

Comment j'ai réussi ma levée de fonds ?

Beaucoup d'appelées, peu d'élues : dans le monde des startups, la levée de fonds reste une sorte de rite initiatique. Comment s'en sortir ? Les conseils de Karim Jouini, CEO d'Expensya, qui a bouclé un tour de table de 4 millions d'euros.

Temps de lecture : minute

23 avril 2019

Si vous êtes entrepreneur ou que vous en côtoyez, vous savez que c'est un job aux multiples casquettes. Avec la croissance internationale d'Expensya, nous avons eu le besoin de lancer un processus de Série A pour accompagner nos ambitions et c'est une casquette bien connue de la plupart des entrepreneurs que j'ai dû endosser : celle de *fundraiser*. Véritable course de fond, la levée de fonds est l'équivalent d'un poste à plein-temps pendant deux ou trois mois. C'est aussi une expérience enrichissante et intense mais qui mérite d'être bien préparée pour ne pas en sortir avec trop de cheveux blancs. Nous avons clôturé un tour de table de 4 millions d'euros en décembre dernier et j'ai décidé de consacrer rapidement une partie de mon temps à partager mon expérience de la levée de fonds.

Lever des fonds : qu'est-ce que c'est exactement ?

Une levée de fonds, tout le monde en parle et tout le monde sait à peu près ce que c'est. Mais la plupart des gens ne savent pas comment lever concrètement des fonds. Lever des fonds est une manière efficace d'obtenir un financement de la part d'investisseurs externes, en

complément des organismes de crédit. Ces investisseurs externes entrent dans le capital de l'entreprise, reçoivent en contrepartie des actions émises par cette dernière et prennent part aux assemblées générales de l'entreprise.

L'exercice doit commencer par une analyse de ce qu'on est et de ce qu'on souhaite devenir comme entreprise : ce qu'il faut, c'est d'abord construire ou approfondir une vision. Vos investisseurs n'investissent pas dans ce que vous êtes, mais dans ce que vous pouvez devenir, et c'est la première chose à comprendre. Tout ce que vous avez fait jusque-là ne sert qu'à prouver que vous êtes capable de réaliser votre vision.



À lire aussi

Les mauvaises raisons pour lesquelles les startups essaient de lever des fonds

Une fois cette analyse faite, une deuxième phase commence : les rencontres et la préparation de documents, car pour démarcher un fond d'investissements, vous avez besoin de déposer un dossier. Une levée de

fonds, c'est donc beaucoup de networking, de dossiers, de prises de contact, de présentations, et aussi, beaucoup trop de temps passé sur Excel !

Rédiger un business plan et un *executive summary* qui résumant votre stratégie, vos ambitions et les résultats de votre entreprise sera pour vous une occasion de vous préparer à rencontrer vos futurs investisseurs. Mais c'est aussi l'occasion de vous remettre en question : les investisseurs potentiels vont challenger chacune de vos prévisions et chacun de vos choix. Cet exercice vous sera probablement désagréable au début, mais vous réaliserez rapidement qu'il va vous permettre d'affiner votre vision et votre stratégie comme jamais.

Lever des fonds : quelles sont les bonnes pratiques ?

Pourquoi, quand et combien lever ?

Il faut savoir que la levée de fonds n'est pas une fin mais plutôt un moyen : l'argent collecté sert à être déployé et dépensé pour ainsi créer de la valeur. Ce financement est indispensable pour répondre aux ambitions du projet, s'entourer des compétences nécessaires à l'opérationnalisation de la vision et s'adapter au marché et à la concurrence.

Le succès d'une levée de fonds dépend principalement d'une fine évaluation de divers éléments. En effet, en tant qu'entrepreneur vous êtes amené à trouver un équilibre entre certains éléments qui sont le degré d'attractivité du projet, le montant souhaité, les investisseurs ciblés et les conditions proposées.

Le montant recherché doit être en adéquation avec la maturité du projet et avec le type d'investisseurs visés. En tant qu'entrepreneur expérimenté, je vous dis qu'il est fortement probable d'échouer à lever 2

millions d'euros auprès de business angels seulement ou de demander une somme importante de fonds lorsque votre entreprise est en phase d'amorçage.

Vous l'avez compris, cette démarche mérite une préparation en amont, se faire conseiller par des entrepreneurs aguerris ou dans certains cas recourir aux services d'un leueur de fonds. Ces conseillers professionnels en matière de financement ou leveurs de fonds, vous aideront à repérer cet équilibre et aller à la rencontre d'investisseurs qui vous conviennent. Cette prestation peut coûter jusqu'à 8% du montant levé.



À lire aussi

Comment bien préparer votre levée de fonds ?

Bien choisir ses investisseurs : auprès de qui lever ?

Au cours du marathon qu'est la recherche de fonds, votre rôle en tant qu'entrepreneur consiste, en plus de bien vendre votre projet, à détecter les bons investisseurs qui sauront être vos alliés tout au long de cette

aventure.

Il vaut mieux lever moins avec les bonnes personnes, c'est-à-dire celles qui partagent votre vision que de lever plus mais pour ensuite entrer en conflit avec des investisseurs qui ont une vision différente. Trouver le bon fond c'est garantir le bon développement de votre entreprise mais aussi vous entourer de personnes de confiance et surtout expérimentées, qui sauront vous fournir des conseils précieux.

Il est donc primordial de bien connaître vos investisseurs parce qu'après la levée de fonds, ces derniers vont constituer un board stratégique, participer à la prise de décision, mais aussi vous partager des *best practices* et vous faire accéder à leur réseau.

Il faut également amener une vraie différence aux yeux des investisseurs. Ces derniers voient défiler un nombre important de dossiers prometteurs mais procèdent à une sélection rigoureuse avant de franchir le pas. Voici une des anecdotes que j'ai vécue avec un de nos investisseurs. Avant un de nos meetings, il a pris le temps de tester notre solution de gestion des notes de frais et a réussi à rattraper des centaines de dépenses. Il a été bluffé par la technologie de reconnaissance intelligente d'Expensya et cette initiative a joué en notre faveur.

La levée de fond est une démarche qui peut sembler impressionnante pour de jeunes entrepreneurs. Le secret, à ce stade de développement, est de savoir concentrer son énergie sur les bons investisseurs, au bon moment en vendant la bonne vision, tout en étant capable de la faire évoluer au fil des débats et comprendre ce qui peut être construit ensemble. L'augmentation de capital représente l'aboutissement de cette démarche, mais il faut garder en tête que le succès n'est pas seulement relatif aux fonds obtenus mais se manifeste également à différents niveaux : le degré de maturité atteint suite à cette épreuve, le fait de s'entourer de gens de confiance qui partagent votre vision, et la manière

de déploiement des fonds récoltés.

Article écrit par Karim Jouini