

FINANCEMENT

LE PRIVATE EQUITY
À L'HEURE D'INTERNETÉlisabeth
Coulomb

Les BarCampBanks, ateliers-événements utilisant des outils de communication Web 2.0, montrent comment les réseaux sociaux et l'écosystème du Web peuvent être utilisés pour développer des projets dans le domaine financier innovants, par exemple une forme inédite d'investissement en *private equity*.

Le BarCamp est une réunion virtuelle et physique destinée à favoriser des échanges entre les communautés sur Internet, en dehors du cadre professionnel formel (*glossaire*). Ces forums, dont l'annonce se fait sur Internet via les sites Wiki et les blogs, fédèrent des publics divers, des *credit unions* américaines, très activistes, aux théoriciens, en passant par les alternatifs. Son fonctionnement est calqué sur le modèle collaboratif des logiciels libres : le forum est très ouvert selon l'adage "est membre celui qui se considère comme tel" ; il ne propose aucune démarche commerciale, ne comporte aucune protection ; il est géré par les simples règles de la vie en communauté. Les idées sont mises en commun et appartiennent à tous : elles peuvent être reprises sans retenue à condition de citer ses sources. N'importe qui peut organiser un



BarCamp, reste ensuite à mobiliser les internautes.

NAISSANCE DU BARCAMPBANK

Ainsi, en septembre 2006, une proposition est lancée sur les réseaux sociaux d'Internet d'un atelier sur les nouveaux usages de l'argent ; elle

rencontre un réel succès, avec pas moins de 40 personnes inscrites. Jean-Christophe Capelli, Frédéric Baud (*encadré 1*) et d'autres participants ont alors l'idée de créer une division du BarCamp dédiée à la finance, baptisée BarCampBank (*glossaire*) *. Son objectif est de favoriser l'apparition



de nouveaux modèles économiques dans la banque et la finance. Cette initiative française essaime à l'étranger : des BarCampBanks voient le jour à Seattle, à San Francisco – Berkeley, en Nouvelle-Angleterre, à New York... D'autres sont en cours de préparation à Dallas, Charleston ou Vancouver.

VERS UN NOUVEAU MODE DE CAPITAL DÉVELOPPEMENT

Si ces réunions sont des réservoirs d'idées et des lieux d'échange, reste ensuite à passer à l'action. Frédéric Baud a créé dans la foulée P2Pventure, une association pour favoriser l'apparition et l'utilisation de plateformes destinées à mettre en relation les investisseurs et les entreprises. Cette association accueille des participants du monde entier, même si elle a été constituée en septembre 2007 sous la forme juridique française d'une association loi 1901. "Il était nécessaire, pour être crédible auprès de certains interlocuteurs, de lui donner un statut juridique reconnu, explique Frédéric Baud, mais il est proche de celui américain de « non-profit organization » bien comprise par les intervenants étrangers".

P2Pventure est la première entité de ce genre affiliée au BarCampBank. Elle intervient depuis plus d'un an exclusivement sur le marché primaire du financement des entreprises plus petites que celles que ciblent habituellement les clubs de *business angels*. Son objectif ne se limite pas à trouver des financements : il peut également s'étendre à l'apport d'éléments en nature, comme des compétences dans divers domaines, gestion, finance, des échanges entre professionnels...

PREMIER SPARKCAMP À PARIS

Ainsi, une des premières initiatives de P2Pventure, en partenariat avec Silicon Sentier et Sun, a été d'organiser un SparkCamp (*glossaire*) à Paris en avril dernier. Ce type de manifestation

1. PARCOURS

Les créateurs des BarCampBanks

Jean-Christophe Capelli et Frédéric Baud sont les créateurs et organisateurs des premiers BarCampBanks, déclinaison des réunions BarCamp consacrées à la banque et à la finance. Ces réunions thématiques ont essaimé depuis la France vers le monde entier.



■ **Frédéric Baud** a un passé d'entrepreneur avec le lancement de plusieurs startups. Il a également fait partie des équipes de M&A au sein de l'éditeur de logiciel Business Objects. Il est actuellement employé à la Société Générale au sein de l'entité *corporate and investment banking*.



■ **Jean-Christophe Capelli**, diplômé de l'Institut d'études politiques de Paris, intervient dans l'industrie bancaire depuis 18 ans. Après avoir dirigé le Web Studio d'Andersen Business Consulting, il est aujourd'hui un expert reconnu des nouveaux services financiers communautaires.

informelle consiste à provoquer une rencontre entre les différentes parties prenantes d'un projet; comme un BarCamp, elle se décline via le Net dans des lieux et sur des thèmes divers. Frédéric Baud a ainsi lancé le premier SparkCamp à Paris (SparkCampParis) selon les conventions de désignation en vigueur) consacré au *private equity* : l'idée est de créer, l'espace de deux jours, une micro-Silicon

2. SPARKCAMP PARIS 1

■ Les participants du premier SparkCamp parisien qui a eu lieu les 17 et 18 avril dernier ont pu rencontrer des créateurs d'entreprises de produits et services liés au Web. Ceux-ci ont expliqué leurs parcours et comment ils ont trouvé des investisseurs; parmi eux :

- **Rafi Haladjian**, fondateur de FranceNet – un des premiers fournisseurs d'accès à Internet –, puis créateur de la société Violet qui commercialise Nabaztag, le lapin communicant;
 - **Jean-Michel Planche**, fondateur d'Oléane (création de réseau privé virtuel), puis de Witbee (qui propose aux grandes entreprises et aux opérateurs des solutions de gestion de la performance IT) créée en 2001 qui compte aujourd'hui 80 collaborateurs après avoir levé 14 millions d'euros;
 - **Jean-Bernard Magescas**, dirigeant de la société FON en France (les réseaux sans fil communautaires).
- De plus, des débats ciblés sur différents thèmes ont été proposés: *marketing*, finance, ressources humaines, juridique...

Valley où se rencontrent entrepreneurs et investisseurs pour écouter leurs pairs et exposer leurs propres expériences (encadré 2).

Globalement, les organisateurs ont perçu une forte demande pour ce type d'événements. "Les entrepreneurs apprécient de disposer d'un lieu où échanger librement avec d'autres acteurs de cet écosystème, et créer des interactions entre les entreprises", explique Frédéric Baud. Plusieurs rencontres de cette nature devraient donc suivre, avant de lancer une communauté sur Internet; "Il faut en effet passer par une période d'évangélisation pour atteindre une masse critique de participants susceptibles d'intervenir sur un FundCamp", estime Frédéric Baud.

ÉVACUER LA QUESTION DE LA VALORISATION

Le FundCamp (glossaire) est l'étape suivante dans ce processus destiné à utiliser le Web pour faciliter le financement d'entreprise. Les dossiers des entreprises à la recherche de fonds sont envoyés par Internet aux investisseurs, qui mettent d'emblée une proposition sur la table (ou plutôt sur la toile !): par exemple, financer cinq sociétés, à hauteur d'un montant global de 25 000 euros, pour prendre au maximum 10 % du capital de chacune des sociétés. Ce qui revient à prédéfinir la valorisation des entreprises. Or, celle-ci est souvent un point d'achoppement: "En réalité, personne n'a aucune idée concrète de ce que vaut une société très jeune, encore très proche du prototype", affirme Frédéric Baud. Et beaucoup de projets n'aboutissent pas car investisseurs et entrepreneurs ne parviennent pas à s'accorder sur l'évaluation de l'entreprise. Dans le cas du FundCamp, débarrassé de cette question épineuse, les discussions peuvent se concentrer sur l'activité et le business plan de l'entreprise candidate.

GLOSSAIRE

Les Camps

■ **Le BarCamp** : atelier événement où le contenu est fourni par les participants sur le principe "pas de spectateur, tous participants". L'événement, organisé en utilisant des outils de communication Web 2.0, met l'accent sur les innovations en matière d'applications internet, de logiciels libres et de réseaux sociaux. Le premier BarCamp s'est tenu à Palo Alto en Californie chez SocialText du 19 au 21 août 2005, avec près de 200 participants. Le

succès planétaire des BarCamps a permis le développement de Camps plus spécialisés construits sur les mêmes principes mais consacrés à un domaine d'activité particulier, comme le BarCampBank.

■ **Le BarCampBank**, initiative française, est un BarCamp consacré à la finance, dont le premier a été organisé en 2006. Depuis, la formule s'est disséminée à l'étranger.

■ **La SparkCamp** consiste à mettre en contact les acteurs de l'écosystème entrepreneurial (porteurs de projets, coaches, investisseurs) pour créer les conditions d'échange et de connaissances suffisantes pour passer à une étape ultérieure telles que le FundCamp.

■ **Le FundCamp** a pour principe d'identifier et de sélectionner des projets naissants de startup et de proposer un financement qui prédéfini le montant

investi et la valorisation des entreprises candidates. Le FundCamp est la version européenne d'initiatives telles que Ycombinator aux États-Unis ou Seedcamp en Grande Bretagne. Lors du dernier Seedcamp en septembre 2007, plus de 160 entreprises européennes ont postulé, 20 ont été retenues pour venir une semaine à Londres et 6 financées. Sur les 6 sociétés financées, 4 ont depuis pu constituer un tour de table de l'ordre de 400 000 euros chacune.

CONVAINCRE LES INVESTISSEURS

Mais il faudra être convaincant: "Des discussions ont été engagées avec une quinzaine d'investisseurs, explique Frédéric Baud. Mais ceux-ci n'ont pas l'habitude de dévoiler aussi complètement leurs « deal flows ». Et ils craignent de voir un concurrent emporter la mise en mettant au dernier moment un chèque plus important sur la table et, de ce fait, ont finalement renoncé. Mais c'est un faux problème, car le mode d'intervention du FundCamp suppose un suivi de 6 à 9 mois avec la mise à disposition de certaines compétences, qui font que les entreprises sélectionnées ne changent pas si facilement de partenaire". À terme, le but sera d'instaurer une nouvelle culture de mise en relation des entrepreneurs et des investisseurs, plus transparente au travers d'une plateforme ad hoc.

UN PACTE D'ACTIONNAIRE STANDARD MIS EN LIGNE

La prédéfini-tion de la valorisation des entreprises candidates n'est pas la seule démarche imaginée par P2PVenture pour faciliter les rencontres entre entrepreneurs et investisseurs. Une autre initiative

a été de mettre au point un modèle de pacte d'actionnaire standard à disposition des entreprises, sur le mode des logiciels open source, que chacun peut librement s'approprier. Celui-ci définit un certain nombre de clauses standard, facultatives en fonction du package choisi.

Ainsi, l'entreprise qui reçoit son premier financement peut d'emblée intégrer dans son cadre de fonctionnement un pacte d'actionnaire: cela lui évite de devoir en rédiger un en urgence, lorsque la nécessité s'en fait sentir, d'y consacrer un budget souvent démesuré ou de prendre le risque d'un texte juridiquement contestable. Le texte sera proposé pour validation à France Angels et Croissance+, avant d'être proposé aux entreprises. ■

* Voir aussi un autre exemple d'initiative née des BarCampBanks, baptisé Friendsclear, plateforme de prêts interfamiliaux ou amicaux, créés par Jean-Christophe Capelli sur le site Innovations Finance de Revue Banque avec Microsoft: www.innovations-finance.fr