



# Les clés d'une levée de fonds réussie

Pour une PME ou une start-up prometteuse, l'arrivée de nouveaux investisseurs dans son capital est une aubaine. Mais parvenir à les attirer est un exercice long qui demande beaucoup de travail.

DOSSIER RÉALISÉ PAR THIBAUD VADJOUX

**A** sa création, lors de son démarrage ou en phase de rentabilité, une PME peut augmenter ses fonds propres pour financer de nouveaux projets — de 500 000 à quelques millions d'euros en général, voire 10 millions d'euros — en faisant appel aux sociétés de capital investissement. Ces dernières apportent des fonds collectés notamment auprès des particuliers, des banques ou des assurances, en contrepartie de parts sociales et donc d'un certain droit de regard sur l'entreprise.

Pour un entrepreneur, une levée de fonds est un exercice long, environ six mois, qui nécessite beaucoup de tra-

vail. Mieux vaut être bien entouré (cabinets spécialisés, avocats, banquiers) pour bétonner son dossier.

La première étape passe par la recherche du bon partenaire financier. « Les chambres de commerce, les forums, les acteurs parapublics permettent d'orienter l'entrepreneur. Une connaissance très en amont des investisseurs facilitera un accord futur », explique Charles Bédier, associé à Deloitte, cabinet d'audit et de services aux entreprises. Cette étape est primordiale car le succès d'une ouverture de capital « repose avant tout sur la dimension humaine, sur les rapports entre l'équipe dirigeante et les investisseurs », ajoute-t-il.

Le chef d'entreprise présente un premier document de projet (executive summary). Après une série de rendez-vous positifs, il présente plus précisément son business plan. « L'entrepreneur doit être honnête, présenter une histoire crédible pour les trois à cinq

**« Un apport de capitaux, mais aussi de compétences, de réseaux, etc. »**

ans à venir. Les éléments qualitatifs comme l'historique de l'entreprise, le positionnement sur le marché, l'originalité face aux concurrents, auront plus d'effets que les éléments purement quantitatifs ou financiers », af-

firme Marc Brière, administrateur de l'Association française du capital investissement (Afic). Durant cette phase, l'investisseur diligentera plusieurs enquêtes pour s'assurer du discours de l'entreprise.

Après une valorisation de l'entreprise, soit une étude de son potentiel de revenus futurs, l'investisseur fait une offre de montant. Une longue phase, plus juridique, démarre alors pour déterminer le rôle et les obligations de chacun. C'est la définition du pacte d'actionnaires.

Souvent, cette arrivée peut être perçue comme une intrusion et une perte de contrôle par l'entrepreneur. « Loin de faire entrer le loup dans la bergerie, le représentant du fonds est un partenaire du dirigeant, il vient doper ses

perspectives de croissance. Au-delà des capitaux, il apporte un regard, des compétences, une connaissance du marché, un réseau », rappelle Marc Brière.

Si les fonds prennent un risque important, ils espèrent évidemment gagner de l'argent grâce aux dividendes et à une possible plus-value réalisée lors de la cession de leurs titres, à un horizon de deux à sept ans en général. L'Affic regroupe 280 professionnels, soit 98 % des structures implantées en France. En 2010, selon elle, 1 685 entreprises ont bénéficié des fonds des professionnels du capital investissement. Ces derniers ont investi au total, 6,6 milliards d'euros (80 % par le biais de levées de fonds) dans des sociétés françaises.

▷ **Pierre-Henri DEBALLON**, cofondateur et président de Weezevent

## « Nous avons eu recours à un cabinet de conseil »

**L**a start-up Internet Weezevent propose une solution simple et innovante de billetterie en ligne à destination des organisateurs d'événements culturels. En quelques clics, un client professionnel peut intégrer directement sur son site un système de billetterie personnalisable et sans passer par un intermédiaire extérieur (Fnac, Digitick...). N'ayant que peu de concurrents, les fondateurs de Weezevent ont rapidement voulu grossir et réaliser une levée de fonds. Mais Pierre-Henri Deballon, cofondateur, le reconnaît : « De façon trop précipitée, sans connaissance approfondie du marché, nous avons mal préparé notre dossier et nous n'avons pas convaincu les investisseurs. »

### Un gain de crédibilité

En travaillant plus sérieusement pendant six mois avec l'aide d'un cabinet de conseil, Chausson Finance, dont « l'aide a été très précieuse en termes de gain de temps, de crédibilité et de présentation de dossier », souligne le dirigeant, Weezevent a pu, au début de cette année, lever un million d'euros auprès de la société de gestion d'actifs parisienne A plus finance. Les fondateurs sont restés majoritaires



**Pierre-Henri Deballon souhaite se développer à l'étranger grâce à la levée d'un million d'euros auprès d'une société de gestion d'actifs parisienne.**

(DR.)

dans le capital mais ont cédé à travers certaines clauses du pacte d'actionnaires, un peu de leur pouvoir de décision. Sur les points stratégiques et les grosses dépenses notamment. « Il vaut mieux être plusieurs sur un plus gros gâteau que seul », explique Pierre-Henri Deballon. Avec cet argent, Weezevent compte renforcer sa place de leader en France et préparer son déploiement à l'étranger.

**Siège social :**  
Noisy-le-Sec  
(Seine-Saint-Denis).  
**Création :**  
avril 2008.  
**collaborateurs :**  
8.  
**CA prévisionnel  
2011 :** 8 millions  
d'euros.



▷ **Jean-Noël DE GALZAIN**, président et fondateur de Wallix

## « Des fonds d'investissements nous soutiennent depuis 2007 »

**P**our accompagner sa conquête sur un marché de la sécurité informatique en forte croissance, Wallix a pu s'appuyer « sur les fonds d'investissements dès l'été 2007, à hauteur de 1 million d'euros, puis tous les ans pour de plus faibles montants », raconte Jean-Noël de Galzain, président de Wallix.

A l'automne 2011, un tour de table de 2 millions d'euros a été finalisé avec TDH, holding de Thierry Dassault, et le fonds Auriga Ventures. Leader sur le marché français, Wallix va utiliser ses fonds pour s'implanter à Londres.

### Très peu de concurrents

Mais la société veut passer les étapes prudemment. « Pour cette dernière levée de fonds, nous avons arbitré en faveur d'une moindre dilution du capital. Nous aurions pu atteindre 4 à 5 millions d'euros », relève Jean-Noël de Galzain, président de Wallix. Les bonnes perspectives de développement de l'entreprise permettent aux dirigeants de moins lâcher la maîtrise du capital.

Wallix, éditeur du logiciel de sécurité informatique WAB, est spécialisé dans la traçabilité et le



Pour sa dernière levée de fonds, Jean-Noël de Galzain indique s'être limité à 2 millions d'euros afin de moins diluer le capital de son entreprise. (DR.)

contrôle d'accès des collaborateurs de l'entreprise à son système d'information (administrateurs système, contrôleurs de gestion, commerciaux pour leurs fichiers clients...). Des grandes entreprises et institutions telles que EDF, EADS, Altran ou le ministère de l'Ecologie ont choisi cette solution innovante que seule propose une poignée de sociétés concurrentes dans le monde.

**Siège social :**  
Paris (XVII<sup>e</sup>).  
**Création :**  
2003.  
**Collaborateurs :**  
40.  
**CA prévisionnel 2011 :**  
35 millions d'euros.