



Startups et levée de fonds : les 5 conseils d'un expert

Ça buzze Rodolphe Lilamand, expert de l'accompagnement en levée de fonds, distille ses précieux conseils aux start-ups qui pourraient hésiter à lancer le processus en période de crise

Doit-on amorcer ou, le cas échéant, poursuivre une levée de fonds ? En première ligne d'une crise qui n'épargne pas le marché du capital-risque, les startups se posent légitimement ces questions. Principale préoccupation la réaction des investisseurs. D'un côté, les business angels - dont certains ont été échaudés par les semaines sanglantes vécues sur les marchés boursiers - pourraient montrer une frilosité à financer ces jeunes pousses. De l'autre côté, les fonds d'investissement pourraient privilégier leur suivi de portefeuilles - des projets déjà financés et impactés par la crise, en besoin de cash - plutôt que de nouveaux projets. " Cela aura un impact en termes de nombre de nouvelles opérations, lequel sera revu à la baisse. Il faut s'attendre aussi à une plus grande sélectivité des investisseurs ", prévient Rodolphe Lilamand. L'expert de l'accompagnement en levée de fonds, au sein du cabinet In Extenso Innovation Croissance, donne cinq conseils aux startups pour mettre toutes les chances de son côté.

1- S'adapter aux critères des investisseurs

On l'a dit, les fonds en capital-risque sont susceptibles de durcir leur stratégie d'investissement

pour sécuriser la sélection des projets. Cela passe par des critères qui évoluent, contexte oblige.

" Parmi eux, l'état de la trésorerie et des liquidités, l'allongement de la durée minimum des plans autoporteurs entre 18 et 24 mois, la rentabilité du projet au détriment de l'hypercroissance, la perception d'un caractère must-have pour le produit ou la solution ", détaille le spécialiste.

2- Construire des scénarios sur leur business plan

" Un business angel me faisait part de sa déception que sur 20 ou 30 de ses participations, seulement une poignée avait préparé un plan de mise à jour vis-à-vis du Covid-19 ", raconte Rodolphe Lilamand.

L'expert conseille vivement aux startups d'établir des scénarios - de celui de référence au plus dégradé - porté par un discours clair et cohérent. " Cela montre la capacité de réactivité et d'agilité du dirigeant. Ce sont des éléments qui vont rassurer l'investisseur. Cela permet de voir quel serait le besoin en financement et quelles décisions devront être prises pour que la société survive à tel ou tel scénario. Si la situation s'engluie et dure, il faut montrer comment le projet va évoluer et perdurer. A contrario, si on a une sortie rapide de crise, il

faut établir un plan de croissance, de reprise. " Dans le même esprit d'anticipation, Rodolphe Lilamand pousse les entrepreneurs à développer une organisation qui va être adaptée à un environnement Covid. " Cela peut-être, selon les modèles économiques, la façon dont la santé des employés peut être concernée, le développement d'éléments de transformation digitale télétravail, process ", développe le manager.

3- Revoir en profondeur des dispositifs non dilutifs et fiscaux

" Pour tout ce qui a trait à la gestion de la trésorerie, il ne faut pas hésiter à opérer une revue en profondeur de l'ensemble des dispositifs non dilutifs et fiscaux. Dans le premier cas, il faut voir tous les dispositifs régionaux, nationaux et européens prêts à l'innovation, avances remboursables... Cela fait sens pour maximiser l'horizon de trésorerie. Pour tout ce qui est lié à la fiscalité, il y a le statut JEI [Jeune entreprise innovante, ndlr], le crédit d'impôt recherche qu'il faut optimiser en remontant les dépenses de R&D sur deux, voire trois ans. Faire un audit sur celui-ci peut être une piste à activer. "

4- Échanger avec d'autres entrepreneurs

Consulter son réseau et bénéficier



► 20 avril 2020

d'un retour d'expérience peut s'avérer précieux. L'expert invite les startups à échanger avec d'autres entrepreneurs et investisseurs. " On peut voir les effets d'annonces d'un côté et, de l'autre, une mise en oeuvre pratique complexe. Ne surtout pas hésiter à échanger les bonnes pratiques, à consulter d'autres acteurs qui auraient pu se casser les dents sur les dispositifs. Certains entrepreneurs ont rédigé des petites notes avec des guides et conseils pour perdre le moins de temps possible. "

Un gain de temps précieux.

5- Si l'on comptait amorcer une levée de fonds

Est-il raisonnable, ou *a contrario* risqué, d'amorcer une levée de fonds en ces temps de crise ? Rodolphe

Lilamand voit là deux cas bien distincts. Il ne voit pas d'inconvénient à ce que les sociétés pouvant tirer profit de la crise se lancent dans ce processus. " Le gaming, les plateformes liées au télétravail ou à la livraison de produits frais, la e-santé, les projets pharmaceutiques ont un modèle adapté à la situation. Cela peut-être intéressant de démarrer le processus, tout en ayant en tête que, du côté des investisseurs, la bande passante sera malgré tout réduite. " Pour les autres dont la visibilité s'avère complexe - " le tourisme, le voyage, la restauration entre autres " - la prudence semble de mise. " Il est beaucoup plus prudent d'attendre qu'il y ait une renormalisation des conditions de

marché pour défendre un plan qui soit crédible vis-à-vis des investisseurs et qu'il y ait un niveau de confiance suffisant pour avancer. Il peut y avoir une exception pour des leaders de leur marché, avec une forte solidité financière, qui pourrait racheter des concurrents et consolider leurs parts de marché. "

THIBAUT PARAT

tparat@nicematin. fr

Se montrer agile et réactif rassure l'investisseur ■