

Entrepreneurs : comment embarquer ses investisseurs dans un projet de fusion ?

Dans certains cas de figure, un projet de fusion peut devenir le meilleur avenir de deux startups. Pour que le projet se réalise, il faut convaincre les investisseurs, d'autant plus quand cela arrive plus tôt que prévu.

Temps de lecture : minute

26 août 2024

En 2019, alors que Bird Office commence à afficher une belle croissance, le covid se déclare. Une catastrophe pour la jeune pousse spécialisée dans l'événementiel. « *À l'époque, nous avions un modèle qui commençait à faire ses preuves, mais le covid nous a coupé l'herbe sous le pied* », raconte Arnaud Katz, fondateur de Bird Office.

C'est à ce moment-là qu'un de ses board members, Yves Weissenberger, lui conseille de rencontrer Thomas Cottin, le fondateur de Kactus. « *Nous étions dans une situation similaire et nous avons des philosophies et des atouts complémentaires. Nous nous sommes dit qu'ensemble, nous avons de meilleures chances de bien nous en sortir* », confie Arnaud Katz.

Bien choisir ses investisseurs

Bird office avait fait sa première levée officielle en 2018, une série A qui a permis à Cap Horn Invest (Anaxago), Raise, BNP Paribas Développement et Financière Saint-James de rentrer à son capital. « *À l'époque, l'écosystème commençait à se structurer, nous avons eu le luxe de*

choisir nos investisseurs », raconte Arnaud Katz. À ce moment-là, aucun projet de rapprochement n'est encore dans les tuyaux. De son côté, Kactus comptait dans ses actionnaires Bpifrance et Idinvest (Eurazeo).

D'un côté comme de l'autre, les fonds de VC ont fait confiance aux entrepreneurs et ont remis au pot en donnant ce qu'ils demandaient. « *À de rares exceptions près, tout le monde a suivi. Les fonds ont juste protégé leur cash en mettant des clauses de liquidation préférentielle, ce qui est finalement assez classique* », commente Arnaud Katz. « *Nous nous sommes bien choisis au début, chacun a joué son rôle. L'histoire n'est pas linéaire bien sûr, mais nous avons trouvé un bon équilibre* », ajoute-t-il.

« *Quand on choisit ses investisseurs, il faut bien faire ses due diligences, se renseigner auprès des entrepreneurs qui ont déjà travaillé avec les fonds. Les investisseurs deviennent des associés avec qui on travaille, il faut donc bien les sélectionner* », partage Arnaud Katz. Au-delà du choix du fonds, par investisseur, il entend vraiment la personne qui sera impliquée sur le dossier. « *Cela reste un métier humain, il faut donc s'assurer que la personne avec qui on va travailler, n'a pas prévu de partir* », précise-t-il.

Être conscient des objectifs des investisseurs

« *Une fusion est souvent plus complexe qu'une opération de cession traditionnelle. En effet, il faut valoriser les deux acteurs, trouver le bon équilibre entre le management et les investisseurs et aussi définir la prochaine gouvernance* », partage Amaury Boelle, co-fondateur et managing partner de Kickston, une banque d'affaire qui accompagne les entrepreneurs dans leurs opérations de levées de fonds et de M&A. Depuis quatre ans, Kickston a réalisé une trentaine d'opérations dont certaines fusions. La dernière en date étant la fusion de Qairn et Clardian qui a donné naissance à Ubaq, une solution de dématérialisation des processus règlementaires pour l'industrie de la santé.

« Il faut se mettre dans les baskets du VC. Dans la plupart des cas, il ne gère pas son propre argent et doit répondre à une thèse », rappelle Arnaud Katz. En effet, lorsqu'un projet de fusion arrive plus tôt que prévu, les investisseurs doivent aussi revoir leurs attentes sur les multiples de valorisation et il faut donc les rassurer sur la valorisation à terme.

Le conseil d'Amaury Boelle ? Faire entrer les investisseurs dans la discussion au bon moment, c'est-à-dire ni trop tôt, ni trop tard. « Il ne faut pas que les investisseurs aient le sentiment que les entrepreneurs pilotent sans eux. Il faut qu'ils se sentent concernés et utiles. Mais je recommande tout de même de laisser, dans un premier temps, les entrepreneurs discuter entre eux, afin qu'ils soient capables de présenter un projet et une vision dans lesquels les investisseurs auront confiance », résume-t-il. « Au moment de la fusion, nous avons vendu une vision : l'événementiel sera encore plus important post-covid, car les gens auront besoin de se retrouver », confirme Arnaud Katz.



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

JE M'INSCRIS

Article écrit par Manon Triniac