



## FUND RAISERS Un type nouveau de conseillers financiers

Christophe Chausson a été l'un des premiers à surfer sur la vague. Il avait choisi de devenir « fund raiser » (conseil en levée de fonds) en 1991, après un diplôme décroché à Dauphine et un début de carrière dans la publicité, puis le capital-risque. En 1996, il décide de se concentrer sur les start-up spécialisées dans les technologies de l'information. « Passionné par la high-tech, je me suis dit que la révolution entamée aux Etats-Unis allait arriver en France », raconte-t-il. Trois ans plus tard, le pari est gagné. Chausson Finance

a aidé 41 sociétés à réunir 350 millions de francs, dont 170 millions cette année. La structure compte quatre consultants à Paris. Christophe Chausson, pionnier du « fund raising » en France, a fait bien des émules. Certains, comme Jean-Marc Dumesnil (MGT), Antoine Decitre et Jean-Luc Rivoire (Défi Start-up), Eric Gaillat et Jean-Christophe Chabrierie (Professional Networks), ont déjà pignon sur rue. D'autres comptent sur l'effervescence actuelle. Michèle Fine, une ancienne de Siparex, espère qu'Oskar, la struc-

ture qu'elle a créée, comptera quatre ou cinq personnes d'ici à un an. Enfin, des banques d'affaires – telles Bryan Garnier Robertson Stevens ou Hambrecht & Quist – se sont spécialisées dans les valeurs de croissance. Elles montent des tours de table (supérieurs à 30 millions de francs) et préparent des introductions en Bourse. Coût du service : 3 à 5% des fonds levés pour les indépendants, 5 à 7%, voire 10%, pour les intermédiaires plus structurés. « Success fees » auxquels s'ajoute souvent un montant fixe (30 000 à 100 000 francs) pour l'élaboration du business plan.

**Christophe Chausson** (à droite) a flairé très vite l'explosion des besoins de financement des start-up high-tech en France. Avec ses associés (de gauche à droite. Jacques-Henri Piot, Eric Félix-Faure et Jean-Denis Cornillor), Chausson Finance a déjà aidé une bonne quarantaine d'entreprises.