

Le financement des startups technologiques

Régis SALEUR, Directeur Général
Journée Création d'Entreprise
CEA CADARACHE, Octobre 2016

Présentons nous



- Régis SALEUR, 49 ans
 - Ingénieur de formation (Centrale Paris)
- 10 ans dans l'industrie du logiciel
 - En environnement start-up
- 18 ans dans le capital risque (et l'amorçage)
 - DG de SEEFT Ventures, 1^{er} fonds d'amorçage indépendant FR
 - Associé de GALILEO Partners, 295 M€ sous gestion (Seloger, AuFeminin, Meilleurtaux, Sarenza, Talend...)
 - DG de CEA Investissement, leader français de l'amo. techno. et gérant du fonds ATI réunissant BPI/FNA, EDF, SAFRAN, BioMx
 - 1^{er} investisseur dans environ 50 start-up Internet ou techno.
- Fondateur de trois entreprises

CEAi, un acteur sans véritable équivalent

► Structure, métiers

- Société de droit privé, filiale à 100% du CEA, capacité d'investissement de 110 M€
- Se consacrant intégralement au financement en capital d'entreprises innovantes liées à la recherche publique
 - Le fonds d'amorçage ATI (CEA, Bpi, Edf, Safran, Biomérieux)
 - Le fonds stratégique CEA (parts fondateurs, projets spéciaux etc)
 - Capable de réaliser des opérations spéciales y compris sociétés cotées
- Secteurs
 - **Toutes thématiques** fortement technologiques : Micro-électronique, sciences du vivant, medtech, matériaux, logiciels, énergie, environnement
- Mission
 - Investir à un stade qui rebute la plupart des investisseurs
 - Financer l'atteinte des premiers jalons créateurs de valeur
 - Rendre la société « investissable » par les VCs de la place
 - Accompagner dans le temps et à tous les stades

L'équipe

- 6 personnes sur Grenoble et Paris
 - 1 DG avec 15 ans d'expérience en capital risque
 - 4 directeurs d'investissement double compétence technique/management de l'innovation
 - 1 responsable back office
 - Expérience et spécialisation sectorielle forte
- Relation forte avec le CEA
 - Directions opérationnelles
 - Directions de la valorisation
 - Programmes transverses, etc.
- Et le monde extérieur
 - Les acteurs régionaux (pôles de compétitivité, incubateurs, centre de formation, etc.)
 - Les acteurs du financement (business angels, fonds d'amorçage, VCs)
 - L'industrie
 - Les entrepreneurs
 - Les start-up, etc.



Régis SALEUR, DG

François BRENIAUX
Logiciel, Instrumentation,
Matériaux, Nanos



Celia HART
Sciences de la vie

Christophe DESRUMAUX
Micro-électronique



Laurent LELAIT
Energie,
environnement

Sandrine FOURAGE
Back Office





Parlons un peu des entrepreneurs...

Au fond, qu'est ce qu'un entrepreneur?

- Un explorateur, un aventurier
- Il veut...
 - aller où personne n'est allé avant lui, ou
 - faire ce que personne d'autre n'a fait.
- Il veut surtout innover !
 - innover dans le produit,
 - dans le modèle d'affaires
 - etc, mais innover.



Que faut il pour devenir entrepreneur?

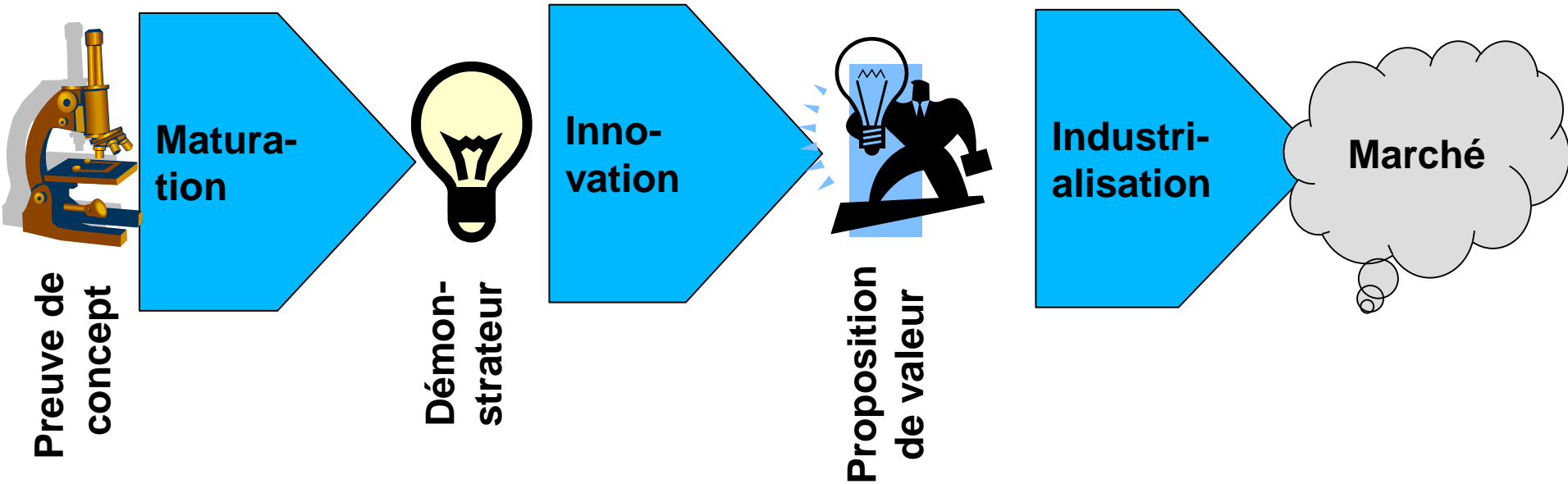
- Il faut... une **envie** et une **vision**
- Mais pas forcément une **idée géniale** ou très originale.
 - Ce ne sont pas les idées qui font la différence ni même la technologie, mais leur **mise en œuvre**.
 - Et si possible un **premier client** / sponsor / mécène
- Le CEA est le meilleur point de départ possible
 - On crée avec une **technologie** en main,
 - un **écosystème** porteur,
 - une **infrastructure** à disposition,
 - des conditions optimales pour le **porteur**.



k21523879 fotosearch.com

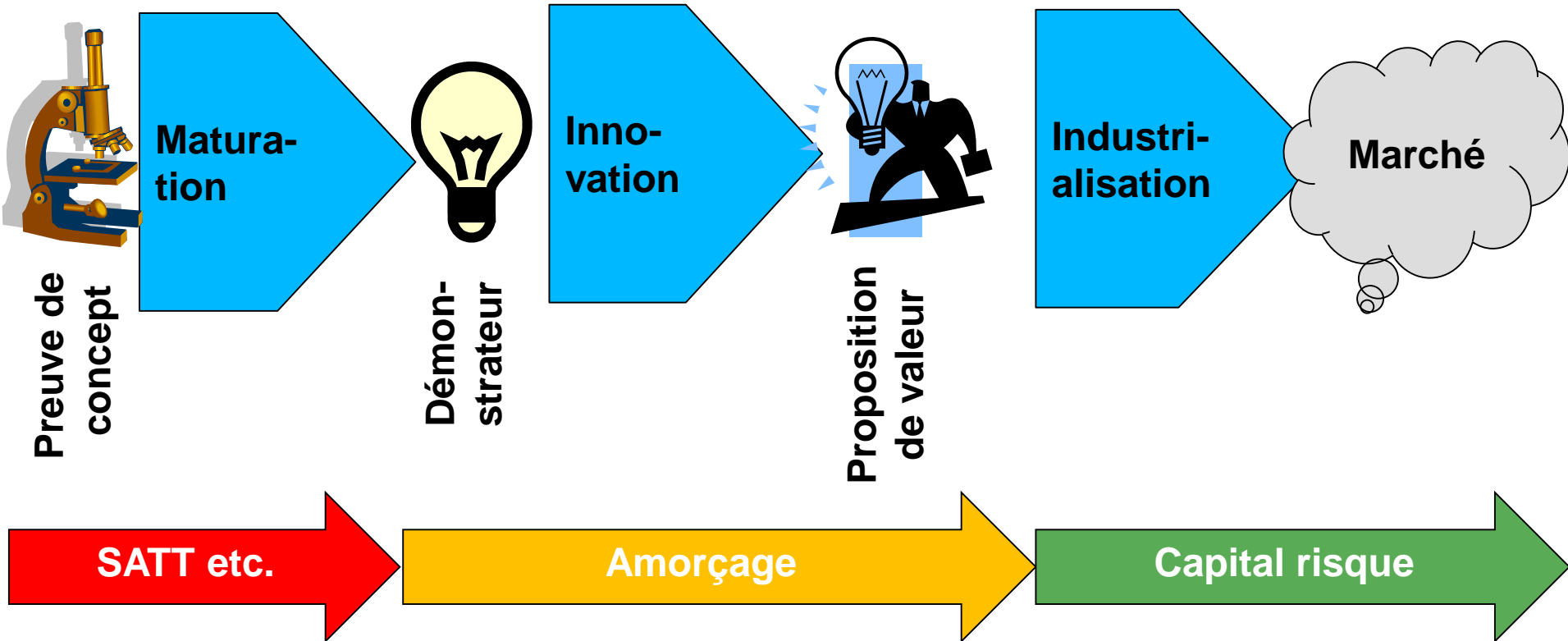
Le financement des start-up

- ▶ Un problème bien spécifique



Le financement des start-up

- ▶ Un problème bien spécifique



Le financement des start-up

► Un problème bien spécifique

■ Innover coûte cher

- Construire sa **proposition de valeur** : de l'invention à l'innovation puis à l'industrialisation
- Des étapes bien spécifiques pour accéder au marché : leaders d'opinion, business model, cercle vertueux

■ La création d'entreprises est une course contre la montre

- La **fenêtre d'opportunité** n'attend pas
- Les concurrents non plus
- Tout est à faire et les ressources sont limitées

■ Tout dérapage a un coût très élevé

- La **valeur de l'argent** n'est pas la même dans le temps
- Les financeurs attendent des résultats et un ROI



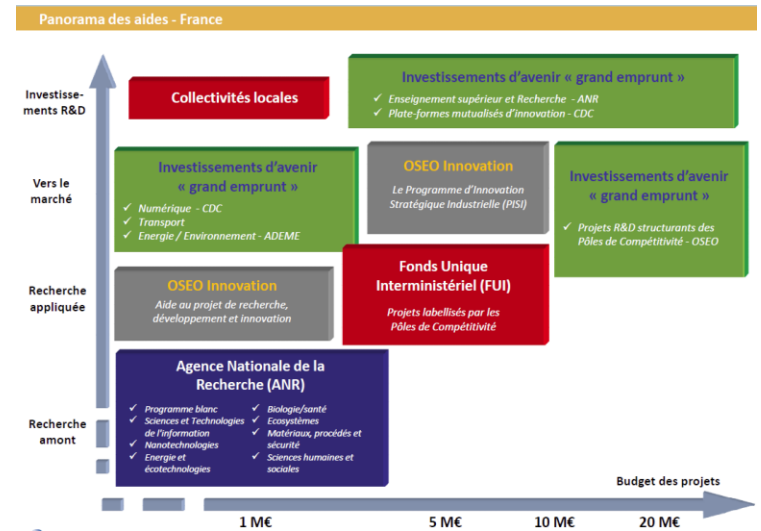
k8456807 www.fotosearch.com

Le financement des start-up

► Du bas de bilan au haut de bilan

Les aides à l'innovation

- concours Ministère, FUI, OSEO...
- Subventions ou avances publiques hors capital, jusqu'à 10 m€ et +
- Permettent de créer de la valeur avant d'aller voir les investisseurs
- Non dilutives pour les actionnaires
- Doivent s'accompagner de financements en fonds propres



Les fonds propres (capital)

- Indispensables pour créer **les bases de l'entreprise**
- Ni prêts, ni subventions mais une ouverture du capital de l'entreprise dans une **logique de copropriété**
- L'entreprise n'est pas seulement un projet mais une **communauté d'intérêts** entre actionnaires

Lever des fonds auprès d'investisseurs

► Identifier les jalons créateurs de valeur

■ Les grands **jalons traditionnels** pré et post création sont par exemple

- L'obtention d'un brevet
- La réalisation d'un prototype validé
- Les premiers « leaders d'opinion »
- La première commande
- L'industrialisation
- L'atteinte de la rentabilité



k5960821 www.fotosearch.com

■ Chaque cas particulier pouvant donner lieu à d'autres étapes majeures de **création de valeur**

■ Le franchissement de chaque jalon est à une étape de **création de valeur** et de **besoin de financement**

Lever des fonds auprès d'investisseurs

► Avancer par étapes pour limiter sa dilution

■ Pour ne pas être trop dilués au capital de la start-up, les fondateurs doivent donc lever à chaque étape **l'argent nécessaire** au franchissement du jalon suivant et **pas plus**

- Ceci leur permet de garder plus longtemps la maîtrise du projet
- ...et d'optimiser leur patrimoine
- Ceci permet aux financiers de ne mettre que des montants limités dans les phases les plus risquées
- ...et de « monitorer » l'investissement sur la base d'évènements objectifs et consensuels

Lever des fonds auprès d'investisseurs

▶ Comment ces derniers fonctionnent

- Motivation par la **plus-value potentielle** plutôt que par la **réduction des risques**
- **Compétence technique** généralement limitée responsable de certains comportements moutonniers
- Nécessité de convaincre un investisseur **leader respecté**
- Importance cruciale de présenter une équipe cohérente, **complémentaire** et expérimentée

**Quelques exemple de nos succès récents...
Introductions en bourse,
cessions ou levées de fonds auprès d'industriels**

MOVEA (spécialiste des algorithmes de contrôle d'activité, acquise par INVENSENSE),
TRONICS (spécialiste des MEMS, cotée en bourse),
FERMENTALG (micro-algues par fermentation, cotée en bourse),
PIXIUM (rétines artificielles, cotée en bourse)
AVENIUM (conseil en stratégie PI acquise par QUESTEL),
ULIS (imageurs infrarouges, acquise par GE puis SOFRADIR).

WAVELENS (dispositif de zoom miniaturisé pour smartphones)
SYMBIOFCELL (pile à hydrogène pour véhicules, adossée à MICHELIN et ENGIE),
AVENI, entrée des fonds corporate SAMSUNG et AIR LIQUIDE
KRONOSAFE, entrée de SAFRAN
APIX, investissement de ENGIE et AIR LIQUIDE



Servez-vous le prochain ?