

LES 5 CLÉS D'UNE LEVÉE DE FONDS RÉUSSIE.

1. Une parfaite compréhension et acceptation du caractère (dilutif) de l'opération. On ouvre son capital pour accueillir de nouvelles compétences et expériences qui ont un prix, pour aller mieux, plus fort et plus vite. Et pour des moyens financiers supplémentaires.
2. La préparation d'un dossier crédible, en béton, avec des hypothèses travaillées et vérifiées. La réalisation préalable de ventes est un atout, souvent un prérequis.
3. Le séquençage de l'opération de levée de fonds. D'abord, on essaie de susciter l'intérêt, ensuite on essaie d'obtenir un rendez-vous, après, on entretient la relation avec ceux qui veulent aller plus loin, à cette étape c'est l'entreprise et l'opération envisagée que l'on vend, enfin, comme pour tout processus commercial, on termine par le prix. Brûler les étapes, c'est souvent s'empêcher de décoder les raisons d'un refus et donc d'identifier les domaines où l'on a commis des erreurs et où l'on pourrait s'améliorer.
4. Le choix de ses investisseurs. Par exemple, il est généralement admis que l'entrée d'un investisseur industriel aura des conséquences sur la sortie de l'investissement (l'exit).
5. La maîtrise de la communication, le respect impératif de la confidentialité des échanges mais aussi, sans que ce soit contradictoire, la transparence avec ses nouveaux partenaires.