

Introduction à levée de fonds

3 décembre 2020

9h00 - 10h30

Marine ANDRE

Fondatrice de Bee Nature



La Fondatrice

Ayant grandi dans le milieu pharmaceutique, j'ai réalisé que la plupart des produits présents en pharmacie ne répondaient plus aux exigences croissantes des utilisateurs. Ayant moi-même toujours eu un mode de vie sain et naturel, je souhaite également que les soins que j'utilise véhiculent ces valeurs : famille, innovation, passion, santé et nature.

Marine André



Questions?

- Quand chercher de l'argent? Quel est le meilleur moment? Early stage? Start-up? Scale-up?
- Quelle valorisation d'entreprise?
- Qui aller voir?
- Quel pitch préparer? Pourquoi un investisseur vous donnerait de l'argent?
- Quel type de financement?
- Capital? Prêt à long terme? Convertible? Autre?

-> En avez-vous d'autres?

Ordre du jour

- A. Différents types de financement
- B. Valorisation d'entreprise
- C. Business case: Bee Nature et questions



A. Différents types de financements

2 éléments importants:

- A chaque étape de développement, sa méthode de financement !
- Important de diversifier les sources de financement pour avoir un bilan équilibré.

1) Investissement FFF - crowdfunding

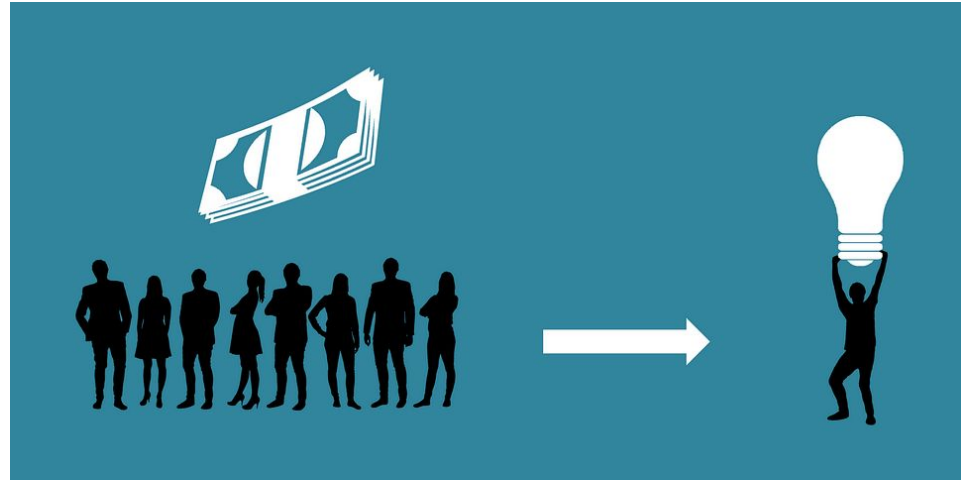
EARLY STAGE

Plusieurs plateformes existent:

- Kiss kiss bang bang
- Ulule
- etc

Conseils: Attention à bien préparer cette levée de fonds!

- Avoir déjà une petite communauté sur les RS, choisir son timing (pas en juillet/aout), ne pas demander trop, choisir un système de précommande plutôt que du capital, investir dans l'image et la vidéo ! -> un bon exemple = RESPIRE



2) Investisseurs - Business angels

START-UP

Comment les trouver? BE ANGELS, réseau privé, connaissance, LinkedIn, etc

Avantages: ils apportent des valeurs ajoutées ; smart money, des personnes qui souhaitent s'investir -> créer un board et structure dans l'entreprise - tous les 3 mois board de suivi

Conseils:

- L'entrepreneur doit être bien clair sur les motivations et les raisons de sa levée de fonds : ce sont les questions du combien, du pourquoi et du comment.
- Bien évaluer son besoin de financement et son éventuel phasage dans le temps (combien aujourd'hui, combien dans 2 ans, 5 ans, etc)
- Bien comprendre les objectifs de l'investisseur



3) Banques

SCALE-UP

Les banques vont regarder qu'il y ait déjà un market proof et du chiffre pour rembourser l'emprunt.
Straight loan et des dettes LT.

Conseils:

- Attention à ne pas mettre de garantie privée ! (maison, etc).
- Montrer un plan financier rentable en 18 mois (différent d'un PF pour un Beangel)
- Les banques aiment le cofinancement !
- Tenir informé régulièrement son banquier des succès et évolutions de l'entreprise.
- Les banques c'est surtout pour financer le BFR.

4) Fonds régionaux et européens

SCALE-UP

Conseils:

- Les approcher dès le début pour montrer qu'on existe.
- Créer la relation de confiance et le contact.
- Garantie de la région dans laquelle vous êtes basée ! IMPORTANT

C'est une démarche qui est longue donc bien anticiper son besoin de financement un an, un an et demi **avant** !

5) Subsidies

Toutes les étapes de développement de l'entreprise

Nombreux:

- Brevet
- Aide à l'innovation
- Emploi
- Marketing stratégique
- Export
- Economie circulaire
- Etc

Conseils:

- Dès le début , faire la chasse aux subsides.
- Passer par des agences et donner quelques pourcents à une entreprise qui chassent les subsides.



B. Valorisation d'entreprise

Plusieurs méthodes:

- Sur base du futur et du WACC
- Sur base du passé et de l'EBIT
- Sur base des investissements réalisés
- Sur base des chiffres d'affaires et des valeurs marché
- Etc

C. Business Case - Bee Nature

Mixte dans tous les investissements ->

- Subsidies
- FFF
- Invest
- Dettes bancaires
- Fond régionaux





Thank you!
Questions?

