

# Crise du Covid-19 et levée de fonds : impossible n'est pas French Tech !

*Comment conclure un tour de table par les temps qui courent ? Si les grosses levées sont toujours légion, les tours early stage sont, eux, plus compliqués, mais pas impossibles !*

Temps de lecture : minute

---

12 mai 2020

Acteurs et actrices de l'écosystème startups, notre développement dépend le plus souvent de notre capacité à lever des fonds. Or la crise du Covid-19 et le climat de forte incertitude qu'elle a entraîné quant à l'avenir économique du pays, semble avoir grippé les investissements en startups. Face à l'assèchement des liquidités, il reste néanmoins possible, en cette période inédite, de conclure un tour de table. Entrepreneur·e·s, mettons toutes les chances de notre côté et soyons optimistes !

## Anticipation et accélération

On parle souvent de l'instinct des entrepreneurs comme d'un superpouvoir. Si une confiance trop importante pourrait évidemment nous jouer des tours, il est essentiel de placer son intuition au service de son entreprise. Et ce d'autant plus - rappelons-nous la situation il y a quelques mois - lorsque l'on recherche des fonds alors que le monde, observant une ville de Chine dont on a encore du mal à retenir le nom, commence à vaciller. Pour anticiper au mieux ce qui par nature ne peut pas l'être - à l'instar de la propagation mondiale du virus et des mesures de confinement qui lui incombe, paralysant de nombreuses économies - il convient alors d'accélérer. Ne pas sur-réagir.

Accélérer. Accélérer les discussions, les négociations d'abord ; accélérer les démarches juridiques et administratives ensuite. Avancer le plus rapidement possible sur les différentes étapes de ce tour de table, avant que l'Actualité - terrible, douloureuse - n'apporte de nouveaux éléments qui pourraient renforcer la frilosité des investisseurs. Et si le passage forcé au télétravail généralisé change évidemment le paradigme des priorités dans nos startups de la tech - plaçant la santé de nos collaborateurs et le maintien de l'activité tout en haut de la liste - il nous convient, en tant qu'entrepreneur·e, de se concentrer de manière quasi absolue au processus de levée. Car nous nous devons de penser à l'après. Et si la croissance de nos jeunes pousses se voit parfois ralentie par le contexte actuel, c'est bien grâce à ces liquidités recherchées que nous pourrions réaliser demain un gap de croissance important.



À lire aussi

En avril 2020, les startups ont levé 30% de fonds de moins qu'en avril 2019

# Diversification : Smart money is key

Un tour de table peut être composé d'une multitude de briques : le capital en fond propre bien sûr, mais aussi les obligations convertibles ou encore la dette, qu'elle soit bancaire ou qu'elle provienne d'acteurs publics tels que Bpifrance. En période de crise, choisir une telle stratégie de diversification est tout à la fois un avantage et un inconvénient. Une brique étant parfois conditionnée à l'obtention d'une autre, la fragmentation de la levée est en effet risquée.

Néanmoins en diversifiant ainsi, les montants investis par chaque partie prenante sont naturellement plus faibles et donc le risque moins élevé, facilitant les discussions. Le fait de faire appel à différents acteurs permet également de bénéficier de conseils variés. En ces temps difficiles, il est essentiel de se sentir soutenu par des personnes extérieures. Le recours à la smart money a cela de fondamental : au-delà des liquidités c'est aussi de la matière grise que s'engagent à apporter les investisseurs.

Ces Business Angels, pour beaucoup également entrepreneurs, sont souvent passés par des périodes complexes. Certes, les difficultés qu'ils ont rencontrées sont sans doute différentes de la situation actuelle en bien des points, mais ils sont de confiance et oseront assumer pleinement le risque à nos côtés, main dans la main. Attention toutefois à l'effet ricochet sur les levées en cours des pertes récemment subies par ces Business Angels, dont le patrimoine est souvent exposé sur les marchés financiers, actuellement en chute libre.

## Transparence et croissance

La crise actuelle entraîne en elle-même de nombreux questionnements et inquiétudes au sein des équipes de nos startups françaises. À cela ne doit pas s'ajouter l'anxiété d'un tour de table pour les collaborateurs. En tant qu'entrepreneurs, alors même que le processus de levée occupe la

grande majorité de notre bande passante, il est important de miser sur la transparence. En mettant au courant ses salariés de chaque étape de signature, chaque nouveau versement, ils évoluent ainsi en toute connaissance de cause, ce qui a pour conséquences positives de les rassurer et de renforcer encore leurs liens avec l'entreprise... tout en nous éliminant le stress d'une mauvaise et inattendue réaction de leur part ! Cet aspect RH ne doit pas être négligé, et ce, aussi bien en interne qu'à l'externe. Il est en effet également important de poursuivre les recrutements prévus, éléments essentiels à la croissance de nos startups. Car c'est bien à cela que doit servir les levées de fonds en cours, faire croître nos entreprises, faire émerger de nouvelles pépites tricolores, et non à combler les impacts des semaines difficiles que nous traversons, et dont nous nous relèverons !

*Thomas Perret est président et fondateur de Mon Petit Placement*

---

Article écrit par Thomas Perret