



Intro

Comprendre les VCs

Business Plan

Vision-mission-action

5 ' pour convaincre



Trempolinnno

► *l'innovation en Loir-et-Cher*

Préparer un *Business Plan* efficace



Marché du capital-risque

Intro

Comprendre les VCs

Business Plan

Vision-mission-action

5 ' pour convaincre



- 50 sociétés de capital-risque
- Une industrie jeune
 - la majorité des fonds ont moins de 7 ans
- En moyenne : 4 VC*s par fonds
- Environ 200 entreprises financées par an
- Tour de table moyen : environ 3 M€

**VC= Venture Capital, càd « capital-risqueur » ou, plus fidèlement à l'anglais, « capital-aventurier »*





Un processus financier...devenu vertueux

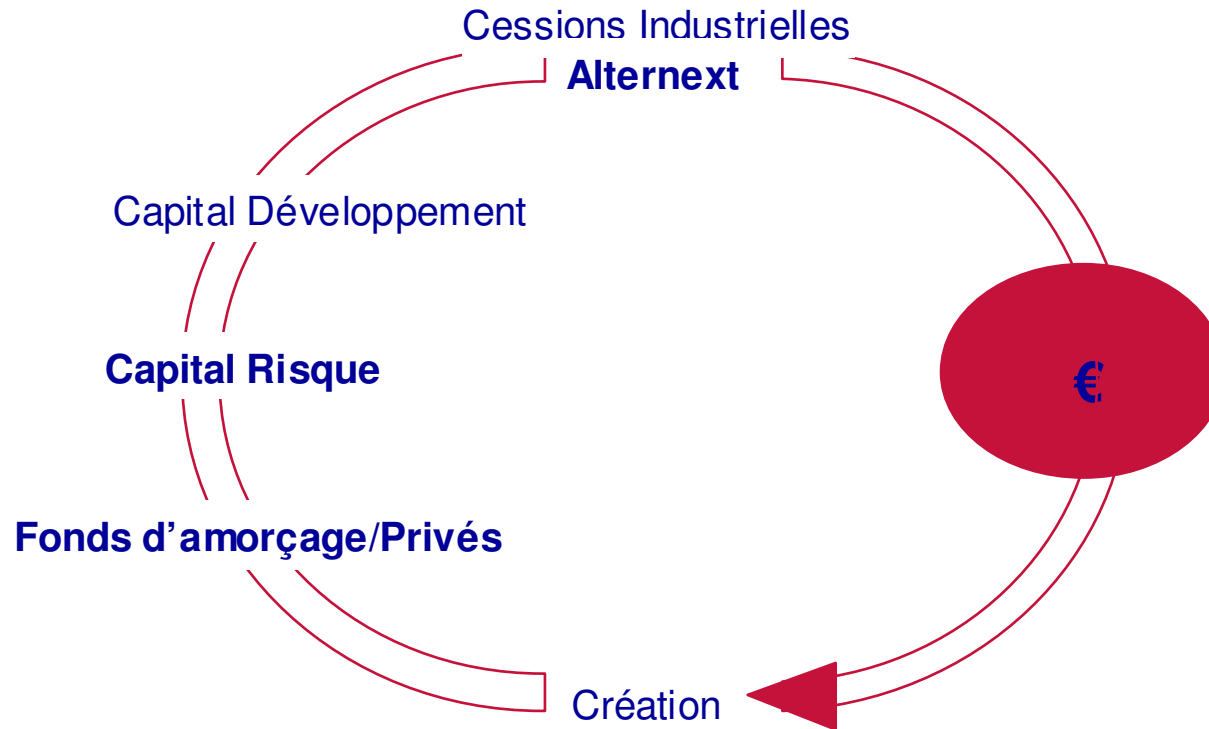
Intro

Comprendre les VCs

Business Plan

Vision-mission-action

5 ' pour convaincre



● Mais pour combien de temps???



Les objectifs du VC

Intro

Comprendre les VCs

Business Plan

Vision-mission-action

5 ' pour convaincre



- Sélectionner les dossiers gagnants
- Faire une sortie, faire un multiple
- Dans un délai de 3 à 5 ans
- => Recherche des projets puissants ...
avec une équipe de management capable de les mener à bien





VC's instruction manual

Intro

Comprendre les VCs

Business Plan

Vision–mission–action

5 ' pour convaincre



- La ressource la plus rare d'un VC, c'est son **temps**
- Consacré aux **entreprises dans lesquelles il a investi**
- *Un VC consacre rarement plus de 15 mn à la lecture d'un dossier avant de décider s'il souhaite rencontrer l'entreprise...*





Un VC investit... rarement

Intro

Comprendre les VCs

Business Plan

Vision-mission-action

5 ' pour convaincre



- Un VC investit en moyenne dans 1 dossier par an...
- Un VC dit non à 300 dossiers par an... :-)
- Il y a donc une chance sur 300 !

Idem pour un *Business Angel*





Le *business plan* à ne pas faire

Intro

Comprendre les VCs

Business Plan

Vision–mission–action

5 ' pour convaincre



- ❌ Un business plan **long**
- ❌ Un business plan de **technicien (jargon)**
- ❌ Un business plan « **rappels historiques...** »
- ❌ Un business plan de **financier (des chiffres et encore des chiffres)**
- ❌ Un business plan **non ambitieux**
- ❌ Un business plan qui **ne montre pas la légitimité de l'équipe dirigeante**



Le *business plan* gagnant

Intro

Comprendre les VCs

Business Plan

Vision–mission–action

5 ' pour convaincre



- ✓ L'objectif du business plan est d'obtenir le premier RDV ... pas un chèque
- ✓ Un business plan gagnant est concis et clair (de 10 à 20 pages)
- ✓ Il donne envie d'en savoir plus





La seule question d'importance...

Intro

Comprendre les VCs

Business Plan

Vision-mission-action

5 ' pour convaincre

Q'est ce que je gagne à investir dans ce dossier ?





Un *business plan* court, mais complet

Intro

Comprendre les VCs

Business Plan

Vision–mission–action

5 ' pour convaincre



- ✓ **Problème**
- ✓ **Solution**
- ✓ **Bénéfices**
- ✓ **Marché**
- ✓ **Concurrence**
- ✓ **Barrières à l'entrée**
- ✓ **Management**
- ✓ **Historique / Réalisations / éléments financiers passés**
- ✓ **Stratégie de développement**
- ✓ **Prévisions financières**





Un process long...

Intro

Comprendre les VCs

Business Plan

Vision-mission-action

5 ' pour convaincre



- | | | |
|---|-----------------|------------|
| ● Compréhension de l'activité / projections | <u>Avril</u> | 4 semaines |
| ● Rédaction du Business Plan | Mai | 2 semaines |
| ● Envoi du BP / Rédaction des slides | Mai | 2 semaines |
| ● Road Show | Juin/Juillet | 6 semaines |
| ● Négociation des Term sheet | Juillet | 2 semaines |
| ● Signature de la Term Sheet retenue | fin juillet | |
| ● Audits | Septembre | 3 semaines |
| ● Documentation juridique | Sept/Octobre | 4 semaines |
| ● AG et libération des fonds | <u>Novembre</u> | |



Choisir ses investisseurs

Intro

Comprendre les VCs

Business Plan

Vision-mission-action

5 ' pour convaincre



● Avant...

- Sélectionner un **BON** investisseur
- 1€ d'un "**Gold**" vaut x fois celui d'un non-Gold
- Faites des due-diligences **inversées**
- Un tour de table **équilibré**: Plus d'un et moins de 3!

● Après...

- Maintenir l'intérêt de l'investisseur par un **flux régulier** de nouvelles... même les mauvaises...
- Anticiper : **Prévenir** plutôt que guérir
- **Transparence et confiance**
- **Préparer** vos conseils d'administration (travail vs. contrôle)
- N'attendez pas trop de vos investisseurs, c'est vous le **patron!**

