

Comment réussir sa levée de fonds?

Réussir sa levée de fonds – les “basiques” à avoir en tête

Comment mettre un maximum de chances de son côté (quand on réalise CA < 1m€ et EBITDA < 0 pendant plusieurs années). NB si on est rentable, une levée de fonds est beaucoup plus rapide et facile.

- Anticiper que les fonds vont mettre plus de temps à arriver
- Prévoir dès le départ une capacité de bridger
- Avoir un narratif clair et dynamique : offre, marché, maturité et ambition
- Avoir en tête un ou deux business cases pour expliquer l'avantage clé du produit ou de la solution
- Être en mesure, le cas échéant, de quantifier le gain carbone, énergétique, matière et de le mesurer dans le temps, autre...
- Quel montant lever et quelle valorisation espérer ?
 - Idéalement, viser une levée qui permet de financer un plan de croissance assez agressif et à même de financer l'entreprise sur 36 mois (mais cela dépend vraiment aussi de la situation propre à chacun)
 - La valorisation se construit à partir de nombreux facteurs et notamment des montants du cash déjà investis, du marché, de l'environnement concurrentiel et de l'appétit des investisseurs pour l'entreprise et le secteur
- Quelle structure de financement (equity, dette, subventions)
- Quels investisseurs chercher en premier ?

Le monde des fonds et leur point de vue

- Jusqu'à 1000 dossiers regardés par an pour 5 lauréats
- Le screening des fonds est souvent fait par des juniors
- Des stratégies d'investissement à connaître avant de contacter les fonds (secteurs privilégiés, maturité, taille du ticket, géographie, relation commerciale...)
- Comment sélectionner les fonds à contacter ?
 - Vérifier si l'entreprise correspond à la stratégie d'investissement
 - Regarder si les fonds ont réalisé des transactions dans le secteur
 - Sélectionner en premier lieu les fonds qui peuvent jouer un rôle de "lead"
- Beaucoup de fonds suiveurs et peu de "leads"
- Les types d'investisseurs (VC, CVC, BA, Industriels, FO)
- A partir de quel moment on peut considérer qu'on intéresse vraiment un fonds ? Le rythme des questions puis la termsheet
- Un fonds préfère un dossier sans gros défaut à un dossier exceptionnel avec une grosse faiblesse identifiée
- L'investisseur va dégrader le BP en termes de vitesse de déploiement et de marges et va appliquer son TRI cible pour fixer la valorisation de la société
- Le dirigeant et sa personnalité demeurent les paramètres n°1 dans la décision finale d'investir

Les industriels et leur point de vue

- Regarder l'existence d'un Corporte VC ou non
- L'industriel a-t-il l'habitude de faire des transactions en minoritaire ?
- Identifier les synergies potentielles avec l'industriel :
 - Si c'est un fournisseur potentiel : utilisation et adaptation d'un produit sur étagère ou en cours de développement
 - Si c'est un client potentiel : évaluer l'impact sur le produit ou le service proposé par l'industriel
- Convaincre d'abord quelqu'un d'une BU concernée ou à défaut du département de la stratégie pour qu'il parte à la recherche d'un lead en interne
- Tester le produit
- Imaginer des coopérations ou partenariats à mettre en place
- L'investisseur industriel va chercher à intégrer le produit ou le service dans sa chaîne de production et éventuellement à pouvoir récupérer l'IP en cas de cessation d'activité de la société
- Un investissement minoritaire peut venir renforcer un partenariat
- RESULTAT : il faut parfois compter 18 à 24 mois pour finaliser une levée de fonds pour une jeune entreprise industrielle

Réussir sa levée de fonds – le travail préparatoire

- Contenu d'un Info Mémo :
 - Résumé (marché, solution proposée, raisons d'investir)
 - Structure et organisation de la société
 - Activité et portefeuille de produits
 - Marché adressable
 - Concurrence et différenciation produits
 - Ventes et marketing
 - Informations financières

- Les différentes étapes :
 - Préparation
 - Envoi des teasers
 - Relances multiples et signatures NDA
 - Envoi des IM
 - Préparer une "management presentation"
 - Réponses Q&A, présentations, visites
 - Trouver un ou des leads investors
 - Négociation d'une term sheet
 - Négociation d'un pacte d'actionnaires et éventuellement d'un Investment Agreement
 - Signature
 - Closing (réception des fonds)

Phase de préparation et de prise de contacts

Objectifs

- Réduire le temps dédié et mobilisé par l'équipe de management pendant la phase de préparation
- Identifier, avec le management, les principaux facteurs clés d'investissement et expliquer la dynamique d'un processus de levée de fonds
- Analyser les faiblesses de la société qui peuvent être atténuées ou pour lesquelles une réponse appropriée peut être apportée
- Préparer à partir de la documentation existante un jeu de documents de grande qualité : accord de confidentialité, business plan, memorandum d'information afin que la société puisse attirer des investisseurs potentiels de premier plan durant le processus
- Etablir un processus structuré et maîtrisé avec les investisseurs potentiels sélectionnés de la phase d'approche initiale à la phase de négociation finale

S10	S11	S12	S13	S14	S15	S16	S17	S18	S19	S20	S21	S22	S23	S24	S25	S26	S27	S28	S29	S30	S31
Mars				Avril					Mai				Juin				Juillet				
4	11	18	25	1	8	15	22	29	6	13	20	27	3	10	17	24	1	8	15	22	29

1

Réunion kick-off

2

Travail de préparation

Travail de préparation

- Préparation du business plan et du memorandum d'informations (« Info Mémo »)
- Finalisation des listes de contacts d'investisseurs potentiels (liste réduite et liste étendue)
- Préparation d'un accord de confidentialité
- Préparation des supports de due diligence et des rapports externes comme des rapports sur la propriété intellectuelle ou l'environnement dans la mesure où cela est nécessaire
- Veille continue de l'environnement transactionnel et concurrentiel

Finalisation de la préparation

- Préparation d'un teaser
- Accord sur les contours de la présentation réalisée par le management (« *management presentation* »)
- Préparation de la *management presentation*
- Obtention de l'accord du Conseil d'Administration / Board sur le BP, la stratégie de levée à mettre en œuvre et la liste finale d'investisseurs à contacter

Phase de contacts

Objectifs

- Fournir les informations nécessaires pour que les investisseurs puissent évaluer correctement et valoriser le mieux possible le potentiel de la société, sans communiquer d'information confidentielle non nécessaire aux concurrents existants ou potentiels
- Maintenir un dialogue ouvert avec les partenaires potentiels afin d'établir de la confiance et conforter sur les perspectives de la société
- Maintenir un nombre adéquat de parties intéressées en menant un processus clairement défini, avec un accès à l'information appropriée

S10	S11	S12	S13	S14	S15	S16	S17	S18	S19	S20	S21	S22	S23	S24	S25	S26	S27	S28	S29	S30	S31
Mars				Avril					Mai				Juin				Juillet				
4	11	18	25	1	8	15	22	29	6	13	20	27	3	10	17	24	1	8	15	22	29

Prise de contacts avec les partenaires potentiels

3

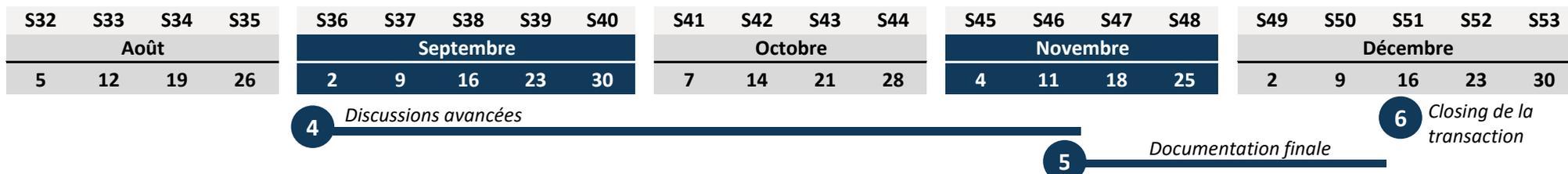
Prise de contacts avec des partenaires potentiels

- Prise de contacts avec les investisseurs potentiels et envoi du teaser
- Envoi et négociation d'accords de confidentialité
- Envoi de l'Info Mémo aux investisseurs intéressés
- Phase d'analyse (questions & réponses)
- Préparation de l'équipe de management à l'exercice de la présentation management
- Organisation de réunions avec le management et de visites de site
- Identification d'un (ou de plusieurs) investisseur(s) chef(s) de file

Phase de negotiation et closing

Objectifs

- Rester attentif aux questions et problèmes soulevés par chaque investisseur potentiel car cela pourrait apporter de précieuses connaissances qui se révéleraient très utiles dans des négociations ultérieures
- Gérer la fréquence du contact entre les investisseurs potentiels et l'équipe de management
- Réduire l'étendue des sujets de due diligence confirmatoire le plus possible pour focaliser la négociation sur les enjeux principaux



Discussions avancées avec les partenaires potentiels

- Invitation des investisseurs intéressés à remettre une « term sheet »
- Evaluation des possibilités d'un (ou plusieurs) consortium (consortia) potentiel(s)
- Finalisation des négociations sur la term sheet
- Organisation de réunions de suivi avec le management
- Signature de la term sheet

Négociation et closing de la transaction

- Coordination des travaux d'audit juridique, financier et portant sur la propriété intellectuelle avec le conseil juridique, l'expert-comptable et les experts en propriété intellectuelle de la société
- Réception d'un premier projet de protocole d'accord et/ou du pacte d'actionnaire(s)
- Confirmation de l'étendue des due diligences restant à effectuer par les investisseurs
- Négociation des documents finaux de la transaction
- Signature de la documentation juridique
- Exécution et closing financier de l'opération

Réussir sa levée de fonds – être accompagné ou pas ?

- Classes préparatoires, architectes, moniteurs, guides, agents immobiliers, coaches ont tous un point commun avec un conseil financier et en particulier que tous ne se valent pas !
- Comment choisir ses conseils (avocats, expert-comptable, banque d'affaires, leveurs de fonds) ?
 - Spécialisation sectorielle et séniorité de l'équipe
 - Qualité du réseau (financier et industriel)
 - Spécialisation en levée de fonds/track record
 - Mode opératoire, % de succès, durée
- Le travail d'un conseil (modèle, teaser, IM, process) apporte de la crédibilité et un gain de temps à toutes les parties
- Le coût d'une levée de fonds : le retainer et le "success fee" (le retainer peut-être très variable, comme le livrable...)
- Organisation de l'équipe mobilisée et ténacité
- Un confort pour toutes les parties de pouvoir dialoguer à trois voix et possibilité de maintenir un rythme

On ne part pas en haute montagne avec des sandales et un tee-shirt en espérant que tout se passe bien!

(L'univers des startups à financer est très concurrentiel et certain fonds revendiquent investir dans 1% ou moins des dossiers reçus)

Comment réussir sa levée de fonds – les pièges à éviter

- Croire que l'on échange avec des investisseurs qui vont investir alors qu'ils n'ont peut-être pas les fonds ou qu'ils considèrent un investissement chez un concurrent !
- Faire entrer industriel et si oui lequel?
- Le problème n°1 du "lead investor"
- Partir trop tard
- Rencontrer des investisseurs sans s'y être préparé
- Equipe incomplète
- Trop se focaliser sur le produit en oubliant le marketing
- Mal connaître ses concurrents
- Ne pas maîtriser "son go to market"
- Croire que le modèle de licencing est une option avant d'avoir vendu une première licence
- Manquer de vitesse



MERCI DE VOTRE ATTENTION !

Natureo Finance

21 rue du Faubourg Montmartre

75009 Paris, France

Tel: +33 (0) 6 18 98 13 26

Web Site: <http://www.natureofinance.com>