

INTERMINES
PARIS - SAINT-ÉTIENNE - NANCY

rms-network

Centrale Marseille
ALUMNI

G9+
INSTITUT

ESSEC
ALUMNI
CLUBS
PROFESSIONNELS

CroissancePlus

CR conférence du 3 décembre 2008

« Financement des PME dans la high-tech : endettement, levée de fonds ou LBO ? Avec la crise financière, le renouveau du débat ? »

Plus de **95 personnes** furent heureuses de se retrouver dans la salle de la Maison des ESSEC le 3 décembre 2008 lors d'une conférence sur le thème « Financement des PME dans la high tech : endettement, levée de fonds ou LBO ? Avec la crise financière, le renouveau du débat ? ». Dans le cadre du G9+, cette conférence a été co-organisée par le club ESSEC Business et Technologie, le club ESSEC Médias et communication, le club ESSEC Private Equity et le club ESSEC Marketing.

Dans le cadre du G9+, cette manifestation a été co-organisé par les Groupes professionnels Informatique et Télécom des associations « alumni » de l'école des Mines, de Centrale, de Reims management school mais également avec le soutien de « Croissance plus ».

L'occasion de présenter les divers modes de financement qui s'offrent aux PME innovantes dans un environnement bancaire en forte mutation et en contexte de réformes. La manifestation a permis d'appréhender les nouvelles règles juridiques destinées à faciliter le financement des entreprises innovantes et high-tech en France. Dans ce cadre seront évoqués les différents outils de financement à la disposition d'une PME-PMI et leurs avantages respectifs au regard en particulier de la stratégie de développement de l'entreprise et la structure de son bilan. Pour en débattre, nous invitons 6 intervenants :

- **David Bitton**, Président Directeur Général Wengo
- **Christophe Camborde**, Président Directeur Général Steek
- **Jean-Sébastien Lantz**, Maître de Conférences, Ecole Nationale Supérieure des Télécommunications Paris
- **Jerome Luis**, Associé Linkers
- **Baruk Pilo**, Managing Partner Vadis Ventures
- **Nicolas Vaillant**, Directeur d'Investissement BNP Paribas Private Equity

Guy de Swiniarski, responsable de la manifestation et Président du club ESSEC Business et Technologie a souhaité la bienvenue dans la Maison des ESSEC. Après avoir remercié l'auditoire de leur présence, Monsieur Guy de Swiniarski a présenté les intervenants et animé la conférence.

Conférence : le financement des PME dans la high tech animé par Guy de Swiniarski

➤ Question 1 : Quelles conséquences de la crise financière actuelle dans le financement des PME high tech ?

Pour Monsieur **Jérôme Luis**, associé chez Linkers, la crise financière est principalement une crise bancaire. L'impact majeur touche donc les acteurs du LBO. Pour financer les sociétés technologiques, il faut profiter de la période actuelle de baisse des prix pour investir et faire des acquisitions de sociétés. Il faut également annoncer que grâce aux soulagements fiscaux de type FCPI ou mesures ISF, les investisseurs sont plus que jamais présent.

C'est au tour de Monsieur **Nicolas Vaillant**, directeur d'investissement chez BNP Paribas PE. Monsieur Vaillant confirme également que les investisseurs sont toujours prêts via des FCPI à investir sur les sociétés innovantes estampillées label OSEO-Anvar.

En 2007, 700 M€ de FCPI ont été levés ainsi que 300 M€ de FIP. A ce milliard d'euros il faut ajouter une collecte de 500 M€ de FIP dit « ISF » créés par la loi TEPA (loi incitative à destination des imposables ISF).

Les FCPI créés en 1998, ont vocation à financer l'innovation au en France et peuvent aussi agir dans les pays de la communauté européenne. Les FIP créés plus tardivement ont une vocation similaire, avec toutefois une contrainte d'investissement régional (un même FIP ne peut investir que dans 3 régions déterminées au moment de sa création). Les sociétés de gestion lèvent usuellement un ou plusieurs de ces fonds chaque année avec pour contrainte législative de les investir dans les 2 ans qui suivent. Ainsi, le « stock » d'argent destiné à financer l'innovation en France se renouvelle régulièrement. Depuis leur création, les encours levés chaque année sont en progression constante. A titre de comparaison les FCPI et FIP levés en 2006 représentaient 760 M€. Pratiquement, pour recueillir du financement, il faut a minima un projet, une équipe de management forte et complémentaire et des bases solides.

Pour Monsieur **Baruk Pilo**, managing partner chez Vadis Ventures, l'impact de la crise est visible sur le chiffre d'affaires et les résultats des sociétés en portefeuilles. Il est probable que les fonds de capital risque vont réserver les sommes dont elles disposent pour les sociétés de leur portefeuille. Les fonds en levées ces derniers mois vont donc rester sans bénéficiaires. Autre impact, la baisse des valorisations d'où des propositions de pré-money défavorables qui retardera les levées et offrira moins de transactions à venir.

La parole est donnée à Monsieur **David Bitton**, Président Directeur Général de Wengo. Si votre modèle d'entreprise est en croissance, il est possible de réaliser un second tour. Par contre, si votre modèle économique n'est pas éprouvé, ce sera beaucoup plus difficile

➤ Question 2 : Baisse des LBO, augmentation des achats d'entreprise => stratégies défensives ?

Monsieur **Nicolas Vaillant** précise d'abord que, schématiquement et bien qu'il n'en existe pas de définition universellement reconnue, une société jeune ayant de faibles revenus et un business model non prouvé relève du capital risque, alors que, à l'inverse, une société mature, sur un marché avéré et ayant un modèle économique validé relève du capital développement.

Ensuite, il constate que visiblement les effets de levier utilisés dans le cadre de certains LBO étaient trop élevés. En effet, en temps de crise, ces sociétés peuvent être

confrontées à des défauts de remboursement de la dette, les obligeant ainsi à relever du capital pour diminuer le levier.

Par ailleurs, et toujours en temps de crise on note deux logiques convergentes :

- la capacité des entreprises à lever de la dette reste de toute façon restreinte ; Elles se tournent donc assez logiquement vers les acteurs du capital investissement pour trouver les financements nécessaires à leur développement.
- ces mêmes investisseurs sont plus enclins à financer des sociétés présentant des niveaux de risque (en termes d'activité) moins élevés qu'en temps normal.

Plus généralement, les acteurs historiques du capital risque tendent à délaisser progressivement ce segment pour aller vers du capital développement : en effet le ratio « risque pris / retour sur investissement » se révèle être trop peu favorable sur le segment capital risque. A titre d'exemple, une étude de l'AFIC (Association Française des Investisseurs en Capitaux) fait ressortir que le TRI net moyen annuel constaté sur les 10 dernières années en France sur le segment du capital risque est de 0,96% (inférieur au livret A !)

Les BAs deviennent ainsi progressivement des acteurs incontournables pour les entreprises jeunes en recherche de financement pour combler le vide ainsi laissé par les fonds d'investissement.

Pour Monsieur **Baruk Pilo**, le capital développement accompagne la société en phase de croissance. Le capital risque est arrivé en France dans les années 1980, avec une forte mutation dans l'organisation des sociétés capitales risquées à partir de 2000. Autrefois dans les années 90, le capital risqué était passif avec une gestion de portefeuille en diversifiant le risque et avec un faible ticket dans beaucoup d'entreprises. Depuis l'éclatement de la bulle a transformé le paysage et changé les pratiques. Il existait plus de 500 fonds avant l'an 2000, seulement quelques-uns subsistent aujourd'hui. De plus, les méthodes de travail ont également changé. La norme actuelle est d'un seul investissement par chargé d'affaire tous les 12-18 mois. Toutefois, nous ne sommes toujours pas dans des fonds activistes. Par exemple, les fonds US investissent jusqu'à 36 % en moyenne, ce qui constitue une minorité de blocage. En France, les fonds s'engagent à hauteur de seulement 20% en moyenne, ce sont des fonds passifs qui ne participent pas aux décisions de l'entreprise et ne l'accompagnent pas.

➤ **Q3 : Est-ce que le rôle des Business Angels et des Ventures Capitalist évoluent-il aux Etats-Unies et en Europe ? Peut-on s'en passer ?**

La parole est donnée à Monsieur **David Bitton** qui nous évoque le cas de la société Oreka qu'il a présidé, il s'agit d'un FAI né après l'éclatement de la bulle Internet. Oreka a levé au total 15 M€ dont 7 apportés par des Business Angels. L'apport des BA est très importants car ils vous accompagnent dans votre projet, vous font partager leur vécu et vous aide à surmonter la peur de l'échec. Contrairement aux idées reçues, les BAs prennent volontiers des risques. Oreka avait un business model innovant avec un accès internet gratuit financé par la publicité. Grâce aux business angels, la levée de fonds de 7 M€ s'est réalisé en seulement une après midi. Grâce à une capitale confiance présentée par Monsieur Bitton et son projet, la levée de fonds fut rapide.

C'est au tour de Monsieur **Frédéric Langlois**, remplaçant Monsieur Camborde président de Steek, de nous évoquer la société Steek. Le stockage et le partage de données en ligne intéressait fortement France Télécom et son pôle innovation appelé Innovacom. La vision stratégique était partagée à moyen et long terme. La levée de fonds s'est effectuée via Innovacom et non pas par des business angels. La société Steek a réalisé un second tour avec 5 M€ de levée de fonds fin juin 2007. Le premier investisseur était Innovacom suivi des AGF Private Equity sous forme de FCPI. Le partage de la vision stratégique avec les nouveaux investisseurs et la confiance accordée aux dirigeants de Steek sur l'utilisation des fonds a été le déclencheur de cette levée de fonds réussie.

Pour Monsieur **Jérôme Luis**, l'amorçage souffrait déjà du manque d'investissement des fonds institutionnels. La crise renforce encore cet état de fait. Les fonds font de moins en moins d'amorçage, il faut alors se tourner vers les Business Angels. Or, la loi TEPA (réduction du montant d'ISF dans le cas d'investissement en fonds propres) favorise le développement du nombre de business angels. Par ailleurs, les entrepreneurs à succès des dernières années jouent un rôle actif en matière d'investissement ce qui a une influence favorable pour monter des tours de table avec d'autres business angels et plus tard avec des fonds (si un entrepreneur à succès investi s'est qu'il y a une bonne raison !).

La parole est à Monsieur **Jean-Sébastien Lantz**. Des structures ont été créées pour aider les jeunes entrepreneurs comme les incubateurs et les pôles de compétitivité. Ce sont des relais de communication pour ces jeunes entreprises.

Pour Monsieur **Nicolas Vaillant**, son conseil est de se faire accompagner par des spécialistes. Les intermédiaires financiers connaissent les investisseurs. Ils savent quelle bonne personne solliciter, parfois au sein d'un même fonds. Les intermédiaires compétents vous aident à minimiser votre dilution.

➤ **Question : Le rythme d'accompagnement par les financiers est-il très long ?**

Pour Monsieur **Frédéric Langlois**, l'ordre de grandeur est au moins de 6 mois.

Pour Monsieur **David Bitton**, la préparation de présentation aux fonds est en effet longue avec au moins 6 mois pour les répétitions, les choix d'idées...

➤ **Question : Les banques prennent-elles des risques ?**

La réponse est donnée par Monsieur **Nicolas Vaillant**. L'état français incite fortement les banques pour qu'elles relancent le crédit à destination des entreprises.

Le commentaire de **Baruk Pilo** : 1 fonds reçoit 2000 demandes et investit dans 3 sociétés...

➤ **Question : Quel est le coût d'accompagnement par un intermédiaire ?**

Réponse collégiale de l'assemblée, il faut négocier !

Pour Monsieur **David Bitton**, le coût d'accompagnement d'un intermédiaire est de 4-5 % avant négociation, et jusqu'à 2-3 % après d'après négociation. La rémunération en parts de la société est également possible.

Pour Monsieur **Jérôme Luis**, les intermédiaires n'acceptent pas les deals si le taux est trop bas. Ils gèrent un nombre restreint de dossiers et doivent donc se concentrer sur les dossiers les plus rentables. Par ailleurs, si la motivation est altérée par une rémunération trop faible cela a un effet négatif pour la société.

Pour Monsieur **Frédéric Langlois**, le coût est inclus dans la levée de fonds.

Selon Monsieur **David Bitton**, les intermédiaires vous accompagnent pour aller rencontrer et convaincre les fonds, obtenir de nombreux rendez-vous et vous motivent lorsque vous perdez courage. Leur rémunération est donc justifiée.

C'est à Monsieur **Jean-Sébastien Lantz** de prendre la parole. En moyenne, il faut compter sur 80 présentations de son projet avant de faire sa 1^{ère} levée de fonds.

Monsieur Lantz nous présente les principales sources de financement, en premier lieu la dette (5-6 % de fonds propres), en second l'Equity (30-35%) et enfin la bourse (10%). Il faut bien comprendre que le banquier souhaite des garanties, il est possible d'y répondre par exemple avec des brevets ou une marque... qui ont des valeurs liquidatives. En cas de soucis, le banquier exige un remboursement. Les fonds donnent de l'argent à l'entreprise. Selon la loi française, il est aussi intéressant de noter que le versement d'un dividende n'est pas imposé. Les investisseurs en fonds propres recherchent avant tout de la plus-value. En ce moment, il n'y a pas de sortie car la valorisation des entreprises sont très basses, mais c'est par contre le bon moment pour faire des levées de fonds.

Selon Monsieur **Baruk Pilo**, il n'existe plus en France ni en Europe de gros acteurs capables d'acheter en bout de chaîne. En conséquence de quoi, le secteur américain achète les sociétés innovantes. Prenons un exemple, le premier tour d'une start-up aux Etats-Unis est de 3 M€. Il sera d'un montant largement inférieur en France, en conséquence, la sortie de son marché devient très difficile...

C'est au tour de Monsieur **Jérôme Luis**. Pour intéresser des sociétés américaines, il faut avoir une technologie de rupture ou acquérir une taille critique. Pour avoir cette taille critique il faut la plupart du temps se développer à l'étranger. Que cela soit en interne ou par croissance externe et cela demande beaucoup d'argent. Il faut donc être un acteur français leader sur son marché pour lever des fonds dans de bonnes conditions (de dilution) pour financer ce développement international qui peut être payant à terme : introduction en bourse, acquisition par un acteur majeur international...

➤ **Question : Doit-on choisir un accompagnement par un industriel ?**

La parole est à Monsieur **David Bitton**, qui évoque le financement de la société Wengo par Neuf-Cegetel. L'investissement est à moindre risque, mais offre également moins de visibilité. Le pilotage d'une petite start-up est plus agile, le « monstre » Neuf Cegetel ne pouvait pas piloter de façon aussi agile. En conclusion, le financement a été réalisé après étude du modèle éprouvé.

➤ **Question : Quelle stratégie de sorties ?**

Pour Monsieur **Frédéric Langlois**, la sortie industrielle doit se penser dès le départ. De toute façon, les Business Angels posent la question, comment voyez-vous la sortie ? Il faut mener son étude du marché des repreneurs à terme.

C'est au tour de Monsieur **Jérôme Luis**, qui annonce que le pacte d'actionnaire signé avec les partenaires financiers prévoit une sortie à horizon d'environ 5 ans.

Selon Monsieur **Nicolas Vaillant** résume la situation : la vocation d'un investisseur en capital est de financer des entreprises en prenant en contrepartie une part du capital, qui a terme sera revendue avec une plus value la plus élevées possible. L'horizon de sortie usuellement demandé aux entrepreneurs pour l'investisseur financier est de 4-5 ans.

➤ **Question : Quelle est la chance pour une société française d'intéresser un acteur important de racheter sa société à terme ?**

La parole revient à Monsieur **Baruk Pilo**. Pour vendre sa société aux acteurs important US, il faut imaginer les besoins technologiques de ces mêmes acteurs à horizon de 3 années. Vous pouvez également côtoyer les corporate business-développements pour sentir leurs besoins futurs. Il faut également lancer une étude de marché, par exemple si vous vous lancer sur un marché où les poids-lourds ont déjà acheté des acteurs concurrents à vous, vous ne bénéficierez d'aucune chance.

➤ **Question : Quelles démarches pour les sociétés en phase de maturité ?**

Pour Monsieur **Frédéric Langlois**, nos technologies intéressent toujours les FAI, nous n'avons pas constaté de clignotants négatifs à ce jour. Le business en Europe comme aux Etats-Unis est toujours présent, les investissements ne sont pas arrêtés.

Le site Web Wengo.fr a une place de leader sur le marché de l'expertise et du conseil en ligne (type soutien scolaire, négociation de prêt, services juridiques...), son coût est facturé à la minute. Dans la vente de services liés au site Wengo.fr, Monsieur **David Bitton** constate 20% de croissance par mois depuis début 2008 et seulement 0% en novembre. De plus, les acheteurs visiteurs du site en novembre ont dépensé 20% de moins chacun, ceci signifie un arrêt de la croissance. Pour gérer la crise, il faudrait plus de croissance. Il est donc indispensable de demander aux investisseurs plus d'argent pour aller chercher plus de revenus.

➤ **Question : Le modèle économique du web 2.0 est basé sur audience et relativement peu sur le chiffre d'affaire. La crise va-t-elle changer les modèles économiques ?**

Une réponse positive revient à Monsieur **David Bitton**. Avant la crise actuelle, les investisseurs ne parlaient que de modèles Web 2.0. Des sociétés Web 2.0 comme Seismic licencient maintenant massivement pour passer l'hiver au lieu de chercher un nouveau modèle économique. Aujourd'hui, on préfère développer les services payants plutôt que de chercher un nouveau modèle économique.

➤ **Question : La high tech et l'environnement de type « Cleantech », « Green IT » sont-ils des domaines qui vont se développer à l'avenir ?**

La première réponse est apportée par Monsieur **Jérôme Luis**. En effet, ces secteurs sont porteurs et les fonds de capital-risque ont ajouté les cleantechs aux secteurs qu'ils financent (informatique, internet, télécoms, électronique, biotechs). Néanmoins, il faut faire attention aux effets de bulle (valorisation, offre trop importante...). Et il y a encore beaucoup d'innovations à venir dans les domaines électronique et informatique.

Pour **Baruk Pilo**, une des spécificités européennes est l'open source. Les responsables informatiques souhaitent ne plus devoir des licences très chères aux sociétés.

Le commentaire de Monsieur **Nicolas Vaillant**, les investissements seront toujours présents pour encourager les innovations, et pas uniquement dans les NTIC.

Les question-réponses de la salle animée par Alain Moscovitz

- **Question : Quelle est la meilleure forme juridique pour une nouvelle société ?, quels montants peut-on espérer d'une levée de fonds dans les NTIC ?**

Entre une SA, SAS ou SARL, il est plus souple et moins coûteux de choisir une SARL selon Monsieur **Jérôme Luis**. Il est possible de levée entre 300 et 500 k€ auprès de business angels. Il faut plutôt compter entre 2 à 3 M€ pour les fonds d'investissement. Il est à noter que les petits investissements intéressent de moins en moins les investisseurs car chaque dossier demande beaucoup de temps.

Pour Monsieur **Frédéric Langlois**, les investisseurs n'aiment pas devenir des gestionnaires de fait, ils font donc appel à des avocats qui vont étudier la question du statut juridique.

Selon Monsieur **Nicolas Vaillant**, le statut juridique choisit initialement par la société importe peu, puisque s'il ne convient pas à l'investisseur, ce statut peut être modifié concomitamment à l'investissement. Le statut généralement demandé par l'investisseur est celui de SA.

- **Question : Comment faire pour lever de plus petit montants compris entre 500 k€ et 2 M€ ?**

Pour Monsieur **Baruk Pilo**, il est important de contacter son réseau. Prendre comme exemple Monsieur David Bitton qui connaissait des investisseurs.

En effet évoque Monsieur **David Bitton**, les industriels est une bonne piste.

La parole est donnée à Monsieur **Jean-Sébastien Lantz**, il faut augmenter sa liquidité et s'entourer de partenaires industriels. Néanmoins, les capitaux risques n'aiment pas les industriels car la sortie semble plus compliquée. En effet, les intérêts entre industriels et investisseurs divergent, c'est pourquoi les investisseurs cherchent à faire sortir les industriels avant d'entrer.

La loi TEPA devrait permettre de combler ce vide avance Monsieur **Jérôme Luis**. En effet, les payeurs de l'ISF voulant bénéficier de la loi TEPA augmentent le nombre de business angels. Par ailleurs, ils se regroupent pour investir ce qui permet d'atteindre des tickets de plusieurs centaines de K€.

- **Question : Combien de Business Angels offrent-ils leurs services en France ?**

Sans doute plusieurs milliers selon Jérôme Luis.

- **Question : Quelle est l'utilisation de l'agence OSEO ?**

Selon Monsieur **Nicolas Vaillant**, l'agence OSEO possède des sommes importantes à investir sous formes diverses comme des subventions non remboursables ou des avances remboursables... Chaque région dispose d'une enveloppe de financement. Il est donc plus difficile de les obtenir dans les régions ayant une forte densité d'entreprises (Ile-de

France par exemple). L'agence OSEO recherche toutefois en permanence des candidats à ces financements.

Pour Monsieur **Jérôme Luis**, l'OSEO complète parfaitement les financements apportés par les VCs. Ainsi une société qui a levé, par exemple 2/3m€ peut probablement obtenir 500 et 600 k€ de financement OSEO (financement de projets de développement R&D en particulier, mais aussi subvention pour le recrutement, financement d'investissement en matériel...). Les pôles de compétitivité sont également des sources potentielles de financement.

➤ **Questions : Comment valoriser une société au démarrage ?**

Monsieur **Nicolas Vaillant** indique que la valorisation d'une entreprise peut au final se baser sur deux critères :

- la performance passée,
- la performance future.

Dans des sociétés matures ayant un historique de chiffre d'affaires, et de rentabilité il est relativement aisé de valoriser une société par l'utilisation de méthodes éprouvées (DCF, comparables...).

Cependant la question est beaucoup plus complexe dans des sociétés très jeunes ayant peu ou pas de chiffre d'affaires puisque alors seules entrent en compte les performances estimées futures qui par définition restent soumises à de nombreux aléas. Dans ce cas, la valorisation est essentiellement le fruit d'une négociation dans laquelle entrent en ligne de compte plusieurs facteurs :

- les estimations de prix de revente à terme de la société selon diverses hypothèses,
- la valeur perçue des actifs,
- la quote-part de capital que chacun souhaite détenir (traitant notamment les problématiques de contrôle de la société),
- enfin, la valorisation faciale de la société peut être largement ajustée par des mécanismes permettant de la revoir à terme dès lors que certaines conditions auraient été remplies.

Il est cependant clair que le facteur psychologique tient une plus grande place dans la valorisation de jeunes sociétés que dans les sociétés matures.

Enfin, il apparaît clairement qu'il ne suffit pas d'avoir une bonne idée, l'essentiel est encore de la mettre en œuvre.

Selon **Jean-Sébastien Lantz**, la propriété a une véritable valeur.

Qu'il faille avoir de la propriété intellectuelle est très bien, mais ensuite il faut savoir la vendre affirme Monsieur **Baruk Pilo**.

➤ **Question : Un LBO peut-il s'appliquer dans le cadre d'une reprise d'entreprise IT stable avec un excellent goodwill ?**

Un LBO fonctionne parfaitement sur tout type d'entreprise (high tech ou non) répond Monsieur **Jérôme Luis**. Il faudra néanmoins prouver aux investisseurs que la rentabilité se maintiendra et que les besoins d'investissement de la société (R&D) pourront être assurés malgré le remboursement de la dette d'acquisition.

Pour Monsieur **Jean-Sébastien Lantz**, un remboursement de dette LBO par les dividendes offre une rentabilité minimale de 20%.

➤ **Question : Faut-il envisager de faire affaire avec Venture Capitalist US ou d'Europe ?**

Les robinets US sont fermés ! selon les dires de Monsieur **Nicolas Vaillant**. En France, la situation est différente dans la mesure où l'obligation faite aux FCPI / FIP d'investir l'argent levé dans un délai prescrit (environ 2 ans) fait qu'il existe en permanence un « stock » d'argent à investir.

Par ailleurs, la crise conduit les investisseurs financiers à recommander la plus grande prudence à leurs sociétés en portefeuille. A titre d'exemple, on peut citer le cas de l'investisseur américain Séquoia Capital qui a diffusé à ses affiliés une présentation les incitant à maîtriser parfaitement leurs couts dans les prochains mois.

Par contre, pour Monsieur Jérôme Luis, le maillage entrepreneur-industriel-investisseur est bien meilleur aux Etats-Unis. Mais attention au revers de la médaille anglo-saxonne, ils trancheront violemment en cas de problème ! Les Ventures Capitalist Français parient plus sur le moyen terme.

➤ **Question : Est-il judicieux de choisir le statut Jeune Entreprise Innovante ?**

Ce statut offre une économie de 20% sur les charges sociales. Si la société n'offre pas de résultat, l'état rembourse le Crédit Impôt Recherche de manière très rapide, de plus ce dispositif n'a pas besoin de financement extérieur.

L'équipe d'organisation :



Thierry Bayon

- Responsable du club ESSEC marketing
- Directeur Associé Marketor



Luc Bretones

- Club Centrale Marseille
- Directeur d'Unité France Télécom



Guy de Swiniarski

- Responsable Club ESSEC Business & technologie
- Manager de transition



Jean-Michel Huet

- Club e-business RMS
- BearingPoint, Senior Manager



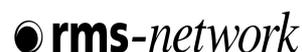
Pascal Lablanche

- Responsable club ESSEC média & communication
- Directeur général Pemep-MFC



Alain Moscowitz

- Président « Mines Informatique »
- Osiatis, Directeur IT Gouvernance



Information et CR sur www.essecnt.com et www.g9plus.org

Mini-CV des intervenants à la conférence du 3-12-8

- **David Bitton**



Monsieur Bitton bénéficie de 13 années d'expérience de création et développement d'activités dans le secteur des nouvelles technologies et des télécommunications. Il a notamment travaillé pour le compte de la Commission Européenne, des opérateurs Cegetel et Completel avant de créer la société de conseil ITC en 1998, le fournisseur d'accès internet Oreka en 2000 (levée de fonds de 1 M€) et Wengo (association avec industriel) , le premier site d'achat et de vente d'expertise en ligne, en 2004. Monsieur Bitton est diplômé SUP'AERO et MBA, et Président directeur général de Wengo

- **Christophe Camborde**



Directeur, Monsieur Christophe Camborde commence sa carrière au groupe sud ouest, co-crétant le département internet en 1995. De 2000 à 2001, Monsieur Camborde a été directeur des systèmes d'information d'une filiale du groupe Carrefour. En 2001, il co-fonde Robert & Camborde SAS (société de 4.5 M€ de CA) comme managing director de 2001 à 2004, avant de partir créer Steek (ex-agematis) et devenir PDG. Monsieur Camborde a réalisé 2 levée de fonds la première de 2.5M€ a l'aide d'innovacom et AGF private equity, puis de 5M€ en 2008. Monsieur Camborde est autodidacte.

- Jean-Sébastien Lantz



Lauréat du prix Turgot-Sénat 2005 pour son ouvrage "La Valo : valorisation stratégique et financière", Jean-Sébastien Lantz est Docteur ès Sciences en Finance et titulaire d'un MBA. Il a été capital-investisseur puis professeur de finance à Télécom-ParisTech. Aujourd'hui il est professeur de finance à l'IAE d'Aix-en-Provence et dispense également ses enseignements à l'Ecole Polytechnique, les Mines et Ponts, à l'ESSEC et l'INPI.

Jean-Sébastien Lantz recherche actuellement sur les leviers de la création de valeur de la propriété intellectuelle.

Sa société de conseil « FEA – Finance Engineering Advisory » intervient actuellement dans l'évaluation financière de licence dans les télécommunications mais aussi auprès de grands groupes industriels comme Microsoft, MAN ou L'Oréal.

- **Jérôme LUIS**



Jérôme LUIS a débuté sa carrière comme investisseur au sein de la Banque Worms (capital-développement et LBO) avant de rejoindre Cegos Ingénierie Financière en tant que Consultant en fusions-acquisitions. Il a ensuite été Venture Manager au sein de Tocamak (un investisseur en amorçage dans le domaine des nouvelles technologies).

Jérôme LUIS a réalisé plus de trente opérations en tant que conseil ou investisseur.

Monsieur Luis est diplômé de ESC Rennes, DESS Ingénierie Financière et MBA Northern Iowa. Il est associé chez Linkers.

- **Baruk Pilo**



La carrière de Monsieur Baruk Pilo débute en tant que manager chez Cap Gemini, puis manager Télécommunication EMEA au sein du groupe Oracle, responsable de la stratégie pour les nouvelles technologies.

De 2000 à 2006 chez Cisco systems, Monsieur Pilo est business development manager, responsable européen des acquisitions et investissements.

Monsieur Pilo se tourne vers la création d'entreprise en co-fondant le site social pour plus de 45 ans (appelé www.beboomer.com) mais également a Londres comme venture partner chez Fidelity ventures. Monsieur Pilo est actuellement managing partner chez Vadis ventures.

Monsieur Baruk Pilo est diplômé de l'université de Paris XII Val de Marne en sciences économiques et un troisième cycle dans le Management & Information Technology

▪ **Nicolas Vaillant**



Nicolas VAILLANT a rejoint BNP Private Equity début 2006 pour renforcer l'équipe FCPI en tant que Directeur d'Investissement. Il a précédemment occupé les fonctions de Chargé d'Affaires puis de Directeur de Participations au sein de SGAM Private Equity dans le secteur des hautes technologies. Auparavant, il a créé ou participé à la création de deux sociétés, l'une dans le domaine du conseil, l'autre dans l'univers des services télécoms. Il est diplômé de l'Institut de Préparation à l'Administration et la Gestion (1998). Monsieur Nicolas Vaillant est actuellement Directeur d'Investissement BNP Paribas Private Equity