

Le Revenu

Investisseurs et entrepreneurs

Ils l'ont fait, pourquoi pas vous?

Un chevalier du tour de table

► Christophe Chausson aide de jeunes entreprises à trouver de l'argent auprès de fonds d'investissement et de «business angels».

Pour les jeunes entreprises de l'informatique, c'est un homme utile et précieux. Lui-même ancien du capital-risque, Christophe Chausson connaît bien les dirigeants de fonds d'investissement, ainsi qu'une centaine d'investisseurs privés. En 1997, sur la quarantaine d'entreprises à fort potentiel de développement (*start-ups*) financées par des capital-risqueurs dans les technologies de l'information, sept l'ont eu comme mentor. «Dans l'univers sportif, je serais un *coach*», dit-il. Son travail consiste en effet à «préparer» les entrepreneurs à leur rencontre avec des financiers. Préparation qui commence toujours par la remise à plat du plan d'affaires (*business plan*). C'est souvent le point faible des entrepreneurs. «Je leur apprend à ne plus se cacher derrière des termes techniques, à expliquer à quoi sert leur technologie, quel avantage elle offre par rapport à ses concurrentes, dit-il. Nous arrivons à un *business plan* synthétique d'une quinzaine de pages. C'est la clé du premier rendez-vous avec des investisseurs.» Ceux-ci y trouvent leur compte. «Des personnes comme

Christophe Chausson, dit le dirigeant d'un fonds de capital-risque, nous permettent d'accélérer le processus de sélection. Nous gagnons du temps, qui est notre denrée la plus précieuse.»

Jusqu'en 1984, Christophe Chausson a pratiqué le conseil en marketing et communication à Publicis, puis à RSCG. «Sur une plage corse, j'ai lu un article sur le capital-risque, raconte-t-il. J'ai réalisé que c'était le métier que je voulais faire.» Après un tour des ses relations, il a réuni vingt-deux personnes: un commissaire aux comptes, un avocat, un chasseur de têtes, des chefs d'entreprise. Le Groupe 23 était né, avec 15 millions de francs à investir. Sous cette raison commerciale, on trouvait un fonds commun de placement à risque (FCPR), une société de capital-risque et la société de gestion. Christophe Chausson a ensuite passé deux ans à Profinance, fonds d'investissement de 400 millions, avant de se mettre à son compte en 1991. «J'ai constaté à cette époque que, lorsqu'un entrepreneur cherche de l'argent pour la première fois, il est désarmé face aux financiers. J'ai saisi cette opportunité de devenir conseil et d'apporter

mon expérience.» En 1996, la multiplication des entreprises dans le logiciel et autour de l'Internet l'a décidé à ne se consacrer qu'aux technologies de l'information: «C'est ma passion, et comme le marché était là...» Une tendance le frappe aussi: «Aux États-Unis, sur dix *start-ups*, une est financée par le capital-risque et neuf par des privés», souligne-t-il. Il décide donc d'élargir son champ d'action aux investisseurs privés. Avec une quinzaine d'entre eux (des Français et des Américains), il a même créé un groupe informel: iBack.

S'il est bien placé pour investir aussi, il ne veut toutefois pas mélanger les genres. «Avec 50.000 à 100.000 francs, je me glisse de temps en temps dans des tours de table pour des projets de 3 à 5 millions. Mais je ne suis *business angel* qu'à titre accessoire», précise-t-il. Son seul investissement «significatif», il l'a réalisé pour Jovid'or. L'entreprise, implantée dans l'Yonne, a conçu un procédé d'emballage qui conserve du pain précuit pendant huit semaines. Il y a trois ans, son fondateur a fait appel à Christophe Chausson. «Je n'ai pas réussi à monter le tour de table. Mais comme le projet et l'entrepreneur étaient convaincants, j'ai investi.» C'est l'exception qui confirme la règle.

BRUNO JACQUOT

Son credo

«Le plan d'affaires (*business plan*) est la clé du premier contact d'un entrepreneur avec un investisseur.»

Les dates clés

1985

Christophe Chausson se lance dans le capital-risque au sein du Groupe 23, qui réunit des particuliers.

1991

Il crée Chausson Finance.

1996

Il se spécialise dans les technologies de l'information.

CHRISTOPHE CHAUSSON, 43 ans, se décrit comme un «coach» sportif plutôt qu'un intermédiaire financier.