

9 points à respecter pour ne pas planter sa levée

Pour un entrepreneur, l'idée de lever des fonds peut s'avérer être une source d'anxiété considérable surtout s'il n'y est pas préparé. Il n'existe pas de modèle type de la levée de fonds mais on retrouve tout de même un fil conducteur commun à bon nombre d'entre elles.

Temps de lecture : minute

6 novembre 2017

Pour mettre toutes les chances de votre côté lors de votre première levée de fonds, découvrez les 9 conseils proposés par la Caisse d'Epargne et sa filiale Seventure Partners, un des principaux acteurs du capital-innovation en Europe. Ces derniers sont appuyés par les retours d'expérience de Frédéric Dupont, CEO et co-fondateur de Exagan (une entreprise qui révolutionne les industries vertes et accélère notre transition énergétique) et Thomas Pandraud, CEO de Horsecom (une startup ayant créé une technologie audio qui favorise le bien-être des chevaux). Ces deux startups ont été accompagnées et financées par la Caisse d'Epargne de Rhône-Alpes et la Caisse d'Epargne de Normandie.

1/ Anticiper sa levée et la préparer bien en avance

Tous les entrepreneurs qui ont eu l'occasion de lever des fonds vous le confirmeront : une levée, ça prend du temps. Après un premier contact avec un VC (Venture Capital), il faut généralement compter entre 3 et 6 mois avant le closing de l'opération. Le premier conseil prodigué par Bruno Rivet, Directeur de participations chez Seventure Partners, pour

réussir cette étape parfois déstabilisante, est de s'y prendre en avance et d'anticiper une éventuelle situation délicate au milieu de l'opération. "La levée de fonds prend du temps et nécessite de prendre son temps" précise-t-il. Pour mettre toutes les chances de son côté, il est donc recommandé de bien tenir compte de la saisonnalité et de respecter les deux grandes phases avant la fin du mois de juillet et avant Noël. Se lancer en mai par exemple n'est pas judicieux et peut mettre en péril le bon déroulement du processus.

2/ Avoir des actualités positives à communiquer pendant la levée

Mettez-vous quelques secondes dans la peau d'un investisseur. N'est-il pas rassurant d'entendre de bonnes nouvelles concernant la startup dans laquelle on investit une grosse somme d'argent ? N'hésitez pas à lister toutes les choses positives à annoncer à vos investisseurs durant la levée de fonds. Parmi ces "bonnes nouvelles", vous pouvez par exemple évoquer le ou les beaux contrats que vous avez récemment signés ou même les recrutements clés effectués au sein de votre équipe. En revanche, veillez à ne pas en faire trop et à sur-vendre vos chiffres ou vos prévisions pour éviter toute désillusion avec ceux qui ont choisi de croire en vous.

Communiquer ses actualités positives pendant la levée, c'est donner le " tempo " de l'exécution et de la création de valeur. L'investisseur va prendre des points de référence intermédiaires. De cela, il pourra faire sa propre extrapolation sur la création de valeur future, c'est là-dessus qu'il investira.

Frédéric Dupont

3/ Ne pas hésiter à rencontrer des VC's en amont de sa première levée

Qui a dit qu'il fallait se tourner vers les VC's uniquement lorsque vous cherchez de l'argent ? N'oubliez pas que vous leur faites perdre du temps si vous prenez contact avec eux alors que vous ne comptez pas lever dans les mois qui suivent. Ces derniers sont friands d'informations sur les nouvelles sociétés et cela leur permet de mieux connaître le marché, s'intéresser à de nouveaux secteurs et étudier les startups plus en amont. En tant que dirigeant de startup vous aurez également un premier aperçu de la manière dont les investisseurs se comportent et des points sur lesquels se portent leur attention afin de mieux marketer votre levée. De plus, le networking anticipé peut s'avérer très plaisant pour les VC's car cela leur permet d'augmenter leurs connaissances sur les sujets qui les intéressent. Vous éviterez également de peut-être laisser la place à un concurrent auprès d'un VC que vous souhaitiez rencontrer.

Un investisseur devient associé dans l'entreprise et il est donc primordial que le partner qui porte le deal ait une personnalité compatible avec celles des fondateurs.

Thomas Pandraud

4/ Avoir une explication cohérente de l'utilisation des fonds recherchés

Trop souvent les dirigeants se montrent trop gourmands en annonçant une demande d'investissement bien plus élevée que leurs besoins réels de cash. Cela peut paraître inquiétant : soit l'entrepreneur ne croit pas à son propre business plan (et notamment au chiffre d'affaires) et les pertes réelles vont absorber le montant total, soit il a été poussé à lever plus par

un levé de fonds payé au pourcentage sur le montant levé. Il peut évidemment y avoir de bonnes raisons au décalage entre ces montants (croissance externe, amortissement pour les imprévus, etc...) mais il faut les divulguer. N'hésitez pas à travailler le fait que lever de l'argent n'est pas une finalité en soi et qu'il faut bien calibrer le montant et pouvoir l'expliquer.

5/ Préparer une présentation synthétique avec plusieurs annexes pertinentes

Présenter son business plan de manière claire et concise n'est pas une tâche facile et les formats de présentations sont à géométrie variable. Quel que soit le format choisi il est indispensable d'avoir une présentation qui couvre l'ensemble du sujet (marché, équipe, produit, road map, réalisations à date, environnement concurrentiel, etc...) et l'introduire en 15-20 slides maximum. N'hésitez pas à prévoir en annexes des slides sur des points précis permettant d'illustrer rapidement une question lors d'un développement devant des VC's.

6/ Se renseigner auprès d'autres dirigeants sur les bonnes pratiques à adopter et celles à éviter

L'écosystème des startups françaises est varié et plein de dirigeants qui sont très souvent enclins à partager leur expérience. Il est très utile, pour tous ceux n'ayant pas encore réalisé de levée de fonds, de comprendre comment cela se passe et les bonnes ou mauvaises expériences vécues. Cela permet d'anticiper au mieux les comportements et les attentes des VC's et d'éviter au maximum de se retrouver dans des situations qui auraient pu être évitées. Attention cependant d'être toujours conscient d'un certain parti pris de la part des entrepreneurs avec qui vous aurez l'occasion d'échanger.

Comme dans toute relation avec une tierce partie, il faut développer une capacité à bien comprendre son interface, ses enjeux et de manière spécifique, comment les personnes ou les fonds fonctionnent.

Frédéric Dupont

7/ Connaître ses concurrents et son marché mieux que les VC rencontrés

Soyez certain d'une chose avant de commencer le processus de votre levée de fonds : les VC's sont dans la majeure partie des cas très spécialisés et ont donc souvent rencontré vos concurrents directs ou indirects, et disposent donc des business plans, des chiffres réalisés. Si un CEO connaît mal ses concurrents, cela peut (à juste titre) inquiéter les VC's sur sa capacité à développer sa société. Là encore, il ne faut pas hésiter à rencontrer ses concurrents pour comprendre leurs forces et faiblesses. Il faut passer beaucoup de temps là-dessus, sur les grosses boîtes mais aussi sur tous les dossiers qui ont pu passer entre les mains du VC en face de soi.

8/ Ne pas figer dans son business plan la valorisation demandée pour l'opération

Il n'y a pas d'intérêt à indiquer le montant recherché pour la levée de fonds. Soit ce dernier est trop élevé du point de vue du VC et il risque de se détourner du dossier ou d'être inquiet sur le réalisme du startupper, soit elle sera trop basse et le dirigeant se tire une balle dans le pied. Il peut être pertinent en revanche de donner des éléments de comparaison (levée de concurrents, etc...) pour aider le VC à faire son analyse. Attention cependant à ne pas faire le travail des VC's à leur place, cela est souvent mal ressenti et peut laisser croire à une certaine rigidité du

dirigeant. C'est aux VC's d'imaginer la valorisation et ils n'ont pas envie de se faire encadrer pour cela. Dans certains cas, la valorisation est en plus inférieure à celle proposée par les VC, donc le risque est double, le dirigeant n'a donc vraiment aucun intérêt à le faire.

9/ Répéter sa présentation et l'adapter à chaque durée

Les rencontres avec les VC's ont des durées très variées et très aléatoires. Elles dépendent principalement du contexte et des emplois du temps de chacun. Il est donc primordial d'être capable de capter l'attention du VC quel que soit le format utilisé. Partez du principe que la première impression est toujours l'une des plus importantes. C'est embêtant si un dirigeant pense faire 1h et n'a que 30min, il peut être bloqué et oublié de mettre en avant les informations à forte valeur ajoutée.

En respectant les 9 conseils listés ci-dessus, vous mettrez toutes les chances de votre côté pour réaliser une levée de fonds (presque) sans encombre et vous éviterez la surventilation au moment de la concrétisation de vos accords avec les investisseurs !

Pour en savoir plus sur le dispositif d'accompagnement et de financement de l'innovation de la Caisse d'Epargne, découvrez le [dispositif Néo Business](#).

Maddyness, partenaire média de la Caisse d'Epargne