

# Sommaire

Remerciements .....	11
Préface .....	13
Avant-propos.....	15
Introduction .....	17

## **PARTIE 1 - LE CAPITAL-RISQUE FRANÇAIS : COMPRENDRE SES FONDATIONS AVANT D'ENTRER DANS LE *GAME* ..... 19**

### **Chapitre 1 - Origines et histoire du capital-risque : l'exception française ? ..... 21**

La naissance du <i>venture capital</i> .....	22
La structuration de l'industrie du capital-risque dans le monde.....	24
L'émergence tardive, mais dynamique du capital-risque français.....	27
Le rôle du capital-risque dans le financement de l'innovation.....	32

### **Chapitre 2 - Repositionner le *venture capital* dans la famille du capital-investissement ..... 37**

La grande famille du capital-investissement.....	38
Zoom sur le capital-risque, enfant turbulent du capital-investissement .....	40
Les autres branches du capital-investissement :	
des logiques radicalement différentes .....	43
Pourquoi le <i>venture capital</i> ne peut pas fonctionner comme les autres .....	45
Une singularité qui change tout pour l'entrepreneur.....	48

### **Chapitre 3 - Les différentes catégories d'investisseurs ..... 53**

Les fonds institutionnels : l'organe central du capital-risque.....	54
Les business angels : premiers croyants et catalyseurs d'amorçage.....	56
Les <i>family offices</i> : investisseurs discrets, mais stratégiques .....	58

Plateformes et investisseurs alternatifs : l'élargissement des sources de financement .....	60
L'écosystème d'accompagnement : incubateurs, accélérateurs et structures hybrides.....	62
<b>Chapitre 4 - Comprendre comment fonctionne un fonds de <i>venture</i> .....</b>	<b>67</b>
Anatomie d'un fonds de <i>venture</i> : LPs, GPs et FPCI .....	68
Le cycle de vie d'un fonds : une horloge à ne pas ignorer .....	71
Le processus d'investissement : de la première intro au <i>wire transfer</i> ....	75
La logique de portefeuille : quand 20 % des lignes font 80 % du TRI.....	79
La réalité de la gestion quotidienne : attentes, KPIs et <i>reporting</i> .....	82
Thèse d'investissement et contraintes stratégiques .....	85
<b>Chapitre 5 - VCs et Entrepreneurs français : deux mondes à part....</b>	<b>91</b>
Une différence d'approche face au risque .....	92
L'ambition, cette valeur souvent mal comprise.....	94
La relation au temps : patience stratégique ou urgence financière ? .....	97
Le langage de la performance : traction, KPIs, TAM et autres signaux attendus.....	99
Des attentes inversées sur la gouvernance et le pilotage.....	102
Conclusion de la Partie 1 .....	106
<b>PARTIE 2 - LE VC GAME : DÉCRYPTER LES RÈGLES INVISIBLES DU CAPITAL-RISQUE .....</b>	<b>107</b>
<b>Chapitre 6 - Les règles implicites de sélection des dossiers.....</b>	<b>109</b>
Un entonnoir brutal : 1 000 dossiers pour 10 deals par an.....	110
Quand le réseau prime sur le contenu .....	113
Les signaux qui rassurent : maturité narrative et codes attendus .....	115
La disqualification en silence d'un projet .....	118
Lisibilité, crédibilité, rapidité d'exécution .....	121
<b>Chapitre 7 - Les comportements types des VCs : signaux faibles, effets de meute et syndrome du deal parfait.....</b>	<b>125</b>
L'effet de meute : quand un fonds attend que les autres bougent .....	126
La chasse au deal parfait : fantasme ou stratégie de défense ? .....	128

Les signaux faibles qui font pencher la balance .....	131
Les VCs jugent autant l'équipe que le projet .....	133
L'art du non qui ne ferme pas la porte .....	137
<b>Chapitre 8 - Réputation, FOMO et gestion de la visibilité pendant la levée .....</b>	<b>141</b>
La réputation : actif intangible, mais décisif.....	142
La rareté perçue : générer du désir en maîtrisant la tension.....	144
Les erreurs d'exposition : quand trop communiquer tue l'intérêt .....	146
Savoir raconter son momentum sans trop en faire .....	149
Créer une dynamique sans perdre la maîtrise.....	151
<b>Chapitre 9 - Le rapport de force dans une levée : qui mène vraiment la danse ? .....</b>	<b>155</b>
L'investisseur part avec un avantage structurel .....	156
Le fondateur peut inverser la dynamique (mais pas n'importe quand) .....	158
Les signaux qui affaiblissent le fondateur .....	160
Installer une posture de parité sans arrogance .....	162
Gérer les déséquilibres sans rompre la relation .....	165
<b>Chapitre 10 - Comprendre les objectifs de la term sheet investisseur .....</b>	<b>169</b>
La <i>term sheet</i> , un document court, mais chargé .....	170
Les éléments essentiels pour le VC .....	171
Les clauses structurantes : décryptage .....	173
Comment est perçue la négociation des clauses ?.....	181
<b>Chapitre 11 - L'impact de l'intelligence artificielle sur le métier du VC .....</b>	<b>185</b>
L'IA et le sourcing des start-ups : la fin du hasard organisé .....	186
L'IA dans l'analyse des dossiers : le « gut feeling » sous surveillance... ..	187
L'IA et la due diligence : quand l'analyse commence avant même le premier rendez-vous.....	189
L'IA et l'asymétrie d'information : un rapport de force amplifié .....	191
L'IA modifie réellement le jeu pour les entrepreneurs qui lèvent des fonds.....	192
Conclusion de la Partie 2 .....	196

**PARTIE 3 - CONSEILS POUR RÉUSSIR SA LEVÉE, ET ERREURS CLASSIQUES À ÉVITER ..... 199**

**Chapitre 12 - Se poser les bonnes questions avant de démarrer sa recherche d'investisseurs..... 201**

Choisir son mode d'accompagnement dans une levée de fonds..... 202

Lever des fonds : est-ce vraiment ce que vous souhaitez ? ..... 205

Êtes-vous vraiment éligible à une levée de fonds ? ..... 207

Votre start-up a-t-elle une réelle traction investisseurs ? ..... 212

Votre *equity story* est-elle claire et convaincante à moyen terme ? ..... 216

La cohérence indispensable du triptyque Maturité-Montant  
-Valorisation..... 218

**Chapitre 13 - Se préparer efficacement avant de contacter les investisseurs ..... 223**

Construire un discours stratégique cohérent et crédible ..... 224

Produire les livrables incontournables : *deck* et prévisionnel ..... 226

Cibler les bons investisseurs : méthode et rigueur ..... 230

Construire la *roadmap* de sa levée..... 233

Se préparer à une analyse invisible : lisibilité, cohérence  
et signaux faibles..... 236

Crash-tester le dossier avant le lancement..... 237

**Chapitre 14 - Réussir son *roadshow* investisseurs..... 243**

Déclencher les premiers rendez-vous : l'art de la prise de contact ..... 244

Pitcher efficacement devant les investisseurs ..... 246

Savoir répondre aux questions difficiles : anticiper pour rassurer ..... 249

Gérer le suivi et les relances pendant le *roadshow* ..... 252

Sécuriser l'engagement du fonds leader et constituer le tour de table.....257

**Chapitre 15 - Le pacte d'associés, transformer un accord de principe en *deal solide*..... 263**

Le passage au pacte d'associés marque trois bascules ..... 264

S'aligner avec le reste de l'équipe et avoir le bon avocat,  
c'est dérouler une négociation sans encombre ..... 266

Les clauses clés du pacte ..... 269

La dernière ligne droite et l'après-signature..... 273

---

<b>Chapitre 16 - Due diligence, rédaction des contrats et <i>closing</i> : gérer sereinement la dernière ligne droite.....</b>	<b>277</b>
Les <i>due diligences</i> : une étape essentielle à ne pas sous-estimer .....	278
Les points clés de vigilance durant les audits et <i>due diligences</i> .....	280
Rédaction des contrats et de la documentation juridique finale.....	284
Gestion efficace des échanges avec les conseils des investisseurs .....	286
Le <i>closing</i> : enfin la concrétisation du deal .....	290
<b>Chapitre 17 - Après la levée : réussir le démarrage de la relation avec les investisseurs .....</b>	<b>295</b>
Attention au piège psychologique de la décompression post-levée .....	296
Communiquer immédiatement avec ses investisseurs pour poser un cadre clair.....	299
Engager sans attendre les premières actions opérationnelles.....	303
Préparer et réussir la première réunion du <i>board</i> avec les investisseurs.....	307
Installer immédiatement des habitudes rigoureuses de <i>reporting</i> et de suivi .....	311
Conclusion de la Partie 3 .....	318
Conclusion .....	321
Bibliographie .....	325
Glossaire.....	327
À propos de l'auteur.....	331