

# Partenaires financiers Miss Mandarine

Version 2017



Miss Mandarine

## Partenaires financiers

Personnes physiques particuliers, love money ou business angels, personnes morales, entreprises, fonds d'investissements, banques ...sont des **potentiels partenaires financiers**.

On ne peut pas toujours les choisir pourtant il faut toutefois adopter **quelques règles de prudence** ; pas forcément quand vous avez été les chercher quoique mais notamment quand leur démarche est pro active.

Ne pas tout dévoiler immédiatement. Ne donner que des informations publiques ; pas d'informations confidentielles. Le porteur ou créateur est toujours trop bavard !

***Comprendre pourquoi le partenaire financier veut venir : est-ce une motivation réelle et sérieuse ?***

Attention chacun imagine que les parts de capital social surtout au démarrage ne valent pas grand-chose...c'est juste à l'instant T mais pas en T+1. Il faut donc toujours se poser la question du pourquoi intégrer ce partenaire financier. Il amène une compétence juridique, financière ...c'est une compétence que je peux sous-traiter avec des facilités de paiement.

Il doit soit amener :

- Significativement de l'argent et la startup a besoin d'argent,
- Des contacts hauts niveaux qui permettront à la startup de « transformer » c'est-à-dire commercialiser plus facilement,
- Une compétence rare et chère,
- Des actions opérationnelles.

La question est de savoir avec le montant apporter, combien le partenaire financier aura de parts du capital social et donc cela revient à extrapoler une valeur de l'entreprise.

***Valeur et valorisation de la startup***

Cette valeur est assez compliquée à appréhender car souvent la startup fait peu ou pas de chiffre d'affaires. Il faudra alors analyser le prévisionnel (et donc le marché, les concurrents, la proposition de valeur). Même si on parle de chiffres, les vraies analyses et argumentations sont plutôt économiques (étude de marché, potentiel marché, parts de marché, avantages compétitifs...). La startup va souvent chercher un expert-comptable qui n'est souvent pas la personne la mieux placée pour évaluer un marché qui n'existe pas ! (Cette profession étudie des chiffres sur des données passées pour établir un bilan. Plus compliqué de projeter des chiffres sur de potentielles ventes).

Globalement, même s'il existe quelques méthodes d'évaluation (via internet ou autre) : cette valorisation reste un vrai casse-tête pour le créateur qui entend toutes sortes de conseils plus avertis les uns que les autres.

**Pour des partenaires Love money**, parents, famille, amis, les tickets sont souvent modestes (quelques milliers d'euros) et ces personnes physiques pas très intéressés au nombre de parts dans l'entreprise en contrepartie. Ils font souvent cela pour « aider » le créateur.

**Les business angels** sont des particuliers qui ont de l'argent et vont investir dans des entreprises. Ils attendent un retour financier et sont souvent dans des rôles de conseil (rôle qu'il faut bien clarifier au départ). Ces professions se sont beaucoup professionnalisées depuis quelques années.

Si c'est une autre **entreprise** qui investit, il faut vérifier que sa présence au capital n'éloigne pas des clients (notamment les concurrents de cette entreprise).

Les **fonds d'investissements** : souvent d'une durée de 7 ans, il est important également que le créateur pose des questions. De quand date le fonds, s'il est au démarrage, il investit ensuite c'est moins évident. Il fera plutôt du ré investissement sur des sociétés dans lesquelles ils ont investis à l'origine. Il faut savoir quels sont ses tickets ? un fonds qui investit à partir d'un million ne pourra pas s'intéresser à un investissement inférieur. Il faut aussi savoir si dans leur portefeuille, ils n'ont pas déjà investi dans des startups concurrentes ou du secteur d'activité de la startup. Le créateur doit s'adapter au fonds. Ce sera rarement l'inverse.

### ***L'associé est-il un partenaire financier uniquement ou sera-t-il opérationnel dans la startup ?***

Il s'agit d'être clair sur ce que fera l'associé ou ne fera pas l'associé (et de produire un document d'agrément si ce n'est pas prévu dans le pacte d'associés.)

- Il amène de l'argent et uniquement de l'argent (sleeping partner ou associé dormant)
  - Il amène de l'argent et des conseils (ce peut être saoulant d'être toujours conseillé par quelqu'un qui ne fait rien et vous dit quoi faire !)
  - Il amène de l'argent et est opérationnel dans l'entreprise (même en temps partiel). Que fera-t-il ? à noter dans l'agrément ou dans le contrat de travail ou prestation s'il y en a.
- Le business plan n'est donc pas donné en primo approche ...on se dévoile chacun un peu.

Un pitch et une présentation ou vidéo pour le start up (informations publiques) avec des questions du pourquoi ? comment ? au possible investisseur. Il faut vous renseigner sur ses intentions.



Miss Mandarine