Que signifie vraiment être « Entrepreneur-Friendly » ?

Etre "Entrepreneur-friendly" est à la mode chez les investisseurs VC, mais qu'est-ce que cela signifie vraiment ? Dire bonjour, être à l'heure, dire merci, écouter, ... et bien non, c'est juste de la politesse. Être « Entrepreneur-friendly », c'est vraiment se soucier des entrepreneurs, faire preuve d'empathie et essayer de voir les choses de leur point de vue.

Temps de lecture : minute

---

27 décembre 2018

Oh, et d’ailleurs on n’a pas besoin d’être entrepreneur pour être " entrepreneur-friendly "

Être Entrepreneur-Friendly, c’est ...

- C’est aimer l'écosystème

En faire partie et le faire bouger ! Start-ups, VC, incubateurs, entreprises, médias, leveurs de fonds, ... Organisez des événements, partagez vos expériences ou vos best-practices, participez à des conférences ou des ateliers.

- C’est respecter le travail considérable des entrepreneurs

Suggérer des solutions plutôt que de seulement soulever les problèmes et être dans un état d'esprit de co-construction. D'ailleurs, quand vous refusez une opportunité d'investissement, c’est mieux d'appeler et d'être honnête plutôt que d’envoyer un email froid et sans explication, surtout quand vous avez passé du temps avec les fondateurs (Note : la raison que

nous donnons souvent qui est "encore trop tôt pour notre stratégie" et qui peut sembler fausse est en fait réelle et nous sommes heureux de recevoir des nouvelles sur les avancées de la société :)). Il est également important d'être rapide dans le processus de prise de décision afin que les entrepreneurs ne perdent pas leur temps.

- C’est expliquer les termes de la LOI

Les investisseurs écrivent, commentent et signent parfois une douzaine de LOI par an. Ils connaissent chaque clause, ils ont souvent été confrontés à certains des problèmes (liquidation de la société, départ d’un fondateur, ...) donc ils savent exactement comment cela fonctionne. A l’inverse, la plupart du temps, un entrepreneur n'a jamais vu une lettre d’offre avant le jour où il la reçoit dans un simple email. Les investisseurs devraient s'asseoir avec l'entrepreneur et lui expliquer les termes de la LOI qui devrait être rédigée de la façon la plus simple possible. (Note pour les entrepreneurs : vous pouvez lire les explications du Galion Project et le livre Venture Deals - Be better than your lawyer and Venture Capitalist).

- C’est respecter les choix des fondateurs

Parfois, les fondateurs veulent vendre leur entreprise quand ils en ont l'opportunité mais en tant que VC vous ne faites que 2 à 3 fois votre investissement initial (objectif moyen de 10X comme référence ^^). Au lieu de forcer les entrepreneurs à poursuivre l'aventure contre leur gré, les investisseurs devraient respecter leurs choix tout en essayant d'être les plus constructifs quant à leur propre performance.

- Être ouvert à une relution des fondateurs même si cela n’était pas vraiment prévu

Les investisseurs doivent s'assurer que les fondateurs ne sont pas frustrés par la quantité d’actions qu’ils détiennent. Parfois, il est nécessaire de

faire un plan de relution pour motiver les fondateurs et être plus équitable. Cette situation arrive par exemple quand : certains fondateurs historiques ne sont plus opérationnels mais ont gardé leurs actions, ou lorsque le tour de Business Angels n'était pas équilibré (" Comment être un Business Angel " Entrepreneur-Friendly " " pourrait être le prochain article... !), lorsque la startup est issue d'un startup Studio ou encore lorsque la startup a subi un downround (nb : tour de financement à une valorisation moins élevé que le tour précédent), etc.

- C'est soutenir les entrepreneurs de manière efficace

Tout le monde sait qu'un VC a deux ressources : l'argent (évidemment) et le temps. Le temps est précieux et doit servir à construire un réseau de personnes qui peuvent apporter aux startups du portefeuille des idées précieuses, des conseils, des feedback,... Mais aussi, c'est se rendre disponible pour revoir un budget le soir en cas d'urgence ou adapter votre agenda lorsque le fondateur est basé hors de votre fuseau horaire. Ne pas compter son temps afin d'être réactif, de lire le board deck AVANT les conseils d'administration, rencontrer des personnes pertinentes pour la société, faire des présentations, travailler directement avec les managers de l'entreprise, apporter des solutions et essayer de trouver un alignement avec les autres investisseurs, etc.

Être Entrepreneur-Friendly, ce n'est pas ...

- Être un employé à temps plein dans la startup

D'abord, nous ne sommes que des actionnaires minoritaires, nous sommes donc supposés vous aider avec la stratégie, la vision à long terme et le réseau. Le VC devrait être considéré comme une boîte à outils et n'interférera pas dans votre gestion et vos opérations quotidiennes.

- Dire "oui" constamment alors que "non" est la bonne réponse

Un VC est censé challenger votre business afin qu'il soit possible de maximiser la valeur de votre entreprise. Même lors d'un premier rendez-vous, il est important de questionner l'entrepreneur pour tenter d'apporter de la valeur et d'anticiper ses futurs enjeux.

- Appeler les entrepreneurs tous les jours

Même s'il est important d'avoir des séances de travail entre les réunions du conseil d'administration, les startups doivent aller de l'avant sans que leur VC ne pose sans cesse des questions et soit constamment intrusif. Les VC doivent trouver l'équilibre entre garder la bonne distance et réaliser lorsqu'ils sont nécessaires.

- Investir dans toutes les startups qu'on aime

Chez Serena, nous recevons plus de 1500 opportunités d'investissement par an et nous ne pouvons pas investir dans chacune d'entre elles... Nous devons suivre notre stratégie d'investissement tout en nous adaptant au marché et au contexte, et parfois les planètes ne sont pas alignées même si cela est toujours intéressant pour rester en contact pour l'avenir !

Et vous, êtes-vous entrepreneur Friendly ? Faites le TEST

Retrouvez l'article original de Lea Verdillon sur le blog de Serena Capital

---

Article écrit par Lea Verdillon