



## FINANCE

ILS ACCOMPAGNENT LES ENTREPRISES  
À LA RECHERCHE D'INVESTISSEURS

# Les leveurs de fonds trouvent-ils l'argent ?

Confier la recherche de partenaires financiers à un prestataire spécialisé, capable de vous ouvrir les portes les mieux fermées, un fantasme pour de nombreux entrepreneurs. La réalité est pourtant quelque peu différente...

**C**haque année, entre 20.000 et 30.000 entreprises cherchent à lever des fonds... auprès des 200 à 300 fonds actifs en France. «La levée de fonds est comparable à un marathon de six mois nécessitant maîtrise technique, réseau de contacts, temps consacré et expérience. Lors de leurs process de levée, les

entrepreneurs sont en concurrence avec certaines entreprises de leur secteur mais aussi avec les meilleures sociétés de secteurs différents. La concurrence est donc massive !», souligne Romain Dehaussy, associé chez Chausson Finance. Le plus souvent, c'est l'entrepreneur lui-même ou l'un de ses associés qui mène la levée de fonds. Mais il est également possible de

faire appel à un cabinet de conseil spécialisé ou au département d'une banque d'affaires.

### Un filtre pour les investisseurs

Les leveurs de fonds accompagnent les entrepreneurs dans leur recherche de financements en leur ouvrant leur réseau et en les conseillant dans leur stratégie financière. Ils constituent ainsi des filtres efficaces pour les investisseurs en capital-risque qui sont, grâce à eux, davantage en mesure de trouver des start-up correspondant à leurs exigences et affinités sectorielles. Faire appel à un leveur de fonds est une démarche comparable à recourir à un chasseur de tête pour recruter. Il ne s'agit pas de déléguer la stratégie ou la décision finale, mais bien de bénéficier de l'expertise d'un spécialiste. Un acteur historique du secteur, Pascal Mercier, ancien d'Aelios et de Global Equities, explique : «*Quand un entrepreneur va lever des fonds, c'est souvent sa première opération. Face à lui, il trouve des professionnels qui en ont fait des dizaines. Accompagné, le rapport de force redevient équilibré. Il y a alors deux professionnels du deal making... c'est bien plus simple de négocier*». La profession souffre de deux clichés. Pour certains, le leveur de fonds n'est qu'un intermédiaire chargé de la mise en relation entre investisseurs et financiers. Pour d'autres, il prend en charge la totalité du processus et fournit un financement clé en main. La réalité est assez différente.

### Les principaux leveurs de fonds en France

Aleo Finances	<a href="http://www.aleo-finances.com">www.aleo-finances.com</a>
Auris	<a href="http://www.auris-finance.fr">www.auris-finance.fr</a>
Avolta Partners	<a href="http://www.avoltapartners.com">www.avoltapartners.com</a>
Chausson Finance	<a href="http://www.chaussonfinance.com">www.chaussonfinance.com</a>
Clipperton Finance	<a href="http://www.clipperton.net">www.clipperton.net</a>
Eumedit	<a href="http://www.eumedit.com">www.eumedit.com</a>
Euroland Finance	<a href="http://www.elcorp.com">www.elcorp.com</a>
Expen	<a href="http://www.expen.com">www.expen.com</a>
GoodFounders	<a href="http://www.goodfounders.net">www.goodfounders.net</a>
Kapeos	<a href="http://www.kapeos.com">www.kapeos.com</a>
Linkers Capital	<a href="http://www.linkers.fr">www.linkers.fr</a>
Multeam Conseil	<a href="http://www.multeam.fr">www.multeam.fr</a>
Oaklins Aelios	<a href="http://www.oaklins.com/fr/">www.oaklins.com/fr/</a>
Pax Corporate Finance	<a href="http://www.pax.fr">www.pax.fr</a>
Soreval Capital Finance	<a href="http://www.soreval-finance.com">www.soreval-finance.com</a>
Vulcain	<a href="http://www.vulcain.eu/fr/">www.vulcain.eu/fr/</a>





**UN LEVEUR DE FONDS N'EST PAS QU'UN CARNET D'ADRESSES. C'EST UN PARTENAIRE QUI PEUT PERMETTRE DE RÉALISER UNE OPÉRATION DE FINANCEMENT DANS LES MEILLEURES CONDITIONS.**

## À toutes les étapes

Le levreur de fonds propose un accompagnement du dirigeant dans toutes ses démarches. La première étape concerne la sélection des dossiers. Sa rémunération étant en grande partie, voire totalement, sous la forme d'un *success fee* (en pour-

centage des fonds levés), le professionnel ne s'engage que sur des projets qui correspondent à une réalité du marché. «Le levreur de fonds aide l'entrepreneur à bien positionner son offre et sa demande de fonds. Les entrepreneurs commettent souvent des erreurs sur ce point, par exemple, demander 3 M€ alors que leur projet ne requiert que 1 M€», illustre Pascal Mercier.

Le second rôle du levreur de fonds est de rédiger les documents de présentation. «Vous n'avez jamais une deuxième chance pour faire une bonne première

impression. Il ne faut aller lever des fonds que lorsque vous êtes 100% prêt. Être entouré de professionnels pour la levée de fonds permet de ne pas rater la présentation du projet à des investisseurs. À ce stade, il faut tout faire pour simplifier la présentation de l'entreprise, afin de bien faire comprendre la valeur ajoutée de son projet, son positionnement, son modèle économique et ainsi maximiser ses chances de lever des fonds», précise Pascal Mercier. Une fois le dossier finalisé, la recherche de financement peut réellement commencer. Le levreur de fonds a pour missions de sélectionner les bons investisseurs, de prendre les rendez-vous et d'organiser la tournée de présentation, le *road show*. C'est là que son expérience et son expertise sont déterminantes. Plutôt que de contacter tous les investisseurs de la place, il sélectionne ceux qui sont potentiellement les plus intéressés, en fonction du secteur, du montant demandé, de la maturité du projet et de la personnalité des fondateurs. Une fois un accord de principe trouvé, matérialisé par la signature d'une lettre d'intention (ou *term sheet*), le levreur accompagne ensuite l'entrepreneur dans la finalisation de l'accord, de la négociation jusqu'au *closing* final.

## La finance aime les dossiers ficelés !

**Quelle part de votre deal flow provient de levreurs de fonds ?**

**Marc Fournier :** Chez Serena, ces dossiers représentent environ un tiers de ceux que nous recevons. Ce pourcentage est plutôt à la baisse, parce que les fonds sont aujourd'hui plus accessibles et plus «entrepreneurs friendly», ce qui facilite l'approche directe. Dans les pays anglo-saxons, les «purs» levreurs de fonds sont de moins en moins présents, ceux qui durent apportent une large gamme de services d'accompagnement des entrepreneurs.

**Les dossiers présentés par un levreur sont-ils de meilleure qualité ?**

**MF :** Un fonds reçoit des dossiers qui vont de «super-

mauvais» à «super-bons». Les levreurs, dont la rémunération est conditionnée par la réussite de la levée, éliminent d'eux-mêmes les «super-mauvais». Par ailleurs, la présentation est généralement irréprochable, ce que l'on attend d'eux, et répond à toutes les questions que se posent les investisseurs.

**Et ont-ils plus de chance de succès ?**

**MF :** Les dossiers présentés par les levreurs de fonds sont en tout cas «mieux lus» par les investisseurs. Mais un bon dossier ne suffit naturellement pas à emporter la décision ! C'est la qualité du projet et de l'équipe qui fait la différence.

**Conseilleriez-vous à un porteur de projet de faire**



Marc Fournier, associé du fonds d'investissement Serena Capital

**appel à un levreur ?**

**MF :** C'est un outil parmi d'autres, efficace, mais qui n'est ni obligatoire, ni même recommandable pour tous. Ce qui est important, c'est que l'entrepreneur ne pense pas pouvoir totalement déléguer la recherche d'investisseurs à un prestataire extérieur. Maîtriser les aspects financiers, et notamment les levées de fonds, fait aujourd'hui partie intégrante du métier de patron d'une entreprise innovante à fort potentiel de croissance.

## Gain de temps

Faire appel à un levreur de fonds permet un gain de temps conséquent mais aussi d'éviter à l'entrepreneur de se disperser. Si le coût de son intervention n'est pas négligeable (généralement entre 5% et 6% des fonds levés), cela reste une solution intéressante pour le dirigeant, car l'opération se réalise généralement souvent dans des conditions plus avantageuses que s'il avait cherché seul. En amont, expliquer dans le détail son projet à un professionnel expérimenté peut aider le dirigeant à affiner sa stratégie. Reste à trouver le conseil qui correspond idéalement au profil de l'entreprise en recherche de fonds afin de se donner un maximum de chances. Les bonnes recettes ? Sélectionner d'abord une *short list* selon le secteur de l'entreprise et les montants recherchés, étudier la notoriété du levreur de fonds, l'expérience et les entreprises accompagnées. ●

Pascal Rosier