

7 conseils pour votre premier investissement en tant que business angel

Vous souhaitez investir dans des startups en phase de démarrage mais vous ne savez pas comment le faire ? Le club d'investisseurs Leapfunder vous donne quelques pistes.

Temps de lecture : minute

4 juillet 2019

L'investissement en startup ne se fait pas au doigt mouillé et vous en êtes conscient·e. Vous vous demandez combien vous allez investir ? Où vous allez trouver les startups ? Comment vous allez équilibrer votre portefeuille ? Si vous ne connaissez pas les réponses à ces questions, ne vous inquiétez pas, vous n'êtes pas seul·e. De nombreux investisseur·e·s souhaitent devenir des business angels et investir dans des startups, mais ne savent pas par où commencer. Voici sept astuces concernant votre premier ticket.

N'investissez que de l'argent que vous pouvez perdre

Les statistiques sur les startups sont légion. Certains disent que 7 startups sur 10 meurent prématurément, d'autres poussent à 9 sur 10. Certains disent que les startups accompagnées par un accélérateur ont plus ou moins de chances d'échouer, d'autres disent que les startups dont le logo est bleu ont un taux de réussite beaucoup plus élevé que celles qui ont du rouge dans leur logo... à moins que ce ne soit l'inverse ? Ce marché en est encore à ses balbutiements et il est très difficile de

rassembler des statistiques fiables. Cependant, j'ose en conclure que le risque d'échec d'une startup est plus élevé que sa réussite. Cela signifie pour les investisseurs que, pour toute nouvelle entreprise, ils ont plus de chances de perdre leur investissement que de gagner de l'argent. Les bons retours sur un portefeuille de startups proviennent de quelques grands succès. Ces hits pourraient prendre un certain temps à se réaliser et ils sont relativement rares. Alors, le premier conseil que vous devriez suivre : n'investissez que de l'argent que vous pouvez perdre. Vous devez être prêt·e à amortir mentalement votre investissement lorsque vous commencez.

Apprenez à utiliser les instruments financiers conçus pour les investissements de démarrage

Il existe une gamme d'instruments financiers que vous devrez apprendre à utiliser. Les obligations convertibles ou les prêts convertibles présentent plusieurs avantages par rapport aux actions ou aux prêts ordinaires. Mais attention ! Une obligation convertible est un prêt qui accumule des intérêts au fil du temps et qui est finalement converti en actions. La conversion a lieu lors de l' " épreuve qualificative " : généralement la première levée de fonds importante. Lors de cette conversion, les investisseurs " convertibles " obtiennent les actions au prix utilisé dans ce tour d'investissement. Bien sûr, ils ont investi leur argent beaucoup plus tôt et obtiennent donc un pourcentage de réduction préalablement convenu sur ce prix. Il existe souvent aussi un plafond sur le prix maximum de l'action qui peut être utilisé, juste au cas où l'action aurait vraiment explosé.



À lire aussi

Business angels, comment bien estimer la valorisation d'une startup ?

Si vous ne comprenez pas ce qui est écrit dans le dernier paragraphe, il est probablement judicieux de vous renseigner davantage en allant sur internet ou de trouver quelqu'un qui puisse vous l'expliquer. Si vous ne savez pas ce que l'on entend par intérêt, escompte, plafond et événement qualitatif (qui prouve le *go to market*), il se peut qu'il vous manque des connaissances de base dont vous aurez probablement besoin à un moment donné. Si vous ne comprenez pas les mécanismes de l'investissement de démarrage, vous risquez d'être déçu. L'intérêt, l'escompte, le plafond et l'événement de qualification sont les bases. Viennent ensuite les détails !

La question que se posent souvent les investisseurs est la suivante : "*quel pourcentage d'actions vais-je potentiellement recevoir lors de la conversion de mon obligation convertible ?*" Supposons que l'investisseur a investi 100 000 euros et qu'au moment de la conversion, la valorisation de la startup était d'un million d'euros. Il est tentant de penser que vous

recevrez 100 000 divisé par 1 000 000 = 10%. C'est pourtant faux. Lorsque les convertibles sont converties en actions, la startup doit d'abord en émettre de nouvelles ! Le total doit donc être augmenté avec le nombre de nouvelles actions à créer, soit 1 100 000. Ainsi, la part totale que l'investisseur recevra sera de $100\,000/1\,100\,000 = 9,09\%$.

Après cela, les nouveaux investisseurs auront toujours besoin d'acquérir des actions : leur investissement était probablement l'événement qualitatif - la levée de fonds - à l'origine de la conversion. Ces actions supplémentaires réduiront votre pourcentage supplémentaire. Vous ne savez pas de combien car cela dépend de la taille de ce tour d'investissement. Si vous vous attendiez à 10%, mais que vous obteniez 9,09% ou même moins, vous serez déçu.

Faites très attention aux détails

Vous entrez donc en contact avec une startup, vous avez rencontré l'équipe et elle a effectué sa présentation en deux minutes. Supposons que vous êtes extrêmement enthousiasmé par l'idée commerciale et l'équipe et que votre instinct vous dit que vous devez investir dans cette jeune pousse. C'est le moment de ralentir. Rangez votre enthousiasme et examinez de plus près les détails.

Quelques détails que vous devriez toujours regarder :

- Comment la capitalisation est-elle formalisée ? Existe-t-il une multitude d'actionnaires de petite taille ou inactifs ? La société a-t-elle des dettes qu'elle ne pourra peut-être pas rembourser ?
- Y a-t-il un cofondateur / actionnaire qui n'est plus actif et dont les parts doivent être rachetées ?
- Toutes les adresses IP et URL pertinentes sont-elles la propriété de la société ? Si elle a des licences IP : ont-elles une longueur et une portée suffisantes ?

Vous n'avez peut-être pas entendu parler de certains de ces termes auparavant et cela pourrait ressembler à de la sorcellerie. Vous pouvez trouver un avocat expérimenté pour vous aider mais, encore une fois, un projet de loi qui change les choses peut être présenté à tout moment. Un moyen d'éviter des coûts élevés est d'aller chercher d'autres business angels qui ont déjà affronté les mêmes problèmes. Entourez-vous d'amis rompus à l'investissement à qui vous pouvez demander de l'aide. Peut-être pouvez-vous prendre l'habitude d'investir à leurs côtés.

L'élargissement de votre réseau est essentiel ! Chaque entreprise est différente et chaque startup a ses spécificités que vous devez bien comprendre.

Rester informé sur le quotidien des startups dans lesquelles vous investissez

Si vous avez l'habitude d'investir dans des actions de sociétés cotées en Bourse, vous êtes habitué à vérifier en ligne le cours quotidien d'une action et toutes les dernières actualités. Avec les investissements en amorçage, ce n'est pas possible. Un état d'esprit plus pratique est nécessaire. Les startups travaillent dur et chaque instant passé avec les investisseurs pour les informer leur fait perdre un temps précieux sur leur activité. Dans le même temps, la startup doit établir une relation avec ses investisseurs. Vous ne pouvez pas créer la confiance en un instant. Je conseille donc aux startups d'envoyer des bulletins d'information hebdomadaires. Si elles sont intelligentes, elles utiliseront ces newsletters pour demander des conseils ou du soutien supplémentaire. Si vous êtes un investisseur avisé, vous serez prêt à apporter ce soutien.

Toutes les startups ne disposent toutefois pas d'experts en communication ou en finance capables d'envoyer des présentations financières et stratégiques parfaitement travaillées. Si elles le pouvaient, je me demande si elles ne devraient pas plutôt consacrer leur temps à

l'entreprise. Si vous avez des questions concrètes : posez-les. Tant que vous proposez de bonnes idées et que vous êtes réellement constructif, vos mails seront appréciés. En général: les startups communiquent un peu différemment. Il est très important pour vous en tant qu'investisseur de rester informé.

Soyez prêt pour une relation à long terme

Je conseille d'investir dans les startups uniquement si vous pensez que c'est excitant et amusant. Si vous voulez gagner de l'argent rapidement, vous devrez probablement reconsidérer votre décision. L'investissement de démarrage se vit à long terme. La plupart des startups ont un *cash-flow* négatif les deux premières années, ce qui signifie qu'elles perdent plus qu'elles ne gagnent. Elles brûlent des investissements, espérant un jour pouvoir gagner de l'argent et créer une entreprise rentable. Après cela, elles peuvent récompenser leurs premiers investisseurs par une sortie.

Il existe toujours une possibilité de vendre votre investissement de démarrage avant que la société ne réalise une sortie mais la liquidité est faible. Il n'y a pas encore de plateforme de négociation active sur laquelle l'offre et la demande de positions d'investissement de démarrage sont offertes. En outre, si vous avez des actions dans une startup, vous ne pouvez souvent pas les vendre immédiatement à qui que ce soit. Il est courant que les entités juridiques soient organisées de manière à ce que vous deviez d'abord céder vos actions à vos collègues investisseurs. Je n'entrerai pas trop dans les détails dans cet article. Mais encore une fois : si tout cela est nouveau pour vous, trouvez un moyen d'obtenir davantage de connaissances sur ce sujet.

Je voudrais également souligner que le succès de vos investissements ne dépendra pas uniquement de la sélection de bonnes entreprises. Il s'agit également de ce que vous ajoutez à la société après avoir investi. Vous

pouvez soutenir l'entreprise à partir de votre réseau et de votre expérience personnelle. Donc, après avoir investi, ne devenez pas trop passif. Une startup consiste à avoir un état d'esprit axé sur la découverte et l'exploitation des opportunités. En tant qu'investisseur dans une startup, vous pouvez faire de même. Si vous rencontrez un fournisseur potentiel ou un client potentiel, indiquez que vous connaissez une startup qui peut être intéressante pour eux. Être un investisseur signifie en réalité être un ambassadeur.

Diversifiez votre portefeuille

Ne mettez pas tous vos oeufs dans le même panier. Je vois souvent des investisseurs engager de petites sommes dans 5 à 10 entreprises. Pour toute société, le risque d'échec est relativement élevé, peu importe sa qualité. En ayant un portefeuille plus large, vous éviterez le côté " tout ou rien ". Bien sûr, n'investissez pas dans trop de startups, il faut pouvoir suivre leurs actualités. Lorsque vous démarrez avec votre premier portefeuille d'investissements, vous pouvez choisir d'investir 1000 euros dans 5 à 10 startups différentes. De cette façon, vous pourrez acquérir plus d'expérience et voir si vous en profitez, sans exposer une énorme quantité de capital. Une fois que votre confiance augmente, vous pouvez investir davantage dans vos sociétés préférées.



À lire aussi

100, 1 000 ou 10 000 euros : comment (bien) investir dans des startups ?

Demandez conseil et suivez des formations de business angels

L'investissement d'amorçage est un métier que vous pouvez apprendre. Soyez toujours à l'affût pour en apprendre davantage et essayez de vous éduquer. Quel que soit le sujet, il est probable que vous puissiez trouver un expert qui en sait plus que vous. Vous avez peut-être des amis qui ont déjà investi, il y a aussi des endroits qui offrent des formations en investissement providentiel. Si vous apprenez à connaître davantage de business angels, vous pourrez partager vos opportunités d'investissement potentielles, apprendre de la façon dont les autres voient les choses et éventuellement décider d'investir en tant que syndicat.

En lisant ce que j'ai écrit, j'espère sincèrement que je n'ai effrayé aucun investisseur (potentiel). Il est important qu'un investisseur connaisse les

mécanismes et les risques inhérents aux investissements de démarrage et que les récompenses ne se traduisent pas toujours par un retour financier. Investir dans les startups peut être enrichissant en raison de la relation directe que vous entretenez avec elle. Vous pouvez réellement apprendre beaucoup d'une startup, avoir un impact direct et voir votre investissement augmenter. Ne sous-estimez pas non plus les subtilités des investissements de démarrage. Même si vous aviez une startup, investir dans une autre est très différent. Même si vous êtes un professionnel de l'investissement financier et que vous savez tout sur les actions, les obligations, investir dans des startups est une chose très différente. Faites vos premiers (petits) investissements et voyez ce qu'il se passe. Peut-être que ce n'est pas pour vous. Le seul moyen de le savoir est de le faire.

Cet article a originellement été publié sur [Medium](#) en anglais par [Leapfunder](#).

Article écrit par Leapfunder