

Ce qu'un fonds d'investissement attend vraiment quand il entre au capital d'une entreprise ?

Lever des fonds, ce n'est pas séduire. C'est rassurer, convaincre, projeter.

Voici les 8 choses qu'un fonds d'investissement attend avant d'investir chez vous.



Un business model solide & prouvé

LE FONDS

veut une **activité** qui **fonctionne déjà**. Pas un prototype.

Un **modèle testé, rentable** ou en passe de le devenir.

Une clientèle acquise et récurrente.

Un modèle reproductible et scalable.

Un dirigeant visionnaire..mais carré

Ils cherchent un(e) **CEO** capable de :

Fixer une vision à long terme

Exécuter avec méthode

Créer un board solide

Gérer le stress et les crises

C'est un **partenaire**, pas un messie.

Une rentabilité lisible (actuelle ou future)

LES FONDS

Même si la boîte est en croissance, ils veulent voir **le potentiel de profit**.

ILS EXAMINENT



LTV/CAC



Marge Brute et Net



Point mort / Seuil de rentabilité

Un plan vers le cash flow positif = incontournable



Une gouvernance professionnelle

LES FONDS veulent de la structure.

CE QU'ILS ATTENTENT:

Un **reporting régulier**

Process RH en place (onboarding, culture, performance)

Suivi juridique carré (RGPD, contrat, pacte)

Comité stratégique actif

Le chaos organisationnel est un dealbreaker

Une stratégie de croissance concrète

Pas de levée "pour voir venir"

L'argent doit servir à **scaler avec méthode**

Objectifs de croissance clairs

Expansion géographique **ou** verticale **ciblée**

Suivi juridique carré (RGPD, contrat, pacte)

Comité stratégique actif

Un TRI réaliste et mesurable

Le TRI (Taux de rendement Interne), c'est leur boussole.

Les fonds

VEULENT:



Un multiple **x2 ou x3** en 5 à 7 ans



Un **scénario de sortie** qui leur assure une **rentabilité >15% par an**



Des modèles de **projection** sérieux (avec hypothèses argumentées)



Trop amiteux ou trop flou = méfiance immédiate

Une vision claire de la sortie

Un fonds ne reste pas à vie

il rentre avec un **plan de sortie clair**. Il veut savoir:

Quel est le **moment idéal pour sortir** ?

Quels **types d'acheteurs sont ciblés** (industriels, LBO, etc) ?

Êtes-vous **alignés** sur le **timing et le scénario** ?

Pas de sortie crédible = pas d'entrée

Une ambition équilibrée

LES FONDOS AIMENT :

- L'énergie
- L'envie d'aller loin
- Les plans ambitieux

MAIS ILS FUIENT :

- ⊘ Les slides "on sera le prochain Google"
- ⊘ Les BP qui doublent chaque ligne chaque année

CE QU'ILS VEULENT:

- Une ambition crédible, étayées, cohérentes avec les moyens

En bref,

Un fonds est bien plus qu'un chèque

C'est un **partenaire stratégique exigeant**

IL ATTEND :

- ✓ Une vision claire
 - ✓ Un pilote solide aux commandes
 - ✓ Une trajectoire crédible vers la création de valeur
- ⇒ **Et surtout, une relation de transparence et d'exécution**