

18 mois dans la peau d'une néo-investisseuse

Dans la vie, il y a toujours des premières fois. À 32 ans, Léa Zaslavsky est devenue investisseuse à impact au sein du fonds de makesense Seed 1. Entre découvertes, déconvenues et réussites, le monde de l'investissement n'a pas fini de la surprendre.

C'est en juin 2019 que tout a commencé. Avec Coralie Gaudoux et Alizée Lozac'hmeur tout comme moi co-fondatrices de makesense, appuyées par notre associée Anne Gerset, notre avocate talentueuse Marine Cuenin (Omada) ainsi que de riches soutiens, conseils expérimentés de nos investisseur·se·s et partenaires, nous avons plongé la tête la première dans le fonds. Nous étions prêtes pour un nouveau défi. Après avoir passé 6 ans à monter des boîtes, à accompagner des entrepreneur·ses, des créateur·rice·s d'associations ou de sociétés à impact, à signer des contrats à plusieurs centaines de milliers d'euros, à monter une équipe de 100 personnes, à développer notre activité à l'international, bref à avoir mis les mains et les pieds dans le cambouis, nous voici propulsées de l'autre côté de la barrière : celle des financeur·se·s.

My taylor is rich

Le premier plongeon dans cet univers a consisté en l'apprentissage d'une nouvelle langue, un "*wording*" comme on dit. Parce que dans le monde des investisseur·ses, du "*VC*" (venture capitalists), Molière et Shakespeare se tirent constamment la bourre. Résultat, il faut non seulement parler français mais en plus ne pas être trop allergiques aux terminologies légales. On parle "*Carried*",

“Vesting”, “BSA ratchet” et “Liquid pref” comme on parlerait objectifs, développement, politique RH ou rémunération. Dans l’investissement comme dans le business, l’anglais est roi, et les inspirations sont à chercher dans la Silicon Valley. Alors soit on s’y met, soit on est vite larguées. We dit it !

Apprentissage n°1 : on ré-ouvre le Vernimmen, on s’abonne à la MaddyKeynote, et on case deux-trois mots techniques quand on parle d’un dossier, pour montrer qu’on maîtrise le sujet (et on trouve un.e bon.ne avocat.e !)

Costard-cravate pour tout le monde ?

La deuxième découverte a été celle du conformisme, de certaines règles implicites qu’il est parfois difficile d’outre-passer. Il y a quelques années, lorsque l’on a créé notre incubateur d’entreprises à impact, on voulait prouver qu’on pouvait faire du business autrement. Qu’il était possible de faire un pas de côté et de faire coïncider des notions a priori considérées comme contraires, utilité sociale, environnementale et viabilité financière notamment. Comme ça a marché, on s’est dit que notre approche pourrait se transférer dans le domaine de l’investissement.

Dans le joyeux univers des investisseur.ses, c’est pourtant l’attachement au “*market practice*” – soit l’ensemble des modalités standards qui sont pratiquées pour régir les relations entre les entrepreneur.ses et les investisseur.se.s – qui prévaut. C’est le mot magique qui signifie “*c’est comme ça qu’on fait depuis 30 ans et que font tous les autres acteurs de la place, donc c’est à prendre ou à laisser (“take it or leave it” d’ailleurs, pour garder le français)*”. Bref, un argument d’autorité, dont on peut douter parfois de la légitimité, surtout quand il implique des pratiques qu’un œil externe peut juger obsolètes ou peu conformes à un projet d’impact (les clauses de good/bad leaver classiques en sont un bon exemple). Notre expérience préalable d’entrepreneuses nous a appris à remettre en cause les normes établies. Si on bataille, la partie n’est pas encore gagnée.

Apprentissage n°2 : choisir ses combats pour remettre en cause l’ordre établi, quand cela paraît juste, même si ce n’est pas market practice, pour faire évoluer les pratiques.

Qui m’aime me suive

Autre prise de conscience (qui peut sembler une porte ouverte pour certain.es), les investisseur.ses n’aiment pas le risque. Chez makesense au contraire nous sommes habituées aux entrepreneur.se.s qui se jettent à l’eau, font face aux inconnus, innovent au quotidien et cherchent continuellement la

différenciation. Quelle surprise de découvrir que dans le monde de l'investissement, quand il y en a un qui saute, les autres suivent ! Il est sûrement plus confortable de se tromper à plusieurs que seul.e, mais tout de même c'est surprenant. Gael Giraud explique ce phénomène au niveau boursier dans son livre L'illusion financière : " *les décisions de placement sont prises en fonction des réactions à prévoir des autres davantage que sur les conséquences économiques elles-mêmes.*" Ce qui est vrai pour la Bourse semble l'être aussi pour le capital risque. Chacun se regarde, attend qu'un.e autre s'engage, une partie des investisseur.se.s partant du principe que si un fonds souhaite investir, il a probablement de bonnes raisons de le faire (ils ont "dé-risqué" le dossier dans le jargon).

Apprentissage n°3 : toujours mener sa propre analyse et ne pas se laisser aller à son instinct grégaire, rassurant mais pas toujours pertinent.

Secret story

Ma quatrième découverte dans ce monde de l'investissement ? Le culte du secret. Au sein de notre incubateur et dans notre écosystème d'impact, depuis toujours on promeut la coopétition, l'open-source (bravo à TimeforPlanet qui en fait un fer de lance !). On cherche activement à collaborer et partager de l'information, des expertises, avec des acteur.rice.s similaires ou conjoint.e.s, étant convaincu.e.s que seul.e.s, nous n'arriverons pas à résoudre les défis planétaires. Ainsi, il nous a fallu quelques mois pour nous mettre au diapason de la culture du secret. La relation avec un.e entrepreneur.se débute avec la signature d'un contrat de non-divulgaration des informations. Quand on échange avec un.e autre co-investisseur.se on évoque souvent le fait qu'on "travaille sur des dossiers", sans préciser lesquels (apparemment, on pourrait avoir la mauvaise idée de leur voler !). Bref, on a appris qu'il faut bien bien choisir ses confident.es. Heureusement, certains fonds font le choix d'une transparence accrue et d'une collaboration constructive. C'est avec eux qu'on renforce nos liens pour construire une nouvelle société. Merci à eux (ils se reconnaîtront).

Apprentissage n°4 : attention aux informations dévoilées, la transparence est à moduler en fonction des partenaires qui partagent notre éthique.

Dans le même bateau

Dernier apprentissage de ces premiers 18 mois : les entrepreneur.ses recherchent désormais des investisseur.ses bienveillant.es. La posture d'investisseur.se est à bien des égards différente de celle d'accompagnateur.rice, de coach stratégique. On n'est plus un conseil extérieur, on est "dedans", dans le capital, associé.es aux réussites comme

aux échecs. Les entrepreneur·se·s qui veulent changer le monde avec leur société sont de plus en plus exigeant.es quant aux personnes qu'ils font monter dans le bateau de leur aventure. En complément de Business Angels (financeurs individuels) qui apportent leur expertise, les entrepreneur·se·s à impact cherchent des allié·e·s, pour défendre le projet d'impact et contrebalancer des trajectoires stratégiques purement financières. Comme avant, ielles peuvent nous appeler 24/24 (on a jamais su dire non !), comme avant notre relation est régie par la confiance, comme avant ce sont elleux qui ont le dernier mot. Mais aujourd'hui notre responsabilité s'est accrue, nos conseils et positions comptent d'autant plus. Si l'on stresse plus, en même temps, on se sent vraiment parties prenantes de l'aventure.

Apprentissage n°5 : ce qu'on aime dans ce métier, c'est définitivement les entrepreneur.ses et l'aventure qu'on mène avec elles et eux !

Dans le monde de l'investissement, l'âge de raison intervient paraît-il vers 7 ans. Il nous reste encore 5 ans et demi pour pouvoir jouer dans la cour des grand.es, soit autant d'opportunités de poursuivre mon rapport d'étonnement, de multiplier les belles rencontres, d'accompagner et faire grandir des entreprises qui incarnent une nouvelle forme de société et de puiser parmi les formidables porteur.ses de projet l'énergie renouvelable pour continuer à financer le monde de demain.