

CROISSANCE

INNOVATION



Fonds d'investissement



FINANCEMENT

PME



Pôles de compétitivité

→ Un objectif commun → la croissance des PME



Polinvest



→ Les fonds d'investissement

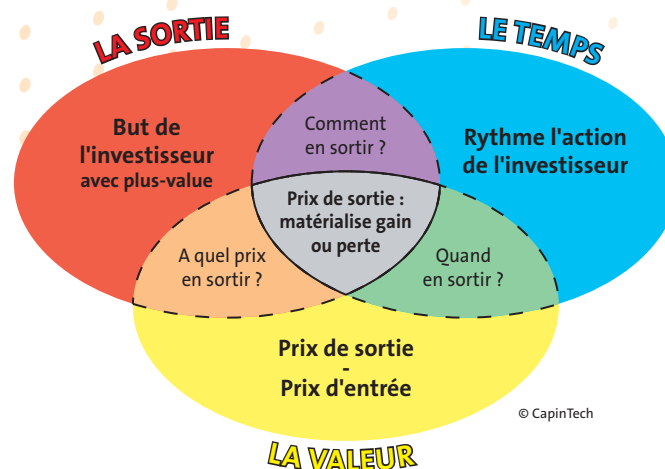
Le manque de maturité de certaines entreprises, les techniques de pointe qu'elles développent, rendent difficile l'appréciation de leur développement futur. Pourtant leurs ambitions de croissance sont importantes, ce qui implique un fort besoin en fonds propres.

Quand ces entreprises ne peuvent s'autofinancer ou s'endetter, elles ont la possibilité de s'adresser à des **fonds de capital investissement**. Ces acteurs financiers, grâce à leurs expertises, ont la capacité d'évaluer les risques potentiels et la rentabilité espérée des projets entrepreneuriaux qui leur sont présentés. En contrepartie des ressources financières apportées, l'investisseur prend une part du capital de l'entreprise. La prise de risque est telle que les investisseurs se montrent extrêmement sélectifs dans le choix des entreprises dont ils accompagnent le développement.

Les investisseurs en **capital risque** apportent aux fondateurs leurs réseaux ainsi que leur expérience de la création et des premières phases de développement. Ils accompagnent le management lors des décisions stratégiques et permettent à l'entreprise d'exploiter au mieux son potentiel de création de valeur au profit de ses clients, de ses actionnaires et de ses collaborateurs. **Parce qu'ils interviennent très tôt dans le cycle de l'entreprise, la prise de risque est maximale : seule une très forte croissance de l'activité permettra un retour sur investissement lors de la sortie de l'investisseur.**

Les fonds d'investissement occupent une place importante dans l'écosystème des entreprises innovantes ; ils allient capacité de financement, prise de risques et mise en réseau.

Les fondamentaux de l'investisseur en capital risque



Depuis son entrée dans l'entreprise jusqu'à sa sortie, l'investisseur maintient un cap fixé par une combinaison de 3 fondamentaux : comment optimiser la valeur de son investissement avec une sortie dans un temps limité ?

TEMOIGNAGE



“La présence d'une entreprise dans un pôle est un facteur très important pour moi en tant qu'investisseur : c'est un critère d'ouverture de la société au monde extérieur et de sa volonté d'avancer avec les autres. En s'investissant dans un pôle de compétitivité, l'entreprise intègre son écosystème local ou national fait de clients, de concurrents, de partenaires, etc. Elle acquiert ainsi la possibilité de s'intégrer dans des programmes de recherche et d'essayer d'améliorer ou de compléter sa technologie et/ou son produit. Elle peut également y trouver les partenaires de collaborations futures.”

Laurent Arthaud

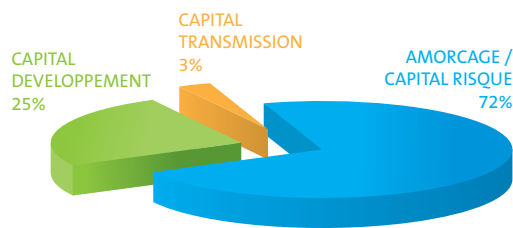
Directeur général délégué de CDC Entreprises
Responsable des Sciences de la vie

Les fonds dans les pôles de compétitivité

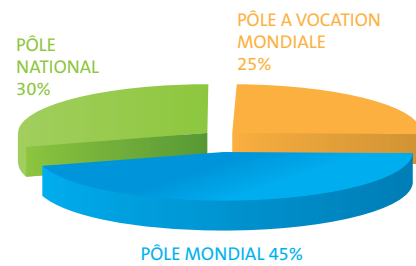
Les données suivantes ont été obtenues en croisant la liste des entreprises membres des pôles de compétitivité* et celles du portefeuille des fonds régionaux et nationaux affiliés à CDC Entreprises.

- Les fonds régionaux ou nationaux affiliés à CDC Entreprises ont investi un montant global (y compris avant la création des pôles) de **583 M€** dans **366 PME** membres de pôles de compétitivité, soit un ticket moyen de **1,6 M€**.
- Ces investissements représentent **298 PME** actives membres de pôles à fin 2008 et un montant global de **509 M€**, en tenant compte des différentes sorties (essentiellement entreprises sorties des pôles ou des portefeuilles des fonds (cession, liquidation)).

*Données DGCIS 2008



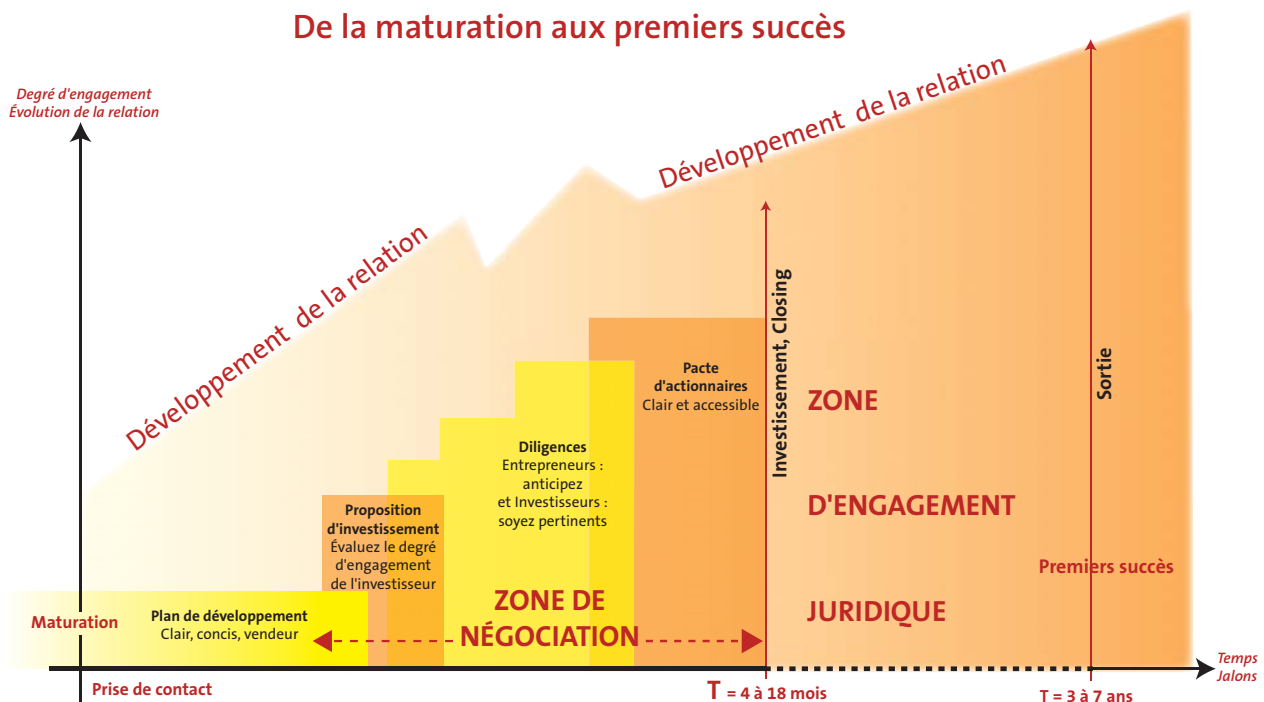
72 % des investissements des fonds affiliés ont été réalisés sur le segment de l'amorçage et du capital risque.



70 % des investissements des fonds affiliés ont été réalisés dans des entreprises appartenant à un pôle mondial ou à vocation mondiale

La relation entrepreneur-investisseur en capital

De la maturation aux premiers succès



© CapinTech

→ Les pôles de compétitivité →

Les pôles de compétitivité associent des entreprises de toute taille, des centres de recherche et des organismes d'enseignement supérieur, sur une thématique et un territoire donnés autour d'une stratégie commune de développement.

En reconnaissant, sur un domaine et un territoire, l'existence d'une masse critique d'acteurs et de leur potentiel, l'Etat soutient les actions coopératives en faveur de la compétitivité. L'innovation étant la clef de la compétitivité, la politique des pôles de compétitivité est basée sur le soutien de projets d'innovation en partenariat public-privé.

Dans un premier temps, les acteurs des pôles se sont organisés pour sélectionner des projets de R&D (expertise technologique et économique), qui peuvent bénéficier de financements publics. Le Fonds Unique Interministériel (FUI) doté de 600 M€ sur 2009-2011, l'Agence Nationale de la Recherche (ANR), OSEO Innovation, les collectivités territoriales ou l'Union européenne participent également au financement de ces projets R&D.

La stratégie des pôles comprend une logique de développement de leur écosystème. Il s'agit de renforcer les collaborations entre les membres et de sélectionner, pour les accompagner, les projets innovants prometteurs ou structurants. L'objectif est de faire émerger des projets de développement d'entreprises solides, conçus sur la base d'un dialogue entre fournisseurs et utilisateurs de technologies.

Les projets collaboratifs doivent pouvoir s'appuyer sur des PME disposant des moyens d'assurer leur croissance. La présence d'investisseurs en capital est souvent indispensable pour accompagner le financement du développement de ces entreprises. Elle permet également de diminuer les risques d'échec des projets et, à terme, d'assurer la bonne commercialisation des produits issus de la R&D.

TEMOIGNAGES



Filip Gluszak

CEO et fondateur de GridPocket
Créée en 2009 et incubée à Télécom ParisTech, GridPocket fournit des services consommateurs via le web et les téléphones portables, permettant une meilleure maîtrise des ressources énergétiques (électricité, gaz, eau) grâce aux réseaux intelligents « SmartGrid ».

Pour Filip Gluszak, l'apport de Capenergies a été précieux car "l'accès au réseau de dirigeants et d'énergéticiens du pôle nous a permis de rendre notre activité plus intelligible et, surtout, d'affiner le business model de GridPocket".

Guillaume Mordelet ajoute qu' "en complément, un projet collaboratif, GridTeams, a été monté avec d'autres PME et centres de R&D du pôle, permettant d'augmenter les références technologiques de GridPocket et de créer, grâce à l'obtention d'aides publiques de la Région PACA, un effet de levier à la levée de fonds".

La start-up a été labellisée "Entreprise Innovante des Pôles" (EIP) par Capenergies et a pu présenter fin octobre 2010 son projet de développement devant la vingtaine d'investisseurs du Collège des Financiers, fondé par Capenergies puis mutualisé avec les pôles Pégase, Risques et Optitec.



Guillaume Mordelet

Chargé d'affaires développement et financement d'entreprises du pôle Capenergies, pôle spécialisé sur les énergies non génératrices de gaz à effet de serre, région PACA.



“Les initiatives de Systematic sur le financement des PME (programme Ambition PME, ConnectVC, Club des Investisseurs) et l’action nationale du label EIP partagent le même objectif : montrer à la communauté des investisseurs que de nombreuses entreprises innovantes à fort potentiel se trouvent dans les pôles de compétitivité, où elles bénéficient, entre autres, de notre expertise, mais aussi d’un réseau, qui facilite leurs relations avec les grands groupes et leur développement à l’international. Accompagnées, mieux valorisées et donc mieux armées pour convaincre les investisseurs potentiels, 12 PME ont mobilisé plus de 14 M€ en 2010, un premier résultat très encourageant.”

Jean-Noël de Galzain

Vice-Président PME du pôle Systematic, Porte-parole du label Entreprise Innovante des Pôles, PDG de Wallix

Quels bénéfices pour des PME s’inscrivant dans l’écosystème des pôles et dans leur dynamique ?

Gagner en visibilité



- se faire connaître
- bénéficier de l’image et de la notoriété du pôle
- se regrouper et atteindre une taille critique

Créer des opportunités de développement



- multiplier les partenariats de toutes natures
- engager des projets de R&D collaborative
- bénéficier de la labellisation du pôle (R&D ou Entreprise Innovante des Pôles)
- accéder à des sources accrues de financement (local, national, européens)

Développer l’entreprise



- bénéficier des appels d’offre dédiés aux PME
- accéder aux grands comptes, aux grandes entreprises
- rencontrer les bons interlocuteurs
- tester des produits, des solutions avec des clients
- bénéficier d’un réseau
- saisir de nouveaux marchés, y compris à l’international

→ Des moyens d'atteindre l'objectif

Pour assurer la croissance des PME, les pôles de compétitivité encouragent leur participation à des projets collaboratifs de R&D. Or pour transformer les travaux de R&D en succès commerciaux, il importe de développer un environnement favorable à l'innovation, notamment par un recours plus important aux financements privés.

Des propositions d'actions communes

CapinTech, CDC Entreprises, la DGCIS et Polinvest ont identifié et formulé des moyens pour atteindre l'objectif commun des fonds d'investissement et des pôles de compétitivité : la croissance des PME.



Repérer les acteurs :

identifier les fonds d'investissement, les pôles spécialisés sur des secteurs connexes, les PME membres d'un pôle ayant déjà bénéficié d'un financement par un fonds d'investissement, les responsables PME dans la gouvernance des pôles, les équipes de gestion des fonds susceptibles de financer les entreprises des pôles, etc.



Mieux se connaître :

comprendre le métier des acteurs en présence, sensibiliser les investisseurs en capital au fonctionnement des pôles, présenter à la gouvernance et à l'équipe d'animation du pôle la chaîne de financement d'une PME, etc.



Se rencontrer :

participer, organiser des rencontres entre investisseurs et entreprises, intégrer des réseaux, participer aux événements du secteur concerné, etc.



Collaborer :

soutenir ensemble les PME en matière d'ingénierie financière, échanger sur les perspectives de nouveaux projets, mettre en réseaux d'autres investisseurs pour compléter un tour de table, ou d'autres entreprises membres de pôles pour répondre à des demandes de clients ou envisager une croissance externe, proposer des outils aux PME (modèles de business plans), etc.



commun de croissance des PME

Au-delà d'actions menées localement par certains pôles de compétitivité, deux initiatives lancées mi-2010 au niveau national visent à organiser et fluidifier les relations entre pôles, PME des pôles et investisseurs, avec le soutien du ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie, et de la Caisse des Dépôts :



Le label "Entreprise Innovante des Pôles (EIP)" lancé le 3 juin 2010, à l'initiative du Club des pôles mondiaux en partenariat avec l'AFIC, France Angels, OSEO et Retis, fait l'objet d'une charte nationale. Son objectif est d'accroître la visibilité et l'audience des PME des pôles de compétitivité auprès des investisseurs privés. Il engage entreprises et pôles dans une démarche active de recherche de financement.

Chaque pôle signataire de la charte labellise ses PME candidates selon un processus en plusieurs étapes, qui s'appuie sur une sélection effectuée par un comité pluridisciplinaire constitué de représentants du pôle et des partenaires du label : investisseurs en capital membres de l'AFIC, business angels membres de France Angels, représentants d'OSEO et de Retis. La sélection permet de mettre en avant les PME très innovantes ayant une stratégie technologique, financière et de marché validée. Un accompagnement de ces entreprises par des experts (construction d'un business plan, etc.) peut précéder la labellisation et les rencontres avec des financeurs privés.

www.entreprise-innovante-des-poles.fr

Polinvest

Polinvest est une association créée par et pour les pôles de compétitivité, dans le but d'organiser leurs relations avec les acteurs du capital investissement et d'accompagner les entreprises issues des pôles dans leur recherche de financement en fonds propres.

La mission d'accompagnement des pôles prend la forme d'un appui au développement de leur "écosystème fonds propres", notamment par la diffusion des retours d'expérience de certains pôles. C'est dans ce cadre que Polinvest a été chargée de soutenir la mise en place au niveau national du label Entreprise Innovante des Pôles (et d'en assurer le reporting).

Les prestations proposées aux entreprises concernent le plus souvent une première démarche pour une ouverture de capital (<2 M€). Elles sont réalisées sur mesure, en étroite collaboration avec les pôles, et se décomposent en 3 étapes : Diagnostic de la faisabilité d'une levée de fonds ; Préparation à la recherche de fonds (stratégie, approche de la valorisation, élaboration des supports, coaching...) ; Mise en relation et assistance à la négociation auprès d'investisseurs sélectionnés.

www.polinvest.org

Plus d'informations sur les investisseurs et les pôles de compétitivité :

- > Accédez à l'annuaire des fonds gérés ou financés par CDC Entreprises grâce au moteur de recherche multicritères : www.cdcentreprises.fr
- > Tout connaître sur les pôles de compétitivité, leur fonctionnement, leur annuaire, les modes de financement : www.competitivite.gouv.fr
- > Bénéficiez des conseils et outils au service des entrepreneurs innovants : les propositions des groupes de travail de CapinTech (publications au format PDF) sur www.capintech.com

→ Glossaire

“Burn rate” ou Taux d’absorption de la trésorerie :

désigne le niveau de consommation de trésorerie sur une période déterminée, pour des sociétés n’ayant pas encore atteint l’équilibre d’exploitation, voire ne dégagant pas de revenus.

Business angel :

personne qui investit une part de son patrimoine et met à disposition de l’entrepreneur ses compétences, son expérience et ses réseaux. Peut agir individuellement ou au sein d’un réseau directement ou via un fonds d’investissement (SIBA).

Business plan ou plan d’affaires, plan de développement :

dossier présentant un projet de création d’entreprise ou décrivant le développement de l’entreprise sur les 3 à 5 ans à venir et démontrant sa viabilité. Document essentiel pour expliquer un projet à un tiers et discuter avec différents partenaires. Les investisseurs y trouvent les principales informations nécessaires à leur prise de décisions d’investissement, sur le plan humain, industriel, commercial et financier.

Capital investissement :

ensemble des activités de financement en fonds propres des entreprises, qui couvre les métiers du capital risque, du capital développement et du capital transmission.

Capital risque :

activité, limitée dans le temps, de prises de participations en capital dans des entreprises naissantes ou très jeunes et non cotées. Regroupe les financements en amorçage, en création et en post-crétion.

“Closing” :

finalisation de l’opération d’investissement par la signature d’un contrat et le versement des fonds par les financiers.

Diligences ou “due diligence” :

vérifications pré-investissement réalisées par l’investisseur sur l’équipe dirigeante, le plan de développement et l’entreprise.

Etapes, jalons ou “milestones” :

obligations successives qu’une jeune entreprise innovante s’engage à réaliser pour déclencher le versement ultérieur des fonds de l’investisseur en capital.

Fonds affilié à CDC Entreprises :

fonds ou sociétés de capital investissement gérés ou financés par CDC Entreprises.

FCPR (Fonds Commun de Placement à Risque) et Sociétés de Capital Risque (SCR) :

principales structures juridiques permettant de porter les outils

de capital investissement. Ces structures sont essentiellement souscrites par des institutionnels.

FCPI (Fonds Communs de Placement dans l’Innovation) et FIP (Fonds d’Investissement de Proximité) :

FCPR spécialisés respectivement dans l’innovation et dans une zone géographique déterminée. Ils sont ouverts aux souscripteurs “personnes physiques”.

Fonds unique interministériel (FUI) :

enveloppe dédiée par l’Etat à la subvention de projets de R&D collaboratifs et de plates-formes d’innovation labellisées par les pôles de compétitivité. Les aides aux projets de ce fonds peuvent être complétées par des aides des collectivités territoriales ou du FEDER.

Pacte d’actionnaires :

convention régissant les relations entre actionnaires pendant la durée de l’investissement.

Proposition d’investissement ou “Term sheet” :

proposition d’un investisseur en capital à une entreprise. Elle indique le montant envisagé et les conditions de l’investissement.

Projet collaboratif de R&D :

projet de recherche et de développement (R&D) associant entreprises et organismes de recherche, dans lequel les risques et les résultats sont partagés.

Sortie :

terme employé par les investisseurs en capital pour évoquer la cession de leur participation dans une société (vente à un industriel, entrée en Bourse, reprise par un autre investisseur...).

Taux de rentabilité interne (TRI) :

taux mesurant la rentabilité annuelle moyenne d’un projet financier.

Ticket :

montant d’un investissement en capital dans une entreprise.

Tour de table :

ensemble des investisseurs participant à une même opération d’investissement dans une entreprise.

Valorisation :

estimation de la valeur financière d’une entreprise à l’occasion d’un investissement en capital.

Contacts

- > **CDC Entreprises** : contact-cdcentreprises@cdcentreprises.fr
- > **Ministère de l’Economie, des Finances et de l’Industrie (DGCIIS)** pour des renseignements sur les pôles : contact-poles@finances.gouv.fr
- > **Association Polinvest/Label EIP** : contact@polinvest.org
- > **Association CapinTech** : communication@capintech.fr