



## Rencontrer les investisseurs en capital de risque

**T**a première rencontre avec un investisseur en capital de risque est extrêmement importante et ne doit jamais être négligée. Les investisseurs en capital de risque reçoivent beaucoup de demandes de la part des entrepreneurs en recherche de financement et ils doivent rapidement faire un tri afin de travailler sur les dossiers les plus prometteurs.

Comme entrepreneur, tu te poses sans doute plusieurs questions sur la façon d'aborder les investisseurs potentiels et d'augmenter tes chances de trouver le financement recherché. Ce chapitre 7 contient quelques conseils, dont certains proviennent d'investisseurs et d'entrepreneurs, afin de t'aider à d'abord attirer l'attention des investisseurs, puis à les convaincre de te faire une offre de financement.

### Identification des investisseurs à cibler

Le **chapitre 6, Préparer sa ronde de financement en capital de risque**, mettait l'accent sur l'information à prévoir afin de bien te préparer pour ta ronde de financement, de disposer d'un dossier de qualité et d'être prêt à répondre aux questions des investisseurs.

## Réussir son premier financement

Maintenant, il est temps de passer à l'action. Tu dois commencer à faire des demandes de financement et solliciter des Fonds d'investissement privés en capital de risque, des Fonds spécialisés, des regroupements d'anges investisseurs et des investisseurs indépendants.

Avant de contacter ces investisseurs potentiels pour obtenir des rendez-vous, tu dois d'abord identifier ceux dont les niches correspondent le mieux aux caractéristiques de ta start-up. Pour t'aider dans cette étape, le **chapitre 8, Écosystème du financement en capital de risque au Québec** te proposera un répertoire des investisseurs en capital de risque les plus connus au Québec afin que tu sélectionnes les plus prometteurs à rencontrer.



### Investisseurs les plus pertinents

Pour le moment, tu en es à ta première levée de fonds en capital de risque et tu démarres le tout sans véritable expérience dans ce type de financement. Cette section présente certains critères te permettant tout d'abord de cibler les investisseurs les plus pertinents pour la situation de ta start-up. On ne parle pas ici de magasiner des investisseurs, mais plutôt de viser les meilleurs prospects.

### Niveau de maturité de ta start-up

Chaque Fonds d'investissement privé en capital de risque, chaque investisseur institutionnel, Fonds d'investissement corporatif et chaque regroupement d'anges investisseurs a clairement établi sa niche (*sweet spot*) en termes des stades de maturité des start-up qu'il est prêt à financer.

Pour le premier financement de ta start-up en stade amorçage ou démarrage, je doute qu'il soit pertinent d'essayer de rencontrer les grands investisseurs institutionnels, qui sont plus présents dans les grandes levées de fonds de l'ordre de dizaines de millions de dollars. Tu peux bien sûr les rencontrer, mais tu risques de gaspiller un temps précieux avant de pouvoir te retrouver devant les bonnes personnes.

### **Secteur d'activité de l'investisseur**

Il faut que tu cibles les investisseurs en capital de risque œuvrant dans le même secteur d'activité que ta start-up. Il serait inefficace, par exemple, d'aller rencontrer un Fonds privé spécialisé en sciences de la vie si ton innovation était dans le secteur *fintech*.

### **Expérience de ton investisseur**

**L'autre critère de présélection, probablement le plus important, c'est l'expérience de l'investisseur dans l'industrie du capital de risque et dans ton secteur d'activité.** C'est essentiel de t'informer sur l'expérience en capital de risque de l'investisseur avant de le solliciter, c'est la clé. Tu veux un partenaire d'affaires qui te comprendra et t'accompagnera longtemps.

**Tu seras probablement bien plus motivé à travailler avec un investisseur dans ton secteur d'activité même si, en fin de compte, il pourrait t'offrir moins d'argent que d'autres investisseurs.** Si en plus d'être dans ton secteur d'activité, il a à son actif plusieurs succès et acquisitions (*exit*) par des grands joueurs de ton industrie, c'est encore plus intéressant.

Avec ton investisseur, tu cherches certes un premier investissement significatif, mais aussi un ou plusieurs réinvestissements pour te rendre jusqu'au succès. Pour te rendre à une situation

## Réussir son premier financement

de sortie (*exit*) et d'acquisition de ton entreprise par un gros joueur de ton industrie, tu pourrais devoir attendre trois, cinq, sept, dix ans ou plus.

Si, par exemple, tu acceptes le capital de risque d'un investisseur individuel avec peu de connaissances en capital de risque et sans expérience dans ton secteur d'activité, tu risques de nuire énormément à tes chances de succès. Un tel investisseur peut s'avérer un très mauvais partenaire, même s'il a beaucoup d'argent à t'offrir.

**L'argent, c'est une chose, mais l'expérience, l'expertise et la valeur apportée par ton investisseur sont probablement 10 fois plus importantes.**

### **Bonne impression et compatibilité avec l'investisseur**

Tu dois jouir d'une très bonne compatibilité de personnalité avec l'investisseur et son équipe de gestion, car tu travailleras plusieurs années avec lui à titre de coactionnaire de ton entreprise. C'est vraiment important d'avoir des atomes crochus, de s'assurer que le courant passe bien entre vous deux. À titre de comparaison, un investissement dans une start-up est comme un mariage, cela prend deux parties et il faut se faire confiance.

### **Signature de NDA**

Les entrepreneurs moins expérimentés peuvent parfois faire des erreurs qu'il te faut éviter. J'en ai souvent vu solliciter un investisseur potentiel en exigeant que celui-ci signe son NDA (*non disclosure agreement* ou entente de non-divulgateion) avant de commencer à lui expliquer son projet.



Premièrement, les investisseurs expérimentés et avisés ne signent jamais de NDA dans le seul but d'écouter un entrepreneur présenter son projet, son concept, sa start-up, son besoin en financement et son plan. Si tu insistes à cette étape pour qu'un investisseur signe

ton entente de non-divulgateion, tu ne seras jamais financé, c'est certain.

**Si tu as peur de te faire voler ton idée par les investisseurs, c'est que tu n'as pas compris comment les start-up se développent, prennent de la valeur et se font un jour acheter à gros prix. La valeur de ta start-up ne réside pas dans son idée ou concept, mais dans la façon dont le plan sera exécuté.**

Cela sous-entend **également** que tu dois tout de même te méfier et surtout vérifier la qualité des gens avec qui tu communiqueras. Il y a des gens mal intentionnés partout dans la société et le secteur du financement n'y échappe pas. Avant de te confier à quelqu'un, fais tes **vérifications**, communique avec des gens de son entourage, vérifie ses prétentions et pose des questions, c'est un minimum.

### **Premières rencontres avec les investisseurs**

Cette section présente quelques trucs et conseils à appliquer lors des rencontres avec tes investisseurs potentiels pour la recherche de ton premier financement en capital de risque. Cette section propose également une liste de signaux négatifs qu'il faut éviter de faire paraître.