les missions de CroissancePlus

### 1- Etre une force de proposition reconnue des pouvoirs publics

Les propositions de CroissancePlus émanent d'hommes et de femmes de terrain, de commissions ou groupes de travail qui se réunissent régulièrement dans les domaines suivants : création d'entreprise et financement / juridique et fiscal / social et emploi / recherche et innovation / relations Grands groupes-PME / international / développement durable. Propositions et Livre blanc consultables sur [www.croissanceplus.com](http://www.croissanceplus.com)

### 2- Constituer un réseau performant d'entrepreneurs

CroissancePlus est également un lieu reconnu d'échanges et de rencontres permettant de développer des synergies entrepreneuriales, des compétences techniques ou tout simplement partager expérience et bonnes pratiques.

Les nombreux événements - grands déjeuners, dîners-débats, petits-déjeuners thématiques, déjeuners mensuels business, etc., sont autant d'occasions d'accueillir des personnalités de tout premier plan et contribuer à la notoriété de CroissancePlus et de ses membres.

Parmi les invités de CroissancePlus : Nicolas Sarkozy, François Fillon, Christine Lagarde, François Hollande, Hervé Novelli, Luc Chatel, Jean-François Copé, Xavier Bertrand, Manuel Valls, Franck Riboud, Gilles Pélisson, Claude Bébéar, Nicolas de Tavernost, François Chérèque, Nicole Notat, Jean-Claude Mailly, Bernard Thibault et autres personnalités...

A l'initiative de CroissancePlus, un nouveau rendez-vous, le déjeuner des « Femmes de CroissancePlus » contribue à faire entendre la voix des femmes et à accroître leur nombre au sein de l'association.

### 3- Promouvoir les entreprises de croissance à l'international

CroissancePlus s'attache également à promouvoir les entrepreneurs à l'international à travers des missions officielles d'études et de prospection : ces voyages organisés depuis quatre ans dans les BRIC (Brésil, Russie, Inde et Chine) constituent des opportunités exceptionnelles de développement et de soutien à l'exportation ou à l'implantation sur des marchés porteurs en pleine croissance.