DR

ENTREPRENEUR SOCIAL

Comment réussir sa levée de fonds ?

À l'occasion de l'Impact Investing Tour (organisé par le Mouves), 10 étapes en France pour qu'entrepreneurs sociaux, financeurs et experts se rencontrent, *Socialter* vous propose une série d'articles pour devenir un pro du financement à impact. Premier épisode : la levée de fonds. Souvent considérée comme une étape stratégique de la croissance d'une start-up, elle est également un parcours du combattant. Voici quelques points clés avant de s'embarquer. **Baptiste Piroja-Pattarone**

Tout entrepreneur se pose un jour la question : dois-je financer mon entreprise auprès d'investisseurs ? Comment y parvenir ? Car cette opération – qui fait souvent les titres des médias spécialisés – est loin d'être neutre. Bien sûr, il est parfois possible de trouver des financements sans ouvrir son capital : dette bancaire, subventions et aides publiques, dotations, etc. Mais effectuer un tour de table est l'occasion « *de booster son développement* », résume Christophe Itier, président du Mouves, le réseau des entrepreneurs sociaux en France. Réaliser des investissements sur le long terme en R&D, monter une nouvelle activité ou implanter sa boîte dans d'autres régions en France ou à l'étranger… Pour autant, il faut savoir qu'un tel processus vous mobilisera en moyenne six mois et que seule une poignée de jeunes pousses y parviennent.

1. AVANTAGES ET INCONVÉNIENTS

« *L'avantage de ma première levée de fonds de 400 000 euros en 2015 a été de renforcer la trésorerie de Moulinot, me permettant entre autres d'acheter un camion et de payer le chauffeur* », raconte Stephan Martinez, président de Moulinot, qui transforme les déchets des restaurants en compost. Renforcer les fonds propres de l'entreprise, et donc se donner les moyens de développer l'exploitation est l'un des principaux atouts d'une levée. Une solidité financière accrue peut aussi avoir un impact sur la perception et les relations avec les fournisseurs et les clients. Les capitaux investis le sont sur du long terme (5-7 ans en moyenne) sans impliquer des frais immédiats, à l'inverse des remboursements réguliers à effectuer lorsqu'on s'endette *(1)*. Autre avantage de taille : « *Les financeurs sont avant tout vos partenaires : au-delà de l'investissement, ils vous accompagnent sur votre modèle économique de façon à maximiser votre impact sociétal* », rappelle Raphaèle Leroy, responsable des relations avec les consommateurs et RSE banque de détail en France BNP Paribas. Néanmoins, une ouverture du capital signifie aussi une dilution des bénéfices et un partage du contrôle – les fondateurs n'étant plus les seuls maîtres à bord, ils doivent rendre des comptes. Et les partenaires financiers possèdent parfois des visions et des attentes divergentes. Toujours au rayon des inconvénients : les contraintes de liquidité. Les besoins de sortie des investisseurs peuvent entraîner la vente de l'entreprise à moyen terme.

(1) Il existe des formes hybrides de financement comme les obligations convertibles, entre dette et capital.

(2) Diminution du bénéfice par action de la société du fait qu'il y a davantage de titres à rémunérer. La dilution est donc fortement liée au niveau de valorisation de l'entreprise.

2. LE TIMING ET LE MONTANT : RIEN NE SERT DE COURIR

Pas de précipitation. Une levée de fonds trop rapide peut inciter à dépenser plus d'argent que nécessaire. Eva Sadoun, cofondatrice de 1001PACT, une plateforme d'investissement participatif dédiée à l'entrepreneuriat social, distingue deux moments opportuns dans la vie d'une start-up : « *Après la phase de R&D quand l'entreprise se développe et entre dans sa phase de commercialisation. Puis quand elle souhaite changer d'échelle, c'est-à-dire "scalabiliser" son modèle.* » Un mauvais timing peut entraîner une valorisation non optimale, donc un risque de dilution *(2)* des fondateurs en cas de tour de table ultérieur.

3. BIEN SE PRÉPARER : DEVENIR PRO ET DONNER ENVIE

Il n'y a pas de secret. Il faut soigner la présentation de son projet en mettant en avant sa solidité et la fiabilité de l'équipe : à travers un *executive summary* (résumé), un pitch bien rôdé et un *business plan* complet détaillé. Jean Moreau, cofondateur de Phenix, revient sur son premier tour table : « *Au départ je me suis concentré sur la traction : développer sa boîte pour qu'elle soit solide, rentable et séduise autour d'elle. Puis je me suis fait la main sur mon pitch avec des premiers investisseurs avant de m'adresser aux contacts les plus stratégiques. On est toujours plus performant au dixième échange qu'au premier rendez-vous.* »

4. CIBLER ET APPROCHER LES INVESTISSEURS : LA CHASSE

« *Les investisseurs doivent bien comprendre que dans l'économie sociale et solidaire, il s'agit de capitalisme patient car l'impact social ou environnemental est le plus important* », souligne Christophe Itier. Les bons partenaires seront ceux sur la même longueur d'onde que vous et prêts à vous accompagner dans l'aventure. Organisez des réunions individuelles avec les interlocuteurs les plus intéressés. Il faudra démontrer aux futurs investisseurs que votre projet « *propose une solution innovante qui va avoir une véritable traction auprès de sa cible et un potentiel de changement d'échelle sur son marché* », ajoute Jean-Michel Lecuyer, directeur général du Comptoir de l'innovation. Si les conversations aboutissent, on entre dans une étape d'étude du projet et de *due diligence* – étape cruciale où les investisseurs étudient la rentabilité du projet, mais aussi les risques encourus. Les investisseurs à impact se pencheront aussi sur l'impact social et environnemental du projet.

5. DE LA « NÉGO » AU CLOSING : *MAKE THE DEAL!* MAIS PENSEZ AUSSI À LA SORTIE.

Les négociations démarrent dès qu'un investisseur envoie une lettre d'intention (ou *Term Sheet*), document qui préfigure les conditions de son intervention. Elle donne généralement du fil à retordre aux chefs d'entreprise qui ne sont pas au fait de toutes ses complexités. Selon Eva Sadoun, « *c'est important de s'entourer d'un bon avocat dans le cadre de la rédaction du pacte d'actionnaires* ». En effet, celui-ci régit la vie des futurs associés et les conditions de sortie des actionnaires. Parallèlement, la modification des statuts de la société est aussi discutée. Autre volet central : la valorisation. En pratique, de nombreux entrepreneurs la surestiment. Elle doit ainsi être calculée à sa « juste valeur ». N'oubliez pas qu'elle est la résultante d'une négociation. Pour les conditions de sortie des investisseurs, « *on établit différents scénarios pour prévoir toutes les éventualités* », observe la cofondatrice de 1001PACT. Ultime étape du tour de table, le closing. Actionnaires et dirigeants se réunissent lors d'une assemblée générale extraordinaire afin de signer le pacte d'actionnaires. Les fonds sont transférés le jour-même.

LES LAURÉATS

Hauts-de-France

Le coup d'envoi de l'Impact Investing Tour a été donné dans les Hauts-de-France le 19 janvier. Cette première étape organisée à Lille s'est conclue par la remise des prix Impact² Innovation et Impact² Territoire, récompensant dans chaque région traversée des entreprises alliant performance économique et intérêt général.

Prix Impact² Innovation

(start-up sociale particulièrement innovante)

en partenariat avec BNP PARIBAS

DR

Anne Guénand, fondatrice de Bip Bop

Bip Bop est une application web et mobile d'entraide et de portage collaboratif de courses pour des personnes âgées, empêchées ou en situation de handicap. Ancrée dans son territoire, cette plateforme aide à réduire l'isolement en renforçant les liens de solidarité. Pour créer de l'engagement les uns envers les autres et des synergies locales, elle active des réseaux d'entraide entre seniors, associations, voisins, commerces et collectivités.

Prix Impact² Territoire

(entreprise sociale prête à essaimer)

en partenariat avec CARSAT NORD-EST

DR

Julien Pilette et Michel Maillares, cofondateurs de Gecco

Depuis une dizaine d'années, **Gecco** collecte et transforme les déchets de la restauration en énergies renouvelables pour les territoires. Aujourd'hui, elle se concentre surtout sur la revalorisation des huiles de friture usagées en biodiesel de 2e génération. Gecco, c'est aussi : 80 % des salariés issus de la formation ou du chômage, plus de 600 000 euros de chiffre d'affaires par an et 1 200 tonnes d'huiles de fritures collectées en 2015.

L'Impact Investing Tour est une initiative

MOUVES MOUVEMENT DES ENTREPRENEURS SOCIAUX

Remise des prix co-organisée avec LE COMPTOIR DE L'INNOVATION

> Prochaine étape : le 22 février à Toulouse