

Miser sur l'investissement corporate : les clés pour bien réussir

Capacité d'investissement, partenariats stratégiques, conseils pratiques : découvrez tout ce qu'il faut savoir sur les levées de fonds auprès des corporates, à travers les regards croisés de deux experts de l'investissement, Matthieu Bonamy d'Idinvest Partners et Guillaume Lesueur d'EDF Pulse Croissance.

Temps de lecture : minute

1 décembre 2020

Demandez à n'importe quel entrepreneur ou entrepreneuse, il vous dira que le financement est l'une des préoccupations majeures quand on lance son business. D'autant que les sources de financement se comptent à la pelle aujourd'hui : love money, business angels, fonds de capital-risque (VC), micro-crédits, subventions publiques...

Sans compter les fonds corporate (CVC : corporate venture capital) qui séduisent de plus en plus de startups. EDF l'a bien compris et a créé le sien il y a trois ans, EDF Pulse Croissance. Guillaume Lesueur, son directeur des investissements, confirme : " *En l'espace de cinq ans, les CVC ont poussé comme des champignons. Ils sont devenus des acteurs incontournables dans le financement des startups. Et ce, pour plusieurs raisons : ils disposent de ressources financières importantes ; ils permettent d'obtenir des partenariats stratégiques ; et enfin, ils apportent de la crédibilité aux startups. En effet, un investissement par EDF constitue en quelque sorte une forme de "validation industrielle" de l'offre de la startup, qui lui permet ensuite de mieux vendre son produit ou son service. "*

Même son de cloche du côté de Matthieu Bonamy, partner chez Idinvest (parmi la quinzaine de fonds partenaires d'EDF Pulse Croissance). *" Les CVC sont très orientés business. Quand ils investissent dans des sociétés, ils ont en tête de nouer des partenariats stratégiques, de développer des synergies avec leurs métiers. Et c'est essentiel pour les startups qui, certes, cherchent de l'argent mais souhaitent aussi se structurer et conquérir les marchés. "*

Mais concrètement, comment part-on à l'assaut des corporates ?

A l'occasion des Electric Days, l'événement innovation 100% digital du groupe EDF, Guillaume Lesueur et Matthieu Bonamy partagent quelques conseils clés. Et pour aller plus loin sur les stratégies de levées de fonds et échanger avec eux en direct, retrouvez-les pour un atelier dédié aux stratégies de financement, ce mardi 1er décembre à 11h30, au coeur des Electric Days.

Ce qu'il faut faire

1 / Se faire connaître

Cela paraît presque évident mais aller à la rencontre des fonds est tout simplement capital quand on cherche à se financer auprès d'un corporate. *" Soit on prend contact directement avec les CVC par mail, soit on essaie de se faire connaître via des salons ou des événements "*, indique Guillaume Lesueur. Parfois même, la mise en contact avec les fonds se fait par le bouche-à-oreille. *" Cela peut être utile d'être recommandés par des fonds VC, gages de sérieux et de confiance. Très souvent, ils ont des relations privilégiées avec les grands corporate et cela en rassure plus d'un de savoir qu'un VC suit, ou même a déjà investi, dans votre startup. "*

2/ Se renseigner sur l'écosystème

Encore une fois, si l'on précise ce point, c'est bien parce que cela ne va pas de soi pour tout le monde. " *Quand on veut ouvrir sa startup aux CVC, il faut passer le temps nécessaire pour savoir quel corporate est le plus adapté à son business. Et se demander : "Qu'est-ce que le CVC peut m'apporter ?" ; "Est-ce que je cherche un partenariat me permettant d'accéder à de nouveaux clients ? Ou plutôt soutenir ma recherche & développement ? Ou encore m'exporter à l'international ?" Une fois qu'on a la réponse à ses questions, il s'agit de trouver le corporate qui colle au mieux à sa stratégie* ", détaille le directeur des investissements d'EDF Pulse Croissance.

3/ Avoir une vision solide

Chez Idinvest Partners, Matthieu Bonamy voit sans cesse défiler les startups. Il l'assure : la première rencontre avec l'équipe est déterminante. " *À chaque fois, la startup arrive avec un plan bien ficelé. D'expérience, on sait que le plan ne pourra jamais être réalisé tel quel, qu'il faudra l'ajuster, le faire pivoter. Mais ce n'est pas grave. Ce à quoi on s'attache, en revanche, c'est de savoir si les personnes qu'on a en face de nous sont solides ; si elles sont capables de prendre en compte la réalité de leur marché et de se réinventer si besoin.* " Plus que les compétences marketing d'untel, avant de débloquer de l'argent, les fonds scrutent à la loupe l'équipe fondatrice, et surtout regardent la complémentarité de chacun•e pour mener à bien l'aventure entrepreneuriale.

4/ Préparer sa levée de fonds

Parce que la levée de fonds constitue l'une des étapes les plus importantes auxquelles un·e entrepreneur·euse puisse se confronter, il convient de ne surtout pas la bâcler. " *Il ne s'agit pas d'y aller à*

l'improviste. Une levée de fonds peut vraiment impacter de manière forte et concrète la vie d'une startup et son développement. Et clairement, j'ai croisé beaucoup de sociétés qui se sont ratées dans leurs levées de fonds successives, par exemple en donnant des droits à certains actionnaires réduisant l'attractivité de la société aux futurs tours de table ou en empilant les clauses de liquidation préférentielles, raconte Guillaume Lesueur. C'est pourquoi je conseille aux startups de ne pas hésiter à demander conseil. Lever des fonds, ça s'apprend ! " Et Matthieu Bonamy d'ajouter : " Un entrepreneur doit notamment faire attention à sa dilution : savoir comment la limiter pour que les intérêts restent alignés entre les actionnaires et les fondateurs, et même entre les actionnaires eux-mêmes. "

Ce qu'il faut garder à l'esprit

1/ Ne pas multiplier les fonds corporate

" Dans certains cas, un CVC risque de se méfier si d'autres CVC sont déjà au capital. Il ne faut pas oublier que l'objectif pour un fond corporate d'investir dans une startup, c'est généralement de développer un lien privilégié via des synergies, et souvent même de se donner une option d'acquérir à terme la société ", tient à rappeler Guillaume Lesueur. Chez EDF Pulse Croissance, par exemple, le groupe, outre un appui support (juridique, communication) propose d'accélérer le développement de la startup en favorisant les synergies avec les différents métiers d'EDF ou avec d'autres startups dont il est actionnaire. " Un corporate comme EDF apporte de la crédibilité et permet aux startups un développement accéléré via ses réseaux, sa base clients et sa dimension internationale. Donc forcément, quand un CVC investit dans une société, il demande une place privilégiée. " Pour Guillaume Lesueur, l'idéal est donc de limiter le nombre de CVC " à un ou deux ".

2/ Ne pas faire rentrer le mauvais CVC

Matthieu Bonamy comme Guillaume Lesueur le répètent, on ne laisse pas entrer dans son capital n'importe quel CVC. Et pour cause : si le phénomène est plutôt rare, certains corporates n'hésiteraient pas à imposer leur stratégie, via des clauses d'exclusivité ou des droits de véto. *" Il faut parier sur le bon cheval car les risques d'incompatibilités culturelles sont réels, considèrent les deux spécialistes. Pour éviter de tomber de haut, il s'agit de bien se renseigner en amont sur le fonds. Et même, pourquoi pas, contacter les sociétés qui sont déjà dans le portefeuille du fonds corporate. "*

3/ Ne pas se focaliser sur la valorisation

Si la valorisation est aussi un point essentiel de la levée de fonds, veillez toutefois à ne pas miser que sur cela. *" Dans certains cas, on voit des entrepreneurs qui se focalisent uniquement sur la valorisation. C'est une mauvaise stratégie selon moi, observe Guillaume Lesueur. Certes, c'est très important mais discuter avec les investisseurs et négocier sur ce qu'ils peuvent apporter à la startup le sont tout autant. "* Et maintenant, à vous de jouer !

Retrouvez l'intégralité des conseils de Guillaume Lesueur et Matthieu Bonamy et échangez en direct lors de l'atelier "Stratégies de levée de fonds", mardi 1er décembre à 11h30, au coeur des Electric Days. Infos et inscriptions [ici](#).

Découvrez également les solutions de financement de l'innovation proposées par Bpifrance; un atelier des Electric Days, mardi 1er décembre à 14h00. Infos et inscriptions [ici](#).

[Assister aux Electric Days en live](#)

Maddyness, partenaire média d'EDF

Article écrit par Maddyness, avec EDF