

Comment les investisseurs disent-ils "non" aux startups ?

Refuser de financer une startup fait partie intégrante du métier d'investisseur, tant la concurrence est rude. Maddyness rencontre deux experts pour comprendre leur approche.

Temps de lecture : minute

26 avril 2023

L'adage est bien connu : lever des fonds, c'est le nerf de la guerre. Encore faut-il réussir à convaincre les investisseurs. Chez Mirova, le fonds Environment acceleration capital, dédié à l'impact, a concrétisé seulement : "six investissements sur les quelque 600 opportunités reçues depuis 2021", chiffre sa directrice des investissements, Joanna Parent. "La sélection est très forte car nous recherchons à la fois une performance économique et environnementale", justifie-t-elle. Même constat chez Kima Ventures : "Nous avons environ 40 à 50 startups au téléphone chaque semaine pour des demandes d'investissements - et seulement deux investissements sont réalisés par semaine", détaille Alexis Robert, partner chez Kima Ventures.

Pour éviter d'essuyer un refus, il est indispensable de cibler les fonds pertinents pour répondre à leurs critères d'investissement. "Chaque fonds à ses spécificités : ticket minimal et maximal, zone géographique... Les startups doivent bien se renseigner avant de faire une demande de financement, précise Joanna Parent. Il est aussi pertinent de vérifier qu'il n'y pas de concurrent direct déjà présent dans le portefeuille, car il est rare que les fonds investissent en même temps dans deux concurrents."

S'entraîner à pitcher

Une fois la prise de contact effectuée, reste à convaincre. *"Nous ne demandons pas de dossier. Nous réalisons un premier appel de trente minutes, au cours duquel la startup nous montre un PowerPoint de présentation, qui doit être épuré et court, détaille Alexis Robert. Étant donné que nous investissons en pré-seed, une phase où la startup change encore énormément, nous ne demandons pas de business plan - mais certains VC peuvent le faire."* Parmi les conseils incontournables, s'entraîner à pitcher, penser à insérer une frise chronologique à sa présentation pour démontrer sa rapidité d'exécution et prouver son potentiel de croissance. *"Beaucoup de fondateurs pensent que nous nous limitons au chiffre d'affaires présenté. Ce qui nous intéresse réellement, c'est la courbe d'évolution",* souligne-t-il.

Pour Joanna Parent, il est primordial d'être : *"au clair sur sa stratégie. C'est le moment où il faut être en mesure de donner des garanties au fonds sur ses perspectives de croissance, sa compréhension du marché, sa création de valeur... Il faut aussi livrer une vision sur 5 ans pour le renouvellement de sa structure d'actionnaires lorsque le fonds voudra sortir."* De quoi permettre aux investisseurs d'être en confiance pour sauter le pas. Le temps d'évaluation des dossiers peut aller "de plusieurs semaines à quelques mois" chez Mirova, et "entre une à deux semaines" chez Kima Ventures.

Se faire une conviction

"Nous nous faisons une conviction sur l'équipe, qui est un aspect très important. Beaucoup de questions macro et micro-économiques entrent en jeu : le prix demandé est-il raisonnable ? Quelle est la croissance potentielle ? La stratégie est-elle cohérente ?", liste Joanna Parent. Pour Alexis Robert, *"80 % de notre prise de décision repose sur la rapidité d'exécution, l'apprentissage et la passion des fondateurs. Les 20 %*

restants sont sur le potentiel de croissance de la startup. Cela revient à faire passer un entretien d'embauche finalement." Et de poursuivre : "Certains dossiers sont rapidement refusés - par exemple, si nous observons des problèmes entre les fondateurs - comme d'autres sont vite acceptés. Le plus difficile est la zone grise. Parfois, cela revient à dire non sur la base d'une impression générale." C'est pourquoi Kima Ventures dit faire attention aux messages de rupture. "Lorsqu'un motif de refus est évident, nous le précisons. Dans le cas contraire, nous envoyons un message type, que nous assumons", affirme-t-il.

Article écrit par Anais Cherif