

Décoder le discours des investisseurs :

huit questions incontournables pour les chefs d'entreprise

Si vous envisagez de vendre votre entreprise, il peut être flatteur de voir quelqu'un exprimer son intérêt pour un investissement dans celle-ci.

Mais il est essentiel de s'assurer que l'investisseur que vous choisissez vous convient.

Si, à première vue, les investisseurs se ressemblent, chacun d'entre eux a une proposition et des spécialités uniques et fait les choses différemment. Il vaut donc la peine de creuser pour comprendre les implications réelles de l'investissement.

Voici huit questions à poser à tout investisseur potentiel dans votre entreprise, ainsi que des conseils sur ce qu'il faut attendre de ses réponses.

1

Quelles sont les sources de capital du fonds et quelles sont les conditions qui s'y rattachent ?

Toutes les sociétés d'investissement ont levé des capitaux, généralement auprès d'autres investisseurs plus importants. Elles ont des règles très claires sur les types d'entreprises dans lesquelles elles peuvent investir et sur les rendements qu'elles doivent obtenir dans un certain délai.

Il est utile de comprendre ces lignes directrices pour savoir comment vous et votre entreprise serez traités à court et à long terme. En outre, il est utile de se demander dans quelle mesure ils sont dépendants de l'endettement pour financer leur investissement dans votre entreprise.

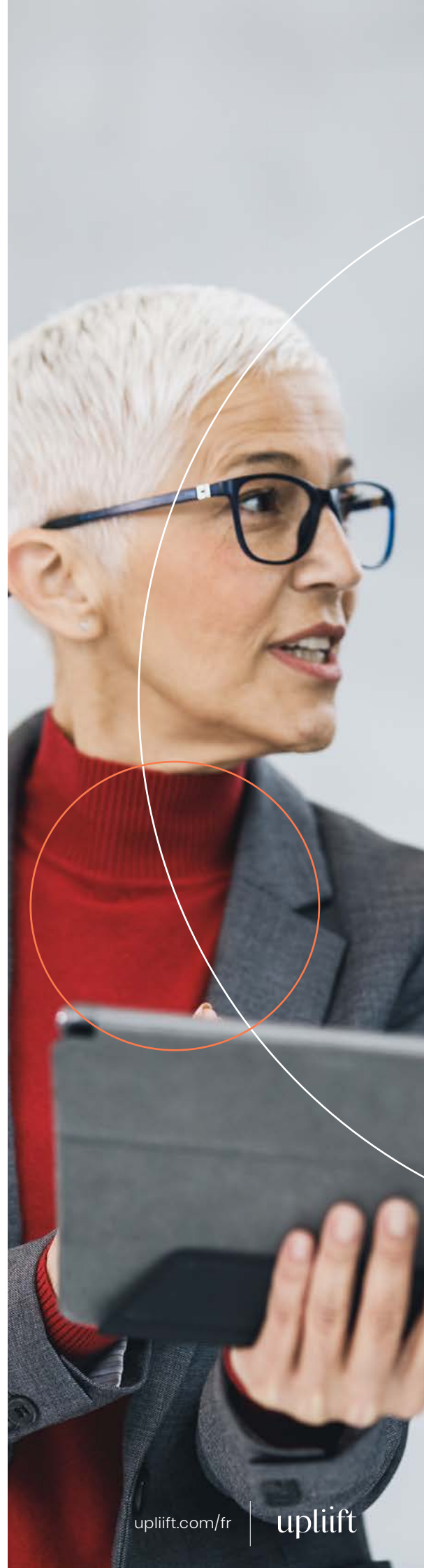
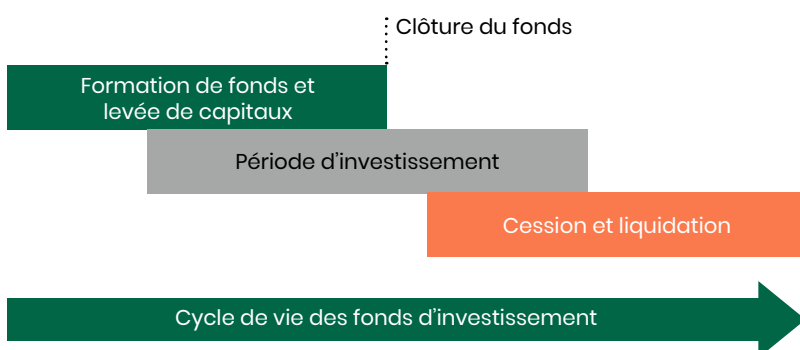
2

Combien de temps votre fonds d'investissement fonctionnera-t-il avant que le capital ne doive être remboursé aux investisseurs initiaux ?

Les fonds ont souvent une durée de vie - ou cycle de vie - au terme de laquelle tous les actifs doivent être vendus et les investisseurs s'attendent à percevoir leurs revenus. Vous devez connaître la durée de vie de votre fonds pour savoir combien de temps votre entreprise est susceptible d'exister sous sa forme actuelle.

Par exemple, si votre investisseur provient d'un fonds qui a été clôturé il y a cinq ans et dont le cycle de vie est de dix ans, son investissement dans votre entreprise sera probablement de courte durée (voir graphique). Toutefois, même si le cycle de vie d'un fonds est de 10 ans, les investisseurs prévoient généralement de vendre des années auparavant.

Les étapes du cycle de vie des fonds d'investissement



3 Pouvez-vous décrire le « sweet spot » de votre organisation en matière d'investissement ?

Les investisseurs essaient de s'adresser à un large éventail d'entreprises afin que rien de ce qui leur est utile ne passe à travers les mailles du filet. Il peut donc être difficile d'évaluer dans quelle mesure votre entreprise correspond à leur philosophie et à leur expertise. Vous devez déterminer s'ils comprennent vraiment votre entreprise et s'ils vous conviennent.

Demandez-leur donc de décrire d'autres investissements "sweet spot" qu'ils ont réalisés et ce qui a fait que ces investissements ont été bien adaptés. Leurs réponses vous conviennent-elles ? Si ce n'est pas le cas, vous risquez d'être sous-évalué, mal servi et de ne pas pouvoir accéder au savoir-faire dont vous avez besoin.



4 Quelles sont vos références en matière de logiciels et comment soutenez-vous les fondateurs ?

L'expertise externe en matière de logiciels peut aider votre entreprise à améliorer son fonctionnement et à se développer à long terme, en lui apportant l'agilité nécessaire pour répondre aux incertitudes futures. Si vos investisseurs ne sont pas des spécialistes des logiciels, vous risquez d'être distancé par la concurrence et de perdre des clients.

Veillez à ce que les investisseurs donnent des exemples précis de l'impact qu'ils ont eu, plutôt que des déclarations fades de haut niveau.

5 Où est basé votre Chief Investment Officer ? Puis-je le rencontrer ainsi que votre équipe ?

Méfiez-vous d'une entreprise qui n'est pas en mesure d'organiser facilement une rencontre en personne. Si votre investisseur est assis à un bureau à l'autre bout du monde, il risque de ne pas comprendre votre marché, votre culture, votre population ou votre langue, et vos transactions se feront en fonction des fuseaux horaires.



6

Achetez-vous toujours d'emblée 100 % de l'entreprise ?

Il se peut que vous souhaitiez rester dans votre entreprise à moyen terme pour la voir continuer à se développer et à prospérer ; vérifiez donc combien de temps ils s'attendent à ce que vous restiez dans l'entreprise.

Si c'est une priorité pour vous, évitez les investisseurs qui exigent d'emblée une sortie à 100 %. Il est probable qu'ils soient là pour faire de l'argent rapidement. Certains investisseurs proposent des structures de transaction souples, de sorte que les actionnaires existants conservent une participation significative et partagent les bénéfices futurs.

Découvrez les intentions de vos investisseurs en leur demandant quelle proportion de leurs transactions porte sur 100 % du capital. Demandez-leur des exemples de cas où ils ont apporté 100 % d'emblée et de cas où ils ont pris une participation moindre.

7

Pouvez-vous me donner un exemple récent de la manière dont vous avez aidé les fondateurs d'entreprises de logiciels à résoudre leurs problèmes opérationnels ?

Ceux qui s'investissent dans la réussite à long terme d'une entreprise ont à cœur de travailler en partenariat avec les fondateurs sur plusieurs années afin d'améliorer les opérations, de soutenir les employés et de favoriser la croissance. Si votre investisseur potentiel n'a pas de bonnes histoires à raconter et qu'il parle plutôt de transactions rapides et de passer rapidement à autre chose, il se peut qu'il ne corresponde pas à votre entreprise et à votre culture.

8

Quel est votre processus d'investissement et comment mon équipe et moi-même serons soutenus dans cette démarche ?

La plupart des fondateurs n'ont jamais suivi ce processus auparavant. En posant des questions sur le processus d'investissement, vous saurez quelle quantité d'informations, d'implication et de temps vous seront nécessaires pour mener à bien la vente. Le processus doit être fluide et ne pas vous détourner de vos responsabilités quotidiennes.



Pourquoi Uplift est différent ?

Uplift fonctionne selon un modèle de permanent equity (c-à-d investisseur à long-terme) et s'engage dans des partenariats où la vision, les valeurs et les objectifs sont étroitement alignés.

Les sociétés de permanent equity visent à obtenir un rendement élevé et une croissance maximale de l'entreprise à long terme. Contrairement au private equity et au capital-risque, le permanent capital n'a pas d'horizon d'investissement.

Chez Uplift, nous nous concentrons sur l'évaluation équitable des entreprises, le paiement de prix justes et la possibilité pour les fondateurs de se retirer totalement ou partiellement de l'entreprise.

Notre équipe d'experts de l'industrie du logiciel à travers l'Europe collabore pour préserver les marques et la culture des entreprises et maximiser la croissance à long terme - sur des décennies, pas seulement sur des années.



Structures de transaction flexibles, y compris des investissements à plusieurs niveaux pour les fondateurs



De meilleures transactions pour de meilleures entreprises - nous nous concentrons véritablement sur des valorisations équitables et sur la croissance à long terme.



Nous sommes situés en Europe. Nous comprenons et respectons les cultures locales



Nous sommes des experts de l'industrie du logiciel et nous nous concentrons à 100 % sur les entreprises européennes de logiciels de niche.



Nous privilégions l'écoute, l'empathie et la collaboration.

Si vous envisagez des options d'investissement pour votre entreprise, lisez notre livre électronique : "[Quelle est la prochaine étape ? L'évaluation des options de sortie pour les propriétaires d'entreprises de logiciels de niche en Europe](#)". Vous pouvez également nous [contacter](#) pour demander une évaluation indicative sans engagement, que nous pouvons vous fournir dans un délai d'une semaine.