

# CENTRALIENS ENTREPRENEURS

- Les Clés d'une levée de fonds réussie



# CONDITIONS PREALABLES

- Pour attirer l'investisseur (fonds d'investissement, industriel ou personne physique), la société doit idéalement remplir les conditions suivantes :
  - Exister !
  - Etre rentable, ou sur le point de l'être
  - Présenter du potentiel avéré en termes de développement
  - Etre meilleure que ses concurrents (ou aussi bon !)

# 1/ EN AMONT, PREPARER LA MARIEE



- 3 enjeux :
  - Comprendre l'investisseur
  - Clarifier la stratégie
  - Nettoyer

# 1/ COMPRENDRE VOTRE INVESTISSEUR

- Pour mettre toutes les chances de votre côté et réussir votre levée de fonds vous devez comprendre le système de pensée de votre investisseur :
  - Il est **peureux** (la meilleure façon de gagner 1€, c'est de ne pas le dépenser)
  - Ce n'est **pas un philanthrope** (même si c'est un Business Angel) !
  - **Il voudra récupérer son argent** : quelle liquidité à quel horizon?
  - **Déchiffrez son intérêt** : rentabilité, ego, synergies ... expliquez lui que vous n'en avez pas qu'après son argent !

# 1/ CLARIFIEZ VOTRE STRATEGIE

- La première question que vous posera l'investisseur est la suivante : **Pourquoi voulez vous lever de l'argent ?**
  
- Il est donc indispensable de clarifier:
  - **La stratégie de la société**
    - Affinez votre réflexion
    - Définissez les axes de développement prioritaires (2-3 maximum) de la société
    - Gravez cette stratégie dans le marbre
  - **Les risques sur la croissance de l'activité et les réponses proposées**
  
- **Quelle sortie souhaitez-vous? Cession, intro, LBO????**

# 1/ NETTOYEZ !!

- Phase suivante : **le grand nettoyage de printemps !**
  - Mettez au carré votre administratif : il serait dommage de perdre la confiance de vos investisseurs au moment des audits, et ce nettoyage peut être long et complexe :
    - Comptabilité
    - Juridique
    - Social
    - Contrôle de gestion ...
  - Optimisez votre présentation comptable
- N'hésitez pas à **communiquer** pour faire émerger votre marque ... presse et présence web seront un atout !

## 2/ FORMALISER !



- 2 enjeux :
  - Cibler le bon investisseur
  - Supports : le teaser et mémorandum d'information

## 2/ CIBLEZ VOTRE INVESTISSEUR

- A partir de la stratégie que vous avez définie précédemment, vous allez pouvoir sélectionner les cibles pertinentes :

	Business Angels	Fonds d'investissement	Industriel
Ticket	< 500K€	> 1M€	> 1M€
Sortie classique de l'investisseur	Fonds d'investissement Bourse Rachat par actionnaire majoritaire		Pas de sortie
Comment les identifier ?	- France Angels pour les réseaux - Relations	AFIC	Vous les connaissez déjà !



## 2/ LES SUPPORTS DU ROAD SHOW

- Pour présenter votre projet, vous devrez préparer au préalable 2 supports :
  - Un « teaser », présentant sur 4 pages maximum le projet
  - Un mémorandum d'information
- Le Teaser a pour objectif d'interpeller l'investisseur, de lui donner envie d'en savoir plus. C'est un **outil de communication**.
- Le mémorandum d'information est un revanche un **outil de travail** pour l'investisseur, qui lui permettra de se positionner après avoir étudié finement la société.

## 2/ LE TEASER

- Le Teaser est un outil de communication. Il doit être vendeur, donc :
  - Clair (un enfant de 8 ans doit tout comprendre)
  - Concis (un fonds d'investissement en reçoit 10 par jour)
  - Et surtout joli !
- Il sera largement distribué (éventuellement à des concurrents indirects), il ne doit donc pas présenter d'**information confidentielle**
- Il doit comporter :
  - Présentation du concept et de la société
  - Quelques données de marché
  - La stratégie de développement et les besoins afférents
  - Quelques données financières et le montant recherché

## 2/ LE MEMORANDUM D'INFORMATION

- Le mémorandum d'information est un support, fastidieux à réaliser, mais qui présente 2 avantages clés :
  - Il vous permet de **figer dans le marbre la stratégie** définie et d'avoir une base de discussion commune avec l'investisseur
  - Au global, **il vous fera gagner beaucoup de temps** (ainsi qu'à l'investisseur) s'il est précis et complet
- Il devra présenter a minima :
  - La société (concept, organisation, équipe dirigeante ...)
  - Le marché
  - Les clients
  - Le projet de développement
  - Les hypothèses chiffrées de développement
- Parce qu'il comporte des informations confidentielles, il sera remis contre un engagement de confidentialité

# 3/ LE ROAD SHOW, SEDUIRE !



- Les enjeux
  - Un process long et chronophage
  - Séduction et négociation

# 3/ UN PROCESS LONG ET CHRONOPHAGE



# 3/ SEDUCTION ET NEGOCIATION

- Un seul objectif : séduire votre investisseur
- Le fond se trouve dans le mémorandum, donc **travaillez la forme !**
  - mettez en avant tout ce qui valorise le projet
  - présentez lui vos produits, votre revue de presse ...
  - invitez-le aux événements qui ponctuent la vie de la société (inauguration, lancement de produits, salons ...)
  - et partagez les bonnes nouvelles !
- **Envoyez progressivement les messages**
  - Soyez précis, ne vous contredites pas (le mémorandum est votre bible)
  - Ne mentez jamais, mais abordez les points durs seulement au moment opportun
  - Lâchez progressivement l'information jusqu'à être en totale transparence avec votre investisseur

# 3/ SEDUCTION ET NEGOCIATION

- Les principaux points de négociation sont souvent les suivants :
  - Le prix (la valorisation) !
  - Le montant de la levée
  - Les modes de gouvernance
  - Les contraintes de liquidité et de sécurité proposées (ratchet, good et bad leaver, etc....)
  - Votre rémunération et votre engagement
  - Les conditions de la sortie (sortie forcée, sortie conjointe, versement prioritaire, etc...)
- **Plus que la valorisation, les conditions du pacte d'actionnaires constituent les vrais enjeux de la négociation**

## 4/ LE PACTE D'ACTIONNAIRE

- Ce document formalise les engagements réciproques entre les actionnaires :
  - Gouvernance
  - Droit d'information
  - Engagements spécifiques de votre part
  - Clauses de sortie ...
- Vous allez grincer des dents, mais sa signature sera impérative pour la réalisation de l'opération
- Plus c'est simple, plus c'est effectif...
- Comme pour la lettre d'intention, faites-vous aider par un avocat spécialiste ... les pièges sont nombreux !!!



# 4/ LE PROTOCOLE D'ACCORD

- C'est le document définitif qui entérine votre association, reprenant habituellement les éléments présentés dans la lettre d'intention
- Engageant, ce document pourra néanmoins comporter des conditions suspensives :
  - Modification statutaire
  - Signature du pacte d'actionnaires ...
- **Dernier conseil : attendez d'avoir encaissé le chèque pour sortir le champagne !**



# POURQUOI AVOIR RECOURS A UN INTERMEDIAIRE ?

- **Son métier, c'est la séduction** ... il présentera au mieux votre projet et augmentera d'autant les chances de réussite
- **Il vous fera gagner du temps** (environ 50%) et vous permet de rester concentré sur votre business
- Il vous présentera **les investisseurs plus pertinents** au vu de votre projet (pro et perso), de votre personnalité ...
- C'est également un technicien : **il optimisera votre valorisation** et les conditions du pacte d'actionnaires
- Il connaît les conditions du marché, ce qui est possible ou non.
  
- Coût:
  - de 15 à 50 k€ pour la partie fixe,
  - Pourcentage dégressif sur les différentes tranches de fonds amenés (de toutes origines)

# POURQUOI DA-OSE CONSULTING ?

- Da-Ose: **spécialiste de l'émergence et de l'hypercroissance**: Camif, Wonderbox, SunR....
- Une approche spécifique du métier de leveur de fonds : nous sommes des financiers, certes, mais **avant tout des entrepreneurs !**
- La volonté de contribuer à faire grandir des projets porteurs de sens, ayant une dimension humaine forte
- Une approche prenant en compte toutes les composantes d'une opération structurante:
  - equity,
  - dettes,
  - aides publiques,
  - structuration,
  - **institutionnalisation,**
  - RH

(Pour en savoir plus : [www.da-ose.com](http://www.da-ose.com))