

Fiche pratique

LA LEVÉE DE FONDS

POUR LES ÉCO PME EN RECHERCHE DE FINANCEMENT

Vous êtes à la recherche de financements ?

Vous pensez à vous engager dans une démarche de levée de fonds ?

Signe du dynamisme du tissu productif dans les éco-activités, 2020 et 2021 ont été des années record en nombre de levées de fonds. Alors que les levées de fonds des startups françaises se sont élevées à 11,6 milliards d'euros en 2021, déjà 5 milliards d'euros de levées de fonds ont été recensés premier trimestre de 2022. Ainsi, avec une hausse des montants de 259% par rapport à la même période en 2021, la France se placerait au deuxième rang européen d'après In Extenso croissance.

L'offre de financement s'est développée et structurée ces dernières années avec la montée en puissance du private equity, la multiplication des fonds infra et le développement continue des plateformes de financement participatif.

Sollicité par de nombreuses éco-entreprises, le PEXE, avec le soutien de l'ADEME, a réalisé cette fiche comme un outil simple et pratique posant les fondamentaux pour éviter les principaux écueils. Elle a été réalisée avec le concours des investisseurs de la filière notamment dans le cadre de [l'Annuaire des investisseurs de la transition écologique et énergétique](#) et l'organisation de la 4ème édition de la Rencontre Ecotech Finances 2022.

LEVER DES FONDS ?

Dans le secteur des éco-entreprises la tension entre l'offre de financement et la demande reste forte à tous les stades de développement. En amorçage, où c'est le plus criant, les principaux fonds spécialisés reçoivent plus d'un millier de sollicitations par an pour des prises de participations sous la dizaine. Il y a donc très peu d'élus. Au vu des efforts conséquents et du temps considérable à consacrer, l'engagement dans cette voie doit être le fruit d'une réflexion murie.

Être éligible

- Votre entreprise doit revêtir un fort potentiel de développement à 5-7 ans.
- Vous disposez de près de 9 mois de trésorerie (le parcours de la levée de fonds dure de 6 à 12 mois).
- L'apport capitalistique doit répondre à un besoin de financement pour le développement de l'entreprise que le recours aux fonds propres, à la dette ou au financement public ne peut couvrir.

• Votre positionnement stratégique doit être susceptible de permettre d'envisager une revente totale ou partielle de la société.

• Vous êtes à un stade de développement suffisamment avancé. En phase de pré-création, de R&D avec un time-to-market élevé, avant d'avoir un positionnement concurrentiel établi, vous ne trouverez pas d'investisseurs hors Love money*. Vous avez intérêt à privilégier un recours aux aides publiques adéquates pour votre projet.

** fonds levés auprès de la famille et des amis*

Les principaux effets

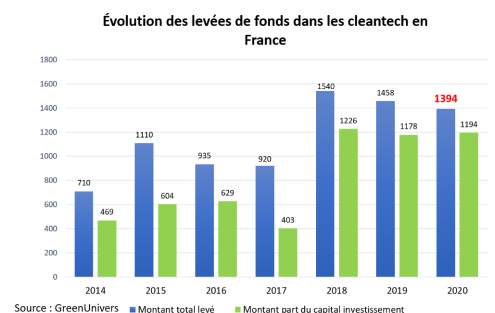
L'apport d'un réseau et d'un accompagnement. Les investisseurs vont, au-delà de l'aspect financier, s'impliquer dans le développement de l'entreprise, apporter un soutien dans sa structuration, ouvrir des portes grâce à leurs réseaux et fournir des informations précieuses sur votre secteur.

→ Le partage du capital et de la prise de décision. Ouverture du conseil d'administration à l'investisseur.

→ L'évolution substantielle de l'entreprise induite par l'effet d'une croissance rapide.

→ De nombreux engagements vis-à-vis des investisseurs et au premier rang desquels la transparence et accès à l'information (mais aussi potentiellement la fluidité du capital, maintien des ressources humaines clefs au projet, etc).

→ Possibilité d'une revente à moyen terme (obligatoire pour les fonds d'investissement).



LES INVESTISSEURS

Une centaine d'investisseurs (tous types confondus – société de gestion de fonds, plateformes de financement participatif, business angels, fonds corporate...) présentent des références dans la transition écologique et énergétique au sein de l'Annuaire des investisseurs de la transition écologique et énergétique (PEXE ADEME Greentech Innovation). Le secteur de l'énergie est toujours le plus attractif (87% des investisseurs le finance) suivi de près par l'écomobilité (83%) et l'économie circulaire (80%).

Les différents types d'investisseurs

• Fonds d'investissement indépendants

Les fonds d'investissement en capital sont des équipes de gestion dont le métier consiste à collecter des fonds auprès de souscripteurs et à réaliser des opérations d'investissement pour leur compte. Ils ont pour objectif de sortir à terme du capital pour restituer les fonds avec une plus-value à leurs mandants.

Ils peuvent être spécialisés dans les cleantech ou généralistes.

• Fonds corporates

De plus en plus de grandes entreprises créent des fonds d'investissement seules ou à plusieurs. Ils investissent dans des entreprises dont le métier correspond à leur secteur d'activité et avec lesquelles des synergies sont recherchées.

• Business Angels

Ce sont des investisseurs individuels qui prennent des participations en leur nom propre dans les entreprises. Ils sont souvent organisés en réseaux thématiques ou territoriaux.

• Family offices

Les family offices sont des structures familiales en charge de gérer les actifs d'une famille fortunée. Ils ont des circuits de décisions courts.

• Fonds régionaux

Depuis plusieurs années se développent des fonds régionaux abondés par des capitaux mixtes collectés auprès des collectivités territoriales et du privé. Leur politique d'investissement répond le plus souvent à une orientation de la politique de développement économique territorial.

LE PARCOURS

• Se préparer

Être mûr. Pour commencer, sachez que de nombreux investisseurs dans la filière constatent que la culture capitaliste est assez limitée chez les éco-entrepreneurs (contrairement au secteur du numérique notamment). Familiarisez-vous donc avec la réalité des levées de fonds dans votre secteur (cf. contacts utiles), essayez d'échanger avec des entrepreneurs qui sont passés par ce processus (avec succès ou non). Appropriiez-vous le champ lexical de la levée de fonds.

En particulier, dans le secteur des éco-entreprises, il est important d'être capable de montrer que son business model ne dépend pas (trop) de la réglementation et que les produits ou services proposés sont destinés à des clients bien identifiés et qu'ils leurs procurent un avantage économique significatif, en plus des avantages écologiques.

Ensuite, il est nécessaire de définir précisément ses besoins de financement. Il faut être réaliste, ne pas surestimer le besoin ni sous-estimer, cela nuirait à votre crédibilité

face à des investisseurs expérimentés. Le montant à lever déterminera les investisseurs visés, voire même le mode de démarrage du projet. C'est aussi le moment de prendre attache avec un avocat spécialisé.

Élaborer le Business plan (BP) :

- *Soyez concret : l'investisseur doit pouvoir se projeter dans un projet ambitieux mais réaliste.*
- *La présentation doit être sobre, propre et claire.*
- *Utilisez des graphiques, de l'infographie : la forme est essentielle.*
- *Évitez les termes trop techniques.*
- *Montrez la cohésion et la complémentarité de l'équipe et, le cas échéant, faites part de la nécessité de vous renforcer.*
- *Mettez en évidence comment et auprès de qui est obtenu le chiffre d'affaire. En particulier, dans le secteur des Cleantech, il est nécessaire de démontrer l'intérêt économique au-delà de l'intérêt écologique.*

EN RÉSUMÉ

Il doit donner envie de lire votre BP en présentant ses points essentiels sur 1-2 pages maximum.

Attention : si votre accroche ne plait pas, les investisseurs ne prendront pas le temps de lire le reste...

Les éléments indispensables :

- La problématique identifiée
- La/les solution(s), produit(s) pour y répondre
- Le marché, la cible, vos concurrents (qu'est ce qui vous différencie sur le marché?)
- Le modèle économique
- Vos hypothèses financières
- Votre équipe
- Vos besoins en financement

Une personne qui n'est pas spécialiste doit pouvoir comprendre aisément en quoi consiste votre projet et pouvoir le réexpliquer, la prise de décision ne s'effectuant jamais seul.

• À qui s'adresser

Il va vous falloir cibler les investisseurs : secteur d'activité, type d'investissement réalisé, stade de développement visé, maturité des fonds adressés... Le nombre d'acteurs étant limité dans la filière (et ils ont l'habitude d'échanger entre eux), chaque investisseur ciblé doit faire l'objet d'une attention particulière de votre part. Renseignez-vous sur votre futur interlocuteur (la nature et la complémentarité de son portefeuille avec votre entreprise, son insertion dans l'écosystème, cluster ou pôle de compétitivité, ses habitudes, s'il fonctionne sur recommandation, participe à des sessions de pitch...).

Cette connaissance de son métier est un gage de la crédibilité de votre démarche pour l'investisseur et de nature à donner confiance.

• Approcher les investisseurs

Envoyer votre BP, de manière désincarnée, sur la boîte mail d'un investisseur est la manière la plus sûre d'échouer. Il va vous falloir saisir les opportunités de vous présenter à l'occasion de rencontres organisées, sessions de pitch, conventions d'affaires, cadres collectifs. Les clusters et les pôles de compétitivité en organisent régulièrement. C'est également le cas des pépinières et des incubateurs pour les phases d'amorçage. Vous pouvez également vous appuyer sur des intermédiaires spécialisés (renseignez vous sur leur « track record » et leur réputation avant de le contacter).

Dans la mesure du possible essayer de vous faire recommander par un tiers de confiance (cluster, autre, entrepreneur, business angel...). Ne pas disposer à priori d'un réseau n'est pas un obstacle insurmontable : il va simplement falloir vous le constituer !

Bon réflexe

Consultez l'Annuaire des investisseurs de la transition écologique et énergétique. Les investisseurs qui se sont référencés précisent ce qu'ils recherchent et leurs modalités.

1^{er} Rendez-vous

C'est LE moment clef. Tous les investisseurs de la filière sont unanimes : dans un contexte de déséquilibre offre / demande de financement la première impression conditionne la poursuite du parcours de levée de fonds. Les acteurs étant en nombre limité, intervenant souvent en co-investissement et les occasions de les rencontrer réduites il vous sera nécessaire de préparer ce moment avec une très grande attention.

Testez votre présentation avant – soyez concis, clair, enthousiaste et n'oubliez pas de présenter votre équipe.

N'hésitez pas à prendre quelques cours de prise de parole en public ! Ne vous embarquez pas dans un flot de détails. Les investisseurs vous testent également sur vos aptitudes commerciales et managériales.

• Les suites

2 à 6 rdv : surtout soyez réactifs sur les différents éléments sollicités. Puis devant le comité : c'est le deuxième moment décisif (mais vous commencez à être rodés à ce stade). C'est le comité qui va prendre collectivement la décision d'investissement.

• La lettre d'intention (Term sheet)

Elle exprime une marque d'intérêt ainsi que la volonté de trouver un accord final. Les investisseurs s'engagent de bonne foi à aller jusqu'au bout du processus (sous réserves - audit satisfaisant, absence d'événements défavorables, conclusion de la documentation juridique définitive etc..). De votre côté, vous engagez votre responsabilité d'un point de vue juridique en signant cette lettre.

À ce stade il est impératif de faire intervenir votre avocat qui saura vous conseiller. Plus cette lettre d'intention est détaillée, mieux ce sera afin d'éviter toute négociation ultérieure sur des zones d'incertitudes.

• Due diligence et pacte d'actionnaires

La transparence est un élément essentiel de la réussite d'une levée de fonds. Une phase d'audit et d'échanges approfondis sur votre projet afin de vérifier la conformité de votre discours avec la réalité s'ouvre. Les principaux éléments analysés : informations financières, produits et marchés, clients et fournisseurs, marketing et ventes, R&D, management...

Pacte d'actionnaires : vous arrivez au bout de votre parcours, il est signé le jour du closing. Il s'agit du document juridique et confidentiel qui encadre les relations entre les associés et les investisseurs dans l'entreprise mais permet également de gérer les prises de décisions, les rôles de chacun, les conditions de sortie. Il devra être revu à toute nouvelle entrée dans le capital. N'hésitez pas à déléguer ponctuellement la gestion opérationnelle pendant cette période de closing qui demande beaucoup de temps.

NDA ou pas ?

Non disclosure agreement. Vous allez être amenés à donner des informations confidentielles sur votre activité aux financeurs potentiels. La plupart des investisseurs refuseront néanmoins de signer un NDA et considéreront son exigence comme un point négatif de votre candidature. Les investisseurs professionnels (souvent membres de France Invest) et les réseaux de business angels structurés, s'engagent sur une déontologie de confidentialité. Mais ils ont pour habitude de faire circuler entre eux les projets (ce qui peut être un vrai plus pour vous). Par ailleurs, la valeur d'une idée est déterminée par la qualité de sa mise en œuvre.

Focus : Les attentes exprimées par les investisseurs des cleantech

- Une démarche mature, argumentée et avisée (pourquoi une levée de fonds et pourquoi s'adresser à cet investisseur en particulier).
- Une gouvernance lisible (une équipe complémentaire, harmonieuse et un actionnariat pas trop éclaté).
- Une intégration forte à l'écosystème des cleantech (clusters, pôles de compétitivité, partenariats, connaissance des acteurs institutionnels...).
- Un modèle de génération de revenu clair et réaliste.
- Un positionnement concurrentiel bien identifié.
- Du réalisme dans les projections financières et dans les attentes en termes de valorisation.

SE FAIRE ACCOMPAGNER

● Clusters et réseaux d'éco-entreprises

Ces réseaux font profiter les entreprises de leur expérience. L'objectif principal est simple : il s'agit d'atteindre, par le regroupement, une taille critique suffisante pour développer l'activité des éco-entreprises. De la mutualisation de l'information à la veille réglementaire, de la diffusion des appels d'offres à l'accompagnement des entrepreneurs vers les bons dispositifs d'aides, les réseaux d'éco-entreprises permettent de mettre en relation les différents acteurs et notamment les investisseurs. Ils vont également vous permettre de rencontrer des entrepreneurs qui ont déjà réalisé des levées de fonds. Leurs retours d'expérience peuvent vous être très précieux.

● Avocats

Les conseils d'un avocat Maître Poindron - FIDAL

PEXE : A quel moment faire intervenir l'avocat ?

Maître Poindron : Il est important de faire intervenir l'avocat en amont de la levée de fonds afin de conceptualiser le cadre le plus approprié pour recevoir les fonds. Ce n'est qu'une fois le projet structuré que celui-ci pourra être utilement présenté aux potentiels investisseurs. Cette étape passée, le rôle de l'avocat consiste à assister le porteur du projet dans la négociation de la documentation juridique.

PEXE : En quoi l'avocat peut-il aider les dirigeants d'une entreprise en levée de fonds ?

Maître Poindron : L'avocat va aider le dirigeant à définir les outils adéquats pour lever des fonds compte tenu notamment de ses objectifs et de la durée du projet. Ces outils sont multiples : forme de la structure devant accueillir les fonds, forme du financement, pactes d'actionnaires, etc.

PEXE : Quels sont les principaux écueils que vous avez pu rencontrer dans votre pratique ?

Maître Poindron : Les principaux écueils sont le manque d'anticipation et la manipulation d'outils juridiques complexes sans accompagnement. Trop souvent l'avocat n'est consulté que lorsque le porteur du projet est confronté aux premières difficultés juridiques. Retarder l'intervention de l'avocat est alors source de complication car il est nécessaire de revenir en arrière pour redresser la situation. Tout comme les aspects financiers, les aspects juridiques doivent être préparés en avance afin de sécuriser le projet.

Conseils

Il existe des professionnels spécialisés dans l'accompagnement à la levée de fonds. Certains investisseurs – de manière quasi systématique pour les family offices – s'appuient sur ces intermédiaires pour une partie non négligeable de leurs opérations. Pensez à vous renseigner sur leur track record et dans tous les cas privilégiez, si vous faites le choix d'être accompagné, quelqu'un qui vous a été recommandé par un tiers de confiance, tant il existe une forte disparité de compétences.

CONTACTS UTILES

- L'annuaire des investisseurs de la transition écologique et énergétique : <http://annuaire.investisseurs.ecoentreprises-france.fr>
- France Invest : <https://www.franceinvest.eu/>
- Financement participatif France : <https://financeparticipative.org/>
- Bpifrance : <https://www.bpifrance.fr/>
- Ademe Investissement : <https://www.ademe-investissement.fr>

ANNUAIRE DES INVESTISSEURS DE LA TRANSITION ÉCOLOGIQUE ET ÉNERGÉTIQUE FINANCES

Trouvez l'investisseur adapté à votre projet grâce à une information qualifiée

