



# Cap sur la **négo finale!**

**Du premier rendez-vous au jour de la réception des fonds, la route est très souvent semée d'embûches. La meilleure tactique à adopter : la positive attitude, bien sûr !**



ISTOCKPHOTO

oubliettes.» De même, avoir pignon sur rue facilite grandement les démarches. «Une entreprise souvent citée par les médias intéresse forcément davantage. Pourtant, certains entrepreneurs, sous-estimant sans doute le pouvoir de la presse, allouent encore trop peu de moyens à leur communication», regrette Marc Oiknine (Alpha Capital Partners).

## Gagnez leur confiance

Si décrocher un premier rendez-vous n'est pas toujours aisé, seule votre habilité à le mener à bien peut vous conduire à de nouvelles entrevues et, ainsi, vous rapprocher de votre but. «C'est un exercice plus complexe qu'il n'y paraît, explique Olivier Avril, gérant d'Acting Finances, spécialiste de la direction financière pour les PME. Il s'agit de faire rêver l'investisseur sans donner l'impression que vous rêvez vous-même. N'hésitez pas à évoquer vos expériences passées pour appuyer vos dires.»

Gagner la confiance de quelqu'un prend du temps et se cultive au jour le jour. D'où l'importance de tenir un discours cohérent sur le long terme. C'est seulement une fois que la séduction semble opérer qu'il convient de conforter ses propos en présentant une analyse approfondie du projet, via votre business plan par exemple. «Votre interlocuteur a désormais besoin d'être rassuré par des données précises, calculées au plus près de la réalité du marché», souligne



TOUSSAINT

« **A**vec un investisseur, vous n'avez le droit qu'à une seule et unique cartouche. Si vous ratez votre cible, vous êtes hors jeu », soutient Marc Oiknine, cofondateur d'Alpha Capital Partners, société de gestion d'actifs. Et ce, dès la prise de contact. Pour ce faire, un e-mail ciblé avec votre executive summary suffit amplement. Encore faut-il que vos interlocuteurs trouvent le temps et l'envie de le lire. «En étant introduit par un professionnel ou par votre réseau, vous optimisez vos chances d'être lu, avance Christophe Chausson, président de Chausson Finance, spécialiste de la levée de fonds pour les entreprises en forte croissance. Seul, vous courez le risque que votre dossier passe aux

« Avec un investisseur, vous n'avez droit qu'à une seule cartouche. »

**Marc Oiknine**, cofondateur, Alpha Capital Partners

## Lexique

### La lettre d'intention

ou term sheet est un accord de principe. Elle précède la phase d'audit et de négociation.

### La due diligence

s'apparente à une analyse approfondie du business plan. Elle comporte deux phases : une première menée par les investisseurs, la seconde – plus lourde – est assurée par des tiers.

### L'accord ou le closing

aboutit, après une négociation finale, à la signature des documents et au versement des fonds.

### Le pacte

d'actionnaires, annexé au protocole d'accord, détermine les conditions d'association, d'évolution du capital, de prise de décision, de sortie...





Marc Oiknine (Alpha Capital Partners). À ce stade, il n'est pas rare que certains investisseurs tardent à formaliser leur décision, afin de vérifier que les objectifs à court terme avancés par les entrepreneurs sont réalisés ou, du moins, réalisables. Mais, là encore, rien n'est gagné. « Certains deals, même très avancés, n'aboutissent jamais, les deux parties ne trouvant pas de terrain d'entente lors des négociations finales », rapporte Christophe Chausson (Chausson Finance). Sachant cela, mieux vaut avoir en main plusieurs lettres d'intention (lire le lexique) suffisamment détaillées pour pouvoir les comparer mais aussi pour se retrouver en position de force lors des discussions. Ce n'est que lors des phases de négociation et de la "due diligence" (lire le lexique) que tout va se décider.

### Attention aux clauses

Si la volonté d'investir est parfois rapidement prise, la phase des négociations peut, quant à elle, durer plusieurs mois dans la mesure où les deux parties sont amenées à discuter de la valorisation de l'entreprise, de sa gestion quotidienne, des besoins à financer, de la part de capital qui va être cédée, de la sortie des investisseurs... Avant de vous lancer dans un véritable bras de fer, « fixez-vous des limites. Souvenez-vous qu'un accord doit satisfaire les deux parties. C'est un échange gagnant-gagnant », rappelle Marc Oiknine (Alpha Capital Partners). Si la valorisation est un critère important, les modalités du pacte d'actionnaires le sont tout autant. Une mise en valeur d'apparence élevée peut, de par le mécanisme de la liquidation préférentielle, en révéler une

## → LE TÉMOIGNAGE DE

### Rémi Saby, p-dg de Mister Auto

#### « Au-delà de notre business model, c'est notre volonté qui a interpellé les investisseurs »

Il y a un an, Rémi Saby, dirigeant de Mister Auto, conclut une levée de fonds de 6 M€ ayant vocation à renforcer le développement international de son site de vente en ligne, Mister-Auto.com. « J'ai déclenché le processus un peu tard par rapport à mes objectifs. Pour les respecter, j'ai dû mobiliser mes équipes et leur imposer un rythme soutenu durant six mois », se rappelle-t-il. Mais les efforts collectifs portent leurs fruits : l'entreprise séduit cinq investisseurs. « Au-delà de notre business model, c'est notre volonté qui, je crois, les a interpellés. Ils se sont aperçus que ce projet mobilisait l'ensemble de mes salariés », ajoute le p-dg. Pour optimiser ses chances, le chef d'entreprise joue la prudence, s'entourant de spécialistes à chaque étape. « Il est déraisonnable de penser signer un accord sans l'aide d'avocats et de professionnels. Le pacte d'actionnaires comporte



souvent une cinquantaine de pages aussi capitales les unes que les autres qui sont difficilement interprétables par des néophytes, précise Rémi Saby. Notre choix s'est porté sur l'équipe d'investisseurs la plus impliquée, celle qui a su tenir compte de nos impératifs. »

### Mister Auto

- > **Activité**  
Vente en ligne d'accessoires et de pièces automobiles
- > **Ville**  
Genas (Rhône)
- > **Forme juridique**  
SAS
- > **Dirigeant**  
Rémi Saby, 48 ans
- > **Année de création**  
2008
- > **Effectif**  
85 salariés
- > **CA 2010**  
19 M€
- > **CA prévisionnel 2011**  
40 M€

nettement moins avantageuse, cette clause permettant de prévoir une répartition du prix de sortie non proportionnelle à la détention du capital. Entre autres, les conditions du "bad leaver", qui encadrent la sortie des fondateurs, doivent faire l'objet de toutes les attentions. « Pour plaire à votre futur partenaire, n'acceptez pas des critères d'intéressement trop ambitieux qui risqueraient ultérieurement de vous gêner. Soyez optimiste tout en restant prudent », recommande Olivier Avril (Acting Finances). ■

## → CE QU'IL FAUT RETENIR

- Pour séduire les investisseurs, vous devez miser sur votre réseau, votre parcours, votre renommée...
- Lors du premier contact, suscitez l'intérêt. Ensuite, inspirez confiance.
- L'investisseur formalise sa volonté d'entrer au capital d'une entreprise par la signature d'une lettre d'intention. Elle débouche sur une phase de négociations, qui doit faire l'objet de toute votre attention.
- Les clauses énumérées dans le pacte d'actionnaires sont aussi importantes que la valorisation de l'entreprise. Pour être profitable, le closing doit satisfaire toutes les parties.