

Comment bien se préparer au marathon de la levée de fonds ?

Lever des fonds pour une startup, c'est un peu comme courir un marathon : ça ne se fait pas sans préparation, c'est long et laborieux, et on peut être tenté d'abandonner en cours de route. Baptiste Boulard, président cofondateur de Swapcard, a préparé une série d'articles pour Maddyness, afin d'aiguiller tous ceux qui voudraient se lancer dans l'aventure.

Republication de juillet 2017

Une levée de fonds, ça ne s'improvise pas. Cet exercice nécessite une préparation sérieuse et l'application d'une méthodologie très précise. Sans cette rigueur et cette organisation, lever des fonds est quasiment voué à l'échec. L'une des premières causes d'échec pour les startups est le manque de fonds propres. Toute startup a besoin d'argent pour se développer. Mais avant de se lancer dans ce processus fastidieux, il est donc nécessaire de se poser les bonnes questions : Pourquoi souhaitez-vous lever des fonds ? Auprès de qui souhaitez-vous lever ces fonds ? Dans quelle échéance de temps souhaitez-vous lever ?

Pourquoi lever des fonds ?

La levée de fonds n'est pas un passage obligé pour toute entreprise. Il ne faut se lancer dans cette course que si des fonds supplémentaires sont nécessaires à la poursuite du développement de sa société ou s'ils permettent d'atteindre ses objectifs plus rapidement.

Lever des fonds, c'est également accepter un certain nombre de contraintes. Il faut donc être certain que lever des fonds s'insère dans son projet de développement. Pour rappel, un nombre important de sociétés n'ont jamais levé de fonds et le bootstrapping est rempli de vertus.

Auprès de qui lever ces fonds ?

Il existe différents types d'investisseurs selon le besoin de la levée de fonds. Il est essentiel de cibler les bons investisseurs dès le début pour ne pas perdre de temps.

Les business angels (BA)

Les business angels interviennent à un stade spécifique du développement qu'est l'amorçage et sont là pour aider à finaliser la construction du « moteur » d'une startup. Ce sont eux qui vont donc prendre le plus gros risque. Par conséquent, ils n'investissent généralement que des petites sommes dans plusieurs sociétés, pour diminuer leur exposition, et sont gourmands quant au pourcentage de capital social cédé. La pratique de marché observée par les réseaux de business angels est de ne pas valoriser la société au delà de un million d'euros (si elle ne dégagne pas de revenus - sauf forte barrière technologique à l'entrée), ils vont demander entre 25 et 30% du capital social. La majorité des business angels mettent des tickets entre 5 000 et 10 000 euros par société et ont une capacité d'investissement assez limitée. Au delà de 200 000 euros, plusieurs réseaux de business angels seront nécessaires pour boucler le financement. Par conséquent, lever des fonds auprès de business angels augmente considérablement la taille de l'actionnariat d'une société. Cependant, il existe également des business angels prêts à mettre des plus gros tickets. Ces personnes se font rares et sont difficiles à trouver. Il faut donc laisser le hasard opérer, et il fait souvent bien les choses ! Enfin, les business angels n'ont pas de compte à rendre ou d'obligation de rentabilité rapide, même s'il est nécessaire de leur vendre une sortie et sont généralement motivés par le fait de prendre part à une aventure entrepreneuriale.

Les Venture Capitalists (VC)

Les Venture Capitalists interviennent à un stade ultérieur, une fois que le « moteur » est opérationnel, et sont là pour aider à injecter de l'essence (de l'argent) dans ce même moteur. Les montants sont plus importants et commencent autour du million d'euros. Par conséquent, si un entrepreneur souhaite lever entre 500 000 et un million, d'euros, il va devoir pitcher à la fois à des VCs et des business angels ! C'est une situation délicate car les VCs et business angels n'ont pas les mêmes attentes. En effet, les VC font face à une forte pression de rentabilité de la part de leurs actionnaires et ont une obligation de sortie au bout de 5 à 7 ans, due à la durée de vie limitée de leurs fonds d'investissement. Par conséquent, faire rentrer des VCs à son capital oblige à se mettre d'accord sur une perspective de vente ou d'introduction en bourse de la société dans un horizon de temps assez court.

Dans quelle échéance de temps effectuer sa levée ?

Une levée de fonds ne doit intervenir ni trop tôt, ni trop tard dans le développement d'une startup. Le bon moment est caractérisé par les éléments suivants :

Disposer de suffisamment de trésorerie

Une levée de fonds dure en général entre 6 et 9 mois. Il faut par conséquent être certain d'avoir une trésorerie suffisante pour tenir durant cette période. La levée de fonds s'anticipe et ne doit pas intervenir lorsque l'on se trouve dans un besoin urgent d'argent.

Il est recommandé de lever des fonds entre octobre et juin car pendant cette période les investisseurs sont en recherche active d'investissements pour réduire leur taux d'imposition avant la clôture fiscale de juin.

Trouver le bon momentum

Une levée de fonds consiste à une opération de séduction, il est donc important d'habiller la mariée. Il est important que l'entreprise montre de forts signes de traction pendant ces six à neuf mois. Il faut lancer sa recherche de fonds lorsque l'on est capable de témoigner de son développement à l'aide d'éléments chiffrés comme un taux de croissance élevé, une augmentation de

sa base d'utilisateurs, etc.

Construire une road map d'actualités

Une fois avoir déterminé le bon momentum, il faut s'assurer d'avoir une road map solide des actualités à venir, dans le but de se rendre le plus visible possible par rapport aux autres startups cherchant à lever de fonds.

Article écrit par BAPTISTE BOULARD