

Levée de fonds : les investisseurs à qui s'adresser pour financer son entreprise

Quels investisseurs faire entrer au capital de votre entreprise ? Selon les montants recherchés et l'avancement du projet, les entrepreneurs sont amenés à rencontrer plusieurs types d'investisseurs : des particuliers aux grandes entreprises...



Quels types d'investisseurs pour lever des fonds ? (Getty Images/Istockphoto)

Ces investisseurs sont plus ou moins exigeants sur la rentabilité et la maturité du projet, mais tous attendent que votre offre réponde à un vrai besoin et présente des bases solides. Une communication transparente, une vision solide, une équipe compétente, une preuve concrète du concept, un marché porteur.... Comprendre ce que recherchent vraiment les investisseurs est essentiel pour attirer leur attention.

Le financement participatif, aussi appelé crowdfunding, est un moyen pour les entreprises et de financer un projet, surtout à la création lorsqu'il s'agit de financer le lancement d'un produit par exemple. Rattaché à ce concept, le crowdequity concerne des entreprises plus matures. Dans ce cas, des particuliers ou des fonds investissent en actions par augmentation du capital, voire parfois en obligations convertibles.

Les plateformes sont nombreuses : [Anaxago](#), [Lita](#), Tudigo, Wiseed... la liste est disponible sur le site de l'association Financement Participatif France . Avant de valider une opération, elles effectuent une revue très détaillée du business plan, sur tous les aspects clés : offre, marché, projections, équipe... Au-delà des fonds récoltés, cette démarche permet aux entrepreneurs de gagner en visibilité et de tester les réactions d'un marché.

« Dans un autre registre, une petite poignée de fonds investissent sur le modèle de la tech for equity ou du Media for Equity, et proposent de prendre des parts de votre capital en échanges de prestations, le développement d'applications par exemple ou des campagnes de publicité, et non de la monnaie sonnante et trébuchante », explique Didier Bernard, fondateur de Rainmakers & Partners, un cabinet de conseil spécialisé dans la levée de fonds.

Ce sont souvent d'anciens dirigeants d'entreprise ou des cadres expérimentés. Ils investissent dans des projets qui leur tiennent à cœur, en y apportant leur expérience. Ces incontournables du financement des entreprises s'organisent généralement en club - il y a plus de 65 clubs en France - sous l'égide de l'association France Angels qui regroupe plus de 5.500 investisseurs. Certains investissent à titre personnel dans des projets en phase d'amorçage, pour des montants entre 10.000 et 500.000 euros.

Les business angels apportent aussi leur expertise et leur carnet d'adresses. « Un dirigeant peut être contraint d'avoir trois ou quatre business angels qui vont investir sur des petits montants. Il faut être clair sur le contrat moral, leur rôle, la gouvernance de la société afin qu'ils ne prennent pas le lead sur la stratégie », explique Matthias Collot, expert-comptable associé au sein du cabinet [Exponens](#).

Certains sont dénommés angelstars. Ces investisseurs, popularisés par l'émission *Qui veut être mon associé*, sont d'anciens entrepreneurs ou des personnalités, à l'image de Tony Parker, qui souhaitent réinvestir une partie de leur fortune dans des projets innovants. « Ces business angels peuvent ouvrir de nombreuses portes. L'effet vitrine et image est très fort », commente Matthias Collot. Revers de la médaille : Ils ont souvent des agendas très chargés et une disponibilité réduite.

Les montants investis par les fonds de Venture Capital, ou VC, sont parmi les plus importants. France Invest regroupe l'essentiel des fonds et gestionnaires de fonds de la place. Ces fonds lèvent des capitaux auprès d'investisseurs institutionnels ou de family offices puis les injectent dans les startups et entreprises plus matures qu'ils sélectionnent. « Ils sont spécialisés par segment (Seed, série A, B, C) mais aussi par secteur d'activité comme l'impact ou le digital. Certains VC couvrent plusieurs thématiques et peuvent être institutionnels, comme Bpifrance », donne en exemple Didier Bernard.

En moyenne, un fonds va investir chaque année dans dix projets qu'il sélectionne parmi les 1.000 dossiers reçus, ce qui témoigne d'une très forte sélectivité. « Les entrepreneurs seront attendus sur leur capacité à prouver que leur projet est crédible, intelligible et attractif (acronyme « CIA » !), en clair qu'il répond à un vrai besoin et qu'il dispose de bases solides », précise le spécialiste de la levée de fonds. Moins dans l'affect et souvent plus exigeants que les business angels, les VC recherchent un retour sur investissement rapide, entre 5 et 10 ans.

« Compte tenu du taux élevé de risque des start-up, ces fonds identifient des projets ambitieux qui disposent d'un potentiel de développement important, avec un multiple prévisionnel d'au moins 5 à 7 », détaille Didier Bernard, par ailleurs coauteur de l'ouvrage *La Boîte à outils de la levée de fonds*.

Enfin, il est aussi possible de se tourner vers des entreprises dotées de fonds d'investissement, appelés aussi Corporate venture capital (CVC). Ces fonds appartiennent à des grands groupes qui souhaitent investir dans des startups, notamment parce que cela participe de leur politique d'innovation. Parfois au-delà des financements directs, ils apportent des débouchés commerciaux et une compréhension du secteur... Mais il y a parfois un prix à payer.

« Les acteurs du CVC peuvent avoir des conditions de gestion ou de sortie spécialement exigeantes, voire peuvent ne pas être d'accord pour vendre s'il s'agit d'un concurrent. Des difficultés culturelles peuvent aussi se présenter. Ces financeurs sont en effet souvent issus du monde des grands groupes, avec des comportements et des temps de prise de décision différents », prévient Didier Bernard.