

Les sociétés et investisseurs souhaitent-ils utiliser de nouveau le service ?

La réponse est clairement oui, à 86 % pour les sociétés et à 92 % pour les investisseurs.

Quelles sont les prochaines évolutions attendues par les utilisateurs ?

Les sociétés souhaitent disposer de possibilités complémentaires de présentation de leur activité pour une mise en avant de leur projet la plus complète et attractive possible. Elles se savent en compétition pour retenir l'intérêt d'investisseurs qui ne sont pas motivés par le seul critère de la rentabilité du fait de l'avantage fiscal très important (contrepartie du risque "projet-PME") conféré au dispositif par les Pouvoirs Publics.

Les entreprises sont également intéressées à être accompagnées - en particulier par leurs conseils - dans les différentes étapes de la mise en relation.

Les investisseurs souhaitent, pour leur part, disposer de critères de recherche complémentaires pour faciliter leur sélection (par exemple, société en cours de création ou bien encore appartenance à un pôle de compétitivité, un incubateur, un réseau d'accompagnement).

Les perspectives

Les collectivités locales, réseaux de Business Angels, pôles de compétitivité, incubateurs, banques, conseils... ont manifesté leur intérêt pour un tel service afin d'animer leur propre communauté d'utilisateurs investisseurs et sociétés.

Les prochaines évolutions d'OSEO capital PME permettront, à chaque catégorie d'acteurs qui le souhaite, d'utiliser le service via un espace personnalisé (une "famille" ou communauté d'utilisateurs), fonctionnant toutes en interaction au sein d'OSEO capital PME.

Les chefs d'entreprise pourront présenter leur activité et décrire leur projet avec la visibilité requise par rapport à la catégorie d'investisseurs choisie.

Du côté des investisseurs, l'appartenance à une ou plusieurs communautés contribuera à approfondir la démarche de sélection.

Ces évolutions seront disponibles fin du premier trimestre 2009.

À propos de la loi TEPA

La Loi TEPA prévoit une modalité alternative au paiement de l'ISF : l'investissement dans le capital des PME. Il est désormais possible de déduire jusqu'à 75 % des sommes versées du montant de l'impôt de solidarité sur la fortune, dans la limite de 50 000 euros. L'opération doit consister en une souscription au capital d'une PME.

Selon une étude OSEO réalisée en 2007, 40 % des dirigeants de PME reconnaissent un manque de fonds propres qui constitue un frein à l'investissement et au développement. 25 % de ces mêmes dirigeants se disent favorables à l'ouverture du capital de leur société.

Les données collectées par OSEO font apparaître qu'en moyenne 20 000 euros de capital supplémentaire génère 120 000 euros de chiffre d'affaires et permettent la création d'un nouvel emploi.

www.capital-pme.oseo.fr

Bilan 2008 du service en ligne www.capital-pme.oseo.fr

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

The logo for OSEO, featuring the word "oseo" in a lowercase, rounded, sans-serif font. The letter "o" is dark brown, "s" is dark brown, "e" is dark brown, and the second "o" is dark brown. A red dot is positioned above the second "o". A yellow swoosh underline is located under the second "o".

soutient l'innovation
et la croissance
des PME

OSEO capital PME est un service en ligne gratuit, développé en 2008 par OSEO, en partenariat avec le Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts-Comptables.

Son objectif est de faciliter la rencontre entre investisseurs et PME à la recherche de capitaux afin de favoriser l'investissement dans le capital des PME.

Il a été ouvert, à la demande des Pouvoirs Publics, en avril 2008, pour la première application de la disposition de la loi en faveur de l'Emploi et du Pouvoir d'Achat (TEPA) visant la souscription à une augmentation de capital d'une PME en alternative au paiement de l'ISF.

Bien entendu, il n'est pas limité à cet usage, mais, ouvert toute l'année, 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.

À l'heure du premier bilan

OSEO capital PME a permis la mise en relation de plus de 2 700 investisseurs avec 1 400 sociétés du 15 avril au 15 juin 2008, date limite de déclaration de l'ISF.

7 principaux enseignements

1) La première difficulté dans une augmentation de capital (et pas seulement par ordre chronologique), est bien celle de la rencontre, car investisseurs - notamment les personnes physiques - et sociétés sont isolés, chacun de leur côté, sans réelle chance de se rencontrer si cette mise en relation n'est pas provoquée ou facilitée.

Cette mise en relation est l'objet même d'OSEO capital PME.

2) La loi Tepas a donné envie à des personnes physiques d'investir en direct et pas seulement par l'intermédiaire des FIP, FCPR, FCPI ou encore de sociétés holdings ad hoc créées à cette occasion.

La loi a permis de révéler des personnes physiques prêtes à prendre un risque en direct, plutôt qu'à privilégier l'investissement réalisé via des professionnels, a priori plus accessible et plus sécurisant, mais avec une moindre visibilité par rapport à la PME, bénéficiaire finale.

L'Etat lui signifiant par la loi TEPA qu'investir dans le capital d'une PME "vaut" le paiement de l'impôt, l'investisseur veut "voir" ce que devient concrètement son argent !

3) La loi a également encouragé l'élargissement, de manière très significative du public intéressé et concerné par l'investissement au capital des PME.

4) Elle a aussi contribué à faire apparaître de nouvelles catégories de sociétés à la recherche de capitaux.

La levée de fonds n'est pas simplement réservée aux jeunes sociétés à très fort potentiel de croissance. Les sociétés plus "traditionnelles", de toutes tailles et de tous âges, ont également bénéficié de cette nouvelle opportunité.

Beaucoup ont compris l'intérêt de la loi et du service, et n'ont plus peur de s'afficher comme étant à la recherche de capitaux. La levée de fonds, ce n'est plus seulement pour les autres !

80 % d'entre elles se présentent sans recourir à l'anonymat. Au contraire, beaucoup révèlent bénéficier, du fait de leur présence sur le service, d'une notoriété supplémentaire et d'une bonne visibilité auprès d'investisseurs. L'image de la société s'en trouve valorisée et la démarche est considérée comme celle d'une société dynamique !

5) Il est possible de réunir plusieurs investisseurs, chacun de petit montant, pour une même société. C'est là un des apports essentiels du service OSEO capital PME.

Les témoignages révèlent que la mise en relation via OSEO capital PME complète souvent une opération d'augmentation de capital en cours, quand elle ne la déclenche pas !

Elle suscite même la "love money" auprès de la famille qui n'avait pas été spontanément sollicitée. Elle est une première étape vers les Business Angels et le capital-risque. Elle concilie parfois les trois !

6) Pour "bien" ouvrir son capital, une société doit s'organiser. Cela aussi, beaucoup de chefs d'entreprise l'ont découvert à l'occasion d'une mise en relation par le site.

Il est difficile d'improviser en quelques semaines et l'accompagnement par ses conseils (experts-comptables, avocats, conseils en investissements financiers, notaires, partenaires bancaires) est un facteur clé de réussite.

En effet, il faut présenter la société, proposer un prix d'émission pour les nouvelles actions, prévoir un plan d'affaires, envisager la sortie future des nouveaux associés, le plus souvent très minoritaires.

Le rôle du partenaire - accompagnateur est primordial pour la réussite du projet d'augmentation de capital.

7) 2008 a été un coup d'essai, jugé intéressant et prometteur par beaucoup d'entreprises et d'investisseurs potentiels.

Les nouvelles possibilités offertes par ce service sont désormais prises en compte et certaines sociétés réfléchissent à une augmentation régulière de leur capital pour la réalisation de leurs projets de croissance !

L'investissement en capital reste la première source de financement de l'innovation, parce qu'il permet, mieux que le crédit, le droit à l'erreur !

Quels sont les premiers résultats obtenus ?

OSEO a réalisé une enquête à la fin du mois de juin 2008, soit deux mois après la mise en service d'OSEO capital PME et juste à l'issue de la campagne ISF 2008.

500 des 1 400 sociétés inscrites au moment de l'enquête ont répondu et indiqué que le service avait contribué à lever pour elles-mêmes près de 10 millions d'euros.

Le montant moyen de l'augmentation du capital dans l'entreprise, via les investisseurs rencontrés sur le service, s'élève à 121 000 euros.

450 des 2 700 investisseurs inscrits nous ont indiqué avoir placé en moyenne 23 000 euros et réalisé majoritairement leur investissement dans une seule société (82 %).

Il est à souligner que les levées de fonds finalement réalisées ont souvent été supérieures à ce qui était envisagé via le site. En effet, comme évoqué précédemment, les sociétés utilisent l'apport des contacts issus d'OSEO capital PME comme un effet de levier pour intéresser d'autres investisseurs, notamment professionnels, à participer à leur tour de table.

Quels types d'utilisation ?

Au-delà du nombre important d'inscrits sur une très courte période, il est notable de constater une utilisation du service très soutenue.

En effet, en deux mois, plus de 9 000 échanges de courriels ont été recensés.

Pour deux dirigeants sur trois cette levée de fonds contribue au développement de leur entreprise, dont près de la moitié à l'international. Pour 17 % des sociétés, ces capitaux ont permis de financer des projets de Recherche et Développement.

Pour leur part, les investisseurs recherchent la possibilité de diminuer le montant de leur ISF (39 %), d'accompagner le développement de la société dans laquelle ils ont investi (30 %), de réaliser une plus-value (18 %) et de diminuer le montant de leur IR (13 %).

Quels utilisateurs ?

Le profil type des sociétés inscrites à OSEO capital PME est le suivant : société entre 1 à 5 ans d'existence (44 %), dans le secteur des services (53 %), de moins de 10 salariés (76 %), avec un chiffre d'affaires inférieur à 500 K€ (40 %) et à la recherche d'investissements compris entre 100 à 300 K€.

Quant à l'investisseur type, il est majoritairement assujéti à l'ISF (83 %) et réside principalement en Ile-de-France (60 %).

Quel accompagnement ?

48 % des sociétés déclarent avoir été accompagnées dans leur levée de fonds par un conseil, notamment expert-comptable (21 %) et avocat (14 %).

21 % des investisseurs indiquent avoir été conseillés dans la réalisation de leur projet, dont 7 % par un expert-comptable, 5 % par une banque et 3 % par un avocat.

Quel niveau de satisfaction ?

Les sociétés utilisatrices du service OSEO capital PME déclarent être satisfaites à 89 % de la facilité d'utilisation, 78 % sont satisfaites des possibilités de présentation de leur société et 75 % de l'utilisation de la messagerie.

Les investisseurs sont à 75 % satisfaits de la qualité des sociétés présentes et à 74 % des échanges avec les sociétés.

Ils sont 83 % à faire part de la facilité d'utilisation du service.