

Présentation pour PhytoArk, Conthey, 24 avril 2015



Investisseurs :

Comment les intégrer
sans perdre le contrôle?

1. Les investisseurs
2. Les contrats
3. Les stratégies

Christophe de Kalbermatten

Geneva - Bern - Lausanne - Pully - Sion - Zug - Brussels - Tokyo

Sommaire

- Les friends & family, les business angels, les fonds d'investissement, le crowdfunding et les partenaires stratégiques : avec qui, à quel moment et pourquoi?
- Le contrat de vente d'actions, la convention d'investissement, la convention d'actionnaires, le contrat de travail et le plan de participation des employés : quel contrat protège qui?
- Quels points forts pour garder la main?

Les friends & family

Les business angels

Les fonds d'investissement

Le crowdfunding

Les partenaires stratégiques :

**avec qui, à quel moment et
pourquoi?**

Définitions

Friends & Family :

- Le plus facile
- CHF 1'000.- à CHF 50'000.-
- Suivent rarement dans un tour ultérieur
- Attention de les traiter équitablement (seront futurs alliés)

Bussiness angels :

- Individus fortunés (propre argent)
- CHF 20'000.- à CHF 1'000'000.-
- Peu de contrainte de temps
- Souvent groupés en club ou co-investisseurs de fonds
- Offrent expérience générale ou carnet d'adresse

Fonds d'investissement (venture capitalists) :

- Pas intéressés au early stage
- CHF 1'000'000.- et plus
- Exigent un siège au Conseil d'administration
- Offrent des contacts directs au niveau commercial
- Obligation de rendu de compte à leurs investisseurs car ils investissent de l'argent de tiers
- Processus plus lent (due diligence + nombre de dossiers étudiés)

Financement participatif (crowdfunding) :

- Levée de fond désintermédiée sur internet
- Sous forme de prêt (crédit crowdfunding ex : SPEAR, Unilend,...) ou de capital (equity crowdfunding ex : MyMicroInvest, WiSEED, ...)
- Important d'avoir ses friends & family pour amorcer le processus

Partenaires stratégiques :

- Entreprises dans le domaine d'activité ne disposant pas de la technologie
- Fournisseurs et clients

Moment :

- Friends & family et business angels : dans les débuts de la société (early stage)
- Fonds d'investissement : sortie 7 à 10 ans, utile si course contre la montre pour prendre le marché ou avant mise en bourse (pre IPO)
- Partenaires stratégiques : long terme, ont toutefois souvent en vue la possibilité d'internaliser et créer une nouvelle ligne de produits

Pourquoi :

- Friends : croire à un ami
- Business angels : croire à une idée
- Fonds d'investissement : savoir qu'il y a une application et des revenus potentiels
- Partenaires stratégiques: externaliser (outsourcing) de la recherche

Pour garder le contrôle :

- Valoriser correctement
- Diviser pour régner
- Rédiger des contrats

Le contrat de vente d'actions
La convention d'investissement
La convention d'actionnaires
Le contrat de travail
**Le plan de participation des
employés**

Définitions

Contrat de vente d'actions :

- Pas de nouvelles actions émises
- L'argent va chez le fondateur : gain en capital exonéré d'impôt (fortune privée en Suisse)
- Ne permet pas de croître mais de se payer pour les investissements passés en temps et développement
- Pas acceptable sans investment agreement pour les investisseurs professionnels
- Garanties données (reps&warranties) à plafonner à un pourcentage du prix (cap) et déduction d'une franchise (déductible/threshold)

Convention d'investissement (Investment Agreement) :

- Nouvelles actions émises par la société
- L'argent va dans la société, pas chez le fondateur
- Mix de capital, agio (remboursable sans impôt anticipé si indiqué comme tel dans les comptes) et prêt
- Pas de taxation pour la société Suisse si capital, agio, ou prêt sans intérêts ou subordonné
- Engagement de paiements échelonnés en fonction des développements (milestones)

Convention d'actionnaires :

- Clauses de gouvernance (composition du conseil d'administration et de la direction, opérations hors du business plan)
- Droit de préemption (first refusal right)
- Droit de suite (tag along)
- Droit de forcer la vente (drag along)
- Dépôt-séquestre (escrow) ou peine conventionnelle (liquidated damages)

Contrat de travail :

- Durée
- Position
- Cession de propriété intellectuelle
- Interdiction de concurrence (pas valable si la société résilie le contrat)

Plan de participation :

- Actions ou options
- Délai de blocage (vesting)
- Prix d'exercice
- Taxation à l'exercice

Quel contrat protège qui?

Contrat de vente d'actions :

- Bénéfice direct pour le fondateur
- Permet de générer les liquidités utiles pour le prochain tour de financement
- Peu d'intérêt pour l'investisseur professionnel qui essaiera de refuser ou de le panacher avec un contrat d'investissement

Convention d'investissement :

- Protège l'investisseur : l'argent entre dans le projet
- Objectif des fondateurs: valoriser la société au plus haut (calcul sur base Discounted Cash Flow ou comparatif par marché/click/utilisateur de sociétés matures)
- Accepter d'accorder des droits patrimoniaux privilégiés (dividende et liquidation) contre moins droit de vote
- Exiger des paiements étagés dans le temps pour éviter la crise de liquidité entraînant une augmentation de capital dilutive

Convention d'actionnaires :

- Protège les minoritaires : pas nécessaire si les fondateurs restent majoritaires
- Garantit certaines fonctions (administrateurs et directeurs)
- Empêche l'arrivée d'actionnaires non désirés (concurrents directs)

Contrat de travail :

- Durée longue si possible
- Les employés sont des créanciers privilégiés en cas de faillite
- Préférable de mettre d'entrée un salaire élevé et un bonus basé objectivement sur les résultats, le cas échéant sans le verser. La créance ou le prêt pourra être converti en actions dans un tour de financement ultérieur (attention aux charges sociales)

Plan de participation :

- Aussi pour les fondateurs
- Effet dilutif sur les investisseurs
- Motive les autres salariés, permet de les payer proportionnellement moins
- Les salariés sont des alliés: un plan d'actions donne plus de voix aux assemblées qu'un plan d'options

Quelques points forts pour garder la main

- La propriété intellectuelle et le savoir-faire
- La deuxième ligne de business séparée
- Convention d'actionnaires dans la convention
- Sous-traitant ou distributeur amical
- Clauses statutaires (majorité qualifiée, voix prépondérante du président, durée du mandat,...)
- Analyse du coût du non respect des obligations contractuelles
- Bien choisir son avocat

**Pour toute question, vous pouvez
contacter :**

Etude Python & Peter
Me Christophe de Kalbermatten
Avocat et notaire
cdekalbermatten@pplex.ch