

3 MODULES POUR ENTREPRENDRE

Module 3: La levée de fonds

Session 1 sur 3: Introduction à la levée de fonds

Temps: 30 Min

Conférencier: Mr Philippe BOUITI VIAUDO

Email: contactpnr@cabinet-obac.com/ admin@obac-alert.com

Tel: +242 06 970 48 98



**DEVENEZ DES APPORTEURS
DE SOLUTIONS À FORTE
VALEUR AJOUTÉE DANS
VOTRE ENVIRONNEMENT**

SOMMAIRE

Module 3 - Session 1: Introduction à la levée de fonds

RAPPELS

A/ QU'EST CE QU'UNE LEVEE DE FONDS?

B/ COMMENT LEVER DES FONDS?

C/ OÙ TROUVE T-ON LES INVESTISSEURS?

D/ COMMENT ELABORER UN PITCH

E/ LE PACTE D'ASSOCIES

F/ L'APRES LEVEE DE FONDS

ANNEXES (LES METHODES D'EVALUATION D'ENTREPRISE)

RAPPELS

- Nous avons vu lors des précédents modules:
 - Comment structurer votre business
 - Comment innover
 - Comment identifier les risques et les maîtriser
 - Comment élaborer un plan de développement
 - Et comment exécuter ce plan de développement sur la base des leviers d'une démarche marketing performante
- Notons que pour se développer rapidement, vous aurez constamment besoin de mobiliser des capitaux. Pour ce faire, il est donc nécessaire de maîtriser les techniques de base de la levée de fonds

A/ QU'EST CE QU'UNE LEVEE DE FONDS?



Une levée de **fonds** est une opération par laquelle :
Une entreprise reçoit un investissement en **fonds** propres, en **quasi-fonds** propres ou en dette de la part d'un ou plusieurs investisseurs.

B/ COMMENT LEVER DES FONDS?

8 ETAPES

- 1/ Rédaction du business plan et de l'executive summary
- 2/ Estimer le coût du projet et la valeur de votre entreprise (a: coût du projet / b: valeur du projet pour les investisseurs en fonds propre / c: taux d'autonomie financière soit au moins 30% du total bilan pour les prêteurs de fonds)
- 3/ Sélectionner les investisseurs (S'associer à quelqu'un c'est en quelque sorte se marier à lui...)
- 4/ Envoyer l'exécutive summary aux investisseurs sélectionnés plus (Pitch devant les investisseurs)
- 5/ Faire signer une convention de confidentialité puis envoyer le business plan aux investisseurs intéressés
- 6/ Premières recherches de l'investisseur et organisation de réunions avec les investisseurs qui veulent en savoir plus (Due diligence)
- 7/ Négociation des conditions de l'opération (Montant, répartition du capital, modalité du pacte d'actionnaires, gouvernance de l'entreprise etc.)
- 8/ Finalisation des opérations (Réception des lettres d'intention, signature du pacte d'actionnaires, convocation de l'assemblée générale, émission des bulletins de souscription, versement des fonds)

C/OÙ TROUVER LES INVESTISSEURS ?

Cycle de vie de l'entreprise	Type de financement adapté
Recherche et développement	Incubateurs, love money (Famille, amis)
Naissance	Business angels (Chefs d'entreprise, Cadre d'entreprise, investisseurs privés)
Survie	Fonds d'amorçage, Capital risque
Croissance	Capital développement, marchés financiers, banques
Maturité	

D/ COMMENT ELABORER UN PITCH

- **Historique** (histoire présentant le besoin),
 - **La Solution** (l'offre de l'entreprise),
 - **Les concurrents et l'environnement**,
 - **La valeur ajoutée de notre produit**,
 - **Présentez la complémentarité de l'équipe**,
 - **Ce qui a déjà été fait**
 - **Objectifs**
 - **La stratégie de développement**,
 - **Le montant sollicité**,
 - **Les prévisions financières et le modèle de financement**
- (Rentabilité du projet: VAN/ TRI/ DRCI/IP)**
(Politique de distribution des dividendes)
(Valeur actualisée des actions)
- **Pourquoi vous ?** (Pourquoi on devrait vous choisir)

E/ LE PACTE D'ASSOCIES

Les erreurs à éviter

- **Ne pas oublier de mentionner la durée du pacte d'associés**
- **Les clauses léonines** (On ne peut attribuer l'ensemble du profit ou des pertes à un seul actionnaire.)
- **Un pacte d'associés trop contraignant** (Vous devez chercher l'équilibre dans le rapport de force dans un pacte d'associés. Le pacte d'associés doit être un atout pour l'entreprise et non un carcan qui contraint les libertés de chacun.)
- **Le rédiger sans l'expertise d'un avocat** (Un pacte d'associés doit être réfléchi entre associés, pré rédigé éventuellement car cela permet de mieux comprendre les clauses mais il doit selon nous être réfléchi, relu et négocié avec un avocat expérimenté.)
- **La non cohérence des clauses**
- **La clause de non concurrence (sans y ajouter une contrepartie financière)**
- **Oublier d'indiquer les sanctions en cas de manquement au pacte**
- **Ne pas rédiger le pacte d'associés**

F/ L'APRES LEVEE DE FONDS

- LE RAPPORT DE GESTION

- I/ LE MOT DU DIRECTEUR
- II/ PRESENTATION DE L'ENTREPRISE
- III/ RAPPORT DE GESTION : LES FAITS MARQUANTS
- IV/ PERSPECTIVES D'AVENIR
- V/ UN POINT SUR LES FINANCES

EXERCICE PRATIQUE

En guise d'exercice pratique, nous vous proposons:

- 1- De rédiger votre pitch de levée de fonds
- 2- De vous exercer à présenter votre pitch de levée de fonds

Vous présenterez par la suite votre travail au business analyst d'OBAC (Consultant Obac) qui vous accompagne dans le cadre de cette formation

OBAC

IF YOU DREAM IT YOU
CAN DO IT

Email: contactpnr@cabinet-obac.com / admin@obac-alert.com

• Tel: +242 06 970 48 98

ANNEXE I: Méthodes patrimoniales - ANCC

1) L'actif net comptable corrigé (ANCC)

Cette méthode consiste à ne retenir que les valeurs réelles de l'actif et du passif en éliminant les non valeurs (frais établissement) et en retraitant les postes en tenant compte de leur valeur du marché (pour les stocks notamment).

ANCC = actifs réels - dettes réelles

Exemple sur le bilan suivant :

BILAN au 31/12/2009

ACTIF	PASSIF
Immobilisations corporelles 30	Capital 10
Stocks 5	Réserves 20
Créances clients 30	Emprunts 20
Trésorerie 10	Dettes 25
TOTAL 75	TOTAL 75

Lors de la phase de prise de connaissance il a été relevé qu'une partie du stock est invendable pour une valeur de 2.

ANCC = actifs réels - dettes réelles

ANCC = (75-2) - (20+25) = 28

ANNEXE I: Méthodes patrimoniales - ANCR

2) L'actif net comptable réévalué (ANCR).

Elle reprend l'actif net comptable corrigé en y ajoutant la revalorisation du fonds de commerce appelée good will, elle s'établit ainsi :

Valeur de l'entreprise = ANCC + goodwill

Goodwill = (RE - (i x capitaux engagés)) = GW

Avec RE : résultat économique

i x capitaux engagés : rémunération des capitaux engagés à un taux déterminé.

La rente du goodwill (différence entre le RE et la rémunération des capitaux engagés) est actualisée sur une durée définie :

Rente du goodwill = $\sum (GWn) / ((1+a)^n)$

Rente du GW avec annuités constantes : $(GW \times 1 - (1+a)^{-n}) / a$

Prenons comme exemple :

RE : 10

Capitaux engagés : 40

i : taux de rémunération du GW : 5%

a : taux d'actualisation : 10%

n : durée de l'actualisation 5 ans

GW = 20 - (5% x 40) = 8

Rente du GW actualisée à 5 ans = 8 x 3,7908 ≈ 30

Valeur de l'entreprise = ANCC + Goodwill = 28 + 30 = 58

ANNEXE II: Méthodes prospectives – Flux de trésoreries futurs actualisées

1) Les flux de trésorerie futurs actualisés

C'est une méthode d'actualisation des flux futurs de trésorerie, qui consiste à prendre en compte les cash flow futurs de l'entreprise déduction faite des investissements nécessaires à son exploitation :

Valeur de l'entreprise = $\sum CF_n + \text{valeur terminale}$

CF : Cash flow annuel : 6 PUISSANCE $(1+a)^n$

a : taux d'actualisation : 10%

n : durée de l'actualisation 5 ans

valeur terminale : $(CF_n) / a = 60$

Valeur de l'entreprise = $6 \times 3,7908 + 60 \approx 83$

ANNEXE II: Méthodes prospectives – La méthode du multiple ou la méthode des comparables

2) La méthode du multiple de l'excédent brut d'exploitation (EBE) ou du résultat d'exploitation (RE)

La méthode consiste à appliquer un multiple au RE ou à l'EBE de l'entreprise à valoriser.

Les multiples peuvent être pris par rapport aux transactions comparables.

Dans notre exemple il suffira de multiplier le RE par le multiple utilisé dans les transactions relatives à la même activité par exemple 6.

$$\text{Valeur de l'entreprise} = \text{RE} \times 6 = 10 \times 6 = 60$$