

À LAUNE

ÉCONOMIE

Comment séduire les investisseurs

Lever des fonds reste une étape difficile pour les entrepreneurs, en France. Comment augmenter ses chances de réussite ?

En France, même s'il reste loin des niveaux atteints aux Etats-Unis, le capital-risque est actif et continue à financer les entreprises innovantes, ou à fort potentiel de développement. Au premier semestre 2014, 445 millions d'euros ont été levés, pour financer 188 opérations. Selon le dernier baromètre du cabinet EY, l'Hexagone est aujourd'hui encore le deuxième pays européen (derrière l'Angleterre) en termes d'opérations et le troisième en termes de montants levés. Du potentiel pour les PME... à condition de bien savoir où chercher.

« Trouver des fonds reste une étape difficile pour les entrepreneurs confrontés à la sélectivité des investisseurs qui, en acceptant d'assumer le risque, souhaitent s'associer à la réussite des projets », constate Paul-François Fournier, directeur de l'innovation à BPI France.

Deux catégories d'investisseurs interviennent en capital-risque. Les business angels, des particuliers souvent anciens entrepreneurs, participent aux premiers tours de table

des entreprises pour des levées de l'ordre de quelques dizaines à quelques centaines de milliers d'euros. Ils sont environ 4 300. Les fonds institutionnels ne mettent, eux, généralement au pot que dans un second temps, même si ceux développés par les anciens entrepreneurs du Web, à l'instar de Kima Ventures, fondé par Xavier Niel, interviennent à un stade plus précoce.

Les convaincre prend généralement du temps, pas moins de trois mois. « La première chose, c'est de s'orienter, ce pour quoi nous proposons un vrai service d'accompagnement au travers de notre réseau. En plus des fonds gérés par BPI France nous sommes partenaires de 270 fonds d'investissement en France », souligne Paul-François Fournier. Faire appel à un levreur de fonds professionnel peut aussi fournir une aide salutaire en contrepartie d'une commission de 5 à 10 % des montants levés.

« Comme tout ce qui peut faire remonter un dossier au-dessus de la pile, être introduit par un ancien entrepreneur est un atout », estime Guillaume Aubin, associé chez Alven Capital. Les fonds analysent en effet plusieurs centaines de propositions par an et, pour retenir l'attention, la première présentation du projet doit être percutante.

« L'entrepreneur doit être clair et concis sur ce qu'est son offre, en quoi elle est innovante, le marché visé, les prochaines étapes de déve-

loppement, ses principales hypothèses financières et son équipe », poursuit Guillaume Aubin. « Ce qui compte, c'est de démontrer sa capacité à exécuter son projet », confirme Pauline Laigneau qui a levé 740 000 € auprès de business angels pour financer son site de bijouterie personnalisable [Gemmyo]. La procédure de sélection des fonds est en revanche très normée. « Il faut respecter la règle des deux « r » : les faire rêver d'abord puis les rassurer », schématise Christophe Chausson, président du spécialiste des levées de fonds Chausson Finance.

L'exécutive summary, un résumé du business plan, doit permettre d'obtenir un rendez-vous où

EN SAVOIR PLUS

À LIRE

• « **Tout savoir sur le capital investissement : Capital risque, capital développement, LBO** », de Gilles Mougenot, Ed. Gualino, mai 2014, 584 pages. 46 €.

À CONSULTER

• **L'annuaire des membres de l'Afic actifs en capital-risque :**

www.afic.asso.fr

• **Les coordonnées des réseaux de business angels :**

www.financeangels.org

• **Le guide pratique de la levée de fonds** sur la plate-forme franco-allemande Euroquity :

www.euroquity.com

L'équipe détaille son projet pendant environ une heure, en s'appuyant sur une présentation diaporama. L'équipe elle-même est d'ailleurs souvent déterminante. « Chacun apporte ses compétences. Une start-up ne peut pas être un one-man-show », confirme Jean-Pierre Dumolard, président du conseil de surveillance de Netatmo qui a levé 4,5 millions d'euros en 2013.

Mieux vaut enfin faire preuve d'une certaine assurance, « sans se montrer trop arrogant sur ses prévisions financières », prévient Guillaume Aubin. Car, si un projet les intéresse, les fonds mènent une enquête approfondie pour confirmer son potentiel. « Quand on a levé des fonds en 2013, nos clients ont été contactés et leur satisfaction a été décisive », raconte Jérôme Lecat, PDG de la start-up Scalify.

Jouer cartes sur table permet donc de s'inscrire dans une relation de confiance avec ses potentiels investisseurs. Une démarche indispensable car une fois convaincus, ces derniers ne se contentent pas de verser les fonds, ils deviennent des partenaires de l'équipe dirigeante pour plusieurs années.

■ DOSSIERRÉALISÉPARMARIONPERRIER

Business angels et fonds institutionnels interviennent en capital-risque

L'éditorial

Un cercle vertueux

Investir est un vrai pari sur l'avenir, une prise de risque qui crée une dynamique positive : pour le chef d'entreprise, ses salariés, les caisses de l'Etat et, à plus long terme, les futures recrues de la société qui va se développer et pour l'investisseur, qui voit son placement fructifier et peut financer d'autres projets. Un formidable cercle vertueux qui profite à tous. D'où l'importance de mobiliser l'ensemble des acteurs de cette filière pour permettre aux petites pousses de grandir à l'image de Miliboo, ce site de vente de meubles lancé en 2007 et qui pèse aujourd'hui 15 millions d'euros. Des sociétés prêtes à grandir, il en naît chaque jour en France. Et aujourd'hui, elles peuvent compter sur des réseaux de mieux en mieux structurés pour les aider à s'épanouir et à nourrir notre économie.

■ BÉNÉDICTE ALANIOU

REPÈRES

Les cinq fonds les plus actifs au 2^e semestre 2013 en termes de montants investis (en millions d'euros)



Source : Etude Chausson Finance.

445

millions d'euros

investis au premier semestre 2014.

- **48 %** de ce montant ont été investis dans le secteur du digital, qui représente 60 % des opérations, et 24 % dans la biotech et la medtech.
- **121** membres de l'Afic (Association française des investisseurs pour la croissance) sont actifs en capital-risque, selon son étude publiée en 2014.
- **4 292** business angels sont dénombrés par le réseau France Angels. Ils ont investi 41 millions d'euros en 2013.

Un site de rencontre pour les start-ups

Aider les entrepreneurs en quête de fonds à identifier les investisseurs susceptibles de s'intéresser à leur start-up : c'est la vocation de la plate-forme Fundme.fr. Pour les créateurs d'entreprise, l'inscription est gratuite. Il suffit de remplir un profil personnel et une fiche détaillant le projet à financer. Les investisseurs donnent, eux, des informations sur leurs goûts, leurs secteurs de prédilection et les montants qu'ils investissent. Mais le site est plus qu'un simple annuaire. A l'origine de cette plate-forme, Charles Degand et Balthazar de Menton ont travaillé pendant un an pour regrouper près de 600 investisseurs qualifiés. « Le ticket moyen est de 50 000 €, souligne Charles Degand. Pour les attirer, on leur garantit de leur apporter des projets de qualité. » En fonction des informations fournies, l'équipe du site se charge ainsi de mettre en relation les start-up et les investisseurs susceptibles de s'entendre, et se rémunère en prélevant en cas de succès 5 à 8 % des fonds levés. Depuis six mois, environ 1 million d'euros ont ainsi été levés par une dizaine de start-up.

Image non disponible.
Restriction de l'éditeur

**Le critère décisif
pour un investisseur,
c'est le potentiel de
croissance de la
société en quête de
financement.**

(Getty Images.)