

OSEO capital PME

Bilan 30 juin 2010

Favoriser la rencontre entre investisseurs
et entreprises à la recherche de capitaux



OSEO capital PME est un service en ligne gratuit, de mise en relation professionnelle et qualifiée. Son objectif originel est de faciliter la rencontre entre investisseurs et PME. Il permet désormais également la recherche de partenaires technologiques.

OSEO capital PME a été créé par OSEO, en partenariat avec le Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts-Comptables et à la demande des Pouvoirs Publics, en avril 2008.

Il s'agissait, pour la première application de la loi TEPA, de permettre aux contribuables visant la souscription à une augmentation de capital d'une PME en alternative au paiement de l'ISF, d'être mis en relation avec une entreprise à la recherche de capitaux. Le service est ouvert à tous les investisseurs comme à toutes les PME, dans le respect de la réglementation en vigueur en matière de démarchage financier et d'appel à l'épargne publique.

Enquête 2010

Points-clés 2010

- ➔ 45 M€ levés, soit une augmentation de 50 % par rapport à 2009.
- ➔ 2 000 experts-comptables ont rejoint le service pour accompagner les entreprises et les investisseurs.
- ➔ 40 communautés sont désormais actives : pôles de compétitivité, Business Angels, réseaux d'accompagnement, ...

Nouvelles tendances

➔ **40 % des sociétés et des porteurs de projets qui ont déclaré avoir levé des fonds appartiennent à des communautés.** L'appartenance à une ou plusieurs communautés devient un facteur décisif de succès auprès des investisseurs.

L'univers francilien "**financer sa boîte**", qui anime une trentaine de communautés, a permis de donner une nouvelle dynamique au service en mettant en avant les projets régionaux les plus qualifiés, et en permettant aux investisseurs de les identifier.

➔ **10 % des levées de fonds ont été réalisées par des porteurs de projets.** Peu recherchés jusqu'à présent par les investisseurs, ils sont maintenant mis en valeur par certaines communautés.

➔ Deux évolutions structurantes du côté des investisseurs :

- Les **fonds d'investissement** représentent désormais le type d'investisseurs **le plus important en valeur.**
- Une nouvelle catégorie d'investisseurs a fait son entrée : les **investisseurs industriels.** Les entreprises peuvent donc désormais trouver d'autres entreprises pour des apports en capital.

Résultats 2010

L'enquête a eu lieu à la fin du mois de juin 2010, à l'issue de la campagne ISF, pour la période du 1^{er} juillet 2009 au 30 juin 2010.

➔ 1 213 sociétés et porteurs de projets ont répondu, soit 20 % des inscrits.

- 28 % des répondants ont été contactés par des investisseurs,
- 11 % ont réalisé une augmentation de capital,
- 7 % étaient en passe de la réaliser au moment de l'enquête.

112 ont déclaré 129 levées de fonds pour un montant moyen de 350 000 euros.

➔ Le service a permis de lever plus de **45* millions d'euros** aux sociétés et aux porteurs de projets ayant répondu à l'enquête, soit **50 % de plus** qu'en 2009.

**20 % des inscrits ayant répondu, le montant réel des levées de fonds peut être estimé à la hausse sur cette base.*

Ces 45 millions d'euros se répartissent comme suit :

- **25 millions d'euros** ont été levés par une soixantaine de sociétés et porteurs de projets n'appartenant à **aucune communauté**.

Dans cette catégorie, les disparités sont marquées :

- les trois quarts ont levé en moyenne **180 000 euros**, à l'identique de 2009. Ce montant correspond à des levées réalisées auprès de 7 investisseurs individuels en moyenne ;
- un quart a réalisé des levées de montants élevés auprès d'investisseurs institutionnels, **supérieurs à 1 million d'euros**.

- **20 millions d'euros** ont été levés par une cinquantaine de sociétés et porteurs de projets **appartenant à au moins une communauté**.

Les montants levés dans cette catégorie sont plus homogènes : la moyenne est de **350 000 euros**.

Ces levées sont réalisées auprès de fonds d'investissement, holdings ISF et Business Angels.

➔ Appartenir à une ou plusieurs communautés est important pour la levée de fonds :

- 19,2 % des sociétés et porteurs de projets appartenant à une communauté ont levé ;
- 6,2 % des sociétés et porteurs de projets n'appartenant à aucune communauté ont levé.

Les membres d'une communauté ont donc trois fois plus de chances de lever des fonds !

Quel type d'utilisation ?

Pour les dirigeants, cette levée de fonds est tout d'abord nécessaire au financement de leurs investissements, puis de leurs projets de Recherche et Développement, de leur développement à l'international, et enfin de leurs opérations de croissance externe.

Les investisseurs – la tendance se confirme pour la deuxième année – recherchent avant tout la possibilité d'accompagner le développement de la société dans laquelle ils ont investi (35 %), puis de diminuer le montant de leur ISF (29 %). Dans une moindre mesure, ils souhaitent réaliser une plus-value (22 %) et enfin diminuer le montant de leur IR (14 %).

La perspective de participer à l'aventure entrepreneuriale semble particulièrement recherchée par les investisseurs individuels.

Quels utilisateurs ?

Le profil-type des sociétés inscrites à OSEO capital PME est identique à celui des années précédentes : de 1 à 5 ans d'existence, dans le secteur des services, de moins de 10 salariés, avec un chiffre d'affaires inférieur à 500 000 euros.

Les profils plus technologiques et R&D se retrouvent plus particulièrement dans les communautés spécifiques.

Du côté des investisseurs, ce ne sont plus les individuels mais les institutionnels qui réalisent aujourd'hui la majorité des prises de participation en valeur.

- Capital-investissement : 42 %
- Investisseurs individuels Teka : 32 %
- Business Angels : 13 %
- Holdings ISF : 9 %
- Investisseurs industriels : 4 %

Quel accompagnement ?

47 % des sociétés déclarent avoir été accompagnées dans leur levée de fonds par un conseil, notamment expert-comptable (18 %), avocat (9 %) et leveur de fonds (9 %).

Nombre de sociétés sont également accompagnées sur le long terme par différents réseaux : agences régionales d'innovation (17 %) et pôles de compétitivité (16 %), incubateurs et pépinières (15 %).

De leur côté, 24 % des investisseurs indiquent avoir été conseillés dans la réalisation de leur projet – soit un peu moins que l’an passé. Experts-comptables, avocats et conseillers en investissements financiers (dans cet ordre) les ont accompagnés dans la démarche.

Rappelons que depuis juin 2009, les utilisateurs du service peuvent chercher, trouver et associer à leur profil ces professionnels, directement sur la plateforme : les conseils sont devenus des acteurs à part entière du service.

Quel niveau de satisfaction ?

Les sociétés déclarent être satisfaites à 85 % de la facilité d’utilisation du service, ainsi que des possibilités de présentation de leur projet.

80 % souhaitent utiliser à nouveau le service.

Les investisseurs sont à 75 % satisfaits de la qualité des échanges avec les sociétés, et à 85 % de la facilité d’utilisation.

87 % ont l’intention d’utiliser à nouveau OSEO capital PME.

Les perspectives

Les utilisateurs continuent de s’approprier le service et souhaitent le voir évoluer vers de nouveaux usages, en particulier la mise en réseau et la recherche de partenaires technologiques.

➔ **Applications et services complémentaires** – de nouvelles applications pourraient être intégrées pour faciliter la mise en relation et, au-delà, la phase de négociation, et la formalisation de la levée de fonds.

Elles seraient disponibles dans une bibliothèque d’applications référencées sur OSEO capital PME.

Ces nouveaux outils permettraient de réaliser la partie transactionnelle, afin d’assurer la levée de fonds à partir de la prise de contact jusqu’à la conclusion. Ils pourraient aussi faciliter les investissements de plus faible montant.

➔ **Partenariats technologiques** – Plus de 25 % des dirigeants inscrits souhaitent que le service évolue pour répondre à un nouveau besoin : la recherche de partenaires technologiques.

OSEO capital PME pourrait permettre très simplement à toute entreprise de préciser ses compétences et ses besoins technologiques, d’être vue par d’autres sociétés, et de pouvoir les rechercher.

Un pilote a été réalisé avec l’Agence Française des Investissements Internationaux (AFII). Il pourra être étendu avec le réseau EEN (European Enterprise Network) et d’autres organisations concernées par les partenariats technologiques.

➔ **Nouvelle communauté OSEO** – Les entreprises membres d’OSEO Excellence (sociétés à fort potentiel de croissance soutenues par OSEO) bénéficieront d’une communauté dans OSEO capital PME.

Cette communauté proposera aux investisseurs des sociétés diversifiées, souvent matures, et de taille significative.

➔ **Simplification de l’ergonomie** – La navigation, en particulier entre le service général, les univers et les communautés, l’ergonomie générale et les fonctions de recherche du service vont évoluer, pour plus de simplicité et plus d’efficacité dans l’utilisation.

Chiffres-clés

	2010 (Taux de réponse : 20 %)	2009 (Taux de réponse : 20 %)	2008 (Taux de réponse : 25 %)
Total des capitaux levés par les sociétés (déclaratif)	45 M€	30 M€	10 M€
Montant moyen des capitaux levés par société et par type d’investisseur	Auprès des individuels : 180 000 € Auprès des institutionnels : 1 M€	Auprès des individuels : 180 000 € Auprès des institutionnels : 800 000 €	Auprès des individuels : 121 000 €
Montant moyen des capitaux investis par investisseur	Individuel : 28 000 € Institutionnel : 1 M€	Individuel : 28 000 € Institutionnel : 800 000 €	Individuel : 23 000 €

OSEO capital PME – Bilan 30 juin 2010

Focus : les univers régionaux

Lancés en 2009, en partenariat avec la Caisse des Dépôts.

“Financer sa boîte” est la déclinaison régionale pour l’Île-de-France.

“Investir en Alsace”, le service alsacien.

Ils ont pour objectif de mobiliser les acteurs économiques du territoire afin de renforcer la proximité et la mise en relation investisseurs/entreprises.

En complément de l’accès au service OSEO capital PME, ces espaces intègrent des **communautés** plus fermées et plus sélectives, pour promouvoir les projets d’augmentation de capital : pôles de compétitivité, réseaux d’accompagnement et de développement, incubateurs, réseaux de business angels, etc.

Les sociétés membres de ces communautés sont repérées comme telles sur la plateforme : un logo indique aux investisseurs leur appartenance.

La qualification fait qu’une société membre d’une ou plusieurs communautés **multiplie par trois ses chances de lever des fonds**.

Un investisseur sera plus sensible à une entreprise affichant par exemple les logos : “passée par un incubateur”, “financée au premier tour par des business angels”, et “membre d’un pôle de compétitivité”.

Cette qualification fait la dynamique et le succès du service aujourd’hui.

En résumé, les communautés des univers régionaux permettent aux différentes structures et réseaux locaux :

- d’assurer leur présence et de mieux se faire connaître des sociétés sur le service,
- de “recruter” de nouvelles sociétés en acceptant, ou pas, leurs demandes d’adhésion,
- de valoriser au mieux les sociétés membres aux yeux des investisseurs et d’autres acteurs du service, pour faciliter les levées de fonds,
- de délivrer à ceux-ci, en les acceptant comme “membres invités”, des informations privilégiées qu’ils ne pourraient avoir hors de la communauté.

Ce principe de déclinaison régionale va être étendu à de nouvelles régions.

Paroles d'entrepreneurs

à propos du service en ligne www.capitalpme.oseo.fr

WATT&CO



Dominique Picard

Création : 2001

Effectif : 8 personnes

Secteur : *Connectique électrique & électronique pour la mobilité et l'économie d'énergie*

Watt&Co crée et produit des adaptateurs de voyage, transformateurs, multi-prise à économie d'énergie.

Dominique Picard indique : « Les produits qui vont être vendus par Watt&Co ne sont pas encore créés. Il faut des financements pour la R&D, être présent sur l'ensemble du territoire français et, dernier point, renforcer nos positions en Asie.

Oseo capital PME est particulièrement intéressant. Ce service permet d'offrir aux investisseurs un regard sur l'entreprise, de nous mettre en contact avec eux. Nous avons réussi à lever 2 M€ de fonds. »

GLOBAL SYS



Dominique Réтали

Création : 1997

Effectif : 6 personnes

Secteur : *Systèmes de Communication sans fil pour applications aéronautiques ou militaires*

Global Sys développe et produit des solutions particulièrement novatrices et performantes en matière de Systèmes de Communication sans fil et de systèmes embarqués. Membre du Pôle de Compétitivité AsTech, ses clients sont du domaine aéronautique ou militaire.

« Bien connu d'OSEO du fait de nos activités de R&D nous avons été invités à utiliser OSEO capital PME dès la naissance du service précise Dominique RETALI, ce qui nous a permis de lever 54 000 euros dès 2008 puis 21 000 euros en 2009, nous permettant une mise en relation avec des personnes qui nous font confiance dans la durée et qui sont susceptibles de favoriser de nouveaux clients ou prospects. Nous avons au demeurant rencontré des investisseurs ayant une très bonne connaissance de notre secteur d'activité. **Oseo capital PME** s'avère très utile, cet outil mérite de se faire encore mieux connaître ou diffuser auprès des investisseurs potentiels, et c'est un excellent support de la loi TEPA. »

OPTOMESURES



Bernard Genot

Création : 2005

Effectif : 3 personnes

Secteur : *Appareils de mesures dans la viticulture, la viniculture et l'agroalimentaire*

Bernard Genot, fondateur d'Optomesures, indique : « c'est en donnant suite à un courrier adressé par OSEO que je me suis inscrit à **Oseo capital PME**. J'avais pour objectif une levée de fonds de 200 000 euros. 10 assujettis ISF de la région Midi-Pyrénées m'ont contacté et, en écartant les investisseurs trop petits ou moins concernés par l'entreprise, j'ai finalement levé 28 000 euros. Mon conseil aux assujettis ISF : le site **Oseo capital PME** suffit pour investir avec un choix et une visibilité maximum ».

EOLITE



Philippe Metivier

Création : 2004

Effectif : 15 personnes

Secteur : *Solutions lasers haute puissance pour l'industrie*

Eolite développe et fabrique une nouvelle génération de lasers.

OSEO est intervenu sous forme de subvention et d'avance remboursable pour des projets innovants.

« Depuis début 2008, nous recherchions entre 2 et 3 M€. Les choses avançaient doucement. Nous avons été invités à nous inscrire dans la communauté INVESTNet du service **Oseo capital PME**. J'ai pris la présentation de notre société qui était très orientée laser pour les cellules solaires et je me suis inscrit.

Deux jours plus tard, j'ai rencontré notre investisseur et nous avons levé 2 M€. **Oseo capital PME** est un bon outil, facile à utiliser, pour solliciter des fonds. Si on doit un jour rechercher du financement, on réutilisera cet outil. »