Conférence Groupement Centrale Business Angels 13 novembre 2013





Agenda

- Centrale Business Angels: missions et bureau
- Partenariat Centrale BA Investessor
- > Témoignages de Centraliens sur leur expérience de Business Angel
 - Serge Muller
- Valorisation des start-ups
- Q&A et Conclusion
- Echanges: pioche d'un nom avec qui échanger autour d'un cocktail



Missions du Groupement Centrale BA

- √ Fédérer les Centraliens Business Angels,
- ✓ Promouvoir l'échange d'informations et de bonnes pratiques entre les Centraliens Business Angels (fiscalité, réseaux, pacte d'actionnaires, valorisation,...),
- ✓ Diffuser à la communauté centralienne plus d'informations sur le rôle des Business Angels afin d'inciter d'autres Centraliens à devenir Business Angel,
- ✓ Faciliter les relations des Centraliens avec les réseaux de Business Angels et à l'international.

Ensuite:

- ✓ Mettre en place du coaching pour les porteurs de projets Centraliens et favoriser leur développement,
- ✓ Soutenir la filière Entrepreneurs de l'Ecole et les start-ups de l'incubateur.



Bureau de Centrale Business Angels



VP Asso, Groupements Frédéric Doche (ECP 84)



VP Ecoles, Incubateur



Christophe Rittano (ECP94)



Trésorier **Benoit Levesque** (ECP96)



Président **Gérald Farrenc** (ECP 77)



VP Réseaux BA **Charles-Edouard Girard** (ECP94)



Webmestre **Christian Delaroche** (ECP64)



VP Régions, International **Pascal Bordat** (ECP81)



Réseaux Sociaux Yanaï Zaïcik (ECP99)

Secrétaire

Adhérez au Groupement Centrale Business Angels

Que vous soyez BA ou intéressé à le devenir

www.business-angels.centraliens.net



Partenariat Centrale BA - Investessor

Gérald Farrenc/Charles-Edouard Girard





Partenariat Centrale BA - Investessor

- Pourquoi ce partenariat ?
- Les raisons du choix d'Investessor
- Le processus d'inscription
- Les pistes d'avenir



Pourquoi ce partenariat?

Les objectifs de Centrale Business Angels sont

- Informer les centraliens, les inciter à être BA et les fédérer
- Les aider dans la démarche d'investissement
- Aider les projets centraliens à se faire financer

Commencer par organiser la démarche

- S'adosser à une structure de BAs professionnelle
- Profiter de leurs compétences
- Préparer l'avenir



Les raisons du choix d'Investessor

- 214 membres, 39 instructeurs
- 4 -5 M€ investis/an dans 20-30 projets
- Un coût d'adhésion annuel 136€ (après réduction d'impôt)
- Frais d'inscription de 300€ offerts
- Des formations gratuites
- Participer au programme d'investissement: 75% des start-ups financées sont en activité à ce jour
- Centrale BA est membre associé et a un siège au Conseil d'Investessor
- Identification de Centrale BA sur le site Investessor



Les raisons du choix d'Investessor

Processus des investissements

- Invitation aux 20 sessions par an d'Elevator Pitches de 160 à 200 projets sélectionnés parmi plus de 1000 projets entrants
- Invitation aux 10 soirées mensuelles de présentation des 40 meilleurs projets de l'année, instruits parmi les 160 à 200 projets « pitchés »
- Invitation aux 2 soirées annuelles spéciales « 2nd tour »



Les raisons du choix d'Investessor

Autres Avantages

- Invitation aux 5 sessions de formation sur une problématique du « métier » de Business Angel : Process,
 Valorisation/Sortie/Fiscalité, LOI et Pacte, Accompagnement et Gouvernance, Dimension Humaine
- Invitation aux rencontres du Club des Entrepreneurs qui regroupe les dirigeants ayant levé des fonds auprès des Business Angels Investessor/Centrale BA
- Information : fiscalité, évènements, Newsletter hebdomadaire, mensuelle et trimestrielle



- Inscription sur le site de centrale Business Angels
- Envoi d'un mail avec l'accès au paiement, la charte de déontologie et l'accord de confidentialité
- Paiement de la cotisation (2013 2014)
- Renvoi de l'accord de confidentialité à Investessor



business-angels.centraliens.net



Les Centraliens sur le Géb

Visiteurs

Annuaire Public

Revue "Centraliens"

Baromètre

Mini'cv

Services Centraliens

Adresse à Vie

Annuaire Complet

Mise à Jour Annuaire

Carrières & Emploi

Nomination

Cotisation

Agenda

Boutique

L'Association

Présentation

Evénements

Commissions

Info Pratiques

Les 3 Piliers

Promotions

Régions

International

Professionnels

Culturels

A Visiter

CENTRALE BUSINESS ANGELS

Centrale Business Angels

Objectifs et Mission

Partenariat

Ecrivez-nous

Documents

13 novembre 2013 à 18h30, Mairie du XVème Deuxième conférence de Centrale Business Angels

- Fonctionnement de Centrale Business Angels Réseau Investessor
- Témoignages de Centraliens sur leur expérience de Business Angels
- Valorisation des start-ups.

suivie d'un cocktail/échange

Horaire: 18h30-20h30

Mairie du 15è arr, 31 rue Péclet, 75015 Paris Plan

- --->Inscription (20€)
- --->Inscription Etudiant (5€)

Adhésion au groupement Centrale Business Angels

Vous pouvez payer en ligne votre adhésion au Groupement Centrale Business Angels si vous ne l'avez pas fait avec votre adhésion à l'Association des Centraliens.

---> Adhésion

Rappel: l'adhésion au groupement Centrale Business Angels est réservée aux membres à jour de leur cotisation à l'Association des Centraliens.

Réunions du Bureau - Maison des Centraliens - 8, rue Jean Goujon

11.00 1 1.01.00 1.00 1.00







Visiteurs

Mini'cv

Annuaire Public Revue "Centraliens" Baromètre

Services Centraliens

Adresse à Vie Annuaire Complet Mise à Jour Annuaire Carrières & Emploi Nomination Cotisation

Agenda Boutique

L'Association

Présentation Evénements Commissions Info Pratiques

Les 3 Piliers

Promotions Régions International

Professionnels

Culturels

Partenariat

Centrale Business Angels | Objectifs et Mission | Partenariat | Ecrivez-nous | Documents

Partenariat

Centrale Business Angels propose, pour aider au mieux les Business Angels Centraliens à investir dans des Start-ups, son partenariat avec Investessor.

La première étape de ce partenariat est de participer au plus important réseau de Business Angels français.

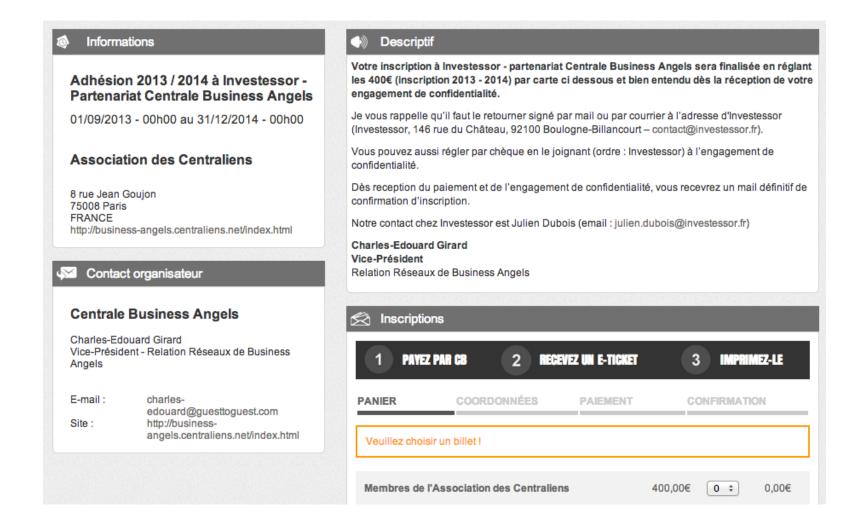


Dans un deuxième temps, dès que serons assez nombreux, nous pourrons organiser des réunions spécifiques centraliennes.

En vous inscrivant à Investessor vous serez invité à :

- · Accès à la plateforme «Descartes» de gestion du Dealfow et des Membres ;
- Invitation aux 20 sessions annuelles d'Elevator Pitch de 160 à 200 projets sélectionnés parmi plus de 1000 projets entrants;
- Invitation aux 10 soirées annuelles de Présentation des 40 meilleurs projets de l'année, instruits parmi les 160 à 200 projets « pitchés »;
- Invitation aux 2 soirées annuelles spéciales « 2nd tour » ;
- Invitation aux 5 sessions de formation sur une problématique du « métier » de Business Angels : Process, Valorisation, sortie, fiscalité, LOI et Pacte, Accompagnement et Gouvernance, Dimension







Les pistes d'avenir

- Réunions de présentation de projets spécifiques pour le groupement dès 40 inscrits
- Inclure des dossiers choisis (centralien ou non) dans le deal flow de financement
- Un réseau spécifique dans 3 ou 4 ans ?
- Autres pistes...



Contacts

- Charles-edouard GIRARD (pour Centrale BA)
 - charles-edouard@guesttoguest.com
- Julien Dubois (pour Investessor)
 - julien.dubois@investessor.fr



Code de déontologie (1/3)



Adhésion aux codes d'éthique et de déontologie

Je soussi	gne(e),					
	Prénom et nom :					
	Demeurant :			Code postal / Ville :		
	Tel:		Portable :	E-mail:		
désire pa	rticiper en tant que :	[] investisseur	entrepreneur	membre associé	autre :	
aux réunions de présentation d'entreprises et activités connexes organisées par Investessor.						

Engagements

Le soussigné, préalablement à l'examen des dossiers d'entreprises présentés par l'intermédiaire d'Investessor prend, tant à l'égard de(s) l'entreprise(s) que d'Investessor, les engagements suivants :

✓ Je m"engage à conserver à titre strictement confidentiel toute information qui sera portée à ma connaissance grâce au(x) dossier(s) de présentation



Code de déontologie (2/3)

Engagements

Le soussigné, préalablement à l'examen des dossiers d'entreprises présentés par l'intermédiaire d'Investessor prend, tant à l'égard de(s) l'entreprise(s) que d'Investessor, les engagements suivants :

- ✓ Je m"engage à conserver à titre strictement confidentiel toute information qui sera portée à ma connaissance grâce au(x) dossier(s) de présentation de(s) l'entreprise(s), étant précisé que les informations visées aux présentes s'entendent de tout ce qui n'est pas connu du public à ce jour.
- ✓ Je m'engage à ne divulguer les informations obtenues à aucune tierce personne, seulement à mes collaborateurs ou conseils chargés d'intervenir sur l'affaire et garantit, sous ma responsabilité, que ces personnes seront soumises aux mêmes obligations de discrétion que moi-même.
- ✓ Je m'engage, dans le cas d'investissements dans les entreprises présentées, à adhérer au préalable à Investessor.
- ✓ Je ne pourrai utiliser ou exploiter, non plus que les personnes physiques ou morales dépendant de moi, aucune des informations communiquées en dehors de(s) l'opération(s) projetée(s).
- ✓ Je m'engage dès ce jour à ne procéder ou tenter, directement ou indirectement, et pour une durée de deux ans après l'arrêt des négociations, aucun débauchage du personnel de(s) l'entreprise(s) concernée(s).
- Au cas où je ne donnerai pas suite, je retournerai à Investessor ou à(ux) l'entreprise(s) concernée(s) tous les supports écrits ou autres, portant trace des informations communiquées, et ce dans les meilleurs délais. Je m'engage, en outre, à ne pas conserver la moindre copie ou reproduction desdits supports.

Lutte contre le blanchiment

Le soussigné certifie que l'origine des fonds versés pour son compte lors de la réalisation d'un investissement dans une PME est licite et ne provient pas d'une activité contraire à la législation applicable à cette Partie, notamment au Titre VI (Obligations relatives à la lutte contre le blanchiment de capitaux) du Livre V du code monétaire et financier, et que la réalisation des investissements dans les PME et les activités des PME ne facilite pas, par quelque moyen que ce soit, la justification mensongère de l'origine des biens ou revenus de l'auteur d'un crime ou d'un délit ayant procuré à celui-ci un profit direct ou indirect, ni apporté un concours à une opération de placement, de dissimulation ou de conversion du produit direct ou indirect d'un crime ou d'un délit.

Responsabilité

Le soussigné reconnaît par ailleurs qu'Investessor n'engage pas sa responsabilité quant à l'exactitude ou l'exhaustivité des informations communiquées et que ces informations ne le dispensent pas de procéder par lui-même aux études et examens d'usage préalablement à l'opération projetée. Il sait également qu'en l'absence d'un protocole d'accord, l'actionnaire majoritaire peut à tout moment et à sa seule initiative, mettre fin aux négociations. Il renonce donc à tenter toute action en recherche de responsabilité envers Investessor ou ses représentants.



Code de déontologie (3/3)

Exclusivité

r de son adhésion à Investessor, ou que (2) s'il venait à adhérer à un autre réseau de Business Angels ou que (1) s'il est adhérent à un autre réseau r de son adhésion à Investessor, ou que (2) s'il venait à adhérer à un autre réseau de Business Angels au cours de so alors il convient d'en faire aussitôt la déclaration à Investessor.

es moyens mis en œuvre par Investessor, association à but non lucratif, et les ressources nécessaires à mobiliser pour ces de element que ces ressources proviennent entre autres d'une participation aux frais demandée aux entreprises présentées. Il a et le réseau Investessor à facturer cette participation aux frais pour toute entreprise présentée par l'intermédiaire d'Investe estirait.

tant qu'adhérent à l'espace Membre sur le Système d'Information et de Gestion Investessor et autorise Investessor à y pub er sa photo dans les communications.

Déontologie

souscris au code de déontologie d'Investessor,	lui-même membre de la fédération France Angels.
cédée de la mention manuscrite « bon pour engagen	, le : nent de confidentialité ») :

Investessor – Les Angels de Paris – Hauts de Seine
Association régie par la loi de 1901 et reconnue d'intérêt général
(Admise à recevoir des dons et délivrer des reçus fiscaux - article 238 bis-4 du CGI)
Siège Social : 146, rue du Château – 92100 Boulogne
Investessor Paris 15 : 18, rue Duranton – 75015 Paris

Mall : contact@investessor.fr - Téléphone : 06 99 92 19 18 - Site : www.investessor.fr

Vers

Témoignages de Centraliens sur leur expérience de Business Angel

Serge Muller





TEMOIGNAGE Serge MULLER (77) -SMP

CAPITOLE ANGELS

- Réseau BA de Midi-Pyrénées, créé en 2007
- 80 investisseurs et membres de Capitole Angels, 1 déléguée générale salariée
- Obligation (morale) d'investir 15 k€ dans les 18 mois de l'adhésion
- 1 SIBA démarrée en 2013
- Par an
 - Plus de 100 dossiers reçus,
 - 50 dossiers présentés,
 - 4 à 6 dossiers par an accompagnés, aidés / financés pour un montant de 500 à 700 k€ principalement en amorçage
- Typologie des BA, tranche d'âge 50 à 65 ans, chefs d'entreprise, cadres (en activité et en retraite), très masculin!

INTÉRÊT D'ÊTRE BA

- Investir en participant activement aux choix des entreprises
- Avoir un TRI annuel objectif de ses investissements de l'ordre de 20 %, sur une période de 5 ans. Eligible en partie à certaines défiscalisations
- Etre au cœur de l'économie de sa région et des nouvelles technologies émergentes
- Faire partie d'un réseau d'acteurs économiques
- Accompagner les start up, réunion d'analyse, pactes d'actionnaires, COS

Mon bilan depuis 18 mois

- Membre de 2 commissions d'analyse de projets, économie numérique, immobilier
- Participation à la SIBA 2013, 2 projets financés, nouvelles structures de baies vitrées, mesures en rayonnements em
- Survalorisation de la valeur par les porteurs de projets nécessitant la mise en place de mécanisme de dilution relution suivant atteinte des objectifs du BP. Complexification des pactes d'actionnaires, actions de préférence, droits de suite...
- 1 réunion par mois, présentation des projets
- 5 à 6 réunions par commission d'analyse





Valorisation des start-ups

Gérald Farrenc





Les méthodes traditionnelles de valorisation

1. La méthode patrimoniale

√ valoriser la société comme si elle devait être liquidée (actif / passif)

2. La méthode des comparables

- ✓ Identification de sociétés « comparables » (Secteur d'activité, Stade de développement, Taille)
- ✓ Références concrètes de valorisation (Transaction récente, Valorisation boursière)
- ✓ A traduire en multiples de « résultat » pour l'appliquer à la cible (CA, REX, RN, Cash-Flow)

3. La méthode des cash-flows futurs actualisés

- ✓ Estimer la valeur de rendement futur de l'entreprise sur la base du cash-flow disponible après impôts
- ✓ Cash-Flows opérationnels
- ✓ Sur une durée réaliste (environ 5 ans)
- ✓ Avec un taux d'actualisation fonction du degré de risque et rentabilité escomptée
- ✓ Et une valeur terminale pour les années au-delà de 5 ans





Application à une start-up

1. Méthode patrimoniale

- ✓ Sommes réellement dépensées
- ✓ Temps passé en jours-hommes non rémunérés
- ✓ Offres éventuelles de rachat reçues pour brevets ou autres

2. Méthode des comparables

- ✓ Quasi impossible pour une start-up en phase initiale :
 - ✓ Ou bien le produit/service est totalement original
 - ✓ Ou bien il y a tellement de faux comparables (ex.: internet) que cela n'a aucun sens

3. Méthode des cash-flows actualisés

- ✓ Seulement après avoir :
 - ✓ Fortement challengé les projections financières
 - ✓ Pris des taux d'actualisation très élevés (25 à 40% suivant l'horizon de temps et le degré d'incertitude des prévisions)





Aspects qualitatifs de valeur d'une start-up

- Originalité- unicité du produit/service réalité de la valeur apportée au client
- 2. Taille du marché expérience similaire réussie dans un autre pays
- 3. Etat d'avancement du développement / lancement technique
- 4. Etat d'avancement du développement / lancement commercial
- 5. Barrières à l'entrée pour un concurrent avance prise
 - ✓ Existence de brevets
 - ✓ Notoriété

6. Qualité des équipes

- ✓ Expérience compétences complémentarité/doublons
- ✓ Capacité d'écoute
- ✓ Degré de réalisme pragmatisme rigueur





Aspects quantitatifs de valeur d'une start-up

- 1. Contrats signés
- 2. Portefeuille et état d'avancement côté prospects
- 3. Autres financements trouvés
 - ✓ Subventions
 - ✓ Avances remboursables
 - ✓ Prêts d'honneur
 - ✓ Prêts Oseo
- 4. Statut Jeune Entreprise Innovante Crédit Impôt Recherche
- 5. Base de coûts fixes mensuels
 - 1. Rémunérations des fondateurs
 - 2. Autres coûts





Les autres éléments de négociation de la valorisation

1. Les points de vue des porteurs de projets

- √ Valorisation des tours précédents
- ✓ Marge de manœuvre pour rester majoritaire après le tour suivant

2. Les points de vue des investisseurs

- ✓ Excel est plus souvent synonyme d'Excès que d'Excellence
- ✓ Les BA ne souhaitent pas être majoritaires , mais avoir un pouvoir de blocage sur certaines décisions
- ✓ Les BA visent un TRI (taux de rentabilité interne) annuel de 35 à 40% pour permettre d'absorber les 30 à 50% de faillites à venir

3. La conciliation de ces points de vue

- ✓ Au niveau financier: une valeur assortie de clauses de relution/dilution liées aux performances futures par rapport au B.P. (mais complexité juridico-fiscale)
- ✓ Au niveau gouvernance: le pacte d'associés

Q&A et Conclusion Echanges entre participants

