

## 3 QUESTIONS À... *Christophe Chausson*

### PROFESSION, FUND RAISER

Propos recueillis  
par Franck  
Caron

*“Cette croissance devrait encore être renforcée dans les mois à venir par la constitution d'un véritable écosystème autour de ces start ups”*

#### BIOGRAPHIE

*Christophe Chausson (44 ans, diplômé de l'université de Paris Dauphine) est le créateur de Chausson Finance.*

**- Quelle est l'activité de Chausson Finance ?**

Chausson Finance se positionne en tant que spécialiste de la levée de fonds pour les start ups à fort potentiel de croissance. Au cours de ces quatre dernières années, nous avons levé 300 MF pour 37 start ups. L'équipe parisienne est composée de 4 consultants auxquels s'ajoutent les 5 consultants de nos bureaux de Barcelone et Lisbonne créés en joint venture avec des partenaires locaux. Nous avons cinq secteurs de prédilection : Internet, e-commerce, software, télécoms et e-health. La genèse de la création de Chausson Finance, remonte à 1991 et tient au constat que les entrepreneurs à la recherche de fonds sont souvent désarmés face aux financiers. Plusieurs années de pratique en capital risque m'ont convaincu qu'il existait un véritable besoin de la part des entrepreneurs pour des conseils dans leur approche des financiers, mais également de la part de ces derniers qui veulent gagner du temps en se trouvant dès le premier rendez-vous face à un dossier bien ficelé. Nous nous réinventons sous forme d'un retainer et d'une commission au succès qui représente entre 4 et 7 % des fonds levés. Parmi les derniers tours de table que nous avons conseillés figurent ceux de Solsoft (logiciels réseaux, 30 MF), Surgery Online (Sites web de communautés, 27 MF), Staff & Line (logiciels, 11 MF) ou Net Centrex (telephonie IP, 7 MF). Pour les deux premiers, il s'agissait de deuxième tours. Nous accompagnons en effet de plus en plus souvent le développement des start ups, puisque 40 % de nos man-

datés en cours, sont des seconds tours de clients pour lesquels nous avons déjà organisé le 1<sup>er</sup> tour de financement. C'est à mes yeux un gage de confiance de nos clients.

**- Quelles sont les principales étapes de votre mandat ?**

Notre travail, une fois le mandat accepté, consiste à coacher l'entrepreneur sur la définition de son projet et sa présentation. Nous ne souhaitons pas nous substituer à sa responsabilité qui est de le rédiger ce qui permet de le mûrir. Nous allons cependant mettre le doigt sur ce qui nous apparaît comme ses points faibles et le conseiller sur le contenu et la présentation. La deuxième étape va consister à sélectionner et contacter les investisseurs potentiels les plus adaptés. Nous disposons aujourd'hui probablement de la plus forte capacité de placement des intermédiaires spécialisés. Elle résulte de relations durables avec les principaux acteurs du capital risque français puisque nous travaillons régulièrement avec plus d'une trentaine d'entre eux. Mais nous ne nous limiterons pas à ceux-ci et travaillons beaucoup avec les business angels. Un des derniers dossiers placé, est un tour de table pour 404 Found ! (e-traffic agency) bouclés auprès de business angels. Nous disposons d'un réseau de plus de 150 business angels qui ont comme caractéristique d'avoir tous investi au moins une fois dans une start up des technologies de l'information et qui peuvent apporter de quelques centaines de milliers à un million de francs.

**- Votre perception des années à venir ?**

Nous assistons actuellement à une accélération très forte tant du nombre et de la taille des fonds de capital risque que du nombre de start ups. Des étudiants aux cadres dirigeants de grands groupes, tout le monde veut créer son entreprise ! C'est une vague de fonds qui ne cesse de grossir. Cette croissance devrait encore être renforcée dans les mois à venir par la constitution autour de ces start ups, d'un véritable écosystème. Rendu possible par l'augmentation du nombre des start ups, il voit l'arrivée de toute une palette de conseils spécialisés en création d'entreprises de haute technologie : chasseurs de têtes, avocats, conseils en marketing, fund raiser, cabinet de relations publiques, etc... Or, c'est la présence d'un tel écosystème dans la Silicon Valley qui explique en partie son succès, puisqu'il a permis "d'industrialiser" la création de start ups en faisant bénéficier chacune d'elles dès leur démarrage d'un réseau très dense de professionnels de haut niveau. Je pense également que nous sommes entrés dans un cercle vertueux où des capitaux plus nombreux se traduiront par plus de start ups. Cet afflux de capital risque provoque en effet une accélération de la circulation des capitaux et remet sur le marché, au travers des sorties (boursières ou industrielles), des hommes et des compétences qui viennent à leur tour s'associer à de nouvelles start ups, soit en tant que business angels soit en tant que fondateurs.

CAPITAL FINANCE - L'actualité hebdomadaire du Haut de Bilan.

38/48, rue Victor Hugo. 92532 Levallois-Perret. Tél : 01 41 40 23 00. Fax : 01 41 40 23 19. E-Mail : secretariat@capital-finance.com.

Rédacteur en Chef : Franck Caron (23 20). Rédacteurs : Jean-Philippe Mocchi, Pierre-Alexandre Sallier. Secrétariat : (23 18). Service commercial : Armelle Escoffier (23 17). Service abonnement 03 44 03 26 17 : Lettre hebdomadaire (1 an + guides annuels + hors séries : 7 450 F TTC). Prix de la lettre au numéro : 175 F TTC. Commission paritaire : 71222 - ISSN 0999 5978. Dépôt légal à



parution. Toute reproduction non autorisée, même par photocopie, est interdite. Édité par Finance & Entreprise, SARL au capital de 500 000 F. 341 939 692 R.C.S. Nanterre. Directeur de la publication : Dominique Bernard. Une participation du Groupe Média Publications SA, Président : Nicolas Tassy. Impression : Dupli-Print, 8, route de Paris, 95350 Piscop.