



La levée de fonds

Le 18 septembre dernier, Centraliens Entrepreneurs a organisé une soirée débat sur « La levée de fonds », qui a mobilisé 80 participants intéressés par le sujet.

PAR PHILIPPE MATHERET (ECLI 90) ET MICHEL BRIMBAL (70)
michel.brimbal@centraliens-lyon.net

Comme à son habitude, la soirée a débuté par la présentation d'une start-up, Avenir Investir, dont l'activité est la maîtrise d'œuvre spécialisée en Haute Qualité Environnementale. Sujet d'actualité qui n'est pas prêt de fléchir compte tenu des prévisions alarmistes d'augmentation du CO₂ dans les années à venir et des économies en jeu. Ses dirigeants et co-fondateurs sont Charles Kholheim (ECP) et Paul-Etienne Davier (ESCP).

La levée de fonds

Pascal Azadian (ECP 80), Président de Centraliens Entrepreneurs, dirigeant d'une start-up en biotechnologie et consultant auprès de sociétés de capital risque, et Vincent Tessier (ECLI 97), membre du bureau de Centraliens Entrepreneurs, Directeur Général de New Media Plus, nous ont fait part de leur expérience dans la levée de fonds.

New Media Plus est une agence interactive spécialisée dans les nouveaux médias, qui conseille et accompagne ses clients dans leur communication et actions marketing sur internet et sur mobile. La société édite le portail VODemotion, dédié à

la découverte et l'échange de conseils et d'informations pratiques en vidéo. New Media Plus a réalisé une levée de fonds en février 2008 auprès de Business Angels et en juin 2009 auprès du fonds d'investissement I-Source.

Principales étapes de la levée de fonds

La levée de fonds n'est pas un long fleuve tranquille, et s'apparente plus au parcours du combattant. 3 à 9 mois sont souvent nécessaires entre le lancement de la démarche et l'obtention concrète des fonds. Les étapes clés en sont les suivantes :

- Elaboration du Business Plan (Présentation + Tableur + Executive Summary),
- Envoi de l'Executive Summary aux investisseurs en direct ou via un leueur, puis du BP si témoignage d'intérêt,
- Réunions avec les investisseurs,
- Négociation de la valorisation de l'entreprise, des conditions de l'investissement et signature d'une lettre d'intention,
- Conduite d'audits (financier, juridique, technique),
- Négociation du pacte d'actionnaires, des statuts et de la garantie d'actifs passifs,
- Closing (augmentation de capital et constitution du CA approuvé en AG),
- Virement des fonds.

Les dix commandements

Pour vous guider dans votre démarche, nous avons identifié quelques bonnes pratiques.

- Chercher des financements quand on n'en a pas besoin.
- Anticiper l'effet chronophage de la levée de fonds.
- Démontrer par les faits la pertinence du business plan ("proof of concept"). Le business plan est une arme à double tranchant : soyez réaliste, mais faites rêver quand même !
- Valoriser le potentiel de développement de l'entreprise. Ne pas survaloriser, ou vous le payerez peut-être un jour très cher !
- Planifier une série de bonnes nouvelles pendant la durée de la levée de fonds.
- Ne pas survendre les performances de l'entreprise car la levée de fonds est précédée d'un audit.
- Ne jamais miser sur un seul cheval, toujours avoir plusieurs discussions avec différents investisseurs. Anticiper des sources alternatives de financement en cas d'échec ou de délai de la levée de fonds.
- Se faire assister de conseils : cabinet juridique et leueur de fonds. Sachez bien vous entourer : les bonnes personnes aux bons endroits (à manager au quotidien !)
- Attention aux conflits d'intérêts : concilier les intérêts personnels et ceux de l'entreprise.
- Rester vigilant jusqu'au closing.

Si vous avez un projet de développement et de levée de fonds, n'hésitez pas à contacter Michel Brimbal (70) :

michel.brimbal@centraliens-lyon.net
 en charge du comité de parrainage de Centraliens Entrepreneurs. ●

