

# Le Journal du Dimanche

**START-UP** ELLES ONT ATTIRÉ 2,27 MILLIARDS L'AN DERNIER

## Profession : chasseur de fonds

Trouver de l'argent pour permettre aux jeunes entreprises high-tech de se développer est devenu un métier

**Sabine Dreyfus**

IL NE SUFFIT pas d'avoir une bonne idée pour faire fortune dans l'Internet ou les nouvelles technologies. Encore faut-il avoir l'argent pour développer une *start-up* (traduisez « jeune pousse d'entreprise »). Les entrepreneurs en herbe manquent souvent d'expérience dans la finance. Inutile d'aller frapper à la porte de son banquier. Dans ce secteur où les plus-values potentielles peuvent être colossales et où la prise de risque est maximale, ce sont les capitaux-risqueurs qu'il faut séduire.

Depuis deux ans, un nouveau métier voit le jour : le *chasseur de fonds*, ou *fund raiser*. Ils sont une dizaine en France. Ils chassent non pas des têtes mais, selon le même principe, de l'argent. Véritables coachs pour les entrepreneurs, ils soumettent leurs dossiers aux investisseurs et les aident à boucler leur tour de table. « Lever des fonds, c'est un vrai métier, assure Jean-Marc Dumesnil, fondateur du cabinet MGT. Quand on lance son entreprise, mieux vaut se concentrer sur son métier de base. On travaille déjà quatorze heures par jour. On n'a pas le temps de faire le tour des investisseurs. Nous sommes là pour ça. »

Chaque jour, six dossiers de *start-up* en quête de financement arrivent par e-mail (évidemment) sur son ordinateur. Jean-Marc Dumesnil est très sélectif. Car il n'est rémunéré que si l'entreprise réussit effectivement à lever des capitaux. Il perçoit alors 5 % du montant levé. En 1999, Jean-Marc Dumesnil a levé 200 millions de francs pour le compte de ses « protégés ». Au passage, il a reçu 10 millions de francs.

Mais les jeunes entrepreneurs y trouvent aussi leur compte. « En août 1998, quand j'ai décidé de lancer

ma levée de fonds, confirme Hugues Cochard, le fondateur de Studi.com (formation à distance sur Internet), j'ai envoyé mon dossier aux investisseurs. L'un d'entre eux m'a interrogé pendant vingt heures. C'était épuisant, et pendant ce temps-là les affaires ne rentraient pas et les capitaux non plus. » Quelques

**Véritables divas, ils ont pouvoir de vie ou de mort sur les projets**

mois plus tard, MGT prend en main le dossier, retravaille le *business plan* (plan de développement) de Studi.com et organise une réunion de présentation dans un grand hôtel parisien, devant 25 capitaux-risqueurs. Hugues Cochard prépare la réunion comme un acteur répète une pièce de théâtre. Et le travail porte ses fruits : en quelques semaines,

il lève 12 millions et recrute du personnel pour lancer son service.

Dans ce métier d'intermédiaire, Christophe Chausson fait figure de pionnier. Dès 1995, il a créé Chausson Finance. Depuis, il a levé près de 360 millions de francs pour 42 jeunes entreprises. Il a permis de créer un lien entre ces jeunes patrons de *start-up* et les capitaux-risqueurs, deux mondes « souvent en décalage, assure-t-il. Les uns sont débutants, souvent démunis. Les autres en sont à leur 150<sup>e</sup> investissement. »

D'autant que les capitaux-risqueurs ont leur propres codes, leur langage, leurs manies. Véritables divas, ils ont pouvoir de vie ou de mort sur les projets. Ils se savent indispensables. Il convient donc de les aborder dans les règles de l'art. Ils ne se contentent pas d'intentions mais veulent des faits. « Notre plan de développement prévoyait l'embauche de 10 personnes. Les investisseurs nous

ont demandé de leur fournir leur CV », raconte Pierre-Frédéric Benoit, le jeune PDG de Buy Central, un moteur de comparaison des prix sur Internet. Rompu aux pratiques en vigueur, le chasseur de fonds devient alors un allié de poids.

D'autant que la plupart d'entre eux ne s'arrêtent pas aux questions de financement. « Nous rencontrons nos clients toutes les semaines pour faire le point », explique Jean-Luc Rivoire, cofondateur de l'association Défi *start-up*. « Nous les accompagnons parfois à des rendez-vous avec les investisseurs, mais aussi chez des clients ou des partenaires. » C'est ainsi que Défi *start-up* a trouvé, outre 15 millions de capitaux frais, la responsable de la boutique en ligne du site Internet Magique Emilie, consacré aux parents. Submergés par les dossiers, les investisseurs apprécient le coup de main offert par ces intermédiaires.

## Capital-risque : la France s'y met

IL EST bien révolu le temps où les *start-up* peinaient à trouver des fonds pour financer leur développement : en 1999, les capitaux investis dans ces « jeunes pousses d'entreprise » ont plus que triplé, à 2,27 milliards de francs (contre 675 millions en 1998), soit une hausse de 236 %, selon l'indicateur semestriel Chausson Finance. Contre toute attente, et malgré une fiscalité dissuasive, la France est en passe de devenir un paradis pour *start-up*. La mayonnaise est en train de prendre. Comparée aux Etats-Unis, où plus de 320 milliards de francs ont été investis dans de jeunes entreprises de la nouvelle économie, la France garde néanmoins une belle marge de progression.

Dans le détail, on constate qu'en 1999 l'Internet s'est taillé la part du lion dans les investissements des professionnels du capital-risque (45 %), devant les logiciels (22 %), les télécoms (12 %) et la biotechnologie (12 %).

A l'origine de cette lame de fond, on

trouve la diffusion grandissante de l'Internet et des télécommunications mobiles en Europe, les performances boursières de ces valeurs, la mobilisation des financiers professionnels et particuliers (*business angels*), ainsi que les initiatives publiques heureuses, comme la loi sur l'innovation et le fonds public pour le capital-risque.

Pour 2000, les investissements ne devraient pas se tarir, mais la mode des sites de commerce Internet pourrait bien passer, selon les professionnels. « Nous avons un peu fait le plein de sociétés qui proposent du contenu sur Internet. Qui voudra financer le énième site pour les seniors ou les femmes ? », s'interroge Christophe Chausson, directeur de Chausson Finance. L'intérêt des investisseurs est en train de se déplacer vers les entreprises qui fournissent les « tuyaux » de l'Internet, les infrastructures, les technologies de transmission de données à grande vitesse ou sans fil (technologie WAP).

S.D.