



cefim

Communauté Economique et Financière Méditerranéenne - Siège social et contacts : Palais de la Bourse 13001 Marseille - Téléphone : M. Rémy Vialettes 04 91 39 33 71
Rubrique réalisée avec la participation de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Marseille-Provence



Pascale Périni

LA LEVÉE DE FONDS AU PROGRAMME DES ANGELS CAFÉ

LA 11^E ÉDITION DES ANGELS CAFÉ S'EST TENUE DÉBUT JUIN SUR LE THÈME DE LA LEVÉE DE FONDS. L'OCCASION POUR LES ENTREPRENEURS DE RECUEILLIR CONSEILS ET TÉMOIGNAGES D'INVESTISSEURS OU DE CRÉATEURS DÉJÀ PASSÉS PAR L'EXPÉRIENCE.



Samuel Fourdinier

Les porteurs de projet et entrepreneurs en quête de soutien financier avaient rendez-vous début juin au Théâtre de la Joliette Minoterie, à Marseille, pour la 11^e édition des angels café. Au programme, des conseils et retours d'expérience pour réussir sa levée de fonds et mettre en place une stratégie "gagnant-gagnant". Avant d'entrer dans le vif du sujet, Yves Boyer, directeur du groupe Marseille Centre de la Société Marseillaise de Crédit (SMC), partenaire de l'événement, a souhaité préciser que, si le président de la banque a changé récemment, cela ne remettrait pas du tout en cause les liens entre Provence Business Angels (PBA) et la SMC.



Jacques Meler

Patrick Siri, président de PBA, vice-président de la Cefim, a ensuite pris la parole. De manière très décontractée, comme à son habitude, il a donné quelques conseils à l'assistance. Et notamment les règles de base du bon « startuper » : avoir du courage, c'est-à-dire "faire les bonnes choses



Jean-Luc Merle

« Il faut être malin, ce qui nécessite de prendre du recul. (...) Mieux vaut être authentique, transparent, surtout avec ses anciens échecs, et garder à l'esprit que "la menace, c'est l'avenir, une bonne dose de paranoïa est donc nécessaire pour ne jamais se reposer !" ». Patrick Siri



Yves Boyer

ou un bon moment"; avoir de la détermination (comprendre : "Je ne lâche rien, je me comporte comme un guerrier"); être immunisé à l'excuse : "Si vous licenciez une personne, il faut bien le faire et retenir que c'est une erreur, votre erreur de casting". Il faut aussi être flexible mais non obstiné. L'imagination s'impose aussi, car "car ceux qui réussissent ont cela en commun". Il faut être malin, ce qui nécessite de prendre du recul. Et dernier conseil formulé : mieux vaut être authentique, transparent, surtout avec ses anciens échecs, et garder à l'esprit que "la menace, c'est l'avenir, une bonne dose de paranoïa est donc nécessaire pour ne jamais se reposer !". Un point a ensuite été fait précisément sur la levée de fonds. A ceux qui font la fête le jour où la somme d'argent a été trouvée, Patrick Siri rappelle "qu'il faut rembourser... et que le travail commence vraiment maintenant". Sinon, pour boucler un tour de table, les investisseurs vont s'intéresser avant tout à la qualité de l'équipe, au produit, à la technologie proposée mais aussi à vos précédents investisseurs et aux chiffres. Par exemple,



Séverine Grégoire

« La chose la plus importante pour un investisseur dans le cadre d'une levée de fonds, c'est de gagner de l'argent ». Stéphane Villard

pour un site Internet, combien de visiteurs avez-vous ? Enfin, il est bon de savoir que la levée de fonds est un travail à temps plein, ou presque. Mieux vaut être au courant avant de commencer l'aventure.

Pour Patrick Siri, pas de doute, lorsque vous êtes face aux investisseurs, "il faut bien travailler sa première phrase ; éviter d'utiliser trop de technologie ; expliquer simplement le problème que vous voulez résoudre et non la solution ; montrer que vous êtes un super héros, etc."

Gagner de l'argent.

Stéphane Villard, directeur M&A Deloitte Finance, spécialiste des opérations haut de bilan en est convaincu, la chose la plus importante pour un investisseur dans le cadre d'une levée de fonds, c'est de gagner de l'argent. Concrètement, on cherche à entrer pas trop cher et à sortir très cher !". Pascale Périni, avocat associé, directeur du département droit des sociétés chez Fidal, prévient de son côté : "A force de vouloir trop gagner au moment du deal, on ne pense pas à tous les outils juridiques existants et au final, cela peut faire perdre pas mal de points en finance. En France, nous n'avons rien à envier aux outils étrangers ».

La soirée s'est poursuivie par des témoignages d'entrepreneurs. A commencer par l'expérience de Samuel Fourdinier, co-fondateur et CEO de voyonsnous.fr, un site de rencontres conçu pour des rencontres réelles. Il a souligné l'avantage d'être épaulé par des business angels. Le deuxième témoi-

« A force de vouloir trop gagner au moment du deal, on ne pense pas à tous les outils juridiques existants et au final, cela peut faire perdre pas mal de points en finance ». Pascale Périni

gnage, très attendu, était celui de la co-fondatrice de monshowroom.com., une belle entreprise marseillaise qui a réalisé en 2013 un CA de 28 Me. Un exemple que beaucoup aimeraient suivre.

C.D.