

# Les trois sources de financement

**Chris West et Mike Southon**

# Les trois sources de financement

**Lorsque vous construisez votre business plan pour lever des fonds, il vous faut considérer la nature de l'investisseur. Bien que cela puisse sembler évident, les outils et organismes de conseil sur les business plans le négligent en fait très souvent et proposent un modèle générique pour bâtir son plan. Tout cours de communication digne de ce nom vous apprendra à tenir compte du public ciblé. Il devrait en être de même lorsque vous bâtissez un business plan.**

Les trois principaux fournisseurs de capitaux que sont les banques, les business angels et les venture capitalists, ont tous des objectifs très différents.

Les banques cherchent à faire une marge sur les intérêts qu'elles perçoivent. Même si elles adoreraient que votre entreprise devienne le nouveau Microsoft, leur principale préoccupation reste la protection de leurs capitaux. C'est pour cette raison que les banques s'attachent essentiellement aux éléments financiers et à la sécurité.

Les business angels et les venture capitalists espèrent réaliser une plus-value. Ils ont cependant des perspectives différentes. Les business angels souhaitent généralement être impliqués dans les entreprises dans lesquelles ils investissent alors que les venture capitalists ont tendance à voir cette implication comme un coût supplémentaire. Les business angels veulent non seulement gagner de l'argent mais aussi prendre du plaisir, là où les venture capitalists ont une approche nettement plus rationnelle et prudente des affaires.

Les chefs d'entreprise très enthousiastes pour présenter leurs produits et montrer leur niveau d'engagement ont peu de chances de séduire les banques s'ils ne leur proposent pas de données chiffrées. Faites-vous aider par un financier dès que possible afin d'élaborer votre business plan et le présenter à une banque.

Les business angels prennent plus leurs décisions « à l'instinct » et seront davantage sensibles aux argumentaires des chefs d'entreprise passionnés. L'alchimie entre les personnes joue un rôle important dans le processus de décision des business angels. Mettez en valeur le caractère et les succès passé du chef d'entreprise et des principaux membres de son équipe. Dans la mesure du possible, personnalisez votre business plan. Quelles compétences spécifiques le business angel auquel vous vous adressez peut-il apporter ? Profitez de votre argumentaire pour faire preuve d'honnêteté en admettant, par exemple, que vous présentez des faiblesses sur tel ou tel aspect et que vous avez donc besoin des compétences, contacts, etc. de votre interlocuteur dans ce domaine. Quid des éléments financiers ? Présentez les éléments financiers aussi clairement que possible, mais sachez que les business angels se montrent souvent sceptiques en ce qui concerne ces données.

À l'inverse, les venture capitalists attendront de solides éléments financiers. C'est pourquoi les sociétés souhaitant se tourner vers ce type d'investisseurs devront travailler avec un financier ou, encore mieux, pouvoir s'appuyer sur une collaboration de longue date avec un financier. Les venture capitalists privilégieront une équipe de management complète plutôt qu'un chef d'entreprise concentrant tous les pouvoirs. Ils seront particulièrement attentifs au potentiel de croissance rapide de l'entreprise. Un marché porteur et une stratégie claire constitueront indiscutablement des atouts, leur objectif consistant à toucher rapidement un marché important, mondial et en expansion.

Nous avons récemment lu un article passionnant, écrit par Colin Mason, professeur à l'université de Strathclyde, et Matthew Stark, du groupe Tenon. Cet article comportait des remarques rejoignant celles mentionnées précédemment et rapportaient par ailleurs les résultats d'une étude portant sur le temps consacré à différents sujets par plusieurs investisseurs potentiels lors d'entretiens avec des chefs d'entreprise. Bien que ces résultats n'apportent pas la preuve irréfutable de ce qui est avancé dans cet article, ils en confortent largement le contenu.

Ainsi, les banques consacrent une large partie de l'entretien (55 %) au traitement des éléments financiers alors que les business angels et les venture capitalists y accordent moitié moins de temps. Les banques semblent en revanche peu intéressées par le chef d'entreprise lui-même, avec moins de 10 % du temps consacré à ce sujet, soit deux fois moins que les business angels. Ces derniers délaissent l'aspect stratégique (2 % du temps), un thème important aux yeux des venture capitalists (11 %). Les banques se préoccupent peu du marché, contrairement aux business angels et aux venture capitalists, qui y consacrent en moyenne un cinquième de l'entretien. L'une des conclusions les plus frappantes est le manque d'intérêt de chaque type d'investisseurs pour le produit. La banque y accorde moins de 3 % du temps, contre 6 % pour les business angels et les venture capitalists.

Les banques montrent une uniformité totale dans leurs décisions tandis que les business angels et les venture capitalists font des choix différents. Alors, si une banque rejette votre projet, ne vous précipitez pas chez les autres investisseurs avec le même argumentaire. Prenez du recul et retravaillez votre argumentaire, en consacrant moins de temps au produit mais en insistant davantage sur les chiffres. Même s'il vous semble moins enthousiasmant, votre argumentaire ne devrait en être que plus convaincant.

*Avec l'aimable autorisation de Director – The IOD Magazine – [www.iod.com](http://www.iod.com)*