

Comment bien préparer votre levée de fonds ?

Difficile d'être une startup sans considérer la levée de fonds comme une bonne option. Le montant investi compte autant que le nom des investisseurs pour mesurer le succès d'une jeune pousse et de son produit. Le fondateur de Stilla Technologies raconte ses deux levées de fonds dans l'épisode 6 du podcast #WAIStories de BNP Paribas et revient sur les défis qu'il a pu rencontrer.

Temps de lecture : minute

19 décembre 2018

Une levée de fonds est souvent perçue comme le baromètre de la croissance d'une startup. Elle permet aux investisseurs, aux collaborateurs, aux clients et aux médias de prendre la température de la qualité et du futur succès du produit. Mais la mener à bien peut prendre au moins 6 mois. Il faut réussir à maintenir la croissance et les tâches opérationnelles tout en cherchant à convaincre les investisseurs. Cela implique de prendre des risques et d'investir, parfois sans en avoir réellement les moyens. Les conséquences sont simples : si elle échoue, une levée de fonds peut couler une startup en pleine expansion. Alors comment se préparer au mieux pour la réussir ?

Stilla Technologies est une jeune pousse qui développe (depuis 2013) et commercialise (depuis 2016) des instruments médicaux qui permettent de réaliser des analyses génétiques dans des milliers de toutes petites gouttelettes. Accompagnée par [WAI Funds](#), une offre de WAI BNP Paribas qui regroupe les activités d'investissements directs et indirects auprès

des startups innovantes, elle vient de réussir une levée de fonds de 16 millions d'euros. Son créateur, Rémi Dangla, et le directeur du Centre d'Affaires Innovation Île de France BNP Paribas, Xavier Chopard, tirent le bilan de cette expérience dans un podcast réalisé par BNP Paribas.

Un long processus

“Lever des fonds, pour un entrepreneur ou un investisseur, est un processus long”, commence Xavier Chopard. “Il faut bien intégrer ce timing et choisir le meilleur moment pour se lancer.” WAI Funds accompagne les startups clientes de BNP Paribas dès les toutes premières démarches : *“On va conseiller sur la constitution du pitch pour les investisseurs”,* ajoute-t-il. *“On va donner notre vision sur la qualité formelle du pitch et conseiller dans la sélection de fonds qui correspondraient bien à la société.”* Plus tard, lors de la levée de fonds elle-même, WAI Funds peut également devenir un investisseur direct, comme cela a été le cas pour Stilla Technologies.

“Après la première levée de fonds, Stilla Technologies a fait la preuve de son “concept marché””, explique Rémi Dangla. *“C’est-à-dire que nous avons prouvé qu’il y avait des clients prêts à payer pour obtenir les dizaines de produits que nous commercialisons.”* Pour continuer de se développer, d’investir dans de nouveaux produits et dans la force commerciale, Stilla Technologies a donc dû se lancer dans une seconde levée de fonds.

Une fuite en avant

“Le plus difficile est de savoir gérer l’opérationnel en même temps que les fonds”, raconte Rémi Dangla. Entre les premières rencontres avec les investisseurs et la clôture, l’aventure dure 9 mois pour Stilla Technologies. *“Il faut montrer que la dynamique de l’entreprise est bien celle que l’on vend aux investisseurs. Ce n’est pas toujours facile de*

continuer à faire tourner la boutique tout en montrant qu'on est en forte croissance. On continue à investir sans en avoir réellement les moyens. C'est une fuite en avant de la société dans l'espoir que la levée de fonds ait lieu... mais c'est aussi une nécessité parce que si l'on veut montrer aux investisseurs que la société va vite se développer dans le futur, il faut montrer qu'elle est en train de le faire aujourd'hui."

L'hypercroissance est une période complexe à gérer. "La fuite en avant est sans doute un terme qui représente les difficultés (...) dans chaque levée de fonds", tempère Xavier Chopard. "Notre rôle à cette étape est de rassurer. C'est aussi généralement dans ces cas-là qu'on a la capacité d'accompagner en financement avec notre offre WAI Banking."

Une équipe aux profils variés

C'est pourquoi Xavier Chopard recommande d'avoir une équipe solide. "Pour moi, il y a trois critères qui vont convaincre les investisseurs. Le premier c'est l'équipe. Le deuxième, c'est l'équipe. Le troisième c'est l'équipe." Certes, d'autres sujets entrent en compte comme les tailles de marché, la qualité du produit, la concurrence, l'exécution, l'internationalisation ou la pertinence du modèle économique. Mais les fondateurs et la qualité de l'équipe complémentaire qu'ils ont constituée autour d'eux sont le moteur du succès d'une phase d'hypercroissance.

Car une levée de fonds n'est pas qu'une question de finances. Certes, le montant levé est ce qui saute aux yeux lorsque les startups communiquent dessus, mais derrière ce chiffre se cache un élément encore plus important : ceux qui ont investi. "Une levée de fonds n'est pas une finalité", souligne Xavier Chopard. Il faut savoir à quoi vont servir ces fonds et trouver les bons investisseurs. "C'est un mariage stratégique qui peut durer une dizaine d'années", ajoute-t-il. "Il faut vraiment que l'entrepreneur partage sa vision avec les investisseurs et qu'ils n'apportent pas que de l'argent pour financer."

Une vision que partage Rémi Dangla : *“Un investisseur peut siéger au conseil d’administration de la société. Si ces personnes peuvent donner des conseils stratégiques et aiguiller la société dans ses moments clés, c’est toujours mieux.”* Car la vie d’une jeune pousse ne s’arrête pas après une levée de fonds.

La prochaine étape pour Stilla Technologies ? La croissance de ses équipes commerciales. Pour l’instant composées d’une dizaine de personnes, elles devraient croître de trente à quarante personnes dans l’année qui vient. *“Développer une force commerciale sur des produits techniques comme les nôtres est un enjeu majeur parce qu’il faut la former”*, anticipe Rémi Dangla. *“Et surtout, nous allons le faire à l’internationale : en Europe et potentiellement aux Etats-Unis. Il nous reste beaucoup de défis à relever pendant les prochains mois !”*

Maddyness, avec BNP Paribas.

Article écrit par Maddyness, avec BNP Paribas