

Le capital-investissement

Description

Le capital-investissement apparaît comme une option de plus en plus fréquemment utilisée pour le [financement d'une start-up](#). En effet, les jeunes pousses et les sociétés innovantes privilégient les levées de fonds auprès d'investisseurs plutôt que l'endettement pour **accélérer leur croissance**. Découvrez les modalités pour faire entrer des apporteurs de capitaux privés au capital de son entreprise.

[Créer ma start-up en ligne](#)

Qu'est-ce que le capital-investissement ?

Le capital-investissement, également appelé *Private Equity*, désigne la prise de participation dans **des entreprises non cotées** dans le but de réaliser des plus-values à court terme. En effet, cette forme d'investissement vise une détention comprise entre 4 et 7 ans.

Les apporteurs de capitaux privés peuvent intervenir à différentes étapes de la vie de l'entreprise. Ainsi, on distingue **4 types d'investissements** :

- Capital-amorçage, ou seed money, qui finance la recherche et les premiers pas du développement d'un concept ;
- Capital-crédation qui s'adresse à des [entreprises en création](#) qui cherchent des partenaires pour commercialiser leur premier produit ou service ;
- Capital-développement qui vise des sociétés déjà matures en quête de liquidités pour le lancement d'une nouvelle gamme ou pour renouveler leur appareil de production ;
- Capital-transmission, ou *leverage buy-out* (LBO), qui opère lors de la cession ou du rachat d'une entreprise.

À noter : Certains apporteurs de capitaux s'engagent uniquement dans des entreprises en difficulté financière qui recherchent des liquidités pour traverser cette mauvaise passe. Dans ce cas, on parle de capital-retournement.

Comment se matérialise une intervention en capital-

investissement ?

Dès lors qu'un projet le convainc, l'investisseur en capital-risque dispose de **différentes possibilités** pour entrer au capital de l'entreprise :

- Souscription d'actions ordinaires ou d'actions de préférence dans le cadre d'une [augmentation de capital](#) ;
- [Émission d'obligations](#) par la société comme des obligations convertibles en actions (OCA) ou des obligations remboursables en actions (ORA) ;
- Financement de la société en développement par des [avances en compte-courant d'associé](#).

Les fonds de capital-investissement se rémunèrent **grâce à la plus-value** qu'ils réalisent lors de la cession de leur participation. En effet, un capital-risqueur n'a pas vocation à conserver ses titres sur le long terme.

Pour **sortir de leur investissement**, plusieurs options s'offrent aux gérants :

- [Réduction du capital](#) à l'aide des bénéficiaires ;
- Rachat des parts sociales par les fondateurs de la société ;
- Revente des titres détenus à un industriel ;
- Cession des actions à un autre investisseur comme un fonds en capital-développement ou un LBO secondaire ;
- Introduction en bourse de la start-up.

Compte tenu de la nature de son intervention, l'investisseur en capital-investissement supporte **deux risques majeurs** :

- L'absence de liquidité, car les actions ne sont pas cotées. Par conséquent, le processus de vente s'avère plus complexe ;
- Le risque de perte de la totalité du capital investi en cas de faillite de l'entreprise.

À noter : Lorsque l'acquisition des titres s'effectue dans le cadre d'une incitation fiscale, comme la réduction d'impôt pour souscription au capital de sociétés non cotées, le fonds d'investissement doit conserver sa participation pendant au moins 5 ans.

Qui sont les investisseurs en capital-risque ?

Avant de solliciter des investisseurs en capital-investissement pour qu'ils

accompagnent le développement de leur projet, les dirigeants doivent **connaître les différents types** d'apporteurs de capitaux privés.

Business Angels

Un business angel est une personne physique qui a réussi dans **le monde des affaires** et souhaite investir une partie de son patrimoine dans des entreprises innovantes à fort potentiel.

Outre la recherche d'une plus-value, un business angel désire **partager son expérience de la vie entrepreneuriale** et son carnet d'adresses bien fourni pour aider les [start-ups](#) à doper leur croissance.

Sociétés de capital-risque

Les sociétés de capital-risque (SCR) sont impérativement **implantées sur le territoire français**. Cependant, elles peuvent opter pour différents statuts juridiques comme la société anonyme (SA), la [société en commandite simple par actions \(SCSA\)](#) ou la société par actions simplifiée (SAS).

Conformément au 3° septies de l'[article 208 du Code général des impôts](#), une SCR bénéficie d'un **régime fiscal particulier**. À savoir, une exonération totale d'[impôt sur les sociétés \(IS\)](#) sur :

- Revenus et plus-values provenant des participations détenues en portefeuille ;
- Prestations de services accessoires.

Fonds de capital-investissement

À l'instar des autres fonds communs de placement, les fonds de capital-investissement sont des véhicules financiers qui ne disposent pas **d'une personnalité juridique**. En effet, le management est assuré par une société de gestion.

Pour le financement d'une start-up, **plusieurs options** s'offrent aux dirigeants :

- Fonds commun de placement à risque (FCPR) ;
- Fonds commun de placement dans l'innovation (FCPI) ;
- Fonds d'investissement de proximité (FIP).

Bon à savoir : Pour connaître la liste des sociétés de gestion, le chef d'entreprise peut consulter l'annuaire GECO développé par l'Autorité des Marchés Financiers

(AMF) qui recense l'intégralité des sociétés de gestion agréées.

Corporate venture

Les Corporate Venture Capital (CVC) se différencient des fonds d'investissement indépendants de capital-risque, car un CVC est **rattaché à une grande entreprise** qui s'appuie sur des équipes spécialisées pour la recherche de start-ups innovantes.

Les CVC interviennent à chaque stade de développement de l'activité, mais ils privilégient le recours à des investissements qui comportent des **synergies avec leur groupe** dans des sociétés plus matures.

Contrairement aux fonds de capital-investissement, le rendement n'est pas le seul objectif des Corporate Venture Capital. En effet, leur prise de participation présente également des **enjeux stratégiques** pour :

- Identifier de nouvelles technologies ;
- Diversifier les activités du groupe.

Comment les trouver ?

Afin d'identifier de potentiels investisseurs en capital-investissement pour financer la croissance de sa société, un dirigeant peut **se rapprocher de certaines associations** :

- France Invest qui compte plus de 365 sociétés de gestion parmi ses membres ;
- Unicer qui regroupe les organismes régionaux de capital-investissement ;
- France Angels qui rassemble un grand nombre de business angels.

De plus, il apparaît primordial de **contacter des intervenants présents** sur le terrain pour accompagner les entrepreneurs tels que :

- Collectivités locales ;
- Chambres consulaires ;
- Organismes de développement économique local.

Bon à savoir : Une société peut solliciter des leveurs de fonds pour rechercher des investisseurs. Ainsi, elle gagne du temps pour sa quête de financement et profite du carnet d'adresses de ces opérateurs privés.

Quels critères pour choisir son investisseur en capital-investissement ?

Avant de démarcher des investisseurs en capital-risque, les dirigeants doivent **identifier les plus pertinents** pour mener à bien leur projet. En effet, ils n'ont pas de temps à perdre dans des sollicitations vouées à l'échec.

Tout d'abord, il convient de s'assurer que la phase de développement dans laquelle se situe l'entreprise correspond au **stade d'intervention de l'investisseur**. Pour rappel, une société de capital-investissement peut intervenir en :

- Amorçage ;
- Création ;
- Développement ;
- [Reprise](#).

Ensuite, le chef d'entreprise doit contrôler que le besoin en financement de sa start-up coïncide à la **politique d'investissement du fonds**. Par exemple, certains fonds institutionnels ou FCPR ne s'engagent pas pour des montants inférieurs à 500 000 euros.

Par ailleurs, certaines sociétés de capital-risque se concentrent sur des **secteurs d'activité spécifiques**. Solliciter ces investisseurs apporte un vrai plus aux dirigeants, car ils bénéficient d'une réelle expertise et accèdent à un carnet d'adresses utiles.

Enfin, contacter des [fonds de capital-investissement](#) qui interviennent à une échelle régionale s'avère judicieux si le projet de l'entreprise s'appuie sur un **savoir-faire régional** ou met en lumière des artisans locaux.

Bon à savoir : Le chef d'entreprise doit également vérifier les critères d'entrée au capital en fonction de la nature de la société qui détient le fonds. En effet, une structure publique n'investit pas sous la même forme qu'un acteur privé.

Comment convaincre les investisseurs ?

Identifier et jauger les différentes options qui s'offrent à une entreprise innovante ne constituent pas les étapes les plus difficiles. En effet, persuader les investisseurs de l'intérêt de financer **leur projet plutôt qu'un autre** s'avère bien plus compliqué.

Soigner son business plan

Investir dans une société en cours de développement représente un **véritable risque pour les investisseurs** en capital-risque. En effet, choisir la mauvaise start-up peut entraîner une perte totale.

C'est pourquoi les décideurs prêtent une attention particulière **aux projections financières** ainsi qu'à l'innovation dont font preuve les produits ou les services commercialisés par l'entreprise.

Par conséquent, il est indispensable pour les jeunes pousses de [soigner leur business plan](#) si elles désirent convaincre les sociétés **de capital-investissement** de financer leur projet.

Pour rappel, un business plan comporte 3 parties :

1. Présentation des produits ou des services ainsi que de l'[étude de marché](#) et de la stratégie commerciale ;
2. Présentation des membres de l'équipe, de la forme juridique choisie pour l'entreprise et de la composition du capital social ;
3. Prévisions financières et plus particulièrement le [compte de résultat prévisionnel](#) et le tableau de financement.

Capter l'attention des décideurs

Les investisseurs en capital-investissement reçoivent de **multiples sollicitations** de jeunes entreprises et de start-ups innovantes. Par conséquent, les dirigeants doivent réussir à capter leur attention.

Pour ce faire, s'appuyer sur une présentation accrocheuse qui tient sur 2 pages au maximum s'avère indispensable. En effet, les décideurs doivent être en mesure de **comprendre le projet en quelques minutes** seulement.

Rassurer l'investisseur

Si l'investisseur a été convaincu par le business plan et la présentation de l'entreprise, il voudra en savoir plus et **rencontrer les porteurs du projet**. Cette étape s'avère déterminante, car c'est elle qui conditionne le passage à l'action du partenaire financier.

En effet, cette entrevue sert à jauger le sérieux et la complémentarité de l'équipe. Ainsi, l'investisseur en capital-investissement évalue leur **capacité à aller au bout de leurs ambitions** et à mettre en place le développement annoncé.

Afin de maximiser ses chances de décrocher le financement indispensable à sa croissance, une entreprise doit envoyer une **équipe composée de 2 ou 3 personnes** qui jouent un rôle crucial. De cette façon, l'investisseur potentiel sera rassuré.

FAQ

Comment créer un FIP ?

La création d'un fonds d'investissement de proximité (FIP) requiert les mêmes démarches que la constitution d'un fonds commun de placement à risque (FCPR). À savoir :

- Obtenir l'accord de l'AMF ;
- Déterminer les règles de gestion des titres et des droits des investisseurs dans le FIP ;
- Collecter plus de 380 000 euros.

Comment se passe une augmentation de capital ?

Réaliser une augmentation de capital nécessite le respect d'une procédure stricte, à savoir :

- Approbation par les associés lors d'une assemblée générale ;
- Publication d'un avis de modification dans un journal d'annonces légales ;
- Dépôt des apports en numéraire ;
- Accomplir des formalités auprès du greffe du tribunal de commerce.

C'est quoi la love money ?

La love money désigne une forme alternative pour le financement d'une entreprise. Ainsi, le dirigeant propose à d'autres personnes de devenir actionnaire de sa société :

- Des proches, généralement des amis ou des membres de sa famille ;
- Des tiers qui réalisent un investissement participatif, également appelé equity-crowdfunding.