

I comme ... Investisseur

Comme son nom l'indique, un investisseur est une personne physique ou morale qui investit de l'argent dans une entreprise en vue de l'aider à se développer et, au final, pouvoir réaliser une plus-value en revendant les parts qu'il a acquises au démarrage.

Un investisseur est donc un personnage clef du développement d'une entreprise et à ce titre doit être choisi et traité correctement.

L'investisseur pour l'entreprise qu'est ce que c'est ?

Concrètement, un investisseur ne sera utile à l'entreprise que si celle-ci a besoin rapidement de fonds importants. En effet, si une entreprise peut se contenter de croître lentement mais sûrement, ce qui est typiquement le cas des entreprises artisanales par exemple, elle pourra réinvestir chaque année ses bénéfices et éventuellement faire appel au prêt bancaire.

Par ailleurs, un investisseur prend un risque en vous donnant de l'argent, il attend donc un retour sur investissement élevé. Les entreprises qui l'intéressent sont donc surtout des entreprises susceptibles de croître rapidement et fortement.

Cas pratique

La première chose à faire avant de faire appel à un investisseur est de mesurer vos besoins. En effet, si vous avez besoin de 500 k€, il n'est pas a priori utile de chercher 2 M€. Même si on vous le propose car vous risquez d'être dilué. En d'autres termes, si l'investisseur apporte beaucoup d'argent, il va avoir beaucoup de parts dans votre entreprise, vous en aurez donc moins en proportion.

Ensuite, vous devez savoir combien vaut votre entreprise. Cela vous permettra de savoir quelle part de capital l'investisseur prendra en entrant au capital de l'entreprise. Cela revient à déterminer par complément le nombre de parts dont vous disposerez.

ABECEDAIRE PRATIQUE DE L'ENTREPRENEUR

La troisième étape consiste à identifier un ou des investisseurs. Pour cela il existe cinq méthodes principales :

- votre réseau personnel et les réseaux des membres de votre réseau
- les clubs d'investisseurs (principalement des Business Angels)
- les family office, qui sont des fonds gérant des fortunes familiales
- les plates-formes dédiées de mise en relation entre investisseurs et entreprises
- les concours ou autres événements permettant de rencontrer des investisseurs

La quatrième étape consiste à mettre en place tout le processus juridique qui inclut le pacte d'actionnaires, document qui permet de fixer par avance ce qu'on attend des différents actionnaires sur une période donnée (par exemple, interdiction de vendre ses parts avant un certain délai).

La dernière étape s'inscrit dans la durée puisqu'elle consiste en la gestion de l'investisseur au fil des jours. Il va en effet demander des rapports réguliers d'activité et il va falloir répondre à toutes ses interrogations !

Alors, comment bien gérer son ou ses investisseurs ?

La première chose à faire est de bien choisir son investisseur car il ne s'agit pas d'une personne qui va se contenter de vous donner de l'argent pour vous faire plaisir. Il s'agit en effet d'un investissement, et comme tel, cet argent doit rapporter. Votre investisseur va donc être exigeant et vous devrez vous assurer que vous allez pouvoir travailler en bonne intelligence avec lui.

Ensuite, vous devrez prendre en compte les différentes remarques ou questions qu'il pose sur la stratégie de l'entreprise. Vous ne devrez pas les ignorer au prétexte que c'est vous le patron.

Enfin, vous devez vous inscrire dans une relation à long terme avec lui car il est possible que dans le futur vous ayez besoin de davantage d'argent et la personne à qui vous penserez en premier sera celui qui aura déjà investi dans l'entreprise.