



Pourquoi ouvrir sa société à des investisseurs financiers?

CRA/CLENAM – 17 octobre 2011

**Simon Azan – Emmanuel Cohen
Avocats**

Cohen Azan Avocats AARPI



1. Qui sont les IF et quelles sont les modalités de prise de participation ouvertes à un IF ?

- *Business angels* / Fonds d'investissement
- Typologie des fonds d'investissement
- Opérations de *cash-in*
- Opérations de *cash-out*
- Mix des deux



2. Qu'apporte la présence d'investisseurs financiers (« IF ») au capital d'une société ?

- Renforcer sa structure financière
 - Accroissement des capitaux propres ou équivalents
 - Effet positif sur le ratio de solvabilité
 - Accès au crédit bancaire facilité

- Palliatif / complément au financement bancaire classique

- Financer sa croissance

3. Qu'apporte la présence d'investisseurs financiers (« IF ») au capital d'une société ? (suite)

- Profiter de l'expérience, du réseau et de la compétence parfois « métier » des IF
- Institutionnaliser la société et lui donner une crédibilité plus forte en faisant passer un message positif
- Aider dans la stratégie de l'entreprise : opérations de croissance externe, internationalisation de l'activité, recrutement de managers
- Organiser le repreneur lors de la reprise
- Organiser la sortie du capital / recomposer son actionnariat (OBO)

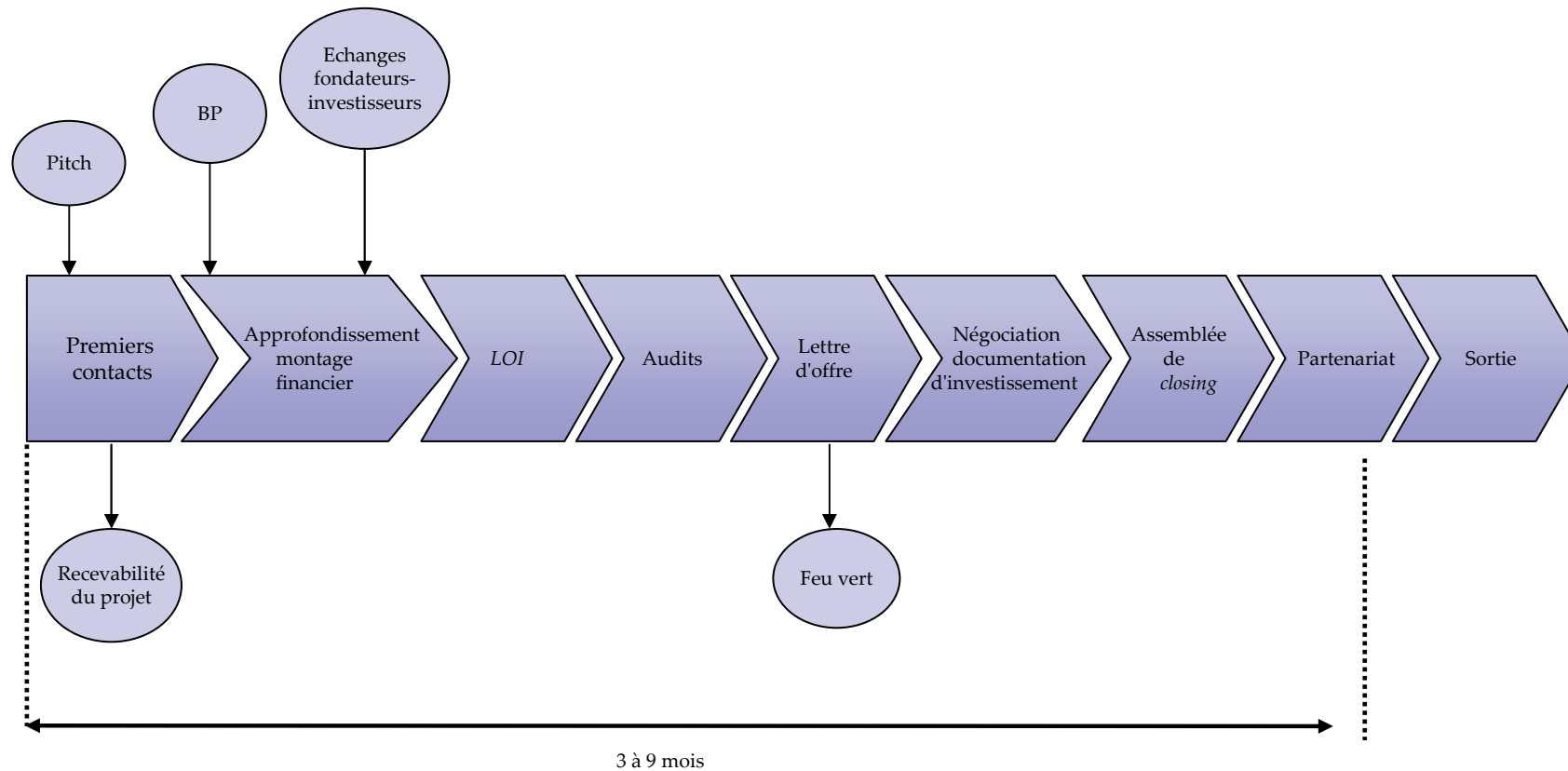
4. Quelles sont les demandes des IF ?

- Gouvernance (SA , SAS, gestion *hands-on versus* gestion *hands-off*)
- Maitriser la géographie du capital (Inaliénabilité, préemption et agrément)
- Assurer la liquidité (*tag-along* et *drag-along*, mise sur le marché)
- Consultation et / ou autorisation préalable sur certaines décisions de gestion importantes
- *Reporting* financier et opérationnel
- Droit d'audit

5. Occasion de motiver les *managers* : le *management package*

- Objectif : capter la création de valeur en fonction des performances de l'entreprise
- Forme du *management package* : valeurs mobilières donnant accès au capital (le plus souvent sous forme de BSPCE)
- Mais pas uniquement : approche plus globale du *management package* (rémunération, avantages en nature, etc.)
- Sanctions : les clauses de *good* et *bad leaver*
- Obligations à la charge des *managers* : clauses de non-concurrence et d'exclusivité

6. Comment s'organise l'entrée des investisseurs financiers ?





7. Quelle est la documentation juridique pour une levée de fonds ?

- *LOI / Term sheet* d'investissement
- Protocole d'investissement
- Convention de garantie
- Pacte d'actionnaires
- Documentation *corporate* (rapport, PV, etc.)

7. Contact (www.cohenazan.fr)

■ Simon Azan

simon@azan-avocat.fr

☎ 01 70 61 00 26

📞 06 63 87 06 73

38, rue de Liège
75008 Paris

■ Emmanuel Cohen

emmanuel@cohen-avocat.fr

☎ 01 70 61 55 22

📞 06 12 76 26 29

38, rue de Liège
75008 Paris