Comment lever des fonds plus rapidement ?

On dit qu'en moyenne, une levée de fonds prend six mois. Pourtant, certain·e·s fondateur·rice·s réussissent à aller plus vite. Beaucoup plus vite. Découvrez une méthode qui vous permettra d'en faire autant.

Temps de lecture : minute

12 novembre 2020

Vous vous êtes déjà demandé le secret des startups qui lèvent en moins de trois mois voire en quelques semaines auprès d'investisseurs ? On dit souvent, à juste titre, qu'une levée de fonds prend en moyenne six mois entre le début du process et son closing. Une erreur classique est d'ailleurs de sous-estimer le temps nécessaire. Pourtant, certain·e·s fondateur·rice·s réussissent à aller plus vite. Beaucoup plus vite. L'idée ici n'est pas de vous dévoiler une formule magique mais plutôt une méthode. Une approche à adopter si vous souhaitez lever des fonds dans les mois à venir. En l'appliquant, vous pourrez réduire par deux le temps passé à lever des fonds, vous éviterez quelques sueurs froides. Petite précision : cette méthode est avant tout adaptée aux startups allant voir des business angels ou des VCs.

Préparer le terrain

Quand on entreprend, on court souvent après le temps. S'il y a bien une mission qui prend du temps pour un fondateur, c'est la levée de fonds. Pourquoi ? Trois raisons majeures expliquent cela :

- un investisseur rencontre des centaines de startups en plus de la vôtre

- il existe des délais incompressibles (ex : phase de due diligences, comité d'investissement...)
- le capital risque est un métier humain. Pour construire une relation, il va falloir plusieurs rendez-vous avant d'obtenir le fameux " ticket ".

Et c'est justement sur ce dernier point que des entrepreneurs et entrepreneuses se distinguent pour réduire drastiquement le temps passé à lever des fonds.

Leur secret : ils établissent un contact avec les investisseurs bien avant d'avoir besoin d'eux. Autrement dit, ils font une sorte de " pre roadshow ".

Contre intuitif ? Pas tant que ça à la réflexion. Cela permet d'apprendre à se connaître, sans urgence. Surtout, les investisseurs ont la possibilité de suivre l'évolution de votre startup sur plusieurs mois et d'apprécier le chemin parcouru. C'est de cette manière qu'ils vont pouvoir se forger une conviction sur vous et votre projet.

La méthode en 4 étapes

Pour que vous puissiez gagner du temps, je vous propose une méthode simple mais éprouvée par de nombreux entrepreneurs.

1# Faites une liste des fonds compatibles avec votre projet et besoin

Chaque investisseur est différent. Trouvez ceux qui vont pouvoir vous apporter de la valeur au-delà de l'argent. Attardez-vous sur leur expertise sectorielle ou encore sur leur stratégie d'investissement. Finalement, il s'agit pour vous de trouver chaussure à votre pied.

2# Ciblez la (bonne) personne qui sera sensible à votre thématique

Trouver la personne la plus susceptible d'avoir un intérêt pour votre projet au sein du fonds ciblé. S'il s'agit d'un business angel, lisez ses posts sur les réseaux sociaux ou bien renseignez-vous sur son portefeuille de participations. C'est un travail de profilage fastidieux mais qui va décupler vos chances de rentrer en contact. Ici, vous allez rechercher un sparring partner. Quelqu'un qui pourra vous challenger, vous donner ses conseils et vous guider dans cette aventure entrepreneuriale.

3# Commencez à échanger avec elle plusieurs mois avant votre process

Une fois que vous avez ciblé le bon interlocuteur ou la bonne interlocutrice, vous devez établir un premier contact. Pour cela, quelques idées :

- lisez et réagissez à leurs posts sur les réseaux (si possible, régulièrement et intelligemment)
- participez à des événements auxquels ils seront potentiellement présents
- parlez d'eux dans vos posts
- invitez les à des événements " métier " que vous organisez et qui enrichiraient leurs connaissances sur votre secteur.

Ce ne sont ici que quelques idées. Parfois, il faut être plus créatif·ve. Tout va dépendre de votre cible et de son tempérament.

4# Faites un " follow up " régulier et pertinent sur votre

activité

Vous avez " harponné " la bonne personne. Il est temps d'assurer le service après-vente de votre startup. Donnez-lui la possibilité d'avoir un update régulier par email. Évoquez vos accomplissements mais aussi vos échecs. N'hésitez pas également à lui poser des questions et à recueillir ses " inputs " sur votre marché. Ces petites interactions à intervalle régulier seront, peut-être, le ciment d'une relation durable.

En appliquant cette méthode en 4 étapes, vous allez drastiquement réduire le temps consacré à lever des fonds. D'ailleurs, certaines startups ont pu obtenir des termsheets avant même de lancer leur process. C'est bien sûr le rêve pour un·e fondateur·rice mais cela reste rare. Néanmoins, à défaut d'avoir une marque d'intérêt aussi avancée, vous pourrez constater que cela va très nettement accélérer la prise de décision d'un investisseur. Pourquoi ? Car il aura eu le temps de vous cerner et de construire une intuition sur votre capacité à réussir. Une fois de plus, c'est une histoire d'Homme.

Pour vous permettre une mise en pratique efficace, vous pouvez [télécharger ce template](#). Vous y trouverez une trame et des conseils sur la manière de faire un follow up qui sera lu.

Eric Seclet est consultant financier et mentor chez 1Kubator