



**Rachid EL MAATAOUI**

DG, Kapital Transak

ra.elmaataoui@kapitaltransak.com

### SOYEZ DANS LE «TIME TO MARKET»

Pour toute levée de fonds, il y a toujours un meilleur moment pour présenter son dossier ! Ce moment optimal est celui où la structuration de votre projet est suffisamment avancée, où vous êtes tout à fait prêt, au niveau de votre documentation, sur le plan de la construction de votre argumentaire de persuasion et de négociation ! Se précipiter dans la présentation aux investisseurs d'un projet non suffisamment mûri, ou au stade d'un concept, ne vous mènera pas loin si vous n'êtes pas renvoyés à la case de départ... ce qui intéresse les apporteurs de financements, ce ne sont pas les concepts, c'est plutôt les opportunités d'investissement... ! Ce ne sont pas uniquement les perspectives de chiffre d'affaires, mais aussi les échéances de liquidité...

### NE NÉGLIGEZ PAS LES ASPECTS JURIDIQUES

Il n'y a pas que les aspects financiers (valorisation, montant levé, coûts...) à considérer dans une négociation de levée de financements. Les considérations juridiques sont aussi importantes et les différentes

## COMMENT RÉUSSIR VOTRE LEVÉE DE FONDS ! ..TOUT EST DANS LA FINITION !

Comme son précédent, ce papier décrit des techniques et pratiques censées favoriser une levée de financement. Il ne revient pas toutefois sur les recommandations basiques dont regorge la littérature financière du type : comment présenter un business plan, ou comment préparer un pitch .... il s'agit plutôt de sensibiliser à l'importance de certaines autres astuces généralement peu citées mais dont l'impact sur la réussite de votre levée de fonds est indéniable

clauses des contrats (contrats de prêts, pacte d'actionnaires, engagements de faire ou de ne pas faire...) qui matérialisent vos accords doivent être analysées et de préférence par des spécialistes. A ce sujet, vaut mieux garder à l'esprit que dans le jeu des négociations du contenu de la documentation juridique, en face de vous, se trouvent vraisemblablement des professionnels qui cumulent déjà plusieurs dizaines de deal et qui connaissent les tenants et aboutissants de chaque clause des contrats qu'ils vous proposent...

### ACCROCHEZ VOUS À VOTRE CONSEIL

L'un des stratagèmes classiques des investisseurs et banquiers, c'est de vous isoler de votre conseiller lorsque celui-ci s'avère plutôt coriace dans la défense de vos intérêts. Y répondre est un acte lourd de conséquences puisque vous vous privez ainsi d'une compétence similaire à celle de vos interlocuteurs et vous vous exposez aussi à des risques d'erreurs et surtout aux méfaits de laisser les apporteurs de financement s'approprier l'ingénierie financière et juridique de votre levée de fonds.

### NE SOYEZ PAS GOURMAND

J'ai souvent constaté que les entrepreneurs, inquiets au démarrage d'un processus de levée de financements quant à l'aboutissement heureux de leur démarche de levée de financements, devenaient subitement gourmands quand les premiers accords de financement tombent ! Cette volonté d'en prendre un maximum lorsqu'elle n'est pas justifiée et argumentée peut par moment anéantir tout l'effort préalablement fait. La plupart des apporteurs de financement n'apprécient l'excès de zèle à dominante mercantile...

**Une levée de financements doit se justifier tant par ses retombées effectives sur la performance économique de l'entreprise, que par son incidence positive attendue sur la valorisation des capitaux de l'investisseur**

### ENVISAGEZ LA LEVÉE DE FONDS COMME UN PROCESSUS CONTINU

Une opération de mobilisation de financements n'est pas une fin en soi ! Ce n'est généralement que le début d'un processus d'investissement ou de croissance dans lequel vous aurez à cohabiter avec de nouveaux créanciers ou investisseurs. Et, il se peut que vous ayez à nouveau besoin de faire appel à des fonds... Vaut mieux alors continuer à agir en bon partenaire, à inspirer confiance et à rassurer et séduire...

En conclusion, la recherche de financements est un exercice difficile exigeant en technicité, qui doit reposer sur une démarche organisée et rigoureuse, et qui requiert différentes compétences (techniques, commerciales, financières et juridiques). Dans cet univers souvent difficile, il convient de ne jamais s'aventurer seul..., être bien accompagné peut faire la différence et l'apport d'un conseil ne se résume pas à une simple mise en relation avec les investisseurs... Même si vous êtes bien loti au niveau de l'expérience et de la qualité de vos projets, un processus de levée de fonds reste un parcours semé d'embûches et vous n'êtes pas à l'abri de rencontrer des écueils et de prendre des décisions qui ne sont pas forcément les meilleures...



### Cette rubrique vous est proposée

**mensuellement par Kapital Transak:** cabinet de conseil facilitateur de transactions sur le capital. Avec une offre de services développée pour l'accompagnement des opérations de fusions acquisitions, la réalisation de levées de fonds, le conseil financier de haut de bilan et le conseil en stratégie de croissance. Kapital Transak se veut une institution de conseil dédiée principalement aux stratégies de rapprochement et de croissance d'entreprises.