



EDMOND  
DE ROTHSCHILD

CORPORATE FINANCE

# Financer sa croissance via une levée de fonds (Cash in/Cash out)

22 juin 2021

# Vos interlocuteurs



## CORPORATE FINANCE



**Raphaël Compagnion**  
*Directeur Exécutif*  
*Responsable Tech & Digital*  
Tel : +33 1 40 17 34 14  
Port : +33 6 23 40 31 94  
E-mail :  
[r.compagnion@edr.com](mailto:r.compagnion@edr.com)



**Raphaëlle D'Ornano**  
*Founder*  
*Managing Partner*  
Tel : +33 1 47 07 08 80  
Port : +33 6 31 93 07 77  
E-mail :  
[raphaelle.dornano@dornanoandco.com](mailto:raphaelle.dornano@dornanoandco.com)



## BANQUE PRIVÉE



**Nicolas Bougerolle**  
*Directeur*  
Tel : +33 1 40 17 70 01  
Port : +33 6 73 86 63 35  
E-mail :  
[n.bougerolle@edr.com](mailto:n.bougerolle@edr.com)



## INGENIERIE PATRIMONIALE




**Pierre Ferron**  
*Ingénieur Patrimonial*  
Tel : +33 1 40 17 31 83  
Port : +33 6 35 32 31 16  
E-mail :  
[p.ferron@edr.com](mailto:p.ferron@edr.com)

# Une expertise reconnue en cessions/levée de fonds dans le Tech & Digital : sélection de transactions

Conseil de  
  
 dans le cadre de sa levée de fonds auprès de  
  
 MARS INVEST  
 Mars 2021

Intelligence Artificielle / Logiciel SaaS

Conseil des actionnaires  
  
 dans la cession à  
  
 Avril 2021

Flux financiers / Logiciel SaaS

Conseil des actionnaires  
  
 Dans l'ouverture du capital à  
  
 Février 2021

Marketing digital / Data

Conseil de  
  
 dans le cadre de sa levée de fonds auprès d'investisseurs publics et privés  
 Montant : 100 M€  
 Janvier 2020

Nanosatellite / IoT

Conseil des actionnaires  
  
 dans la cession à  
  
 Septembre 2019

Cybersécurité / Logiciel SaaS

Conseil des actionnaires  
  
 Dans la réorganisation du capital  
  
 Janvier 2021

ESN

Conseil de  
  
 dans le cadre de sa levée de fonds auprès de  
  
 Février 2019

Cybersécurité / Logiciel SaaS

Conseil des actionnaires  
  
 dans la cession à  
   
 Septembre 2019

Santé / Logiciel SaaS

Conseil des fondateurs de  
  
 Dans le cadre de sa levée de fonds auprès de  
  
 Montant de la levée : 200M€  
 Octobre 2020

Services technologiques / Industries 4.0

# Pourquoi faire un processus ?

## 2 PRINCIPALES RAISONS

### DEVELOPPER LA SOCIETE

Développement commercial  
Développement international  
Croissance externe



LEVEE DE FONDS / CASHIN

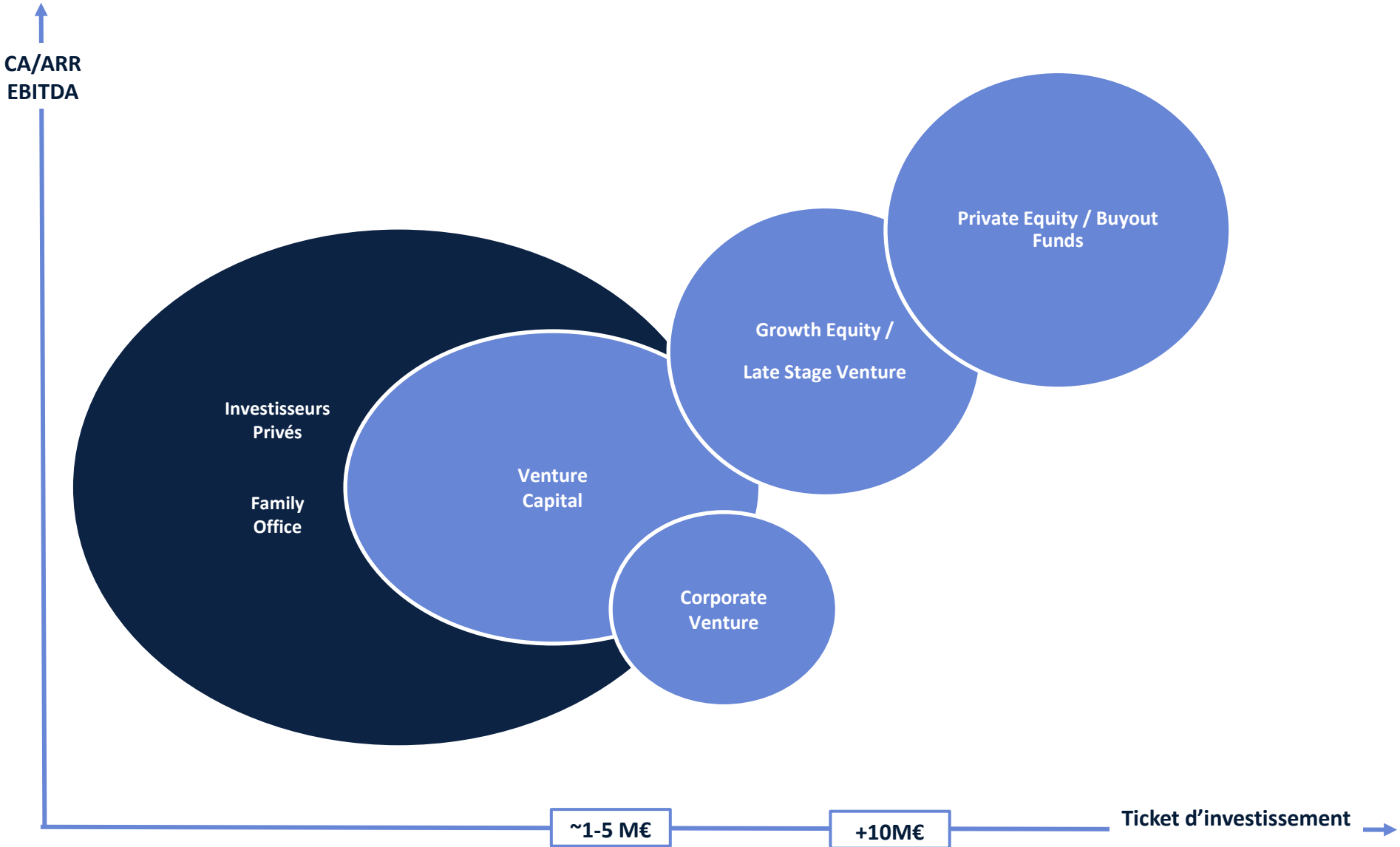
### CRISTALLISER LA VALEUR CRÉÉE

Se sécuriser patrimoniallement  
Diversifier son patrimoine



CASHOUT

# Quels sont les types d'investisseurs ?



# Des profils différents d'investisseurs

A

## Fonds Venture

- ✓ **Aptitude à appréhender les modèles innovants et disruptifs**
- ✓ **Capacité historique à payer le prix / multiple attendu**  
(valorisation en multiple de chiffre d'affaires / ARR)

- ✗ Investissement privilégié en cash-in
- ✗ Accompagnement du management limité du fait de nombreuses lignes suivies
- ✗ Attentes de retours très importants
- ✗ Des clauses de liquidité à encadrer

B

## Fonds Growth

- ✓ **Aptitude à appréhender les modèles innovants et disruptifs**
- ✓ **Des investisseurs capables d'aider la société à se structurer pour croître rapidement et à s'internationaliser**
- ✓ **Possibilité de réaliser du cashout**

- ✗ Des acteurs qui privilégient les sociétés rentables ou affichant une atteinte de la rentabilité claire
- ✗ Attentes de retours importants

C

## Fonds Corporate Ventures

- ✓ **Approche partenariale avec la société**
- ✓ **Capacité à valoriser la société**

- ✗ Investissement en lien avec les secteurs du corporate venture
- ✗ Gouvernance et clauses de liquidité à négocier
- ✗ Position de suiveur ou de co-investisseur
- ✗ Capacité à s'introduire dans un processus compétitif ?

D

## Investisseurs privés & Family offices

- ✓ **Durée d'investissement plus longue**
- ✓ **Des termes de gouvernance pouvant être plus souples**

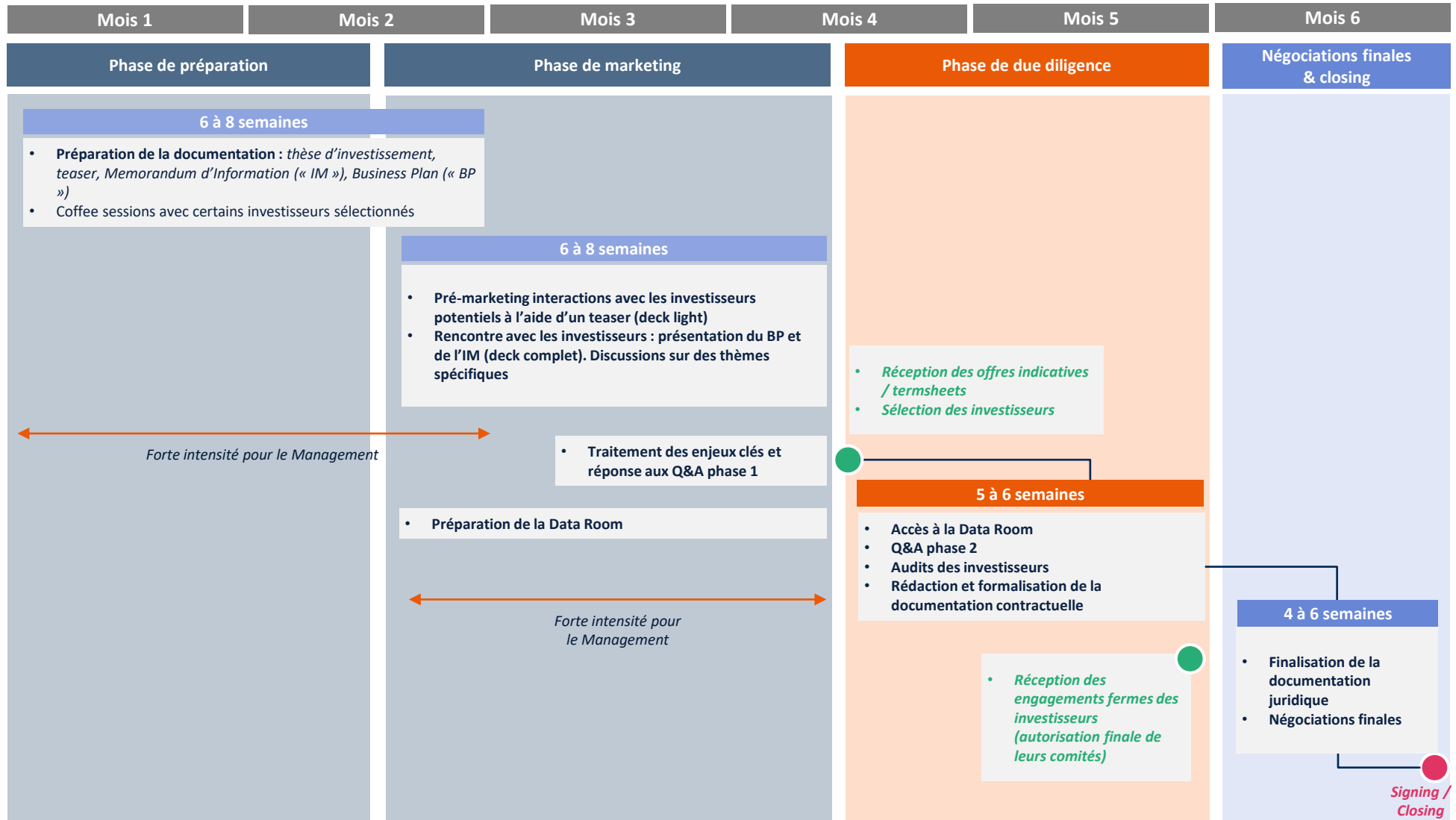
- ✗ Capacité à s'introduire dans un processus compétitif ?
- ✗ Accompagnement du management ?

# Principaux KPI SAAS regardés

KPI	Définition
MRR	<ul style="list-style-type: none"><li>› Nombre total de clients x Revenu mensuel moyen par utilisateur/compte (ARPU/A)</li><li>› <math>ARR = MRR \times 12</math></li></ul>
Taux de churn	<ul style="list-style-type: none"><li>› Nombre d'abonnés qui abandonnent sur une période donnée / Nombre total d'abonnés au début d'une période donnée</li></ul>
ARPA	<ul style="list-style-type: none"><li>› Total des revenus récurrents mensuels (MRR) / Total des clients</li></ul>
LTV	<ul style="list-style-type: none"><li>› <math>(ARPU/A \times \text{marge brute } (\%)) / \text{taux de churn des abonnés}</math></li></ul>
CAC	<ul style="list-style-type: none"><li>› Coût total de l'investissement commercial et marketing / Nombre de clients acquis</li></ul>
LTV / CAC	<ul style="list-style-type: none"><li>› Valeur vie client (LTV) / Coût d'acquisition client (CAC)</li></ul>

# Quel est le calendrier d'un processus ?

[Le calendrier peut être optimisé en fonction des contraintes des actionnaires et du management]





# Le pacte d'actionnaires

- **Importance du pacte d'actionnaire : organiser les relations entre associés**

## Gouvernance

Composition du Board

Révocation du Président

Liste des décisions

## Transfert de titres et liquidité

Incessibilité des titres

Processus de liquidité

Tag Along & Drag Along

Droits de préemption / Restriction de cession /  
Droits de première offre

Good leaver & bad leaver

# Levée de fonds : principaux outils pour les fondateurs

## Avantages

### Actions ordinaires

- ✓ Alignement des intérêts
- ✓ Moyens financiers pour poursuivre le développement
- ✓ Permet de capter une partie de la plus-value future

### Actions de préférence

- ✓ Niveau de valorisation moins primordial si mécanisme de ratchet
- ✓ Permet de capter une partie de la plus-value future
- ✓ Effet de levier capitalistique

### BSPCE

- ✓ Possibilité de relation
- ✓ Fiscalité avantageuse (flat tax)
- ✓ Possibilité de donner ou apporter ses titres
- ✓ Pas de cout social pour l'émetteur
- ✓ Attribution possible pour le management

### Actions gratuites

- ✓ Possibilité de relation
- ✓ Pas de cout d'acquisition
- ✓ Attribution possible pour le management

## Inconvénients

- x Evolution de la gouvernance
- x Dilution
- x Partage proportionnel de la prise de valeur

- x Evolution de la gouvernance
- x Implication opérationnelle forte
- x Nécessité d'atteindre un TRI élevé
- x Plus-value décorollée négativement en cas de baisse de la valorisation (liquidité préférentielle)

- x Paiement en cash pour acquérir les titres
- x Échéance contractuelle du bon
- x Ne constitue pas un mécanisme de financement

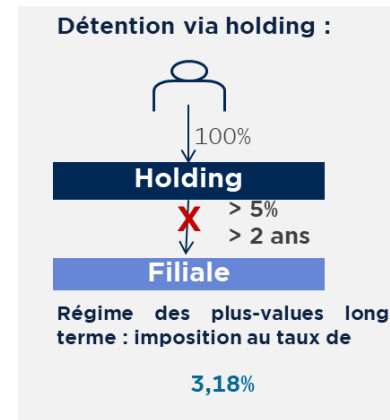
- x Cout fiscal pour le détenteur
- x Cout social pour l'émetteur
- x Ne constitue pas un mécanisme de financement

# Opération patrimoniale

## L'imposition des plus-values



VS



### 1. L'apport à holding

- Transfert des titres détenus en direct au profit d'une société holding
- **Permet de remonter les dividendes en régime mère fille (taux de 1,4%)**
- **Permet de céder les titres sous le régime des plus-values long terme (3,18%)**
- **Report d'imposition sur la plus-value d'apport**

### 2. Apport avant cession

- Mécanisme de revalorisation comptable du prix de revient
- Permet de percevoir 100% du produit de cession sous condition de réinvestissement de 60% du produit de cession

### 3. Donation avant cession

- Mécanisme de revalorisation fiscal du prix de revient
- Permet de purger la plus-value
- Dessaisissement du prix de cession
  - Donation en pleine propriété ou nue propriété