



6

La relation Entrepreneur-Investisseur : un moteur de la réussite

PROPOSITIONS DU GROUPE 6 - EXTRAITS

Animateurs : E. Krieger (Navidis), A. Garrigues (Iris Capital) – **Membres :** G. Liberman (XIRING) • Ph. Capdevielle (Emertec Gestion) • J-F. Lafaye Incuballiance) • M-C. Trillaud (Aquitaine Création Innovation) • M. Safars (INRIA-Transfert) • F. Cavalié (X'Ange Private Equity)
Pour CapInTech : M. Pellissard-Yadan • E. Riot. L. Kott – **Personnes consultées :** Ch. Bureau (Alchimier) • D. Sourdive (Collectis) • T. Mercier, E. Verney (Mercier&Partners) • K. Medjad (HEC) • J-B. Rudelle (Kiwee)

Entrepreneurs et investisseurs poursuivent le même but : la réussite de l'entreprise.

Ces documents ont pour objectif d'offrir un kit de savoir-vivre aux créateurs d'entreprises innovantes et aux investisseurs en capital-risque. Le tableau présenté illustre le chemin de ces relations, depuis la rencontre jusqu'à la sortie de l'investisseur.

LA RELATION ENTREPRENEUR-INVESTISSEUR (EN CAPITAL-RISQUE)		APRÈS INVESTISSEMENT	
Entretien de la relation de confiance	L'entrepreneur n'a pas encore noué ou n'entretient pas les relations avec ses investisseurs: il ne capitalise pas. <i>La relation se dilue.</i> L'investisseur est plutôt passif et attend plus de réactivité de la part de l'entrepreneur.	L'entrepreneur n'exploite pas assez les atouts de chacun de ses investisseurs. L'entrepreneur se sent dépossédé. L'entrepreneur retient l'information et ne prévient pas en cas de <i>dérive</i> . Chacun se crispe: tout <i>accroc</i> peut être source de conflits. La <i>tension</i> se communique aux investisseurs existants ou potentiels.	Investisseurs-Entrepreneurs : INVESTISSEZ DU TEMPS ! <i>! À l'amorçage, c'est pratiquement du coaching qu'il faut instaurer.</i> Quels que soient la situation de l'entreprise, croissance ou problème conjoncturel, et le stade de financement: <ul style="list-style-type: none"> • construisez une relation humaine sur mesure. • faites appel à des administrateurs indépendants pour enrichir les échanges. Investisseurs, soutenez la démarche partenariale: vous en avez l'expérience alors que l'entrepreneur ne saura pas toujours prendre l'initiative. Entrepreneurs, cette relation partenariale est limitée par l'horizon de sortie, donnez-lui du temps et de l'énergie.
	Information et outils de gestion de la relation	Les documents d'information ne satisfont pas les attentes d'investisseurs aux <i>profils différents</i> (plus ou moins actifs). L'entrepreneur perd du temps au <i>détriment</i> du reste de son activité. L'investisseur se sent sous informé ou noyé dans les détails. Il est tenté de <i>diviser</i> pour mieux régner... L'entrepreneur aussi. Tout en demandant toujours plus de reporting, l'investisseur <i>perd confiance</i> dans l'entrepreneur et tout intérêt pour le dossier.	Investisseurs-Entrepreneurs : TRAVAILLEZ ENSEMBLE ! Bâissez conjointement un tableau de bord synthétique, régulier et homogène d'un investisseur à l'autre, sur la base des outils de gestion de l'entreprise. <i>Cela ne suffit pas. Mettez en place :</i> <ul style="list-style-type: none"> • un suivi informel au fil de l'eau. • des consultations régulières avec des experts extérieurs. • la diffusion de documents formalisés pour les CA et CS.