

bpifrance

SERVIR L'AVENIR

Direction Pôle Deal Flow

Capital Investissement | 11 décembre 2017

Christian LEONETTI



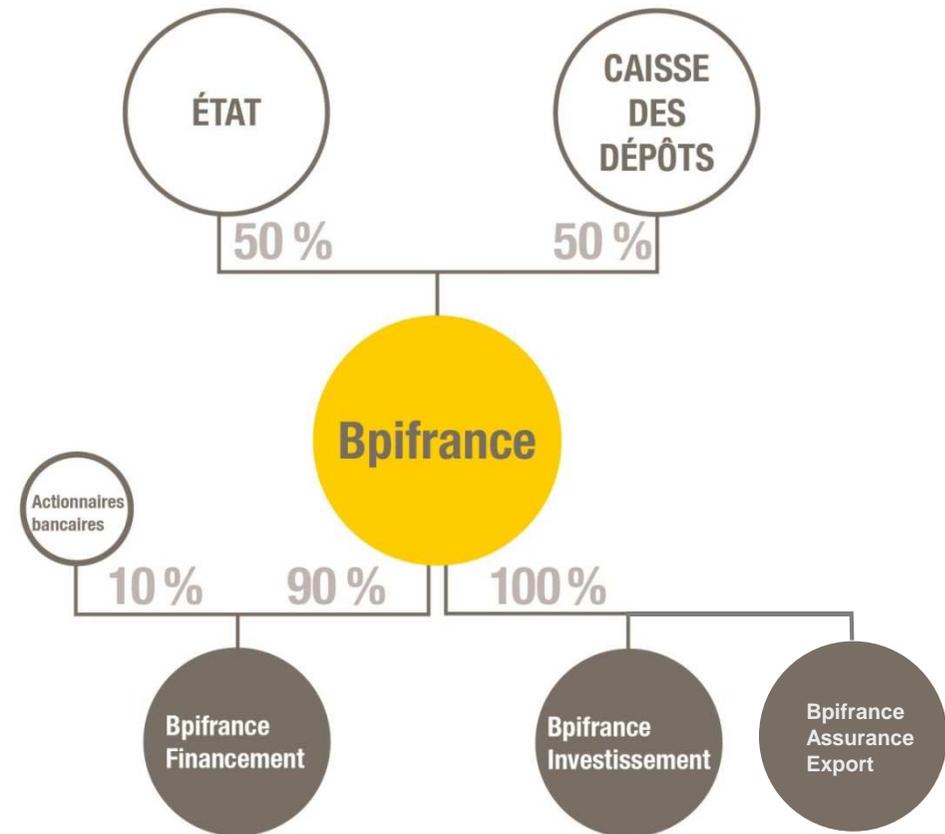
- 01. Bpifrance**
- 02. Les acteurs et leurs codes**
- 03. Les documents clés**
- 04. Le marché**
- 05. Bpifrance Investissement**

01.

Bpifrance

a. Bpifrance - Tous les instruments publics de financement réunis

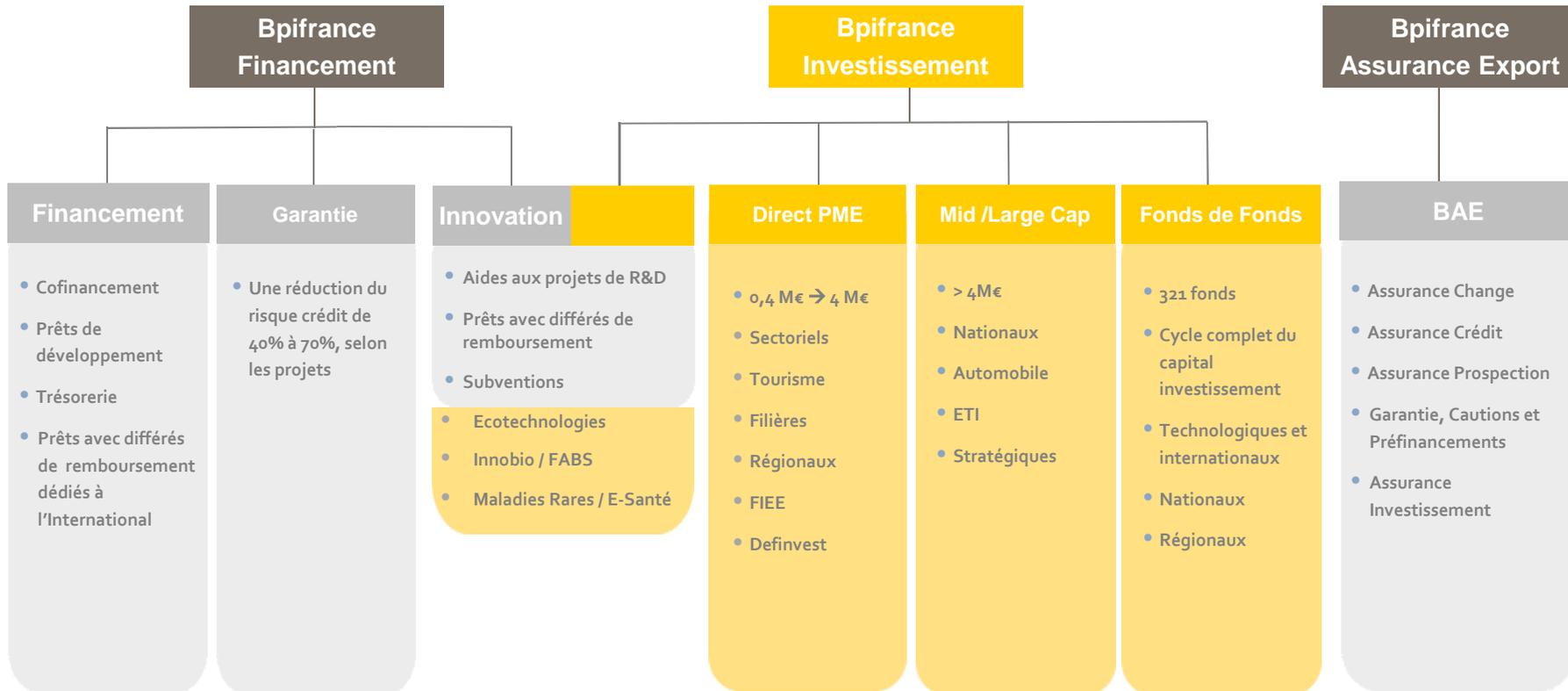
- Créée par la loi du 1er janvier 2013 et effective depuis le 12 juillet 2013, Bpifrance est détenue à 50% chacun par l'État et la Caisse des Dépôts.
- Issue du rapprochement d'OSEO (*co-financement, garantie, aide, innovation*), de CDC Entreprises (*fonds indirects, fonds directs PME*), de FSI Régions (*fonds directs PME*) et du FSI (*fonds directs ETI-GE*).
- Depuis 1er janvier 2017, gestionnaire des garanties publiques à l'exportation au nom, pour le compte et sous le contrôle de l'Etat en vertu de l'art L 432-2 du code des assurances.
- Représentée par un interlocuteur unique des entrepreneurs dans chaque région : les directions régionales d'OSEO qui deviennent les directions régionales de Bpifrance.
- Elle s'organise autour de trois pôles:
 - **Bpifrance Financement**
 - **Bpifrance Assurance Export**
 - **Bpifrance Investissement**



a. **Bpifrance** - Organisation



Nicolas Dufourcq



Anne Guérin



Arnaud Caudoux



Paul-François Fournier



Fanny Letier



José Gonzalo



Benjamin Paternot

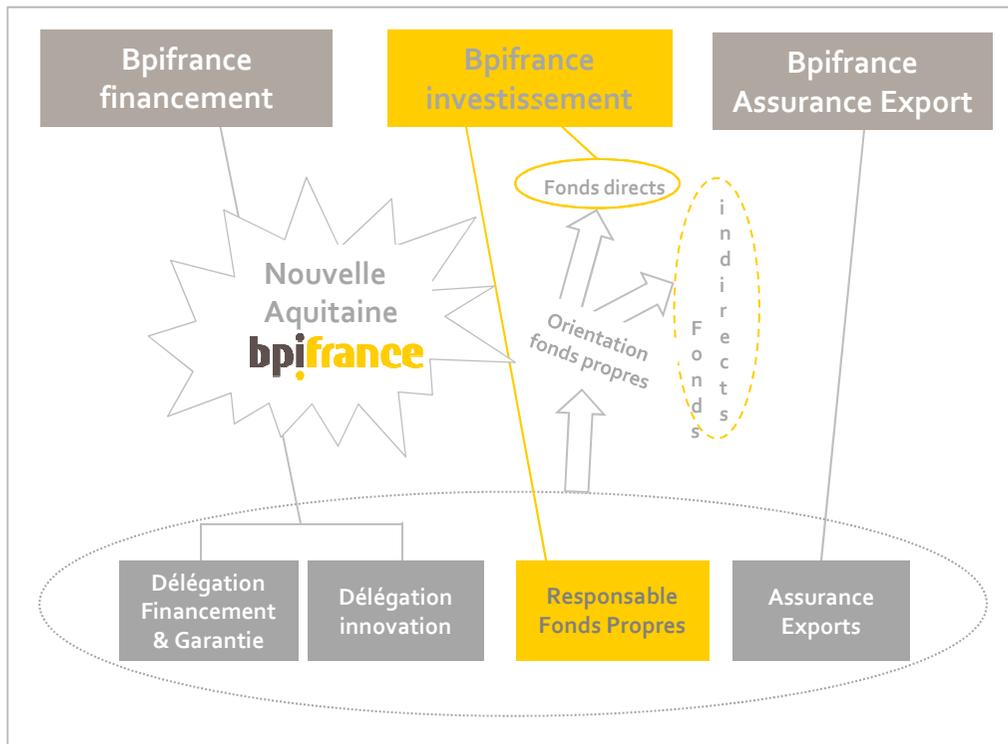


Christophe Viprey

a. Bpifrance – *Un interlocuteur unique en région*

Au cœur des régions

Exemple d'une organisation régionale



02.

Les acteurs et leurs codes

a. Les acteurs et leurs codes - Capital Innovation

Capital Innovation (et tous ses dérivés)

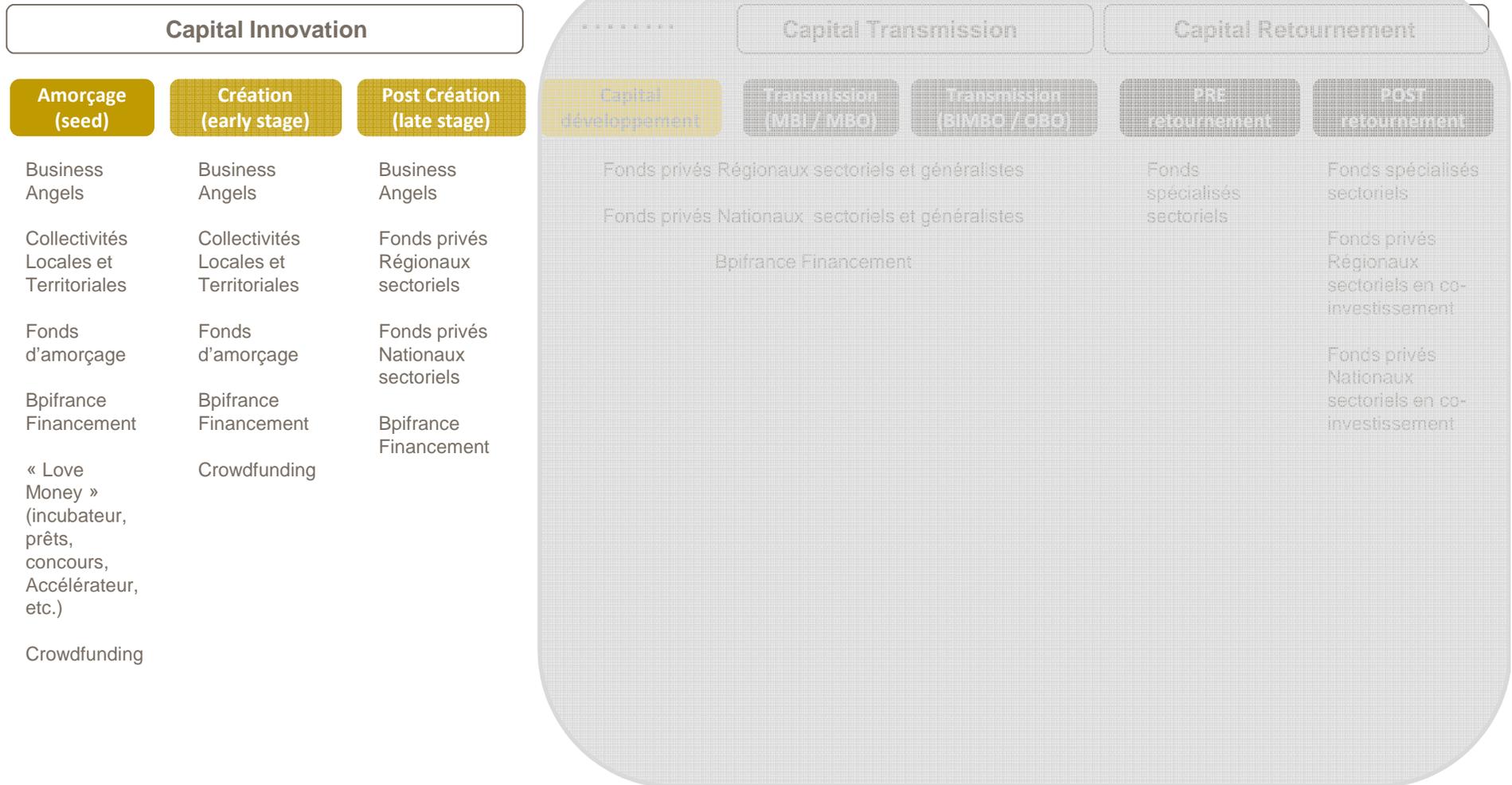
Seed Capital – Capital Amorçage – Capital risque (série ou tour)

Capital amorçage Apport de fonds propres finançant les dépenses préalables ou concomitantes à la création d'une entreprise : recherche-développement, études de faisabilité, études de marchés, brevets, frais d'expertise juridique, réalisation de maquette ou de prototype, etc.
Seed capital

Capital risque Investissement au démarrage d'une société nouvelle (*création*) ou en accompagnement de l'expansion d'une entreprise à fort potentiel (*post-création*). Dans ce type d'opérations, l'apporteur de capitaux accepte de prendre un risque important dans l'espoir de réaliser à terme une plus-value proportionnelle au risque encouru.
Venture capital

Appréciation L'investisseur cible les entreprises à fort potentiel. Pour une intervention en Capital Amorçage, il est souvent demandé une première traction commerciale. Ainsi, la notion d'Amorçage et de Capital Risque 1^{er} tour (*création*) se confondent souvent, laissant la différence à une intervention préexistante d'un fonds au capital.

b. Les acteurs et leurs codes - Des profils d'investisseur différents à chaque étape



b. Les acteurs et leurs codes – Les fonds d'investissement - Nature

• Plusieurs natures d'intervenants

bpi
france

- Indépendant (*family office, love money, business angels, etc.*)
- Sociétés de capital risque (*SCR*)
- Fonds de capital risque (*FCPR, FPCI, FCPI, FIP, etc.*)
- Grandes entreprises nationales ou mondiales qui montent leurs propres fonds (*Corporate Venture*)
- Les banques
- Le Crowdfunding (*financement participatif*)

La profondeur du soutien financier et l'accompagnement ne sont pas les mêmes.

• Quatre principaux axes stratégiques d'intervention sur le marché

bpi
france

- Le cycle de l'entreprise visée : en amorçage, en création, en développement ou en reprise
- Le domaine d'activité : nouvelles technologies, hardware, software, cleantech/nouvelle énergie, business services, etc.
- La situation géographique : régionale, nationale ou encore continentale
- Les montants minimum et maximum accordés

b. Les acteurs et leurs codes – Les fonds d'investissement (FPCI) – Cycle de vie

- **Cyclicité moyenne d'un fonds – durée de vie moyenne 10 ans**

bpi
france
320 fonds souscrits dont
151 en cours d'investissements

- **Etape 1. Période de souscription - entre 1 et 2 ans**
Il peut y en avoir une ou plusieurs ayant une durée déterminée, c'est durant cette période que la collecte se fera. Il est impossible de souscrire à des parts en dehors de ces périodes.
- **Etape 2. Période d'investissement - entre 3 et 4 ans**
La société de gestion va chercher des entreprises cibles dans lesquelles investir pour ensuite en assurer le suivi.
- **Etape 3. Pré liquidation – à partir de la 6^{ème} année et close à la 9^{ème}**
Des participations peuvent être cédées. Pendant cette période, seuls des investissements complémentaires dans les sociétés en portefeuille sont autorisés.
- **Etape 4. Dissolution**
La société de gestion de portefeuille décide de mettre un terme à la vie du fonds. Elle entraîne l'ouverture de la période de liquidation et est soumise, au préalable, à l'agrément de l'AMF.
- **Etape 5. Liquidation**
Toutes les participations sont cédées, les éventuelles plus values sont partagées entre les porteurs de parts.

b. Les acteurs et leurs codes – Les investissements – Cycle de vie 1/2

- **Trois périodes majeures** : investissement, gestion de la participation et désinvestissement

- Première période - **Investissement** (entre 3 et 18 mois suivant l'importance de l'opération)

Etape 1. Deal flow – Traitement du flux des dossiers qui permet d'assurer un flux d'occasions d'investissement de qualité.

Etape 2. Analyse préliminaire – Validation de l'éligibilité d'un projet d'investissement à une instruction approfondie par le Fonds. Cette analyse préliminaire permet d'éviter de mobiliser les équipes d'investissement et d'engager des recherches et des analyses qui pourraient représenter un coût injustifié.

Etape 3. Instruction - Cette phase permet d'établir les conditions d'investissement (financières, gouvernance et relations avec les actionnaires). Les accords conclus à cette étape, ainsi que la valorisation retenue, restent conditionnelles aux résultats des « due diligence » (validation de l'ensemble des éléments définissant la structuration de l'opération : technique, financière, RH, etc.). Cette phase fait intervenir des auditeurs ou experts souvent externes. La revue des conclusions des due diligence peut générer trois types de décision :

- *L'exécution de la transaction dans les termes entendus si la revue est globalement satisfaisante.*
- *L'exécution de la transaction moyennant des modifications aux termes de l'accord préalable si la revue des due diligence fait apparaître des risques et des réajustements de valeur qui ne remettent pas en cause les justifications fondamentales de la transaction.*
- *L'annulation de la transaction si la revue des due diligence montre une situation ou des perspectives fondamentalement différentes des hypothèses qui ont été à la base de la transaction.*

Etape 4. Finalisation- Formalisation de l'investissement (signing ou/et closing)et prise de participation (décaissement).

b. Les acteurs et leurs codes – *Les investissements – Cycle de vie 2/2*

- Deuxième période - **Gestion de la participation** (*participation à la création de valeur du capital*)
– *en moyenne 3 à 5 ans*
- Troisième période - **Désinvestissement** – *de l'ordre de 3 à 18 mois suivant l'importance de l'opération*
 - Etape 1. Instruction précession – Définition des conditions de cession*
 - Etape 2. Cession de la participation – Formalisation du désinvestissement et encaissement.*
- **Cyclicité moyenne d'un investissement – 5 à 7 ans**

b. Les acteurs et leurs codes – *Les premières questions clés en Capital Innovation*

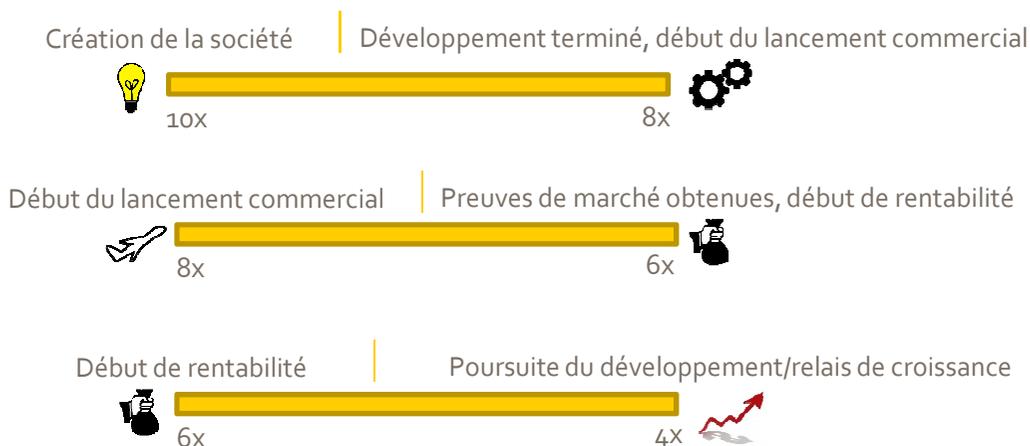
- **Le management**
 - *Est-il adapté ?*
- **Le modèle économique**
 - *Est-il clairement établi et lisible dans la budget (B2B, B2C, B2B2C, etc.)*
- **Les technologies / usages**
 - *Sont-ils innovantes, discriminants ?*
 - *Quelles sont les barrières à l'entrée (brevets, ...) ?*
- **Le marché**
 - *Y a-t-il un marché ? Est-ce une ouverture de marché ? Quels sont les concurrents ?*
- **Le besoin de financement**
 - *Quel est l'objectif que la société souhaite atteindre ?*
 - *Pour atteindre cet objectif, quels sont les moyens exposés ?*

En fait
Quels sont les facteurs de croissance du capital ?
Et dans quelle période de temps ?

b. Les acteurs et leurs codes – Un critère d'éligibilité incontournable : le « ROI »

L'entreprise peut-elle servir le rendement attendu par l'investisseur ? (Return On Investment – ROI)

- Rappel des rendements moyens suivant la maturité des sociétés



A titre d'exemple

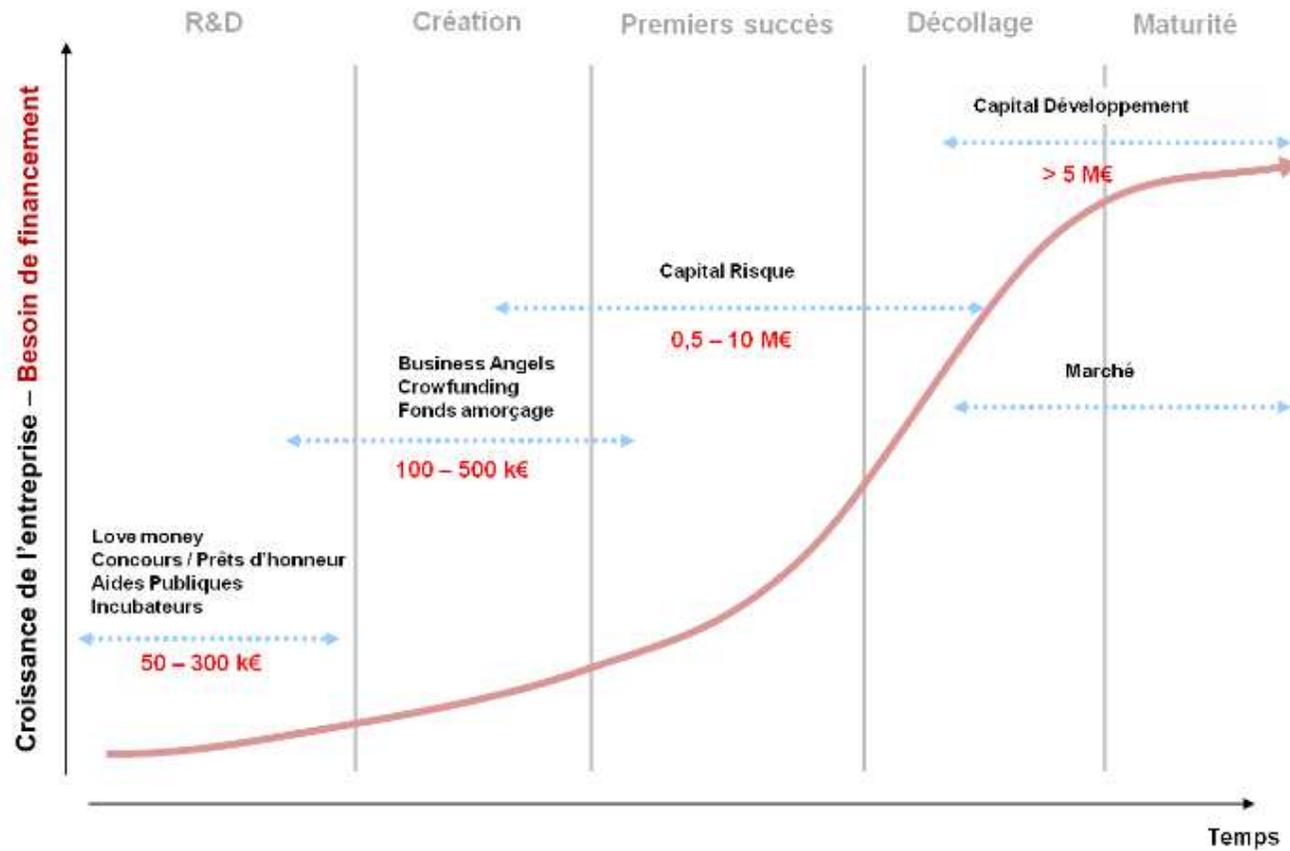
Si un investisseur apporte 100 K€ au capital d'une société en amorçage, il envisagera de dégager une plus-value de l'ordre de 900 K€ (soit une sortie correspondant à un facteur de 10). Si la valorisation estimée de la société est de 5M€ à la sortie de l'investisseur, alors l'investisseur souhaitera obtenir 20% de la société : $20\% * 5 \text{ M€} = 1 \text{ M€}$ (objectif du rendement attendu).

Si la valorisation envisagée de la société avait été de 0,9 M€, l'investisseur n'aurait pas fait l'opération car son rendement attendu n'aurait pas été établi même s'il prenait 100% du capital ($100\% * 0,9 \text{ M€} < 1 \text{ M€}$).

b. Les acteurs et leurs codes – *Des intervenants calibrés pour des interventions ciblées*

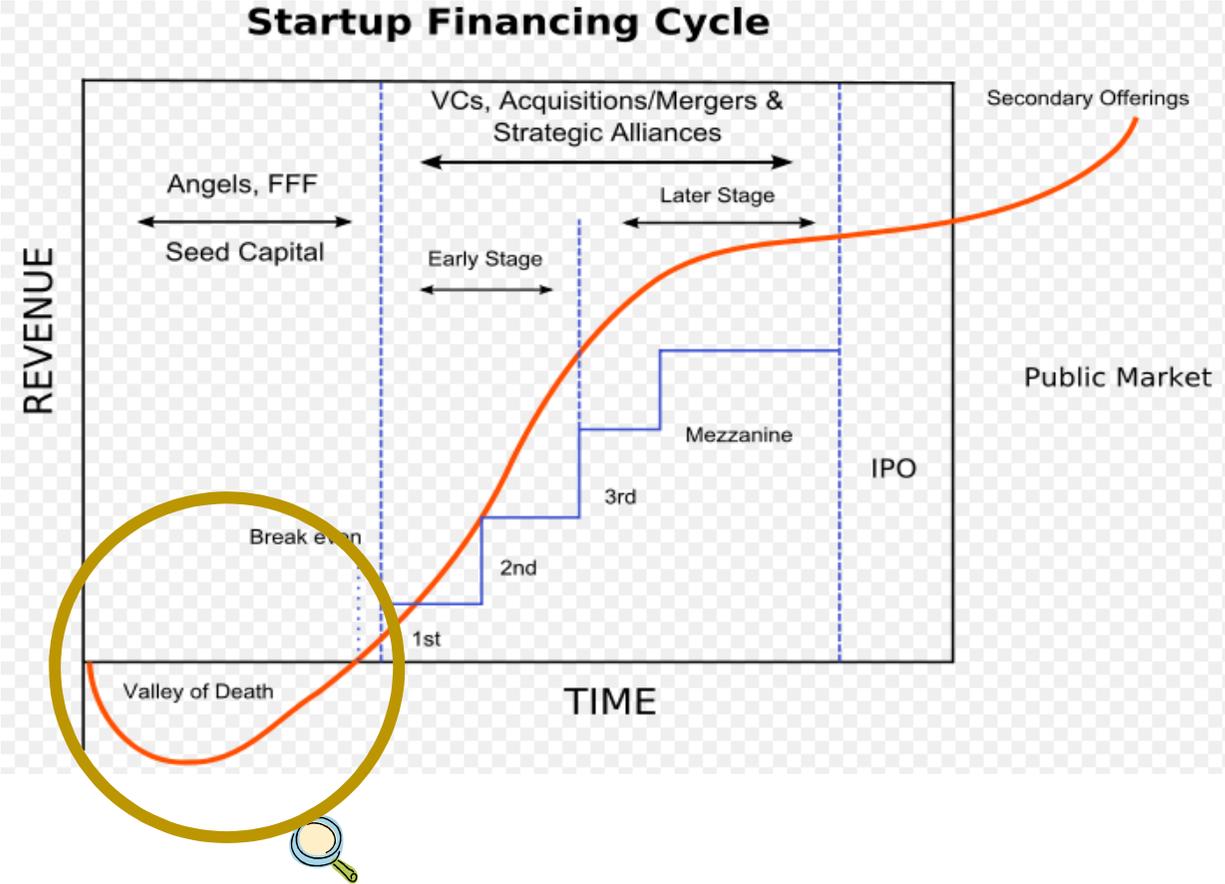
Cibler la bonne nature d'investisseur

Typologie des financements durant le cycle de vie de l'entreprise



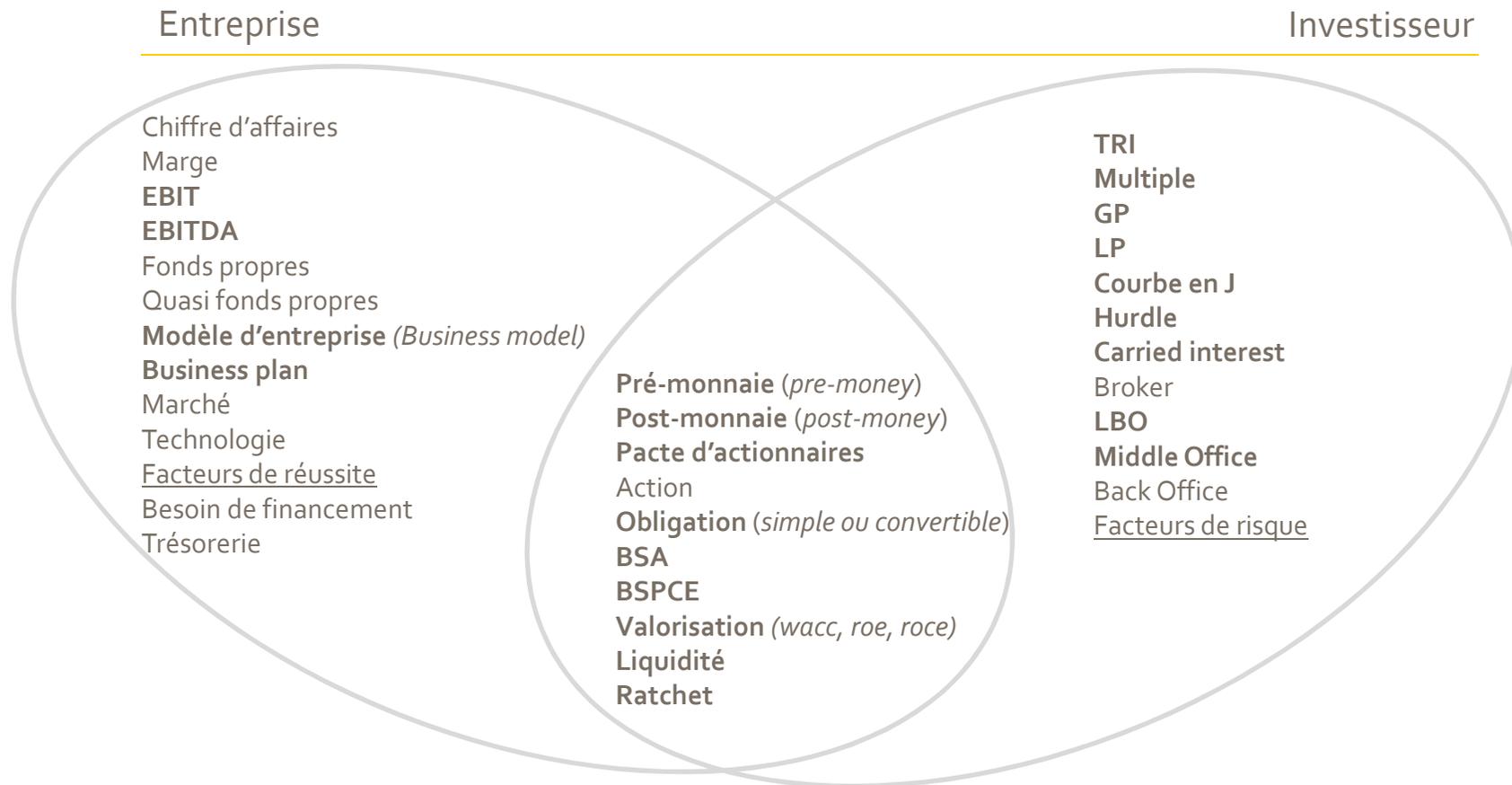
b. Les acteurs et leurs codes – *Certaines interventions encore mal couvertes*

FOCUS ON THE STARTUPS' LIFE CYCLE



b. Les acteurs et leurs codes – Le langage

DES LANGAGES DIFFÉRENTS QU'IL FAUT COMPRENDRE



b. Les acteurs et leurs codes – Le langage

LE LANGAGE « ENTREPRISE »

EBIT - (*Earnings before Interest, Taxes*)
Se rapproche de la définition du résultat d'exploitation

C'est le résultat de l'activité de l'entreprise

EBITDA - (*Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization*)
Se rapproche de la définition de l'EBE (*excédent brut d'exploitation*)

C'est le bénéfice d'exploitation

Modèle d'entreprise (*business model*)

Représentation synthétique censée décrire les principaux aspects de l'activité d'une organisation, tant au niveau de ses finalités (*but, offres, stratégies*) que des ressources et moyens déployés (*infrastructure, organisations, pratiques de diffusion ou distribution, processus et règles de fonctionnement*).

Il s'agit de garantir l'existence et le partage d'une valeur ajoutée entre parties prenantes sur une période et pour un domaine d'activité clairement identifiés.

Exercice majeur qui donne un aperçu complet de la vision du créateur et de sa capacité à créer de la valeur plus ou moins rapidement

Business plan (*plan d'affaires en français*)

Modélisation de l'avenir le plus probable pour l'entreprise. Il doit notamment permettre de pointer les paramètres susceptibles de faire varier significativement la valeur de l'investissement et donc d'en appréhender les risques. Il contient usuellement :

- Synthèse (*executive summary*)
- Besoin du client et opportunité d'affaire
- Stratégie et étapes clefs
- Plan marketing
- Plan opérationnel (compte de résultat prévisionnel, plan de financement, plan de trésorerie, BFR)
- Management et personnes clefs
- Projections financières
- Besoins et plan de financement

Outil de communication auprès des financiers (*banques et/ou investisseurs*)

b. Les acteurs et leurs codes – Le langage

LE LANGAGE « INVESTISSEUR »

TRI Taux de Rentabilité Interne d'un investissement

Multiple Méthode fondée sur l'observation d'un échantillon d'entreprises comparables (*taille, secteur, taux de croissance, risque*) pour lesquelles on observe des rapports entre leur valeur (*boursière ou de transaction si elles ont été récemment vendues*) et des paramètres de l'entreprise à évaluer (*EBIT, EBITDA, etc.*). Les multiples moyens ou médians obtenus sont ensuite appliqués aux paramètres financiers de l'entreprise à évaluer

DCF Egalement désignée sous le terme de Discounted Cash Flow – Méthode d'évaluation d'actif qui traduit financièrement qu'un actif « vaut ce qu'il rapporte ». Cette méthode consiste à calculer, par actualisation, la valeur actuelle nette des flux de trésorerie futurs attendus d'une activité.

Middle Office

Lien entre le front office (*FO*) et le back office (*BO*). Le rôle du middle office est complexe :

- Vérification des négociations effectuées par le FO. Celles-ci doivent être conformes à la réglementation et aux bonnes pratiques définies en interne
- Contrôle de non-dépassement des limites d'engagement
- Liens directs avec le dépositaire
- Suivi de la qualité de constitution des dossiers

LP Limited Partner – Structure d'investissement, fiscalement transparente

GP General Partner – C'est la société de gestion

Hurdle Taux d'intérêt minimum à obtenir avant que ne commence à s'appliquer l'intéressement des investisseurs à la performance financière du fonds

Carried interest

Part de la plus-value réalisée par un fonds d'investissements qui revient à ses dirigeants (*souvent 20 % de la plus-value*) pour autant, quand cela est prévu, que le TRI des investisseurs du fonds atteigne au moins un certain pourcentage annuel (*Hurdle de 8 % souvent*). C'est un mode d'intéressement à performance.

Courbe en J Courbe que suit la valeur d'investissement ou la valeur liquidative d'un fonds au cours du temps. Cette valeur subissant le poids des frais de gestion des portefeuilles qui n'est, dans un premier temps, pas compensé par une revalorisation des investissements réalisés, commence par baisser en dessous du nominal pour ensuite - en cas d'investissement satisfaisant - remonter, traçant ainsi le profil d'un J

Fully Diluted L'ajustement fully diluted prend en compte l'ensemble des valeurs mobilières donnant accès au capital (*bons de souscriptions en actions, obligations convertibles, etc.*) et susceptibles de générer une dilution des données par action (*bénéfice net par action, capitaux propres par action, cash flow par action*), comme si tous ces titres avaient d'ores et déjà donné lieu à une émission d'actions supplémentaires.

b. Les acteurs et leurs codes – *Le langage*

LE LANGAGE D'ÉCHANGES ENTRE ENTREPRISE ET INVESTISSEUR

Pré-monnaie (*pre-money*)

Valorisation d'une entreprise avant l'entrée des investisseurs au capital

Post-monnaie (*post-money*)

Valorisation de l'entreprise postérieure à l'investissement des financiers, c'est-à-dire incluant les financements apportés par ces derniers

Pacte d'actionnaires

Document complémentaire aux statuts de la société permettant aux actionnaires ou à certains d'entre eux d'organiser leurs relations au sein de la société (*conditions de sortie, clauses de protection, etc.*). Il a l'avantage d'être confidentiel alors que les statuts sont accessibles à tous

Obligation (*simple ou convertible*)

Une obligation est une valeur mobilière constituant un titre de créance représentatif d'un emprunt. Il existe plusieurs variantes telles que OC obligation convertible en action, ORA obligation remboursable en actions, etc.

Liquidité Capacité de cession des titres investis (*cession industrielle, introduction en bourse, etc.*)

BSA

Bon de souscription à une action. Ce bon, attaché à une obligation (*OBBSA*) ou à une action (*ABBSA*) permet de souscrire, à des conditions fixées d'avance par l'Assemblée Générale Extraordinaire des actionnaires et sur proposition du Conseil d'Administration, à des actions nouvelles. Les investisseurs, les cadres dirigeants ou les salariés peuvent en bénéficier

BSPCE

Les bons de souscription de parts de créateur d'entreprise (*BSPCE*) ont été créés en 1998 pour encourager les créateurs d'entreprise à entrer au capital de l'entreprise créée et à y rester

Valorisation

La valorisation d'une entreprise consiste à calculer sa valeur financière en tenant compte des données comptables passées et du potentiel de développement de la société. Plusieurs techniques de valorisation de l'entreprise sont utilisées. Le plus souvent, on utilise deux ou trois de ces méthodes pour pouvoir comparer les résultats obtenus et ainsi conforter sur la fourchette de prix obtenue (par exemple : méthode de l'actif net corrigé obtenu en réévaluant les actifs de l'entreprise, la méthode d'actualisation des flux futurs de trésorerie (*DCF*) ou l'approche comparative qui valorise une société à partir de données du même secteur pour des sociétés cotées ou non cotées comparables (*chiffre d'affaires, résultat net, EBE, etc.*)

b. Les acteurs et leurs codes – *Les erreurs les plus fréquentes*

- **Les aspects managériaux**
 - Absence de vision à long terme de l'entreprise; mauvaise appréciation des étapes de croissance de l'entreprise; manque de cohérence du staff de management; manque d'ambition du BP; mauvaise évaluation des critères de réussites; etc.
- **Les aspects financiers**
 - Mauvaise appréciation du modèle économique de l'entreprise; multiplicité du business model pour la levée de fonds; inadaptation du BP au modèle économique exposé; manque de clarté des éléments clés d'appréciation du BP; financement du besoin au lieu du financement des objectifs; etc.
- **Les actionnaires**
 - Une gouvernance non dédiée à 100% à l'entreprise; un volume important d'actionnaires au capital de l'entreprise; un désalignement des actionnaires tant à l'entrée qu'à la sortie; etc.
- **La démarche**
 - Un déséquilibre dans l'exposé de la recherche de fonds; une diffusion trop importante dans la recherche de fonds; un mauvais ciblage des types de fonds dans la recherche; des dossiers trop synthétiques ou trop conséquents; etc.
- **La valorisation**
 - Surestimation de la valorisation, centrage de l'opération autour de la valorisation, déséquilibre dans l'opération due à une valorisation mal définie

C. Les acteurs et leurs codes - *Le financement*

- Les sources de financement **avec prise** de participation au capital = dilution du capital
- Les sources de financement **sans prise** de participation au capital = non dilution du capital

La levée de fonds n'est pas la seule solution de financement disponible. Avant de se lancer dans une levée de fonds, il est nécessaire de prendre en considération toutes les sources de financement non dilutives possibles, et notamment :

- L'autofinancement : l'entreprise peut s'autofinancer via une optimisation de son BFR, ou plus radicalement, via une opération de réduction des coûts ou de cession partielle.
- L'État : via les aides de Bpifrance, le statut Jeune Entreprise Innovante (JEI), le Crédit d'Impôts Recherche (CIR), les aides régionales et départementales. Les aides publiques sont une véritable solution pour pallier au manque de financements privés en amorçage, et permettent d'obtenir des fonds sans diluer le capital.
- Les grands groupes : certains peuvent apporter des aides pour la revitalisation du territoire ou dans des secteurs proches de leur marché.
- Les banques : peuvent financer certains projets de l'entreprise. C'est pour cette raison qu'il est fondamental de bien choisir la banque qui accompagnera l'entreprise.

03.

Les documents clés

a. Les documents clés – *Le plan d'affaires*

A quoi correspond le plan d'affaires ?

- **Un outil de réflexion, de décision et de communication**
- **Un réel enjeu pour l'entrepreneur**
 - Le plan d'affaires permet de prendre du recul, d'ordonner ses idées, de mettre en valeur ses atouts.
 - Il constitue une feuille de route des actions à mener pour décliner la stratégie.
 - Il permet de définir les ambitions de l'entreprise.
- **Un outil de décision pour l'investisseur**
 - Cohérence des caractéristiques du projet avec les critères d'investissement du fonds
 - Vérification de la solidité du projet avant toute instruction avancée : un document à la fois détaillé et concis qui répond aux attentes d'un investisseur et qui peut le convaincre d'aller plus loin.

a. Les documents clés – *Le plan d'affaires*

- **Recommandations**

- Rédiger un document « digeste » dont la présentation est soignée, simple et claire (*une vingtaine de pages*)
- Faites relire le Business Plan (*par un incubateur ou un conseil*)
- Maîtriser tout ce qui est écrit (*c'est un élément de confiance*)
- Eviter les signaux implicites par des non-dits (*par exemple : ne pas donner l'impression que l'argent levé va servir en premier lieu à rémunérer les dirigeants plutôt que de servir au développement de l'entreprise*)
- Ne pas faire de la signature d'un accord de confidentialité un point bloquant pour transmettre le Business Plan (*le projet doit pouvoir être présenté sans qu'il ne soit mis en péril*)

- **Erreurs fréquentes à ne pas commettre**

- Surestimer la taille du marché adressable
- Sous-estimer la capacité de réaction de la concurrence et l'arrivée d'un nouvel entrant
- Sous-estimer le temps de mise au point du produit ou du concept
- Prévoir plusieurs scénarios de plans d'affaires
- Ne pas calibrer la levée par rapport au réel besoin
- Prévoir un déploiement avant d'avoir prouvé la faisabilité du modèle économique – preuve de marché (*par exemple : aller à l'international rapidement avant de faire la preuve de marché en France*)

a. Les documents clés – L'« *executive summary* »

A quoi correspond l'« *executive summary* » ?

- **Un outil de marketing et de vente**
 - En quelque sorte le CV de l'entreprise
 - Le premier document que l'investisseur reçoit
 - Il doit susciter son intérêt pour déclencher un rendez-vous
- **Il est rédigé en dernier**
 - C'est un extrait du plan d'affaires
 - L'argumentaire est parfaitement maîtrisé
- **Il n'y a pas de plan type**
 - C'est la reprise des principaux éléments du plan d'affaires

a. Les documents clés – L'« *executive summary* »

- **Recommandations**
 - L'Executive Summary doit être court et synthétique (1 à 2 pages)
 - Il doit être percutant et pédagogique. Chaque mot doit être pertinent
 - Il doit refléter l'essence du projet en répondant à des questions élémentaires (Quel est mon projet? Qui suis-je? A qui vendre? Comment vendre? Combien ça coûte aux investisseurs? Combine cela leur rapport et en combien de temps?)
 - Il doit être rédigé de sorte à raconter une histoire
 - Une attention particulière doit être apportée à la première phrase qui est déterminante (« *l'accroche* »)
 - L'Executive Summary doit être adapté à la typologie d'investisseur à qui il s'adresse
- **Erreurs fréquentes à ne pas commettre**
 - Présenter un projet qui reflète trop les travaux de recherche et non un projet d'entreprise
 - Présenter un document trop touffu qui rend difficile une appréhension rapide du projet

a. Les documents clés – *Le pitch*

Dans quel contexte le pitch est-il utilisé ?

- Présentation orale
- Entre 3 et 15 minutes suivant le contexte
- Convaincre les investisseurs de poursuivre une étude plus approfondie
- **Format**
 - Phrase d'accroche
 - Brève présentation personnelle
 - Les raisons qui ont fondé la décisions de créer l'entreprise (*montrer que le projet répond à un besoin et à un marché*)
 - La solution apportée (*vision technologique macroscopique, bénéfices clients et différences avec l'existant*)
 - Les étapes déjà franchies et la situation actuelle (*chiffre clés, principales réalisations, stade de développement de l'offre, partenariats, contrats, clients, chiffre d'affaire...*)
 - La vision et la stratégie qui justifient la levée
 - La proposition faite aux investisseurs (*besoin de financement, utilisation des fonds, pourquoi cet investisseur en particulier...*)
- **Recommandations**
 - Présentation dynamique et impactant sans avoir un débit trop rapide
 - Peu de slides support (entre 7 et 10 + des slides annexes pour pouvoir répondre aux question suivant le pitch)
 - Slides pédagogiques aérées et avec des graphiques
 - Expression claire de la proposition de valeur (*rapide appréhension de ce qui est proposé*)
 - S'il s'agit d'une plateforme ou d'un site, inclure des impressions écrans permettant de faire une démonstration

04.

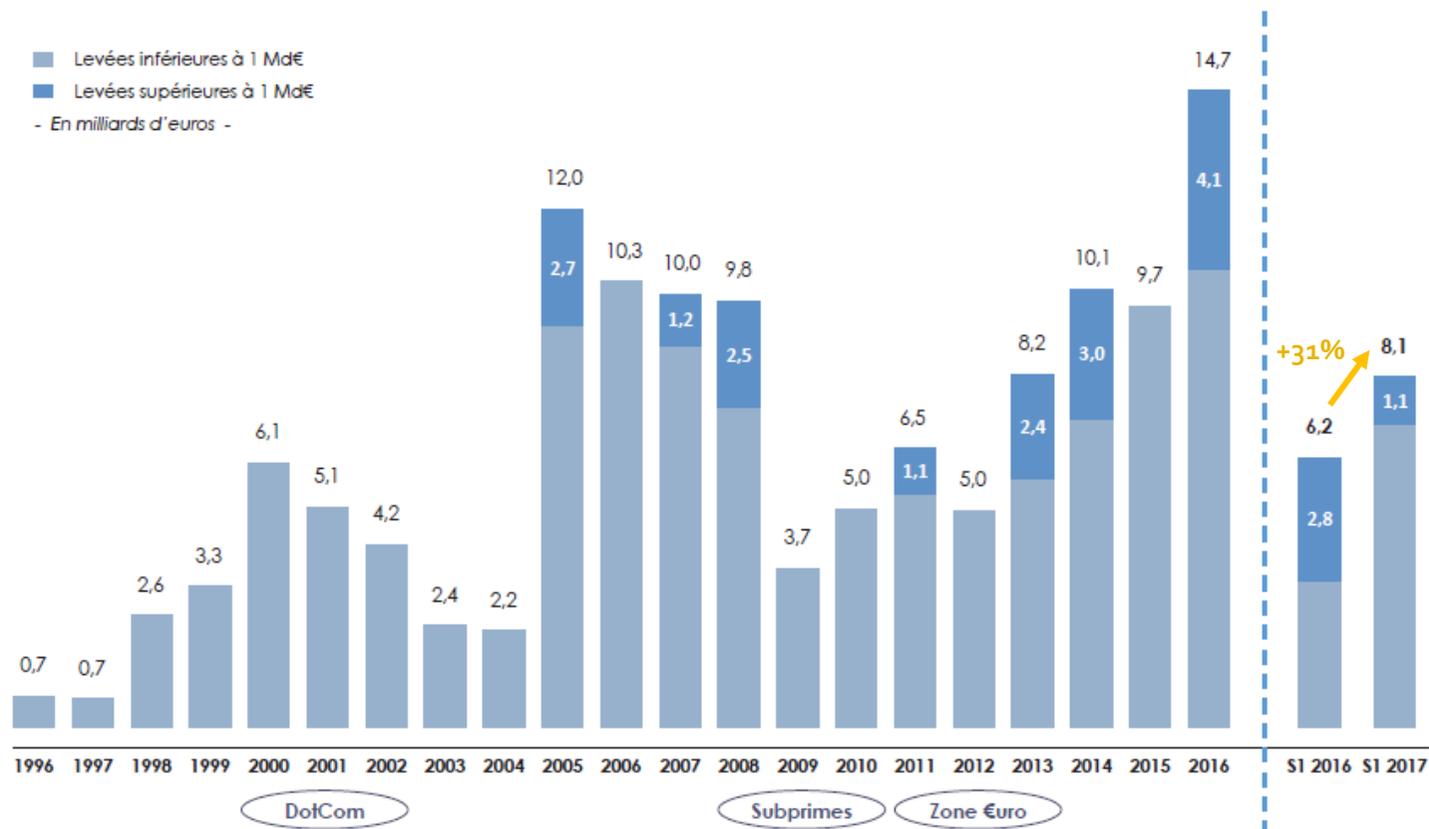
Le marché

- a. **Les capitaux levés**
- b. **Les investissements**
- c. **Les désinvestissements**

a. Le capitaux levés – France

RECORD DE LEVÉES AU S1 2017

CAPITAUX LEVÉS
S1 2017



Source : AFIC / Grant Thornton

a. Les capitaux levés – France

Forte hausse des intentions d'investissement en capital-innovation et capital-développement.

PRÉVISION D'AFFECTATION DES CAPITAUX LEVÉS

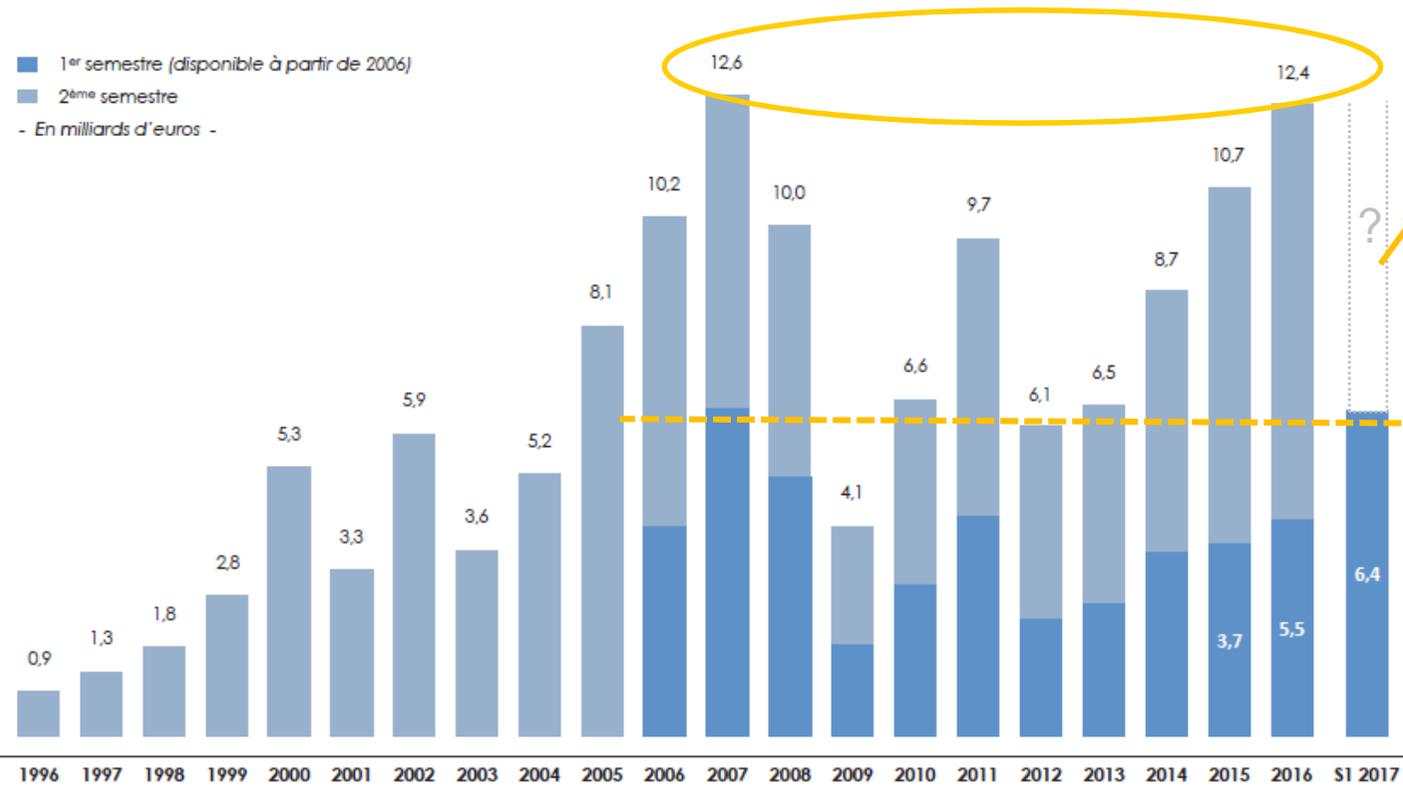


Source : AFIC / Grant Thornton

b. Les investissements - France

NETTE HAUSSE DES MONTANTS INVESTIS (+ 16% par rapport au S1 2016)

INVESTISSEMENTS
S1 2017

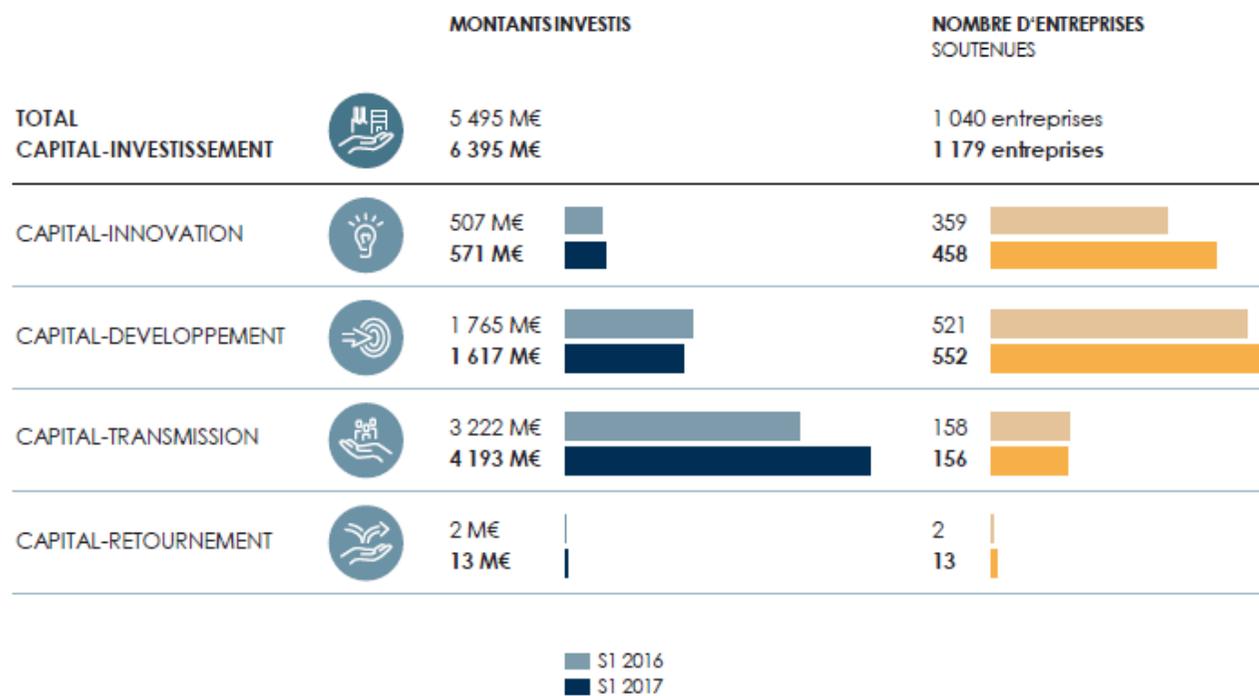


Source : AFC / Grant Thornton

b. Les investissements – France au 1^{er} semestre 2017

Le capital-innovation est en forte progression en nombre d'entreprises accompagnées (+28%).

Ticket moyen en Capital Innovation à 1,25 M€ (baisse de 11,7% par rapport à 2016)



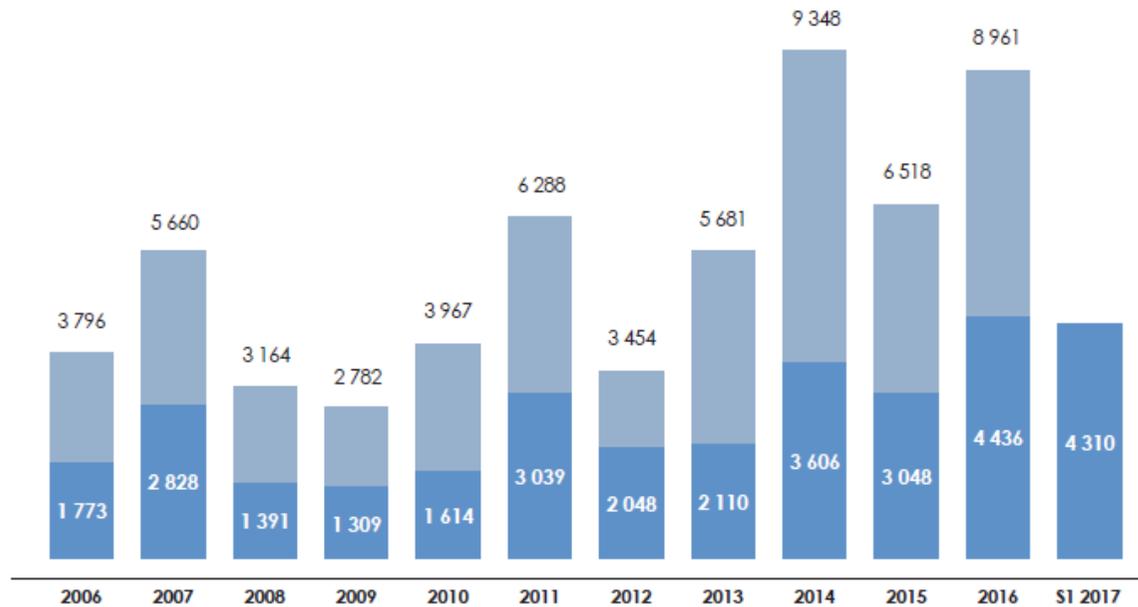
Source : AFC / Grant Thornton

C. Les désinvestissements – France au 1^{er} semestre 2017

STABILITÉ DES MONTANTS DÉSINVESTIS AU COÛT HISTORIQUE

DÉSINVESTISSEMENTS
S1 2017

■ 1^{er} semestre (disponible à partir de 2006)
■ 2^{ème} semestre
- En milliards d'euros -



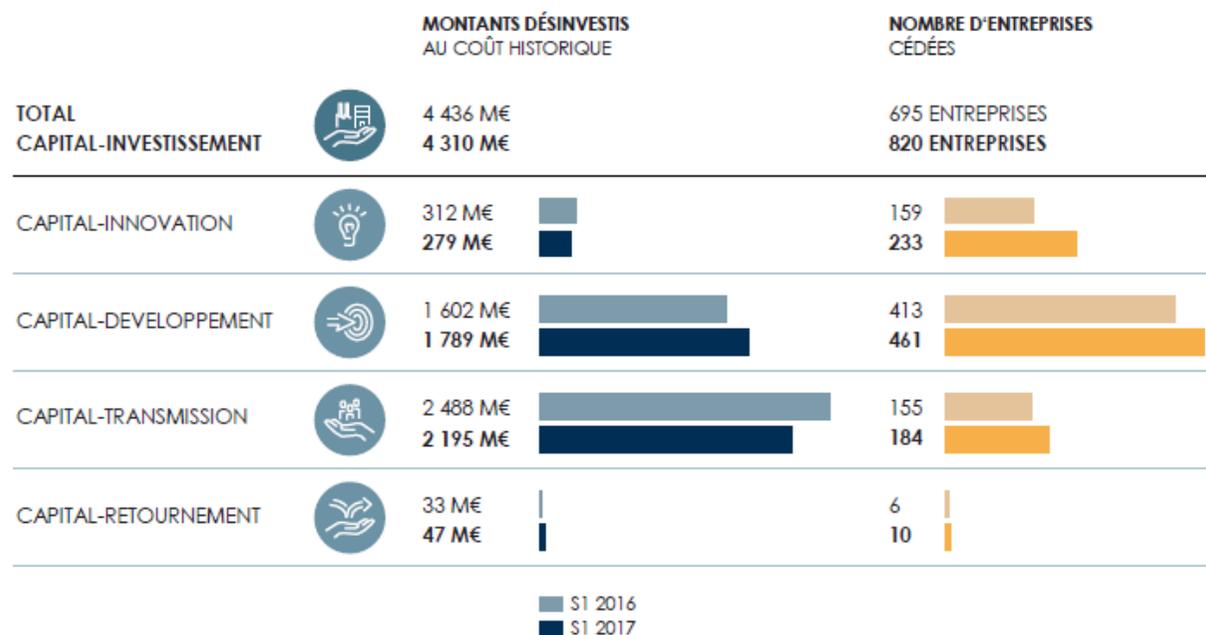
Source : AFIC / Grant Thornton

C. Les désinvestissements – France au 1^{er} semestre 2017

Le nombre d'entreprises ayant fait évoluer leur capital augmente sur tous les segments.

Cessions réalisées en majorité par les industriels (18%) et les fonds de capital investissement (38%)

Ticket moyen en Capital Innovation à 1,2 M€ (baisse de 39% par rapport à 2016)



Source : AFIG / Grant Thornton

* Stade de développement lors du 1^{er} investissement de la société de gestion dans une entreprise.
 Une entreprise désinvestie par deux sociétés de gestion différentes peut donc être affectée à deux métiers historiques différents

05.

Bpifrance Investissement

- a. Interventions directes**
- b. Interventions indirectes**
- c. Une qualité de services**
- d. Les chiffres**

a. Bpifrance – Direct – INNOVATION - CAPITAL RISQUE 1/2

Généralistes

Innovation

Mailys Ferrere



• Large Venture

- Entre 10 et 50 M€ en capital risque
- Entreprises du numérique, biotechnologies, technologies médicales, écotechnologies etc.
- Fonds Evergreen de 1 Md€ – Fonds propres Bpifrance
- Coté et Non coté – Co-investissement

Emmanuel Audouard



• Programme de Soutien à l'Innovation Majeure (PSIM)

- Entre 2 et 20 M€ en capital risque
- Entreprises lauréates du Concours Mondial d'Innovation dans l'une des huit ambitions définies par la Commission Innovation 2030
- FPCI de 150 M€ – Programme d'Investissements d'Avenir mis en œuvre par l'État
- Non coté – Co-investissement

Véronique Jacq



• Fonds Ambition Numérique

- Entre 1 et 10 M€ en capital risque
- Entreprises de logiciels, cloud, big data, cyber sécurité, composants/systèmes, robotique, objets intelligents, e-santé
- FPCI de 300 M€ – Programme d'Investissements d'Avenir mis en œuvre par l'État
- Non coté – Co-investissement – Chiffre d'affaires > 250 K€

• Fonds Ambition Amorçage Angel (F3A)

- Entre 0,2 et 0,5 M€ en capital amorçage
- Entreprises de logiciels, cloud, big data, cybersécurité, composants/systèmes, robotique, objets intelligents, e-santé
- FPCI de 50M€ – Programme d'Investissements d'Avenir mis en œuvre par l'État
- Non coté – Co-investissement aux côtés de Business Angels, de réseaux/clubs BA, de super Angels

Numérique

a. Bpifrance – Direct – INNOVATION - CAPITAL RISQUE 2/2

Innovation

Laurent
Arthaud



Ecotechnologies

- **Ecotechnologies**

- Entre 2 et 10 M€ en capital risque
- Entreprises des énergies renouvelables et chimie verte, économie circulaire et éco-conception, smart grids, mobilité
- FPCI de 150 M€ – Programme d'Investissements d'Avenir mis en œuvre par l'État
- Non coté – Co-investissement

- **Ville de demain**

- Entre 0,5 et 2 M€ en capital risque - amorçage
- Entreprises de conception urbaine et environnement, bâtiments et usages, énergie et réseaux, mobilité, services urbains innovants
- FPCI de 50 M€ – Programme d'Investissements d'Avenir mis en œuvre par l'État
- Non coté – Co-investissement

Biotechnologies

- **InnoBio**

- Entre 1 et 10 M€ en capital risque
- Produits et services technologiques dans le domaine de la santé humaine
- FPCI de 173 M€ – 51% par 9 laboratoires pharmaceutiques français ou implantés en France (Sanofi, GSK, Pfizer, Roche, Novartis, Ipsen, Takeda, Lilly, Boehringer) et 49% Bpifrance
- Non coté – Co-investissement

- **Fonds Biothérapies Innovantes et Maladies Rares**

- Entre 1 et 5 M€ en capital risque – amorçage
- Produits biopharmaceutiques, imagerie et diagnostic dédiés aux maladies rares
- FPCI de 50 M€ (AFM-Téléthon 60%, Fonds National Amorçage 40%)
- Non coté – Co-investissement

- **Fonds Accélération Biotechnologies Santé (FABS)**

- Entre 1 et 20 M€ en capital risque – amorçage
- Produits et services technologiques dans le domaine de la santé humaine
- FPCI de 340 M€ – Programme d'Investissements d'Avenir mis en œuvre par l'État
- Non coté – Co-investissement

a. Bpifrance – Direct – Fonds propres PME - CAPITAL DEVELOPPEMENT 1/2

Une intervention inférieure à 4M€

Fonds propres PME

Jean-Louis
Etchegoyhen



- **Régions**

- **FIR1**

Entre 0,5 et 4 M€ – Financement en actions – Développement et transmission – FPCI 200 M€

- **FIR2**

Entre 0,5 et 4 M€ – Obligations convertibles en actions – Développement et transmission – FPCI 200 M€

- **FIR3**

Entre 0,25 et 0,5 M€ – Obligations convertibles en actions – Développement et transmission – FPCI 40 M€

- **FIR4**

Entre 0,5 et 4 M€ – Obligations associées à des bons de souscription d'actions – Rebond et fort BFR – FPCI 290 M€

- Non coté – Co-investissement

Généraliste

- **Mode & Finance**

- *Entre 0,4 et 4 M€*

- *Entreprises des secteurs de l'habillement, des accessoires, de la maroquinerie, des chaussures, des parfums, des cosmétiques, de l'horlogerie, de la joaillerie*

- *FPCI 18 M€ – Non coté*

- **Savoir-Faire d'Excellence**

- *Entre 0,5 et 2 M€*

- *Entreprises avec un savoir-faire rare issu de l'expérience manufacturière : décoration, patrimoine, mode, beauté, culture, loisirs, arts de la table, gastronomie, etc*

- *FPCI 20 M€ – Non coté*

- **Patrimoine & Création**

- *Entre 1 et 10 M€*

- *Entreprises des secteurs de l'édition littéraire, du spectacle vivant, de l'audiovisuel, du cinéma, de la musique, des industries du luxe et des métiers d'art*

- *FPCI 60 M€ – Non coté*

Industries Créatives



Isabelle
Ginestet

a. Bpifrance – Direct – Fonds propres PME - CAPITAL DEVELOPPEMENT 2/2

Fonds propres PME

Serge Mesguich



Une intervention inférieure à 4M€

Tourisme

- **Fonds Tourisme**

- Entre 0,5 et 5 M€
- Entreprises des secteurs du tourisme : hôtellerie, voyage et transports touristiques, loisirs et utilisation du temps libre, la restauration, solutions pour le tourisme
- Développement, innovation et compétitivité
- FPCI 100 M€ – Non coté

Filières

- **Fonds Ferroviaire**

- Entre 1 et 4 M€
- Entreprises de la filière ferroviaire : matériel roulant, infrastructures, services, systèmes
- FPCI 40 M€ (Alstom, SNCF, Ratp, Bombardier et Bpifrance) – Non coté – Co-investissement

- **Fonds de Développement des Entreprises Nucléaires (FDEN)**

- Entre 1 et 13 M€
- Entreprises de la filière Nucléaire
- FPCI 133M€ (Vinci, EDF, Alstom, Areva, Eiffage et Bpifrance) – Non coté – Co-investissement

- **Fonds Bois**

- Entre 1 et 5 M€
- Entreprises de première et deuxième transformation du bois
- FPCI 27 M€ (Unifa, Codifab et Bpifrance) – Non coté – Co-investissement

- **France Investissement Energie Environnement (FIEE)**

- Entre 0,5 et 6 M€
- Entreprises dans le domaine des énergies renouvelables, de l'efficacité énergétique et de l'économie circulaire
- FPCI 100M€ – Non coté – Co-investissement

- **Definvest**

- Entre 0,5 et 5 M€
- Entreprises de la filière défense – entreprise considérée stratégique pour la défense française
- FPCI 50M€ – Non coté – Co-investissement

Jacques Solleau



a. Bpifrance – Direct – Mid & Large Cap – CAPITAL DEVELOPPEMENT 1/2

Mid & Large Cap

Sébastien
Moynot



Une intervention supérieure à 4M€

• ETI 2020

- Ticket supérieur à 15 M€ en capital développement et en capital transmission
- Fonds long terme (99 ans) de 15 Mds€
- ETI et grandes entreprises françaises dans l'accélération de leur développement, le renforcement de leurs capacités d'innovation et leur positionnement à l'international
- Coté et Non coté

ETI et Large Cap

Alexandre
Ossola



• Fonds d'Avenir Automobile (FAA)

- Entre 1 et 60 M€ en capital développement
- Entreprises de la filière automobile (équipementiers de rang1 et de rang 2)
- Deux FPCI (dédié aux équipementiers de rang1 doté de 650 M€ - dédié aux équipementiers de rang2 doté de 50 M€) - Peugeot, Renault, Bosch, Faurecia, Hutchinson, Plastic Omnium, Valeo
- Non coté

Automobile

Nicolas
Manardo



• Investissements généralistes - National

- Entre 5 et 15 M€ en capital développement et en capital transmission
- Généraliste tout secteur sauf secteurs : services financiers, activités immobilières (promotion ou foncières), presse/sondages, infrastructures
- FPCI dotés de 1,01 Mds€
- Non coté

Généraliste



Magali
Joessel

Une nouvelle classe d'actifs: les sociétés de projets industriels

- **Entre 10 M€ à 160 M€**
- **Investissement dans des sociétés de projets industriels**
 - *New co industrielle avec une entreprise ayant développé, à côté de son cœur de métier, une nouvelle technologie à industrialiser.*
Exemple: une ETI a développé, à côté de son cœur de métier, une nouvelle technologie de fabrication d'équipements d'énergie renouvelable. La mobilisation d'investisseurs lui permet d'accélérer le développement de l'activité en la filialisant et sans compromettre ses autres investissements et développements.
 - *Création de capacités de production indispensables à une ou plusieurs entreprises technologiques.*
 - *Partenariat capitalistique start-up / opérateur industriel.*
 - *Attractivité du territoire pour des industriels étrangers voulant installer de nouvelles capacités de production en Europe.*
Exemple: des industriels étrangers désireux de créer une filiale en France portant des équipements de production industriels recherchent des capitaux et des partenaires nationaux.
- **Un fonds financé par le Programme d'Investissement d'Avenir (PIA)**
- **FPCI doté de 800 M€ mobilisés principalement sous formes de fonds propres**
- **Investissement avisé en minoritaire dans des sociétés de projets, aux côtés de partenaires essentiellement industriels**
- **Non coté**

b. Bpifrance – Indirect – DE L'AMORCAGE AU RETOURNEMENT

Une intervention sur toute la chaîne de financement et sur tous les secteurs

Benjamin Paternot



- Pôle Capital Développement et fonds de fonds
- Pôle Fonds Technologiques et Internationaux

Jean René Jegou



- Pôle Fonds Régionaux

-
- **321 fonds d'investissement**
 - *fonds nationaux*
 - *fonds régionaux*
 - *fonds nationaux ou étrangers investissant tout ou partie à l'international, dont 11 investissant principalement en France*
 - **Le FNA (Fonds National d'Amorçage)**
 - *27 fonds actuellement et une trentaine à terme*
 - *Engagement global à 600 M€ pour dynamiser l'investissement au stade de l'amorçage en France*
 - *Entreprises dans le secteur de la santé, l'alimentation et les biotechnologies, l'information, la communication et les nanotechnologies et les écotechnologies*

b. Le Capital Investissement – Interventions indirectes

Exemples de **fonds** en portefeuille



C. Le Capital Investissement – Exemples

- Extrait du portefeuille **Large Venture**

Sciences de la vie
& Ecotechnologies



Numérique



C. Le Capital Investissement – Exemples

- Extrait du portefeuille **Ambition Numérique**

<p>Logiciels <i>cloud computing, big data</i></p>	
<p>Nouveaux usages, nouveaux services</p>	
<p>Composants et systèmes</p>	
<p>Robotique et objets intelligents</p>	

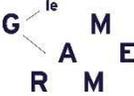
C. Le Capital Investissement – Exemples

- Extrait du portefeuille **Ecotechnologie/ Innobio / Maladies Rares**

Ecotechnologies	
INNOBIO	
Maladies Rares	

C. Le Capital Investissement – Exemples

- Extrait du portefeuille **Direct PME**

Bois	    
Mode et Finance	   
Patrimoine et Création	   
Savoir-Faire	  
Généralistes Régionaux	             

C. Le Capital Investissement – Exemples

- Extrait du portefeuille **Direct Mid & Large Cap**

FAA	Rang 1	
	Rang 2	
Généralistes Nationaux		
Entreprises Taille Intermédiaire (ETI) Grandes Entreprises (GE)		

C. Le Capital Investissement – Une qualité de services

LA TRACABILITE ET L'ORIENTATION DES DOSSIERS PAR LE DEAL FLOW EN REGION

- **Une « Qualité de services »**
 - Toute entreprise qui envoie une demande d'investissement à Bpifrance doit avoir **une réponse sous un délai inférieur à 6 semaines**. Si la réponse est négative, elle doit être argumentée et des pistes doivent être proposées (*orientation*).
- **Un point de contact Fonds propres**
 - Garant de la traçabilité de tous les dossiers d'investissement (*risque et développement*) ; *c'est l'animateur de l'activité deal flow en région*.
 - Garant de l'orientation des dossiers d'investissement relatifs au capital développement en région.
- **Un « spécialiste » de l'innovation**
 - Garant de l'orientation des dossiers d'investissement relatifs au capital risque et amorçage en région.
- **Un pôle deal flow centralisé**
 - Coordinateur de l'ensemble de l'activité deal flow et acteur de la consolidation des données deal flow provenant des responsables fonds propres.

C. Le Capital Investissement – Les règles prudentielles

UN INVESTISSEUR AVISÉ, D'INTÉRÊT GÉNÉRAL, DE LONG TERME, SOCIALEMENT RESPONSABLE

- Une institution soumise à un **encadrement réglementaire et prudentiel strict**.
 - **Ratios** prudentiels et réglementaires.
 - Gestion des **risques** liés à l'activité.
 - **Contrôles** interne et externe.
- Des éléments de **doctrine** importants
 - Investissements **minoritaires**
 - Investisseur **patient** avec une durée d'investissement en moyenne plus élevée que le privé (*8 à 10 ans vs. 3 à 5 ans*) afin de favoriser l'émergence des ETI.
 - Recherche **d'opérations rentables** permettant de préserver le capital de Bpifrance.
 - Prise en compte des **critères d'intérêt général** dans les décisions d'investissement (*emploi, compétitivité et innovation*).
 - **Pas de participation** à des opérations à **fort effet de levier**
- Intégration des critères « **ESG** » (*Environnementaux, Sociaux et de bonne Gouvernance*)
 - Dans les décisions d'investissement direct dans les entreprises.
 - Dans le suivi de des participations : mise en place d'un reporting ESG.

d. Les Chiffres 2016 - Bpifrance

● 13,6 Md€ DE CREDITS ET AIDES (+2,3%)

Cofinancement : 4,3 Md€ (+5 %)

Prêts de développement : 2,4Md€ (+20 %)

Prêts court terme : 5,6 Md€ (-5%)

Aides à l'innovation : 0,93 Md€ (-7%)

Prêts à l'innovation : 350 M€ (+15 %)



**1,5 Md€
dédiés à
l'Innovation**

● 2,4 Md€ D'INVESTISSEMENT EN CAPITAL (+31 %)

· Capital Innovation direct : 191M€ (+13 %)

· Fonds propres PME: 139 M€ (+5%)

· Fonds Mid & Large Cap: 1 102 M€ (+42 %)

· Fonds SPI : 199 M€ (1^{ère} année)

· Investissement dans les fonds partenaires (activité de fonds de fonds) : 729 M€ (+6 %)

● 8,4 Md€ de prêts garantis en partenariat avec les régions (5%)

d. Les Chiffres 2016 - Bpifrance

Fonds propres, une croissance sur tous les segments

	Année 2015		Année 2016			
	En nombre	En montant (K€)	En nombre	%age de croissance	En montant (K€)	%age de croissance
Bpifrance Investissement	183	1 803	195	7%	2 360	31%
Investissements directs	183	1 118	195	7%	1 631	46%
Innovation	54	169	53	-2%	191	13%
Dévelop. / Transmis.	128	909	138	8%	1 241	37%
- Fonds PME	97	132	96	-1%	139	5%
- Fonds "Mid&Large Cap"	31	777	42	35%	1 102	42%
Sociétés de projets industriels	1	40	4	300%	199	398%
Fonds de fonds		685			729	6%

d. Les chiffres - Bpifrance – Investissement en capital - Les chiffres 2014 - 2015 - 2016

	SITUATION						EVOLUTION			
	Année 2014		Année 2015		Année 2016		2014/2015		2015/2016	
	En montant (K€)	En nombre	En montant (K€)	En nombre	En montant (K€)	En nombre	En montant	En nombre	En montant	En nombre
Marché Français	8 686	1 633	10 727	1 626	12 347	1 880				
<i>Innovation</i>	626	438	758	499	874	634	21,1%	13,9%	15,3%	27,1%
<i>Dévelop. / Transmis.</i>	8 060	1 195	9 969	1 127	11 473	1 246	23,7%	-5,7%	15,1%	10,6%
Bpifrance										
Investissements directs	797	176	1 078	182	1 432	191				
<i>Innovation</i>	127	41	169	54	191	53	33,1%	31,7%	13,0%	-1,9%
<i>Dévelop. / Transmis.</i>	670	135	909	128	1 241	138	35,7%	-5,2%	36,5%	7,8%
Représentation nationale		11%		11%		10%				

Situation hors SPI et fonds de retournement

- **Innovation**
 - 2015 – Bpifrance soutient le marché (+ de volume, tickets + gros)
 - 2016 – Bpifrance soutient les « gros » tickets
- **Dévelop./Transmis.**
 - Bpifrance accompagne le marché
- **Bpifrance - Une présence équilibrée sur le marché du capital investissement (11% du nombre d'investissements réalisés en 2015 - versus 10 % en 2016– source AFIC)**

Merci

bpifrance

| Servir l'avenir

SERVIR
L'AVENIR

