



Et après la levée de fonds ?

Si toutes les règles de gouvernance de votre récente union sont clairement définies via le pacte d'actionnaires, votre collaboration avec votre investisseur doit impérativement se construire sur des bases solides pour établir un partenariat pérenne. Transparence, confiance, rigueur et échange sont les maîtres mots.

Lever des fonds n'est pas une décision à prendre à la légère puisqu'elle signifie céder des parts de son entreprise et, a fortiori, un droit de regard sur son pouvoir décisionnel selon le type d'investisseur et son degré d'implication.

Si l'investisseur est presque toujours actionnaire minoritaire, il n'intervient pas au quotidien dans la gestion courante de la société. Mais il tient légitimement à être tenu au courant de l'évolution du business et de l'utilisation des fonds. « Il convient d'annoncer les bonnes comme les mauvaises nouvelles. L'investisseur est un partenaire. Ainsi, l'entrepreneur doit pouvoir compter sur lui et lui faire part des obstacles qu'il rencontre », rappelle Christophe Chausson, président de Chausson Finance, société spécialiste de la levée de fonds



« L'investisseur est un partenaire, l'entrepreneur doit pouvoir compter sur lui et lui faire part des obstacles qu'il rencontre. »

Christophe Chausson,
président, Chausson Finance

pour les entreprises en forte croissance.

À ce titre, la transmission de l'information est une réelle preuve de confiance et de transparence. « Nous envoyons par e-mail tous les mois un reporting complet à notre actionnaire, explique Geoffroy de Becdelièvre, président de Planetveo, spécialisée dans le voyage sur mesure (lire son témoignage p. 44). De plus, chaque trimestre, nous nous réunissons une demi-journée, le temps d'un comité stratégique. Il s'apparente plutôt à une réunion de travail au cours de laquelle nous validons la stratégie envisagée et passons en revue les axes de développement futur. Nos actionnaires nous donnent un précieux coup de main, tout en restant discrets. Certains fonds d'investissement sont, quant à eux, beaucoup plus intrusifs et peuvent exiger un rapport hebdomadaire. » Préparer chacune de ces réunions en ayant recours à des présentations synthétiques permet, à ce titre, un gain de temps et d'efficacité dans les discussions.

Vous l'aurez compris, l'humain est un élément capital à prendre en compte au moment de la sélection des investisseurs. Une relation établie sans confiance mutuelle, ni réelle envie d'avancer ensemble, est vouée à l'échec et risque même d'entraver le bon développement de votre entreprise. ■

→ À SAVOIR

La sortie des investisseurs

Un investisseur rentre au capital pour se désengager, selon l'accord, cinq à huit ans plus tard. Il existe plusieurs modes de sortie :

■ **L'introduction en bourse :** la sortie révisée des investisseurs, l'entreprise entre à la cote.

■ **La cession de gré à gré :** tout ou partie des actions de la société sont rachetées.

■ **L'entrée d'un nouvel actionnaire :** une banque ou un fonds d'investissement rentre au capital.

■ **Le recours à un LBO/MBO :** la société est absorbée par la création d'une holding. Malheureusement, les entreprises ne connaissent pas toutes une issue favorable lors du "désinvestissement", certaines essuyant un échec sont placées en liquidation judiciaire. Il convient donc d'anticiper cette échéance.



→ CE QU'IL FAUT RETENIR

- Pour être pérenne, un partenariat doit s'établir sur un climat de confiance et de partage.
- La transparence est de rigueur lors de la transmission de l'information dont la fréquence est souvent notifiée dans le pacte d'actionnaires. L'investisseur veut s'assurer, par ce biais, de la santé de l'entreprise et de l'utilisation des fonds.
- Des réunions de suivi visent à approfondir la stratégie actuelle de la société et les actions à mener à court et moyen termes.