

Le pitch deck grâce auquel Tilkee a levé 3,5 millions d'euros

Récemment, Mathilde Collin a partagé dans un article le pitch deck de sa deuxième levée de fonds avec Front. La transparence dont elle fait preuve dans son approche a été appréciée dans l'écosystème des startups. Et il a donné à Sylvain Tillon de Tilkee quelques idées précieuses pour son propre deck. Il les partage aujourd'hui avec vous.

Temps de lecture : minute

11 juin 2018

Comme Mathilde, je crois aux vertus de la transparence, et j'ai donc décidé de rendre public le deck de Tilkee, sans cacher la moindre information ni effacer quelque slide que ce soit. Voici donc le deck grâce auquel nous avons pu lever 3,5 millions d'euros en Avril dernier (2,5 millions d'euros avec des VC et 1 million d'euros auprès des banques).

Pourquoi cette levée de fonds ?

Au cours de notre séminaire d'entreprise annuel, en septembre 2017, nous avons évoqué l'avenir de Tilkee et envisagé 3 scénarii possibles

- Option 1, la stratégie la plus " sûre " : poursuivre notre développement en se focalisant uniquement sur la France, avec l'ambition d'atteindre un revenu récurrent annuel de 3 millions d'euros d'ici à 2020. Pour l'atteindre, nous n'avons pas besoin de fonds supplémentaires.

- Option 2, une stratégie intermédiaire : se développer progressivement en Europe - ouvrir des filiales en Allemagne et en Angleterre - afin d'atteindre un CA récurrent de 6 millions d'euros d'ici à 2020. Pour y

parvenir, nous devions envisager alors une levée de fonds de 1 million d'euros.

- Option 3, une stratégie bien plus offensive, basée sur un développement en Europe à travers l'acquisition d'une entreprise en Allemagne (et peut-être en Angleterre) qui nous permettrait d'atteindre un CA récurrent de 10 millions d'euros d'ici 2020. Pour y parvenir, une levée de fonds de 3 millions d'euros devait être réalisée.

Nous étions, Tim et moi, convaincus de la solidité de notre offre et de la qualité de nos équipes. La maturité croissante du marché a fini de nous rassurer, mais nous ne souhaitons pas décider seuls. Nous avons donc proposé à nos collaborateurs de se projeter, en votant - tous ensemble - pour l'un des trois scénarii. Et c'est la 3^{ème} option qui a été retenue à l'unanimité.

Nous avons présenté cette stratégie à nos partenaires financiers (Axeleo, Kreaxi et Pertinence Invest) en octobre 2017. Ils ont soutenu cette stratégie... à condition que nous trouvions un nouveau fonds d'investissement pour prendre le "lead" de ce tour de série A.

Nous avons alors rédigé notre deck, que nous avons challengé avec nos trois partenaires financiers et nous l'avons fait parvenir à une douzaine de fonds d'investissement.

[Pitch Deck accessible ici](#)

En janvier 2018, nous avons reçu 2 lettres d'intention conformes à nos souhaits. L'une d'elles venait d'un des six fonds avec lesquels nous voulions vraiment travailler et nous nous sommes concentrés sur cette proposition. Fin février, chaque détail de la lettre d'intention était validé

et nous avons démarré un (long) processus d'audit ("due diligence") avec des cabinets spécialisés en social, en fiscalité et en propriété intellectuelle. Budget de 50 000 euros HT minimum à prévoir... Ces audits ont été plutôt positifs et nous ont permis de clarifier 2 ou 3 éléments. Et nous avons pu signer et annoncer notre levée de fonds fin avril.

Très honnêtement, pour Tilkee, le processus a pris bien plus de temps que pour Alan. Mais cela ne m'a occupé qu'une douzaine de jours entre octobre 2017 (rédaction du pitch deck), novembre 2017 (envoi du pitch deck à une douzaine de fonds), décembre-janvier (rencontres des fonds), février (négociation de la LOI), mars-avril 2018 (due diligence et pacte d'associés).

Etait-ce vraiment différent de notre tour d'amorçage (réalisé en juillet 2014) ?

Oui, complètement !

Pour notre tour d'amorçage, nous n'avions que peu de questions chiffrées. Les fonds d'investissement avaient surtout étudié nos profils (à Tim et moi), nos ambitions et la profondeur du marché. Ils ont aussi contacté d'anciens associés et partenaires pour avoir plus d'éléments sur mon précédent échec. Evidemment, il n'y a pas eu de due diligence (il n'y avait presque pas de chiffre d'affaires, moins de 3 000 euros mensuels, et aucun salarié). A l'époque, ce fut assez compliqué de trouver un fonds d'investissement spécialisé dans l'ultra amorçage. Mais nous avons eu la chance qu'on nous fasse confiance et dès lors que nous avons reçu une lettre d'intention le processus a été assez rapide.

Pour notre tour de série A, nous avons dû répondre à de nombreuses questions autour de notre activité, de nos chiffres, de notre coût d'acquisition client, de la "valeur vie client"... Très honnêtement, certains des chiffres demandés m'étaient quasi inconnus. Par exemple, la "valeur

vie client” (LifeTime Value en anglais) ne me semblaient pas avoir trop de sens, car nos clients n'utilisaient Tilkee que depuis 18 mois au mieux. Toutefois, grâce à [iAdvize](#), et à [leur article indiquant la formule de cette “valeur vie client”](#) , j'ai pu calculer la “valeur vie client” de Tilkee.

Et même si je me demande la valeur que je peux accorder à cet indicateur (la valeur vie client de Tilkee semble être de 57 mois !), je retiens surtout qu'il a satisfait nos investisseurs. C'est sans doute ça le principal.

Voici une liste non exhaustive des principales questions qui nous ont été posées pendant les entretiens avec les fonds d'investissement :

- Roadmap technique
- Impact de la loi RGPD sur notre activité
- Liste des intégrations de Tilkee dans les CRM et solutions de Marketing Automation
- Stratégie commerciale vis-à-vis des PME et des grands groupes
- Objectifs et une description de l'acheteur idéal
- Prix de vente moyen d'un abonnement pour chaque offre Tilkee
- Potentiel de ventes pour 2018
- Noms et coordonnées de clients pouvant être contactés
- Stratégie pour accroître nos ventes auprès de clients existants
- Informations sur le cycle de vente...

Et la question bonus : Comment allez-vous faire 100 millions d'euros de CA ? (je n'ai pas su répondre à celle-ci...)

J'espère que cet article vous aidera à préparer votre prochain pitch deck !

