

Les leveurs de fonds, des intermédiaires financiers de plus en plus utiles

Toujours plus d'argent mais toujours moins de temps : face à cette impossible équation des investisseurs, les intermédiaires montent en puissance pour aider les entrepreneurs à boucler leurs levées de fonds.

Temps de lecture : minute

2 mars 2020

La levée de fonds, bénédiction ou malédiction ? D'abord un véritable casse-tête, tant financier que juridique, pour les entrepreneurs. Tous ceux qui sont passés par la case levée de fonds le disent : c'est un processus long, qui inclut beaucoup de négociations et laisse les entrepreneur·e·s épuisés. Pour s'éviter ces galères ou au moins se faciliter la tâche, ils sont de plus en plus nombreux à faire appel à des intermédiaires qui les soutiennent dans cette opération : leveurs de fonds, avocats d'affaires, cabinets d'audit... La banque d'affaires Cambon Partners a d'ailleurs recensé les intermédiaires les plus fréquemment sollicités par les startupper.

Mapping Startup Financial Advisors

CFO PART-TIME

2CFinance LISAN Finance

ATLAYS DSMgestion
CABINET DE DIRECTEURS FINANCIERS

2CFinance

KPMG ORNANO & ASSOCIÉS
CABINET EUROPE ET FINANCES

AUDITORS

pwc Deloitte EY

Grant Thornton

FUNDRAISERS

CAMBON PARTNERS

CLIPPERTON APPARIUS
CORPORATE FINANCE

avoltapartners blueprint partners
HELP US GET THE PARTNERS & INVESTORS

Chausson Finance ACETIS FINANCE

ECAP PARTNER AIC
ACTIF CAPITAL

Rothschild & Co

BRYAN, GARNIER & CO

CAMBON PARTNERS

CLIPPERTON BRYAN, GARNIER & CO

goetzpartners LAZARD
STRATEGY + M&A + TRANSFORMATION

TECH M&A

Rothschild & Co capitalmind
CORPORATE FINANCE ADVISORY

DRAKE STAR PARTNERS Oaklins

ECAP PARTNER

TAXES & INNOVATION

Financements
Innovation Investissement International

ayming epsa

F.Iniciativas[®] SOGEDEV
FINANCEMENT PUBLIC

LEYTON

CORPORATE LAWYERS

Villechenon GIDE
SOCIÉTÉ D'AVOCATS

J&A JONES DAY LAMARQUE CONSEIL
S&S
SOCIÉTÉ D'AVOCATS

FIDAL Baker McKenzie BOLD orrick
SOCIÉTÉ D'AVOCATS

Chammas & Marcheteau
AVOCATS

HARLAY
AVOCATS



À lire aussi

Tout ce que vous devez savoir sur la levée de fonds (sans avoir jamais osé le demander)

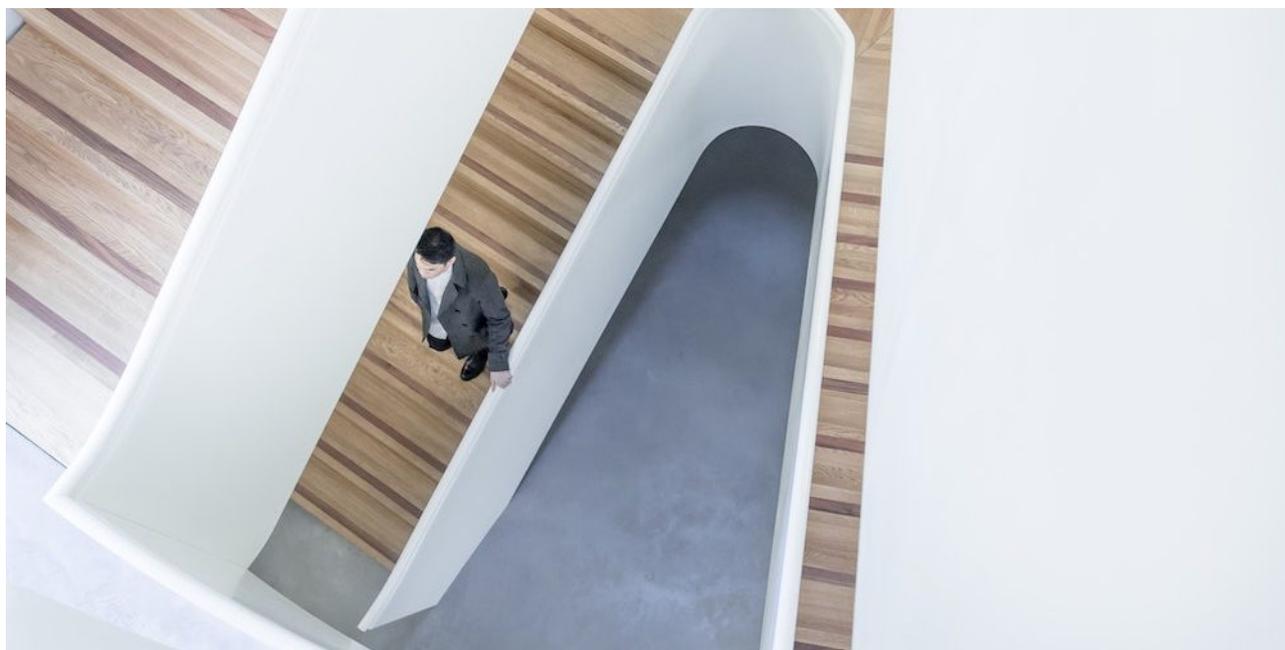
"Il y a de plus en plus d'argent disponible mais aussi de plus en plus de startups créées, souligne Romain Dehaussy, partner de la banque d'affaires. C'est donc de plus en plus compliqué et long de lever de l'argent." C'est cette concurrence accrue, tout particulièrement en early stage, qui pousse les entrepreneurs à chercher l'aide des leveurs de fonds. Au début de leur aventure entrepreneuriale, difficile en effet d'attirer l'oeil des investisseurs mais aussi de connaître les codes inhérents à une opération de levée de fonds. *"La levée de fonds s'est professionnalisée ces dernières années, les investisseurs voient passer des milliers de dossiers par an"*, liste Romain Dehaussy. Et les startups plus matures l'ont bien compris : ce sont les tours de série B qui sont le plus souvent accompagnés par des leveurs.

Les investisseurs apprécient donc d'autant plus le premier filtrage réalisé par ces conseils. *"C'est une garantie de qualité, le Label Rouge de*

l'investissement, en quelque sorte", plaisante le financier. De quoi leur permettre de gagner du temps et d'optimiser ainsi leur sourcing. Pour les entrepreneurs, passer par un levreur permet de gagner du temps en formatant le dossier selon les exigences des investisseurs, tant sur le fond que sur la forme. Mais c'est aussi un accélérateur de contacts, notamment pour toucher des investisseurs étrangers.

Tous les leveurs ne se valent pas

Attention néanmoins à ne pas faire confiance les yeux fermés à ces nouveaux intermédiaires. De plus en plus d'acteurs se lancent sur le créneau. Certains, comme Sowefund, en s'appuyant sur une marque déjà connue dans le milieu financier, d'autres de manière plus confidentielle. Attention tout de même : la force d'un levreur, c'est son réseau et son expertise. Veillez donc à bien le choisir pour ne pas risquer la désillusion !



À lire aussi

Comment bien travailler avec un levreur de fonds ?

Comme pour les fonds d'investissement, faites votre due diligence avant de vous décider. Vérifiez si vos interlocuteurs sont spécialisés (sur un

secteur, sur un stade de levée de fonds, sur un type d'investisseurs...), appelez les entrepreneurs qu'ils ont accompagnés et pensez à demander aux leveurs combien de dossiers ils gèrent en même temps que le vôtre. Vous allez passer plusieurs mois ensemble, partager galères et réussites, autant que vous soyez en confiance !

Article écrit par Geraldine Russell