

LA FACE CACHÉE DE LA LEVÉE DE FONDS A IMPACT

Par Nicolas LE PORT

De passage à Nantes le 20 avril dernier, le tour de France du financement de l'association France Digitale a permis aux startupper présents de découvrir les coulisses de la levée fonds dans le domaine des start-up à impact. Et notamment de lever le voile sur les critères pris en compte par les investisseurs pour financer leurs projets.

Plus grande association de start-up et d'investisseurs d'Europe avec plus de 2 000 membres, France Digitale 1 débarquait à Nantes le 20 avril dernier dans le cadre de son tour de France du financement, baptisé FD Tour. L'événement, qui a attiré une cinquantaine de startupper dans les locaux du Palace, était articulé autour de plusieurs conférences et ateliers. Celle suivie par IJ a permis de lever le voile sur la levée de fonds, à travers le témoignage de Thomas Bonjour, investisseur dans des start-up à impact au sein d'Arkéa Capital, la société de gestion du Crédit Mutuel Arkéa. « Notre société, d'une quarantaine de collaborateurs, gère environ 1, 3 Md€, dont 100 M€ par le biais de We Positive Invest, notre fonds à impact, a précisé l'intéressé. Ce dernier investit entre 2 et 5 M€ dans des sociétés qui répondent à un enjeu environnemental ou social. Concrètement, on finance des sociétés dans l'énergie, la téléconsultation médicale... Les thématiques clés sont la transition énergétique et climatique, l'économie circulaire, le capital

humain, la santé ou le bien-être. » Thomas Bonjour a ensuite expliqué sur quels critères sont sélectionnées les start-up dans lesquelles son fonds investit : « Le premier, c'est bien évidemment l'impact. On regarde à quel enjeu majeur la société répond et on vérifie si la start-up a véritablement été créée avec l'intention d'y répondre. Vient ensuite la question de l'additionnalité 2 : est-ce que la société va apporter une solution au marché existant ? Et enfin la notion de mesure : est-ce qu'on peut mesurer l'impact qu'on génère en investissant dans cette société ? »

L'ÉQUIPE ET LA TAILLE DU MARCHÉ VISÉ PARMIS LES CRITÈRES DE SÉLECTION

Le spécialiste a ensuite balayé les autres critères de sélection, plus traditionnels : « On s'intéresse bien évidemment en priorité aux sociétés qui ont déjà un produit, leurs premiers clients, un chiffre d'affaires et un peu de croissance. Ce sont ces éléments concrets qui nous permettent de limiter le risque d'une opération. La structuration de l'équipe et son expérience sont également des éléments centraux. »

Interrogé par Flavia Roland, responsable start-up de France Digitale, sur les modalités d'évaluation du potentiel d'une start-up, Thomas Bonjour a expliqué « qu'il dépend avant tout de la taille du marché visé. Globalement, plus il est gros, plus il intéresse les investisseurs. C'est une donnée essentielle car elle permet de se

projeter dans la croissance de la société. Ensuite, il y a la notion du "product market fit" : il est indispensable que l'offre réponde à un besoin du marché. »

Questionné sur la durée moyenne d'une levée de fonds, le spécialiste a expliqué « qu'il faut au minimum trois mois d'échanges entre entrepreneurs et fonds d'investissement si tout se passe bien, et entre trois et six mois en général. Tout démarre par un mois et demi de discussions intenses.

Ensuite, il y a la remise de l'offre. Si cette dernière est acceptée, des cabinets vont alors auditer la partie financière et juridique du projet avant le déblocage des fonds. »

« C'EST UN MARATHON QUI DEMANDERA DE FAIRE PREUVE DE PATIENCE ET RESTER MOTIVÉ QUOI QU'IL ARRIVE. » Thomas Bonjour, [Arkéa Capital](#)



Flavia Roland, responsable start-up de France Digitale, et Thomas Bonjour, investisseur dans des start-up à impact au sein d'Arkéa Capital, ont plongé les startupper présents dans les coulisses de la levée de fonds.

« UN CHANGEMENT D'ÉTAT D'ESPRIT DES INVESTISSEURS »

Interrogé sur la conjoncture actuelle du financement des start-up, le cadre d'Arkéa Capital a répondu en toute transparence : « On a réalisé un peu moins d'investissements ces six derniers mois car on reçoit moins de demandes de sociétés qu'auparavant. On sait que le marché est chahuté et qu'on assiste à un changement d'état d'esprit des investisseurs, qui cherchent désormais des sociétés qui ne vont pas dépenser trop de cash. Ils sont également de plus en plus regardants sur les trajectoires de rentabilité des sociétés qu'ils financent. »

En guise de conclusion, Thomas Bonjour a livré quelques conseils à destination des entrepreneurs qui chercheraient à lever des fonds :

« La préparation de la levée est essentielle (lire également l'encadré) car, lors des échanges, l'investisseur potentiel va poser énormément de questions à l'entrepreneur. Il est donc primordial pour ce dernier d'avoir anticipé, de manière à pouvoir nourrir les échanges et rassurer l'investisseur. C'est un marathon qui demandera de faire preuve de patience et rester motivé quoi qu'il arrive. Dernier conseil : il est essentiel de faire preuve d'un maximum de transparence avec vos investisseurs, en partageant des données, réflexions et reportings (...) de manière à fluidifier vos relations. »

1. L'association, qui représente autant les intérêts des investisseurs que ceux des entrepreneurs, assure deux missions : faciliter la mise en relation des entrepreneurs avec les bonnes personnes pour faire grandir ou avancer les start-up sur des sujets

recrutement, financement, visibilité ou d'opportunités de business ; et assurer un rôle de lobbying en défendant l'intérêt des start-up auprès des décideurs français et européens.

2. On parle d'additionnalité pour un investissement si le projet qu'il finance permet de générer un impact social ou environnemental positif.

« La préparation est indispensable »

Contacté par la rédaction pour aborder la levée de fonds côté entrepreneurs, Ralph Feghali, cofondateur de la start-up nantaise à impact Beem Energy qui fabrique des kits solaires prêts à installer, a confirmé que « la préparation de cette opération est indispensable. C'est un exercice qui demande de déployer énormément d'énergie sur une thématique qui va nécessiter une concentration totale.

C'est pour cette raison, mais également pour savoir rebondir après les refus de financement, que la levée de fonds nécessite une grande résilience.

À chaque refus, il faut capitaliser sur les enseignements pour préparer les prochaines discussions.

Cela peut être parfois des éléments endogènes, liés par exemple au gap qui peut exister entre ce qui est pitché par l'entrepreneur et la thèse du fonds. Mais aussi des éléments exogènes : le fonds peut par exemple avoir déjà effectué des investissements proches du même domaine d'activité...

Du coup, pour que ça fonctionne, il faut avant tout être bien "focus" sur sa levée de fonds. Cela nécessite aussi de s'entraîner sur l'exercice du pitch, qui est très exigeant. Et cela implique de pouvoir s'appuyer sur une équipe qui va permettre à l'un

des fondateurs d'être entièrement dédié au "roadshow" de la levée de fonds. Enfin, avoir un socle commun de valeurs avec ses investisseurs est fondamental car un investisseur est avant tout un partenaire dans la construction de l'entreprise. »



Ralph FEGHALI Cofondateur de Beem Energy

