



# 6

## La relation

# Entrepreneur-Investisseur : un moteur de la réussite

PROPOSITIONS DU GROUPE 6 - EXTRAITS

**Animateurs :** E. Krieger (Navidis), A. Garrigues (Iris Capital) – **Membres :** G. Liberman (XIRING) • Ph. Capdevielle (Emertec Gestion) • J-F. Lafaye (Incuballiance) • M-C. Trillaud (Aquitaine Création Innovation) • M. Safars (INRIA-Transfert) • F. Cavalié (X'Ange Private Equity)  
**Pour CapInTech :** M. Pellissard-Yadan • E. Riot, L. Kott – **Personnes consultées :** Ch. Bureau (Alchimer) • D. Sourdive (Collectis) • T. Mercier, E. Verney (Mercier&Partners) • K. Medjad (HEC) • J-B. Rudelle (Kiwee)

### Entrepreneurs et investisseurs poursuivent le même but : la réussite de l'entreprise.

Le groupe 6 a conçu une boîte à outils pour offrir aux entrepreneurs comme aux investisseurs des moyens d'enrichir, d'améliorer et de réparer, quand elle a en besoin, la relation entrepreneur-investisseur.

### Lexique

**Le capital-risque :** activité, limitée dans le temps, de prises de participations en capital dans des entreprises naissantes ou très jeunes et non cotées.

**Fonds :** fonds d'investissement qui s'est vu confier des sommes dans le but de les investir.

**Sortie :** terme employé par les investisseurs en capital pour évoquer la cession de leur participation dans une entreprise.

**Taux de rendement interne ou TRI :** taux annuel d'actualisation égalisant la valeur nette des flux d'entrée (investissement) et celle des flux de sortie (prix de sortie, plus éventuellement des intérêts ou des dividendes).

**Valorisation :** Estimation de la valeur financière d'une entreprise à l'occasion d'une intervention en capital.

**Plan de développement ou business plan :** 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.

*! Il doit être complet, concis, précis, clair, soigné et vendeur.*

**Proposition d'investissement ou Term sheet :** proposition d'investissement d'un investisseur en capital, elle indique le montant envisagé et les conditions de l'investissement.

*! C'est une proposition, pas un engagement.*

**Diligences ou due diligence :** vérifications réalisées par l'investisseur sur l'équipe dirigeante, le plan de développement et l'entreprise.

*! Elles préparent la décision d'investir, elles sont primordiales et approfondies.*

**Pacte d'actionnaires :** Convention extra-statutaire régissant les relations entre actionnaires pendant la durée de l'investissement.

**Actions de préférence :** Actions assorties de droits particuliers de toute nature, à titre temporaire ou permanent visant à protéger l'investisseur.

*! Elles sont sources de complications post opératoires.*

**Etapas 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.

**Tour de table :** ensemble des investisseurs participant à une même opération d'investissement.

**Dilution :** Réduction de la fraction de capital détenue par un actionnaire, à l'issue d'une augmentation de capital à laquelle celui-ci ne participerait pas, ou participerait à moins que son prorata.

**Clauses de relation (« ratchet ») :** corrigent la valeur initiale d'entrée au capital des investisseurs. En cas de futures levées de fonds sur des bases de valorisation inférieures à celles ayant été appliquées aux investisseurs initiaux, ces derniers auront la faculté de souscrire ou de recevoir pour un montant symbolique, un nombre d'actions qui leur permette d'ajuster leur niveau de participation à la dernière valorisation proposée.

**Carried interest :** forme d'intéressement des responsables des sociétés de capital-risque lorsque la rentabilité qu'ils offrent à leurs propres actionnaires dépasse un certain taux (dit « hurdle rate »).

