



# La nouvelle vague d'investisseurs

du Crowdfunding ... à la Levée de fonds comment accéder à ces nouvelles formes de financement ?



Accélérateur de  
Projets d'avenir



Conseil en  
Stratégie et finance

# Synthèse

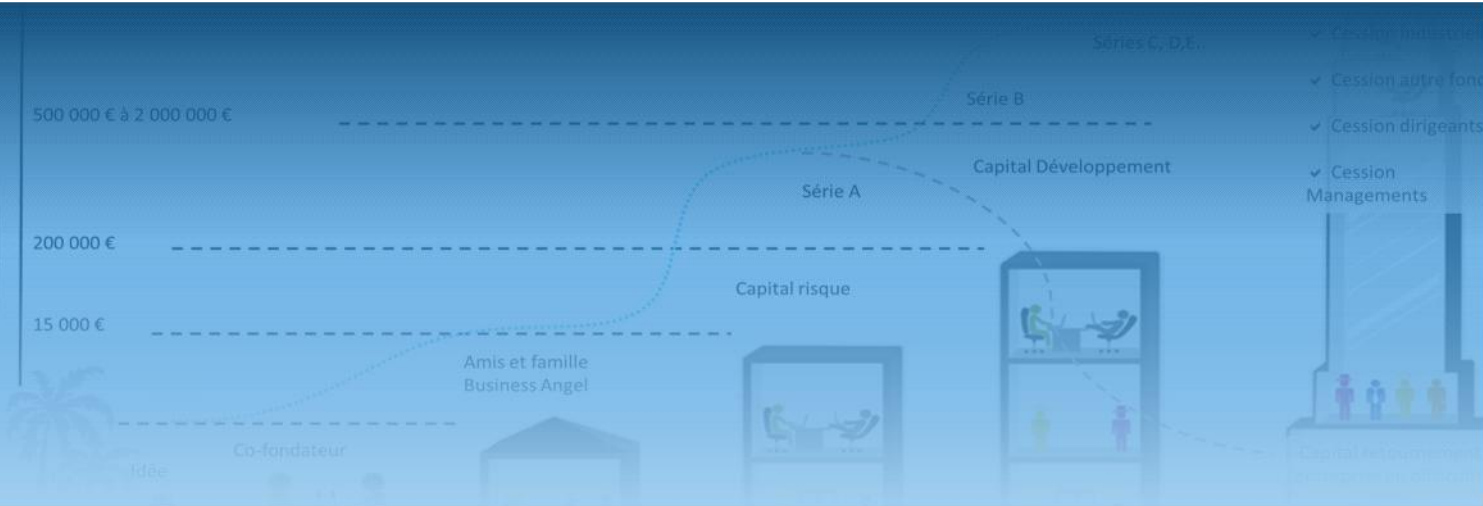
Intervention 21 novembre 2017  
La nouvelle vague d'investisseurs  
Golf du Bassin Bleu » Saint-Gilles-Les Hauts  
NEXA



Jean-Philippe VIAN  
reseau@atis-conseil.fr  
www.linkedin.com/in/atisconseil  
Tel (+262) 6 92 76 33 28

Vous avez votre idée, un magnifique projet et vous êtes prêts à décrocher la Lune. Mais la plus belle et la plus audacieuse des fusées sans carburant ne dépassera pas son pas de tir.

Le carburant pour une entreprise, c'est l'argent.



Sans financement, impossible d'investir, d'embaucher, d'innover, de transformer, de créer de la valeur. Une entreprise a besoin de fonds pour se développer et une entreprise qui n'a plus de trésorerie est condamnée à l'arrêt de son activité.

Il faut de l'énergie, du talent, de la conviction, de l'audace et aussi du temps, beaucoup de temps. Et en général le temps et les fonds nécessaires sont toujours largement sous-estimés par les entrepreneurs.

*L'analyse de la structure financière des TPE démontre que 17 % d'entre elles cumulent déficit en fonds propres et faible trésorerie.  
(note Trésor 12/15)*

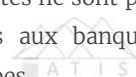
Il faut dès le départ se doter de fondations financières solides et de s'assurer de disposer en permanence de moyens suffisants pour accompagner le développement de l'activité.

*Les sociétés créées avec plus de 80 000 euros survivent à 80%, contre 60% pour celles démarrant avec moins de 2 000 euros  
(Insee)*


Avec de fortes contraintes réglementaires, l'accès au financement bancaire est devenu de plus en plus difficile, en parallèle de nouvelles formes de financement se développent et les aides et subventions viennent apporter des compléments de ressources importants. *Les établissements bancaires sont les premiers partenaires financiers des entreprises et de loin les principaux financeurs.*

Il existe de nombreux modes de financement qui sont mobilisables en fonction du projet d'investissement, du stade de développement, de la taille de l'entreprise et de sa localisation. Certains s'accompagnent d'une dilution des parts, associés, business angel, fonds d'investissement, accélérateurs... d'autres sont non dilutifs sous forme de dons ou sous forme de prêts à court et moyen terme.

Malheureusement, tous les financements présentés ne sont pas toujours accessibles de la Réunion et l'accès aux banques métropolitaines reste l'apanage des grands groupes.



# Bootstrapping, crowdfunding et premiers financements

 Il n'y a pas de secret, le meilleur financement pour une entreprise est le produit de ses ventes et la marge dégagée. Le premier objectif d'une entreprise : vendre !


Néanmoins, une certaine chronologie du financement se met en place pour accompagner le développement d'une idée en projet, produit et entreprise à valoriser.

Les premiers financements sont les sommes que vous et vos associés pouvez apporter dans votre entreprise. Plans d'épargne salariale et/ou d'épargne collectif (PEE, PERCO, PEI), aide à la reprise et à la création d'entreprise versée par Pôle emploi, Donation ou prêts de proches. Pensez également aux prêts bancaires personnels ou à l'ADIE si vous n'avez pas accès au crédit bancaire.

Deux réseaux ont été représentés pendant la conférence, ils permettent de faciliter l'accès au crédit bancaire avec l'octroi de prêt d'honneur et/ou de garanties.

- **Réunion Entreprendre** : [www.initiative-reunion.fr](http://www.initiative-reunion.fr)
- **Réunion Active** : [www.franceactive.org/](http://www.franceactive.org/)


*L'instruction est également une opportunité de valider le dossier de demande de financement et de challenger les hypothèses et la réalisation du plan d'affaires.*

 La Bpi propose de nombreux dispositifs de financements et d'aides dont les conditions d'éligibilité varient en fonction du stade de développement de l'entreprise et du projet. Leur slogan « VOUS ENVOYEZ DU BOIS, NOUS ENVOYONS DU BLÉ.. » (sic)


Pour les entreprises innovantes deux dispositifs intéressants l'avance remboursable Aide pour le développement de l'innovation et le PTZi.

La Bpi propose également des financements court terme comme la mobilisation de créances liées à l'exécution de commandes et marchés passés avec des donneurs d'ordre public, le préfinancement du CICE, les garanties de prêts qui permettent de débloquer des financements bancaires

**Toutes les offres de BPI** : [www.bpifrance.fr/Toutes-nos-solutions](http://www.bpifrance.fr/Toutes-nos-solutions)

 La Région Réunion, l'État, les collectivités, les agences nationales, en tout c'est plus de 6 000 aides publiques qui sont mobilisables pour un montant total de 6,5 milliards d'euros au niveau national. Crédit impôt recherche majoré à 50%, Crédit d'impôt pour les investissements productifs outre-mer, ZFU, ZFA, Prime régionale à l'embauche, TVA NPR, LODIOM... La Réunion offre de nombreux avantages qui facilitent le développement des initiatives. Pour certains, dont les subventions européennes, l'entreprise doit être en capacité de financer les dépenses qui seront prises en charge pour partie par la subvention. Des solutions de financement existent dans ce cas avec les banques de la place.

Pour se retrouver dans le zembrocal des aides un site utile : <http://les-aides.fr/>

 De nouvelles formes d'investissement sont aujourd'hui disponibles, le crowdfunding ou financement participatif a permis de financer quelques projets à la Réunion, les plateformes se sont depuis recentrées sur les domaines les plus rentables l'immobilier notamment pour l'ex-leader Wiseed. Le crédit crowdfunding s'est très fortement développé avec une prédominance de la plateforme Lendix accessible uniquement de la métropole. Plusieurs projets de la Réunion ont réussi des campagnes de collecte, essentiellement sur des plateformes de dons comme Ulule. L'exercice est avant tout une campagne de communication et un test auprès de son réseau élargi de la pertinence et de la qualité de l'offre de valeur du projet.

# La levée de fonds

Friends & Family et 3C  
Business Angels  
Fonds d'investissement VC  
Corporate Venture  
Equity Crowdfunding  
IT, medias, conseils, services to equity

## Une opération pour :

- ✓ Renforcer son positionnement technologique
- ✓ Accélérer sa croissance et son acquisition client dans un marché concurrentiel
- ✓ Lancer un nouveau produit
- ✓ Se lancer à l'international
- ✓ Faire une opération de croissance externe

## Ce que recherchent les investisseurs :

- ✓ Une équipe complémentaire
- ✓ Gros potentiel de croissance
- ✓ Traction ou une base de clients/ CA
- ✓ Business plan crédible et réaliste
- ✓ Innovation, rupture et barrières à l'entrée
- ✓ Marché porteur et en développement
- ✓ Un bon timing sur le marché
- ✓ De belles perspectives de plus value

Les startups françaises ont levé 1,7 milliard d'euros au premier semestre 2017 (CB Insight) plus des trois quarts (68%) concernent l'île de France.

Une nouvelle année record qui galvanise les porteurs de projet à se lancer dans la recherche d'investisseurs en capital.

La levée de fonds s'adresse aux projets à fort potentiel nécessitant de la R&D pour développer un produit, du temps pour se développer commercialement, des investissements conséquents et des revenus décalés dans le temps.

Il intervient généralement dans les domaines suivants :

- la création d'entreprises et le financement de nouvelles technologies (start-up) ;
- les entreprises en croissance et à fort potentiel de développement ;
- l'acquisition, la transmission ou la cession d'entreprises ;
- le rachat d'entreprises en difficulté.

Dans tous les cas les projets doivent présenter de fortes perspectives de croissance du CA et une bonne rentabilité ainsi qu'un positionnement stratégique qui permet à terme de pouvoir revendre la société.



4<sup>ème</sup> tour

En fonction de la phase de croissance de l'entreprise et de ses besoins, le financement via des levées de fonds prendra des formes différentes.

- Le capital amorçage pour financer le démarrage de l'activité et de ses premiers besoins.
- Le capital risque pour financer des projets a un stade de développement plus avancé sur des montants plus élevés que le capital amorçage.

• Le capital développement pour financer le développement de l'entreprise et de sa croissance.

21 novembre 2017 - La nouvelle vague d'investisseurs - NEXA

Pour des entreprises en forte croissance dégageant une bonne rentabilité et nécessitant d'importants capitaux pour poursuivre la croissance.

• Le capital retournement pour les entreprises en difficulté.

La durée de la levée de fonds est variable, mais s'étale tout de même sur plusieurs mois. La phase de rédaction, de présentation et de sélection de l'executive summary prend en moyenne trois mois, puis entre 5 et 9 mois entre le premier contact et la signature de la LOI (term sheet) et enfin 1 mois entre la finalisation de la levée et le versement des fonds. Soit une durée moyenne d'un an environ.

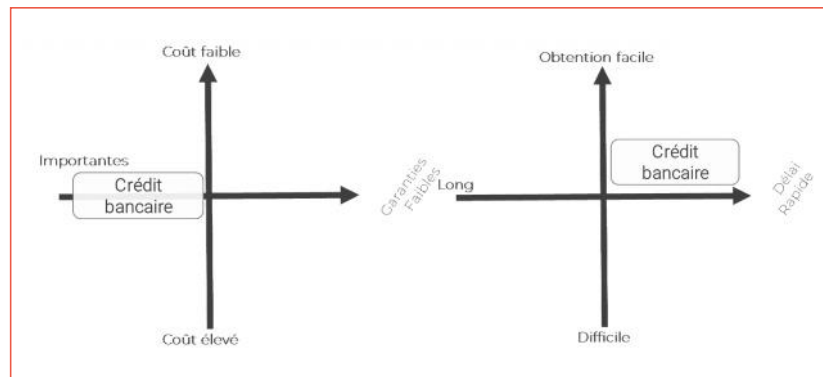
Une levée de fonds est une aventure longue, très sélective avec d'importantes contreparties en gouvernance et en partage de la valeur, mais un véritable accélérateur pour les projets ambitieux. Elle doit toujours s'accompagner d'un effet de levier financier démultiplicateur par de la dette bancaire.

La documentation juridique liée à ce type d'opération est un élément critique et central dans la négociation avec l'investisseur, ne pas se focaliser uniquement sur la valorisation.

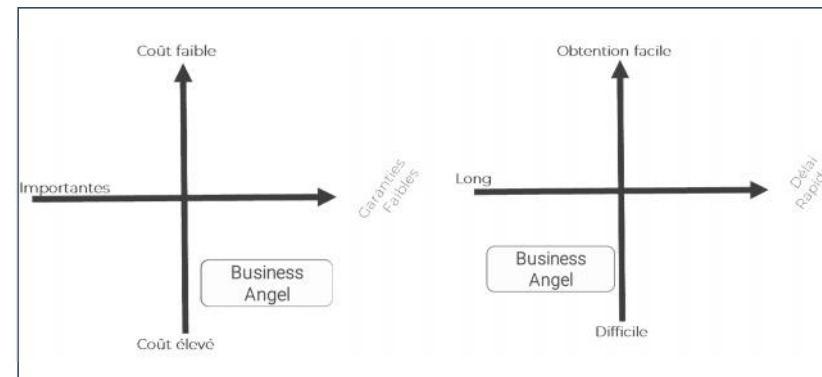
Les fonds sont adressables de la Réunion, il faut privilégier les deux gestionnaires locaux APICAP et ACG en attendant la mise en place des nouveaux instruments financiers de la Région mi 2018.

# Radar des financements

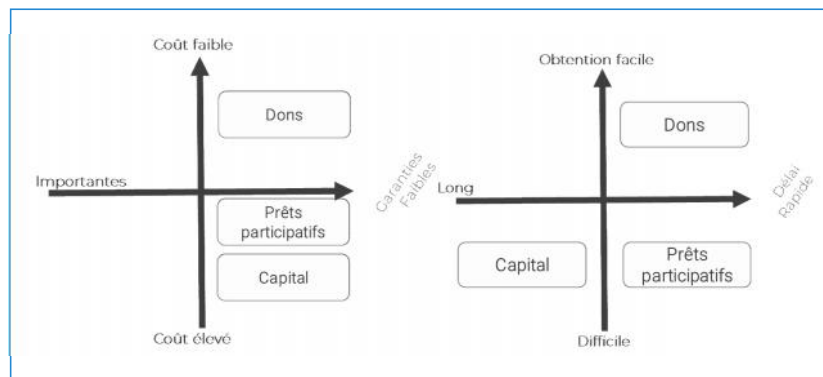
## Crédit bancaire



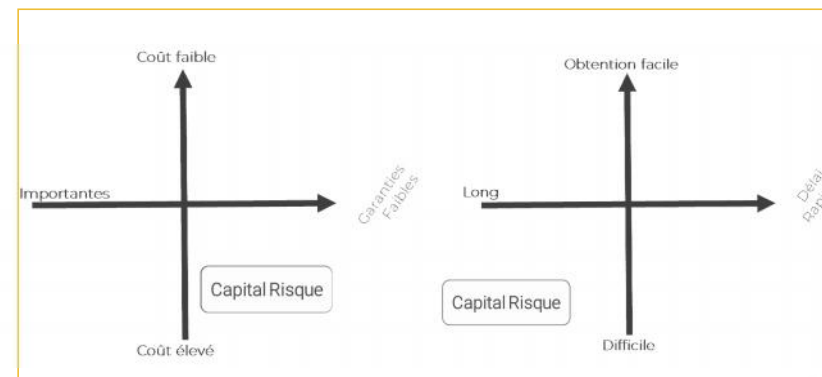
## Business Angels



## CrowdFunding



## Capital - risque





Mix de crowdfunding et de blockchain

# Levée de fonds en cryptomonnaie - ICO

*Une ICO (Initial Coin Offering) est une méthode de levée de fonds, fonctionnant via l'émission d'actifs numériques échangeables contre des cryptomonnaies durant la phase de démarrage d'un projet (définition de ICO Mentor).*

Plus d'**1,6 milliard de dollars** ont été investis dans des projets blockchain sous forme d'ICO (Initial Coin Offering).

Le top 5 des dernières levées ICO (convertis en USD)

- Tezos : 232 millions de dollars (juillet 2017) : nouvelle blockchain
- FileCoin : 200 millions de dollars (septembre 2017).
- EOS : 200 millions de dollars (2018 – ICO toujours en cours)
- Bancor : 153 millions de dollars (juin 2017)
- TheDAO : 152 millions de dollars (mai 2016)