

Conférence Centraliens Entrepreneurs du 27 septembre 2012
Avec qui lever des fonds aujourd'hui ?
Christophe Chausson – Chausson Finance

Notes prises lors de la conférence :
Commentaires et réponses aux questions

En complément du support de présentation de Christophe Chausson (disponible sur le site de Centraliens Entrepreneurs : <http://centraliens-entrepreneurs.centraliens.net/documents.html>)

Rédaction : Centraliens Entrepreneurs

Compléments apportés par Christophe Chausson lors de sa présentation :

- Seuil minimal pour intéresser un fond d'investissement : €1M
- Règle de succès n°1 :
En général il faut voir entre 10 et 15 fonds d'investissement pour lever des fonds.
- Règle de succès n°4 :
Toutes les présentations doivent respecter la règle des 3 tiers, a priori dans l'ordre suivant :
1^{er} temps : enflammer (vision / ambition chiffrée à 5 ans)
2^{ème} temps : rassurer (réalisé jusqu'à aujourd'hui)
3^{ème} temps : prouver son pragmatisme (principales étapes à 18 mois)
- Règle de succès n°5 : montrer de la « traction »
Le fait de pouvoir prouver la traction crée le « wahou ! » effect chez l'investisseur.
Si la traction ne peut être démontrée qu'ultérieurement, ne pas hésiter, si on le peut, à attendre avant de lever des fonds...
Exemple de Viadeo : les fonctionnalités, gratuites lors de la création du site en mai 2005, sont devenues partiellement payantes en mai 2006. Après quelques mois d'un chiffre d'affaires très faible, Viadeo a réussi à lever €5M..
- Règle de succès n°6 :
Une introduction est indispensable pour qu'un BPlan soit lu par un investisseur. Le poster sur le site d'un fond d'investissement ne sert à rien – il ne sera a priori pas lu.

Réponses de Christophe Chausson aux questions des participants :

- *Quelles évolutions concernant les investisseurs ?*
 - o FCPR, FCPI : des capitaux en diminution
 - o Fonds d'entrepreneurs : en croissance, avec un accompagnement plus qualitatif

- *Quels domaines d'investissement devraient démarrer ?*

Difficile à prédire, même si il y a des secteurs qui ont le vent en poupe (mobile, désintermédiation internet ...).

- *Quelle incidence de la durée et de la maturité des fonds ?*

Pour les FCPR (durée 10 ans), la période d'investissement est dans les années 1 à 5 - les années suivantes sont des années de désinvestissement.
Un fond qui a 4-5 ans va donc a priori chercher des sociétés plus matures.

- *Si on est dans un secteur sinistré, comment faire ?*

Dans tous les secteurs d'activité, y c « sinistrés » aux yeux des fonds, aller voir des anciens entrepreneurs du secteur qui ont réussi, et qui pourraient investir...

- *Quelles clauses de confidentialité ?*

Elles sont très rares dans le domaine du capital-risque.
Il est cependant possible de faire signer un engagement de confidentialité à un investisseur s'il est déjà très intéressé.

- *Quid des plateformes de crowd funding ?*

Intéressant éventuellement pour un premier tour. Mais moins intéressant qu'un tour avec des business angels (apport de conseil, crédibilisation du projet pour les investisseurs à venir...).

- *Faut-il aller lever des fonds dans la silicon valley (où les fonds sont plus importants)?*

Ne pas le faire si l'entreprise reste basée en France.
Par ailleurs les fonds y sont plus importants certes, mais la concurrence est très forte, et les références acquises en France sont peu reconnues.

- *Faut-il aller voir d'autres fonds en Europe ?*

Il est tout à fait possible de lever des fonds par exemple en Angleterre. Il y a de nombreux fonds en Angleterre, un peu en suisse, en Allemagne... La France, grâce aux FCPI, est le deuxième pays du venture capitalism en Europe.

- *A quel moment peut-on s'estimer prêt pour aller voir un VC ? Un leveur de fond peut il nous conseiller ?*

Un leveur de fonds sait dire très vite si un dossier est mur ou non. Et il reverra ensuite très largement le business plan avec l'entrepreneur pour que la levée réussisse.

- *Un VC peut prendre contact directement avec une start-up ?*

Oui, mais cela arrive rarement...



Christophe Chausson
Créateur et Managing
Director de **Chausson**
Finance

Chausson Finance

Christophe Chausson, est entrepreneur dans le domaine du capital-risque depuis près de 25 ans.

Il a créé **Chausson Finance** en 1992. **Chausson Finance** est un agent de placement, spécialisé dans les levées de capitaux pour le compte d'entreprises à fort potentiel de croissance.

Avec plus d'un demi milliard d'euros levés dans le cadre de plus de cent quatre-vingt opérations, **Chausson Finance** est, à la fois l'acteur historique de ce secteur et la société ayant bouclé avec succès le plus grand nombre de tours de table.

Diplômé de **Paris Dauphine**, Il a démarré sa carrière dans la publicité au sein des groupes Publicis et Euro RSCG. Il a ensuite co-fondé et dirigé le fond de capital-risque Groupe 23, avant de rejoindre le fond de capital développement Profinance en tant que directeur associé.

Christophe Chausson est par ailleurs business angel actif dans une vingtaine d'entreprises, dont Sarenza, Delamaison, Notrefamille, Talend, Viadeo, Ventealappropriété,... Il siège au conseil d'administration de plusieurs sociétés cotées et non-cotées.