



Philippe J. Bourcier @irukanji_invest Sat Apr 08 11:10:59 +0000 2023

Je viens de me faire bloquer par une personne de gauche (gauchiste étant un peu péjoratif) qui pense qu'un Business Angel est un parasite de la société...

Alors du coup, pour tous ceux qui ne savent pas comment ça fonctionne la finance des startups, je vais faire un petit thread.

Quand tu crées une startup, tu cherches de l'argent... C'est très souvent le point de départ, pour pouvoir se payer et embaucher les premiers salariés...

Pour ce faire, la startup réalise une levée de fonds.

La levée de fond consiste (la plupart du temps, je vais faire court) à créer de nouvelles actions et à leur donner un prix.

Situation initiale :

La startup a été créée avec 3000€ et 3000 actions à 1€.

Elle va émettre 1000 nouvelles actions, mais à 100€ qu'elle va vendre.

Donc là, concrètement, la startup, qui valait 3000€ initialement est montée à une valorisation pré-money de 300K€ et post-money de 400K€.

Après la levée, les fondateurs auront 75% des actions et les Business Angels (+ friends&family, souvent) auront 25%.

On appelle ça une dilution pour les fondateurs... Tout le jeu pour eux consistant à lever le plus possible en se diluant le moins possible (cf. les négociations de pourcentage dans l'émission "Qui veut être mon associé ?").

Alors pourquoi il faut éviter de trop se diluer quand on est fondateur ? Parce qu'une action équivaut à une voix lors des assemblées générales et que donc si un tiers acquiert trop d'actions (typiquement, à partir de 27% (minorité de blocage), ça commence à puer)...

... les dirigeants ne seront plus seuls maîtres à bord. Pires, certaines décisions pourront être bloquées.

C'est donc important d'avoir un actionariat varié (typiquement, pas mal de Business Angels et/ou fonds d'investissements) avec qui l'on s'est entendu bien et qui a confiance.

Et donc si l'on revient aux 100K€ de levée de fond du départ... en général un Business Angel investit entre 5K€ et 30K€ (voire moins à travers des plateformes de seed/crowd funding). Donc là, on imagine les 100K partagés en 4 avec 3 BA et le dernier quart pour friends&family.

Donc 100/4 (on fait simple) => 25K€ d'investissement.

Alors qu'est-ce que t'obtiens pour cette somme ?

Bah juste 6.25% des actions de la société (et des voix aux AGs)... jusqu'à la prochaine levée de fonds ou exit !

En effet, comment le Business Angel peut récupérer ses fonds ?

Eh bien il existe 3 façons de récupérer son argent...

Et une seule de tout perdre, ce qui est la règle dans 90% des investissements dans des startups, c'est important de le rappeler !

On va rapidement parler de la perte d'argent investi...

La startup n'arrive pas à vendre (exemple concret : J'ai perdu une startup de mode de luxe 100% Made in France qui ciblait le marché asiatique pendant le Covid...) ou n'arrive pas à sortir du lot technologiquement...

Le tribunal de commerce décrète la cessation d'activité (je suis pas juriste), tu reçois un bout de papier qui dit que c'est terminé et t'as perdu tout l'argent que t'avais investi dans la startup. Alors toi t'as perdu, mais les salariés ont quand même vécu grâce à cet argent. ■■■■

"Houlala, les vilains capitalistes, qui financent des startups pour donner de l'emploi aux gens..." ■■■■■■

Bref, c'est la vie du Business Angel, c'est le risque... et tu ne dois "parier" (car c'est une forme de pari) que de l'argent que tu es prêt à perdre. C'est la règle N°1 !

Et donc pour revenir aux 3 façons de gagner de l'argent (donc 10% des cas, si vous avez suivi), les voici :

1) lors d'une levée de fonds, il y a rachat d'actions par un investisseur à la valeur de la levée (c'est très rare, car ça n'apporte aucun nouveau financement à la startup)

Là, concrètement, si t'es confiant dans la startup, tu gardes tes actions car tu te dis que leur valeur va encore monter... Si tu n'est pas confiant tu vends tout ou partie de tes actions et tu fais un bénéfice (valeur de la vente - valeur d'achat de l'action)... taxé à 30%.

2) la société entre en Bourse, rarissime aussi... Alors là, généralement, t'es content, mais ça reste risqué. Par exemple, ton action à 100€, elle entre en Bourse (on fait quelques raccourcis) à 1000€. Sauf que la Bourse, c'est un marché "émotif" (ca monte/baisse pour rien)...

Et donc là, y a 2 options :

- ca monte : t'es content... après une période de freeze (30 jours en général), tu peux vendre tes actions à la hausse.. ou choisir de les garder car tu pense que ca va monter encore plus

- ca baisse : et là, tu pries pour que la valeur de vente potentielle reste tout de même au-dessus de la valeur à laquelle tu avais acheté tes actions

En gros, c'est chaud la Bourse, presque encore plus que d'investir dans des startups, car comme je le disais c'est "émotif"... ■

Quand je dis "émotif", ca veut dire que si par ex. un dirigeant fait un mauvais tweet ou qu'un mauvais article de presse parrait, tu peux perdre en une journée la moitié de la valeur des actions.

C'est pas trop des bisounours, le monde de la Bourse avec les valeurs nouvelles. ■

3) la startup se fait racheter... c'est l'option la plus courante en France.

Le produit a bien fonctionné, la startup a créé des emplois, a trouvé son marché, tout fonctionne parfaitement, l'équilibre financier a été trouvé (appelé breakeven dans le jargon)...

Une plus grosse société est alors intéressée pour racheter le petit poucet que tu as aidé à financer et à faire croître en y ayant investi une partie de tes économies.

La société va donc racheter (hors marché, donc pas en Bourse) l'intégralité des actions...

La négociation se fait généralement uniquement entre les fondateurs et la société acheteuse... les petits investisseurs tiers (dits Business Angels) sont généralement mis devant le fait accompli. Les plus gros fonds, sont eux, généralement consultés durant les négociations.

Et donc là, un jour, en tant que Business Angel ayant mis 25K€ au début de la startup, tu découvres que la société a été vendue, par exemple 4M€... après diverses dilutions (levées de fonds successives nécessaires à la croissance de l'entreprise)...

Et, tes 25K€ sont devenus, par exemple, 75K€...

Voilà, c'est ca le métier de Business Angel (BA). ■■■■■■

Tu perds souvent et parfois, tu gagnes...

Mais fondamentalement, ton ■ sert à créer des emplois et à financer l'innovation.

Correction importante... il ne faut pas prendre le mot "métier" au pied de la lettre. Business Angel n'est pas un métier, c'est une activité annexe... ■