



Centraliens Entrepreneurs
Septembre 2012

Chausson Finance



Agenda

- Présentation
- Comment fonctionne un investisseur ?
- Quel profil d'entreprise recherche-t-il ?
- Comment réussir sa levée ?

Christophe Chausson

- ✓ 25 ans de pratique du capital-risque
- ✓ Dirigeant fondateur de Chausson Finance
- ✓ Investisseur privé dans +20 entreprises

Chausson Finance

We match smart money

...with great companies

Quelques références

✓ 150 levées de fonds et 500M€ levés



1

Qui sont ces investisseurs ?

Les investisseurs en capital-risque en France

- ✓ 40 Fonds de capital-risque sont actifs en France
- ✓ FCPR + Fonds fiscaux + Fonds d'entrepreneurs
- ✓ Investissent environ €700m/an (baisse de 25%)
- ✓ Financent 350 entreprises/an (dont 80 premiers tours)
- ✓ + 4.000 Business-angels

2

Comment fonctionne un Fond ?

L'investisseur Venture Capitalist

- ✓ Une équipe réduite: 5 à 10 personnes
- ✓ Hyperselectif: en moyenne 2 à 10 investissements par an
- ✓ Spécialisé: Internet, Télécom, Logiciels, Santé, Cleantech,...
- ✓ Investit de €1M à €10M par entreprise
- ✓ Attend un retour sur investissement de x3-x5 sur 5 ans

Sa ressource la plus rare,... c'est le temps !

- ✓ Il reçoit 4/5 business plan par jour
- ✓ Ne lit que ceux présentés par des prescripteurs connus de lui
- ✓ Son implication est ensuite progressive

3

Quel profil d'entreprise recherche-t-il ?

Les leaders de demain

- ✓ Ce qui le fait se lever tous les matins : rencontrer les Facebook, Google ou LinkedIn de demain
- ✓ Les mots clefs : ambition, leader, rupture, hypercroissance,...
- ✓ Les chiffres clefs : plusieurs dizaines de €m de CA à 5 ans

4

Comment réussir sa levée ?

Règle de succès N°1

- ▼ To get good terms you need multiple offers
- ▼ To get multiple offers, you need to tell a good story to several investors at the same time
- ▼ Investors invest in « stories »
 - ▼ *Fred Destin, Atlas Venture*

Règle de succès N°2 : Le VC obéit à la "loi des deux R"

Vous devez à la fois,
faire Rêver,
et
Rassurer

Règle de succès N°3

L'importance du PITCH : vous devez en avoir 3

- ✓ Le Concept Pitch (3 mots)
- ✓ L'elevator Pitch (1mn)
- ✓ Le slide-show de présentation (20mn)

Le « concept » Pitch

- ▼ «Summarize the company's business on the back of a business card »

Friendster for dogs

Flickr for video

The firefox of media players

...

- ▼ **Mike Moritz, Sequoia Capital**

Le Meetic des relations professionnelles (Viadeo)

Le Zappos européen (Sarenza)

Aux capitaux ce que les chasseurs de têtes sont aux dirigeants (Chausson Finance)

« L'elevator » pitch

- ▼ «The pitch forms everyone's first impression of your venture. It needn't be a single sentence, but the delivery ought to be measured in seconds, not minutes – like any good tv radio commercial. I know it sounds a little crazy, but I've come to believe that a clear, compelling elevator pitch is essential to growing a business. And I've paid dearly for the evidence. »

▼ *David Cowan, Bessemer*

Le slide show de présentation

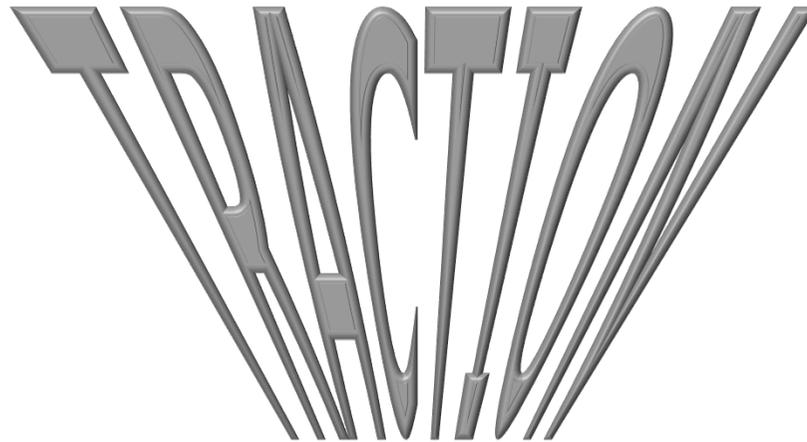
- ✓ La règle des 10/20/30
 - ★ Dix diapos
 - ★ Vingt minutes
 - ★ Taille des caractères pour le texte : 30 points

Règle de succès N°4

Toutes vos présentations (orales ou écrites) doivent respecter la règle des 3 tiers

- ✓ **1^{er} tiers : Rassurez** avec le réalisé jusqu'à aujourd'hui
- ✓ **2^{ème} tiers : Prouvez votre pragmatisme** en détaillant les principales étapes des 18 prochains mois
- ✓ **3^{ème} tiers : Enflammez** avec votre vision/ambition chiffrée à 5 ans

Règle de succès N°5 : Montrer de la « traction »

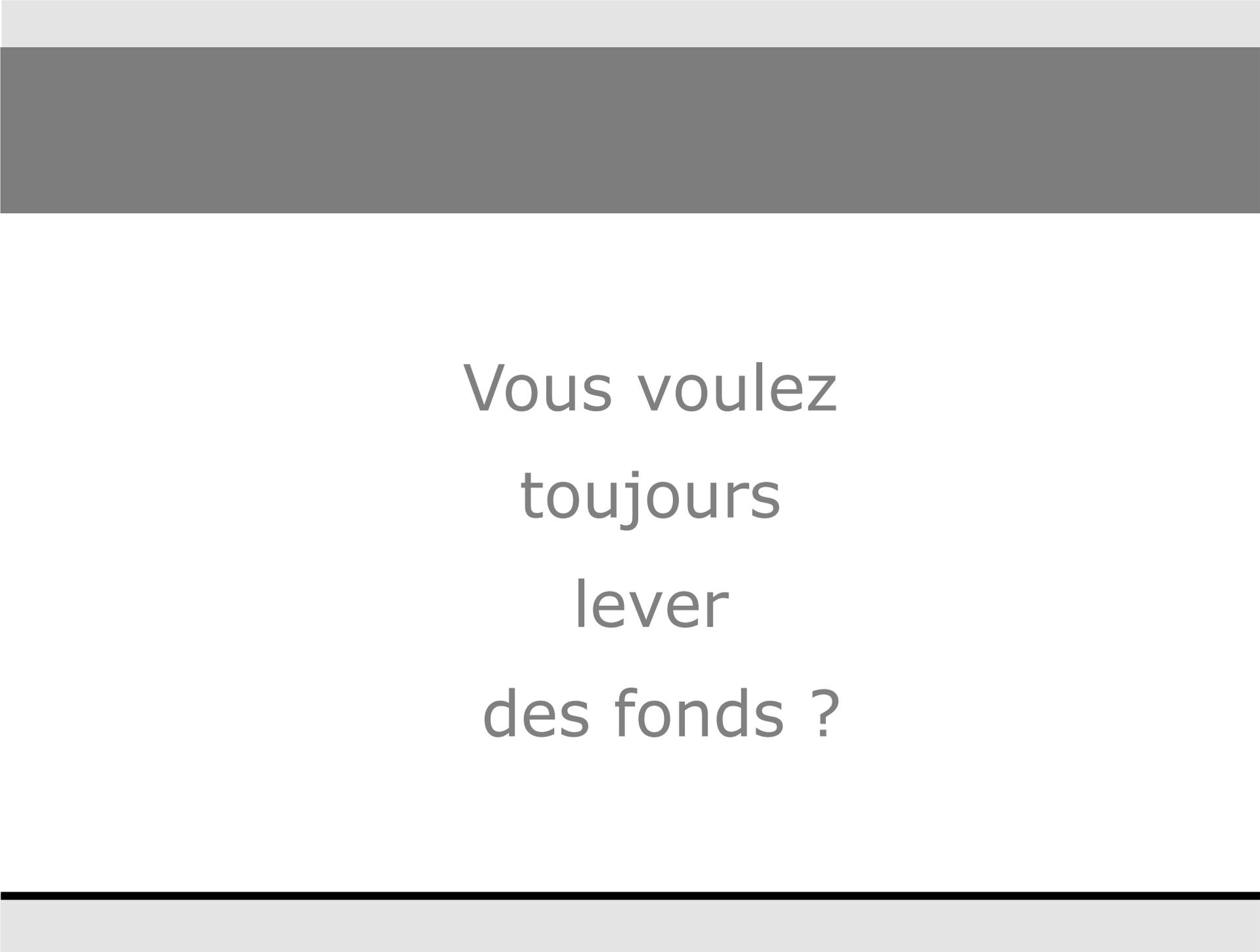


Votre produit est un « must-have »
Vous adressez un besoin vital
Votre équipe exécute bien
Votre technologie est fiable
Votre marché est vaste

Règle de succès N°6

Faites vous toujours introduire

- ✓ Rappel 1 : La ressource la plus rare d'un VC... c'est le temps
- ✓ Rappel 2 : Ne lit que les Business Plan présentés par son réseau
- ✓ Rappel 3 : Les autres vont directement à la poubelle...



Vous voulez
toujours
lever
des fonds ?



Merci

• *Christophe Chausson*
Chausson Finance

