

Le financement d'entreprise par les anges financiers et le capital de risque

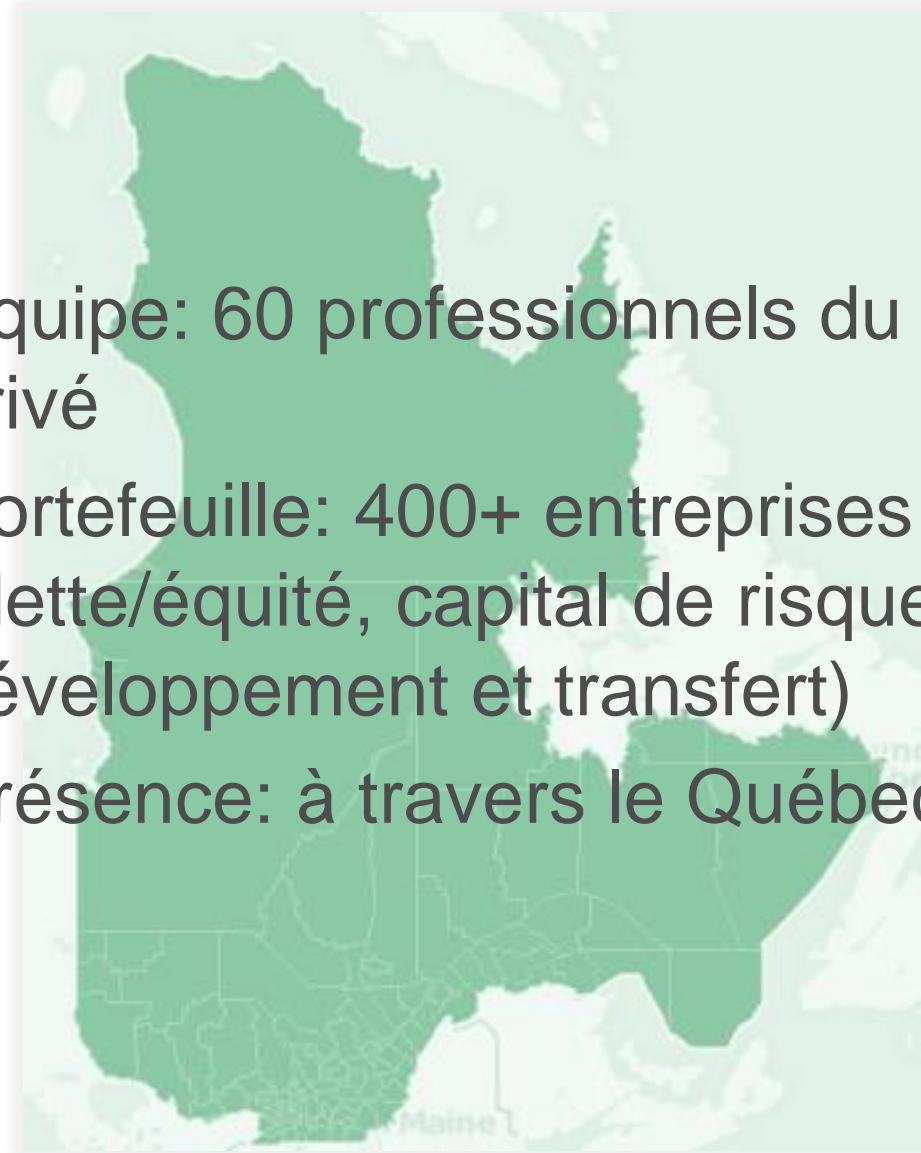
Roland Léger
Directeur Investissement
Février 2018

Un petit mot sur moi avant de débiter...

- [linkedin.com/in/rleger](https://www.linkedin.com/in/rleger)
- Diplômé en génie électrique de l'Université de Sherbrooke
- Débuté chez Desjardins Capital de risque en 1999
- Pas un banquier...
- Toujours très occupé, mais tente de toujours prendre le temps!
- Pas facile... mais pour moi, le meilleur métier du monde!

Desjardins Capital

- Équipe: 60 professionnels du placement privé
- Portefeuille: 400+ entreprises (dette/équité, capital de risque, capital de développement et transfert)
- Présence: à travers le Québec



Le financement

AVERTISSEMENT

Important: *Les vues, les stratégies, les commentaires et les opinions exprimées dans cette présentation sont propres à son auteur et ne représentent pas nécessairement l'opinion de Desjardins Capital ou Desjardins...*

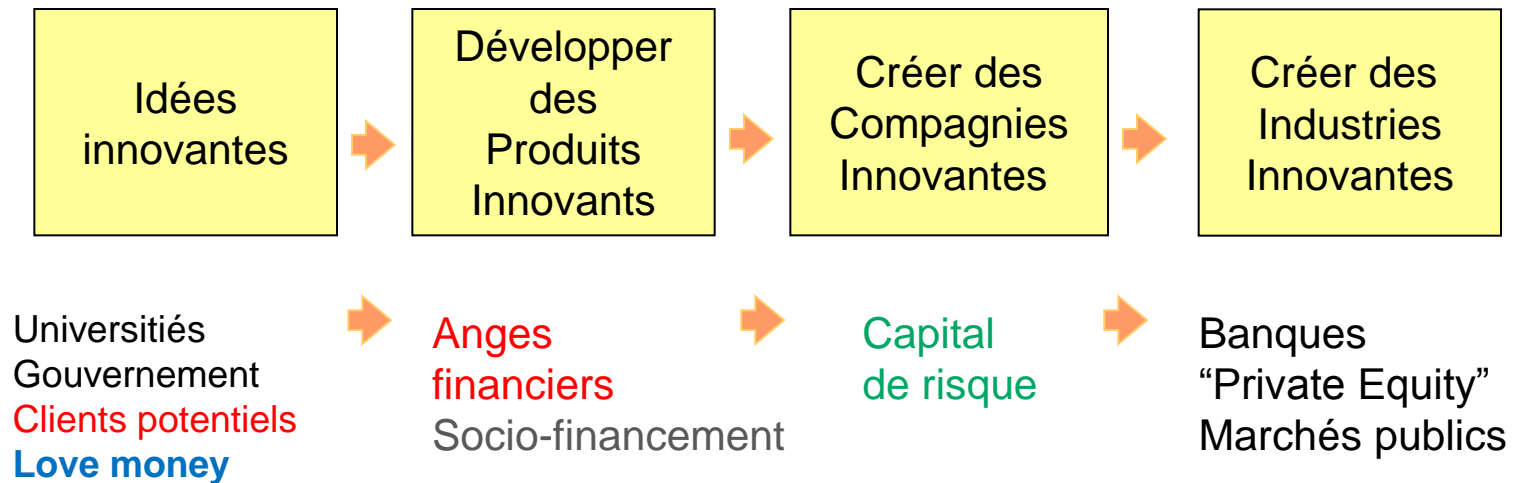
Le financement



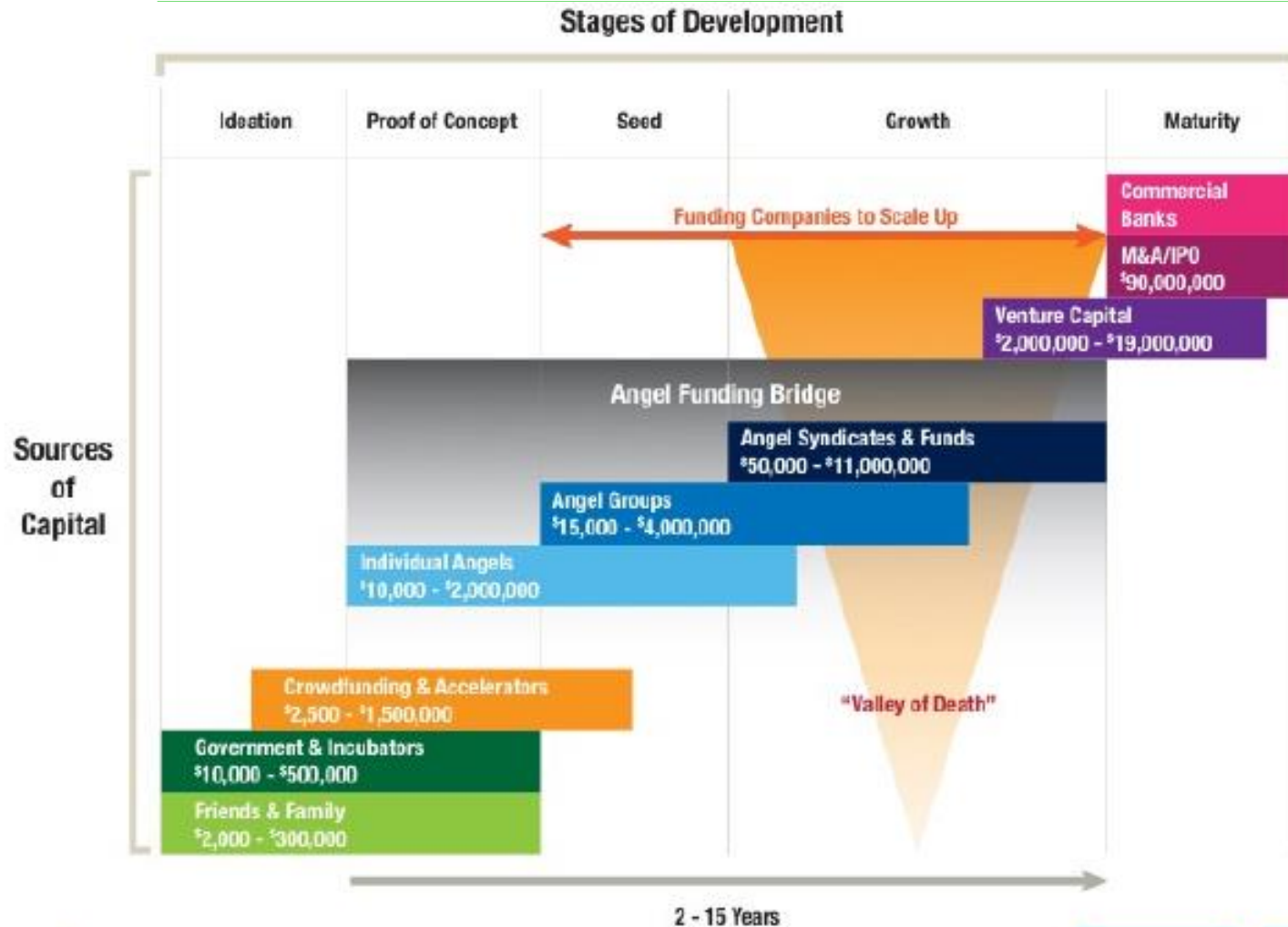
Il existe plusieurs types de financement d'entreprise

- a. Fonds autogénérés (revenus/clients)
- b. Bourses et subventions (très rare)
- c. Outils de soutien en démarrage d'entreprises (techno)
- d. Financement bancaire/ **cartes de crédit** (garanti)
- e. Garanties de prêts (ex : Investissement Québec)
- f. Campagnes de socio-financement (ex: kickstarter, ICO (?)...)
- g. Incubateurs/accélérateurs (dette convertible équité)
- h. **Friends and family ou "love money" (équité)**
- i. **Anges financiers (dette convertible et équité)**
- j. **Capital de risque (dette et équité)**
- l. **Capital de développement/croissance (Dette et équité)**
- m. Financement public (dette et équité)

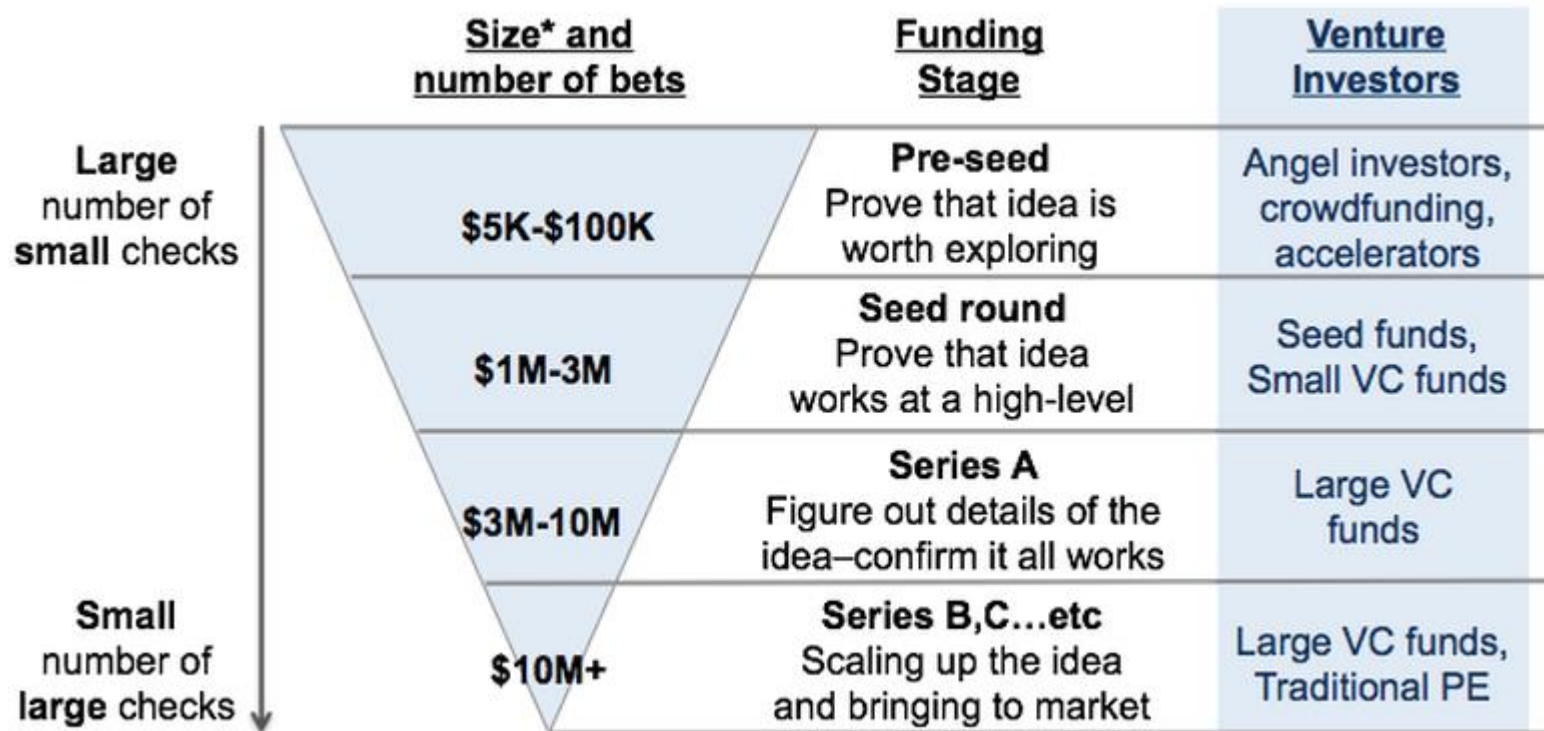
Financement de la chaîne entrepreneuriale



Écosystème de financement

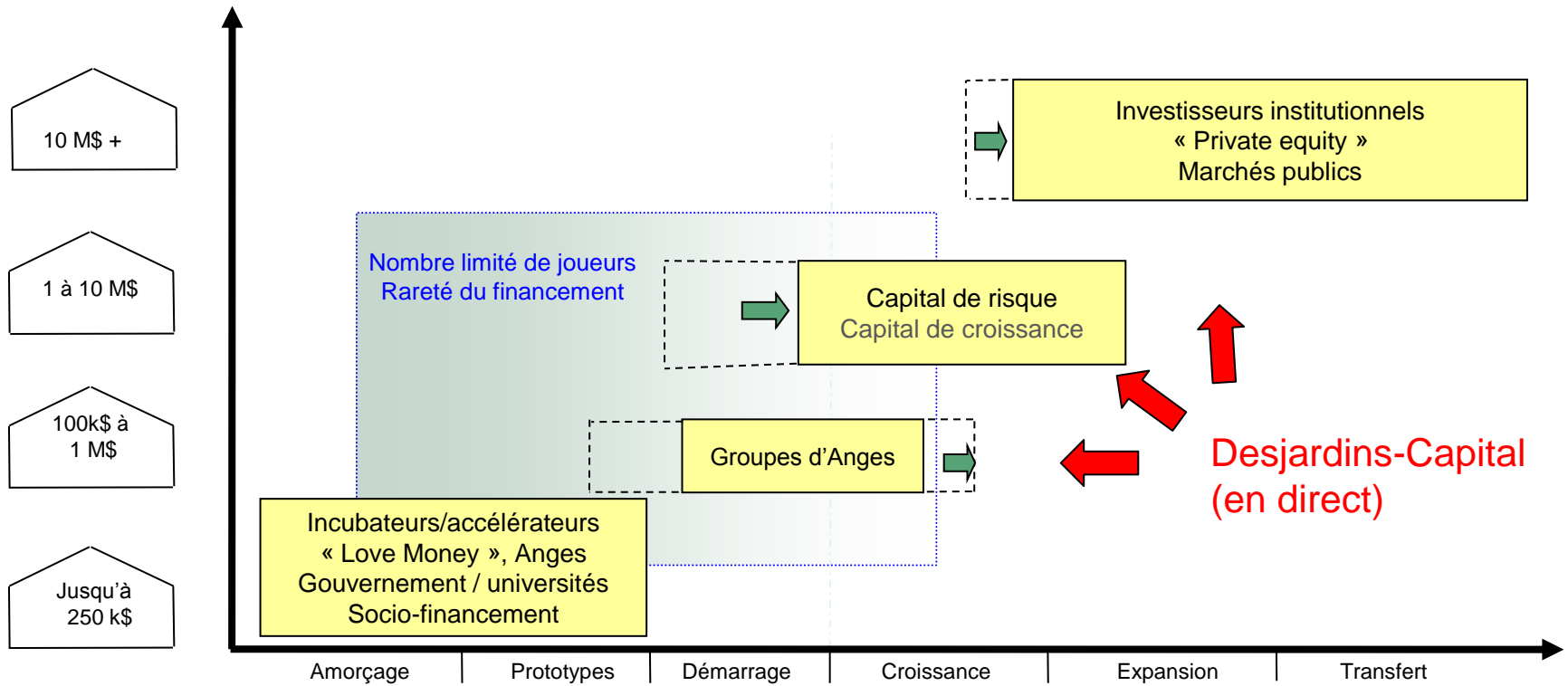


Écosystème de financement



*Funding sizes are illustrative

Écosystème de financement québécois



Qu'est-ce que le « love money »...

- Capital de démarrage provenant de la famille, employés ou amis (proche) pour démarrer une entreprise:
 - **Investissent leur argent personnel**
 - **Prêt ou équité (capital action)**
 - Démontre un intérêt dans votre projet **OU** dans l'entrepreneur
 - S'attend à un rendement financier (ou non!)
 - Offre « conseils » et « sagesse » aux entrepreneurs
 - Faire attention aux party de Noël!



Qu'est-ce que le « socio-financement »...

- Le socio-financement (*crowdfunding*) se réfère habituellement à une levée de fonds en ligne pour le financement/fabrication d'un produit, un projet personnel ou même une œuvre charitable
- Financement ouvert au public par l'entremise de sites comme Kickstarter, Indiegogo et GoFundMe (...)
- Les donateurs ne s'attendent pas à récupérer leur argent à moins qu'une campagne de socio-financement ne réussisse pas à atteindre son objectif financier avant une date fixée
- <http://crowdfunding.cmf-fmc.ca/fr/directory>



Qu'est-ce que les anges financiers...

- L'Ange financier (seul ou en groupe) :
 - Un investisseur qualifié (Règlement 45-106 sur les dispenses de prospectus et d'inscription)
 - Normalement un entrepreneur à succès
 - Participe dans le processus d'investissement et s'implique dans la « gestion de l'entreprise » (implication directe ou indirecte)
 - **Investissent leur argent personnel**
 - S'attend à un rendement financier
 - Investissements locaux ou régionaux
 - Démontre un intérêt dans l'entreprise **ET** dans l'entrepreneur
 - Offre conseils et “sagesse” aux entrepreneurs



Qu'est-ce que les anges financiers...

- Les opérations de l'ange financier sont typiquement de 10 000 \$ à 100 000 \$ par individu et normalement jusqu'à 1 million \$+, lorsqu'il s'agit d'un groupe d'individus (ex: Anges-Québec).
- Peut-être une relation à moyen ou long terme



Différences: Anges investisseurs et VC...

Anges financiers:

- Ont tendance à investir sur le “gut feeling” plus que sur l’analyse
- Support pour les entrepreneurs est inégal
- Taille des investissements sous la barre des \$250K (\$25-50K)
- Pas une source fiable pour les refinancements
- Moins exigeant sur les rendements (satisfait avec les coups sûrs)

Capital de risque:

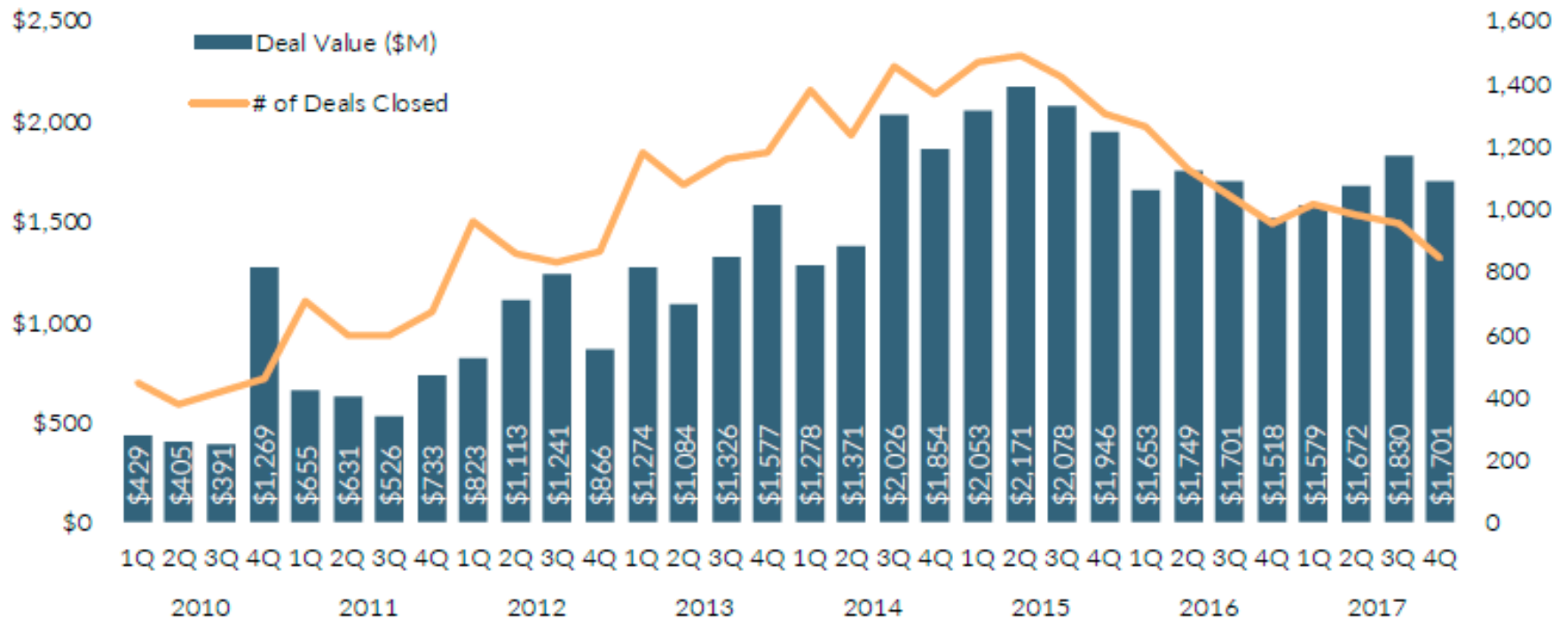
- Recherche les coups de circuit
- Niveau et type de support varient selon les individus: accès à des réseaux, expertise sectorielle, etc.
- Peut faire la différence entre le succès et l’échec
- Normalement plus impliqués et plus contrôlant qu’un ange financier

Similarités: Anges investisseurs et VC...

- Très sélectifs (Plus de “non” que de “oui”)
- Doivent aimer les entrepreneurs/équipe
- Critères de sélection (équipe-produit-marché-expertises...)
- Attentes d'un « certain » rendement financier
- Termes d'investissement similaires (structure habituellement simplifiée par les anges)
- Profils d'investisseurs professionnels

Financement «seed» et anges aux États-Unis

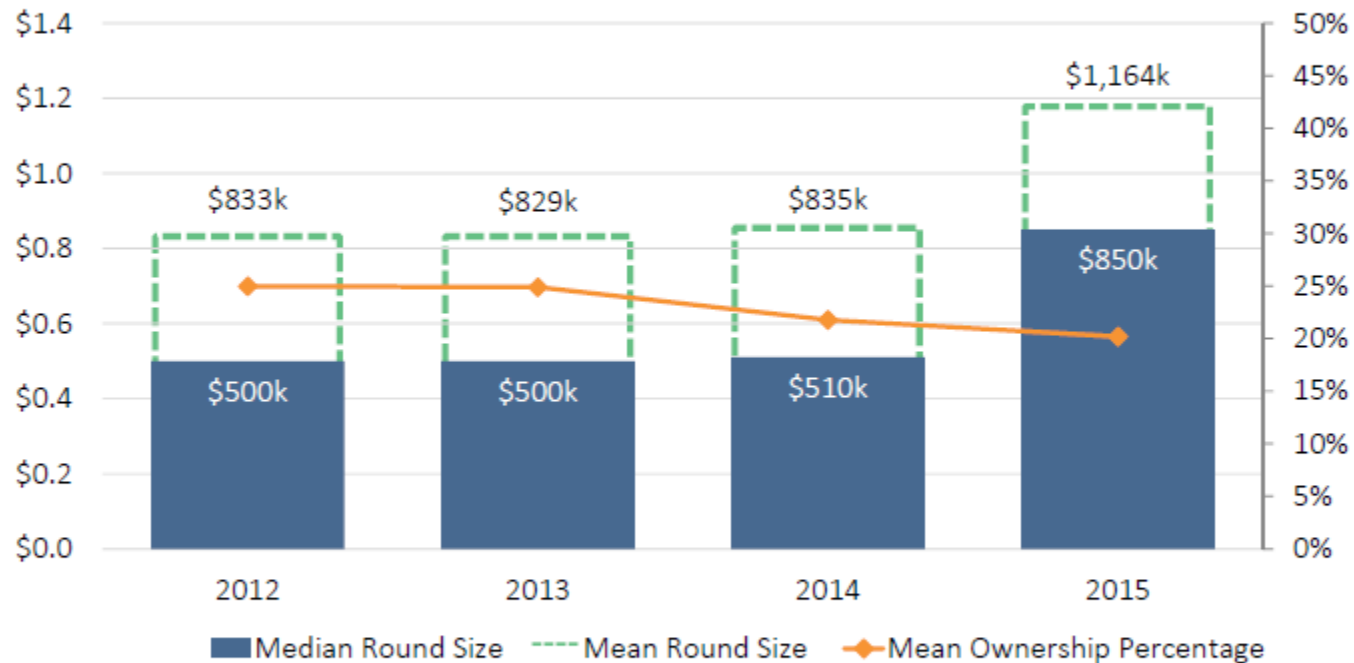
US angel & seed activity



Financement «seed» et anges aux Canada

Median and Mean Round Sizes - Angels Only

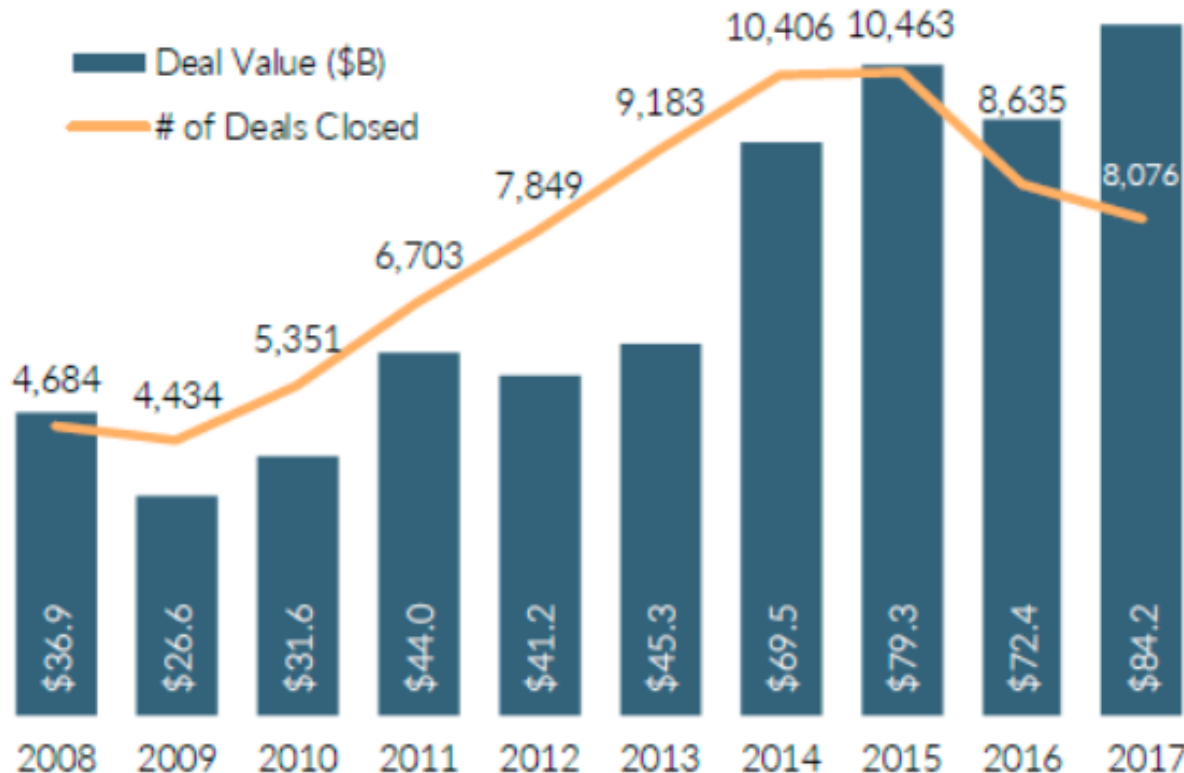
2015 Shows Round Sizes Increasing,
Mean Ownership of Angel round is Relatively Stable 20-25%



© National Angel Capital Organization

Financement VC aux États-Unis

US VC activity

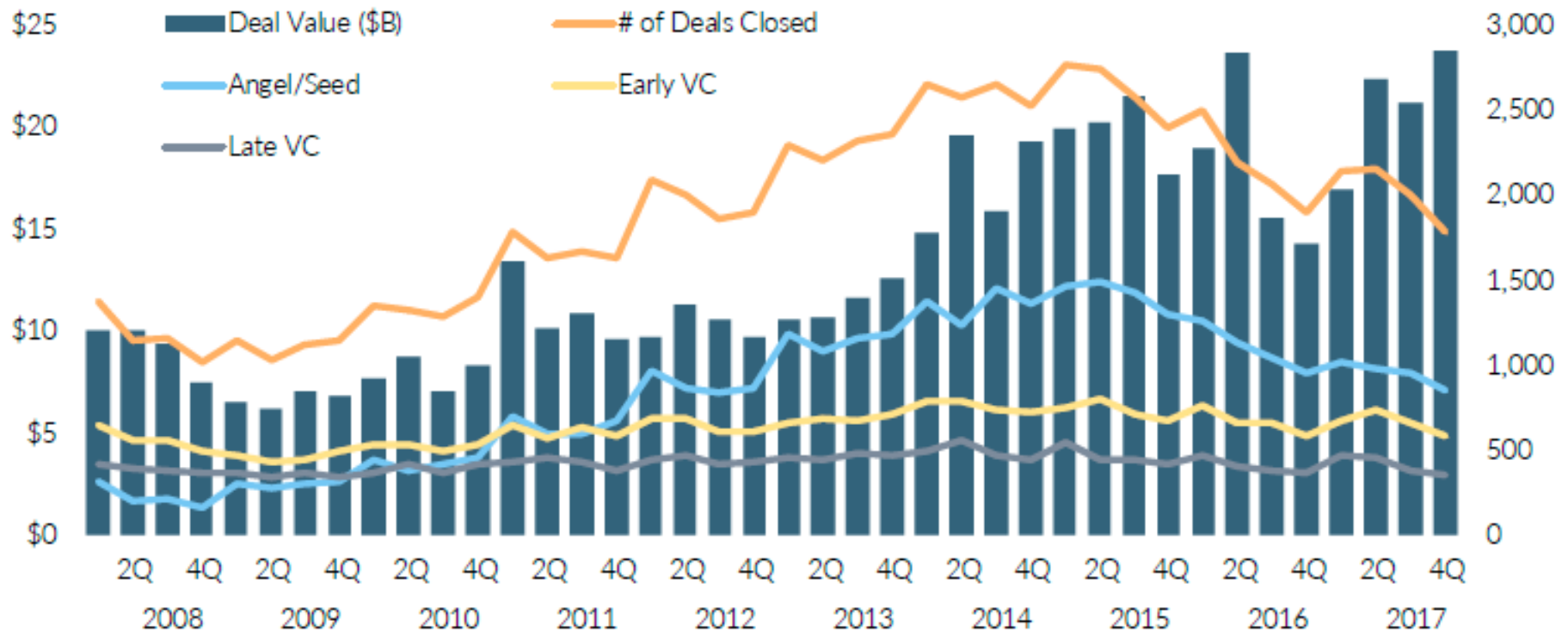


PitchBook-NVCA Venture Monitor

As of mid-October, eight startups in the US had raised \$500 million-plus rounds. Some representative transactions are a \$4.4 billion infusion into WeWork, a \$1.5 billion investment in Lyft and a billion-dollar bet on Airbnb.

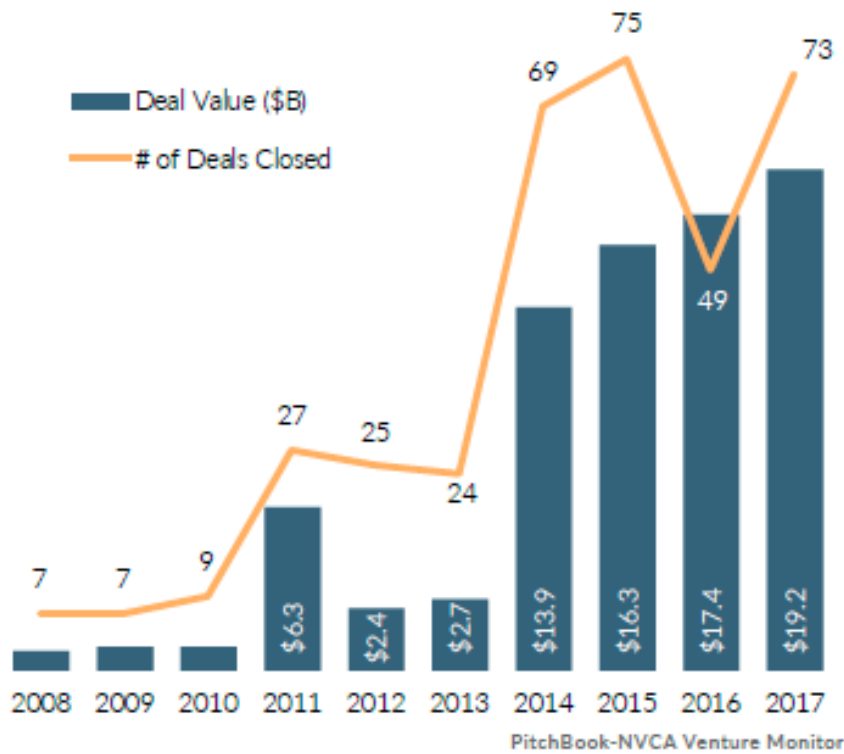
Financement VC aux États-Unis

US VC activity

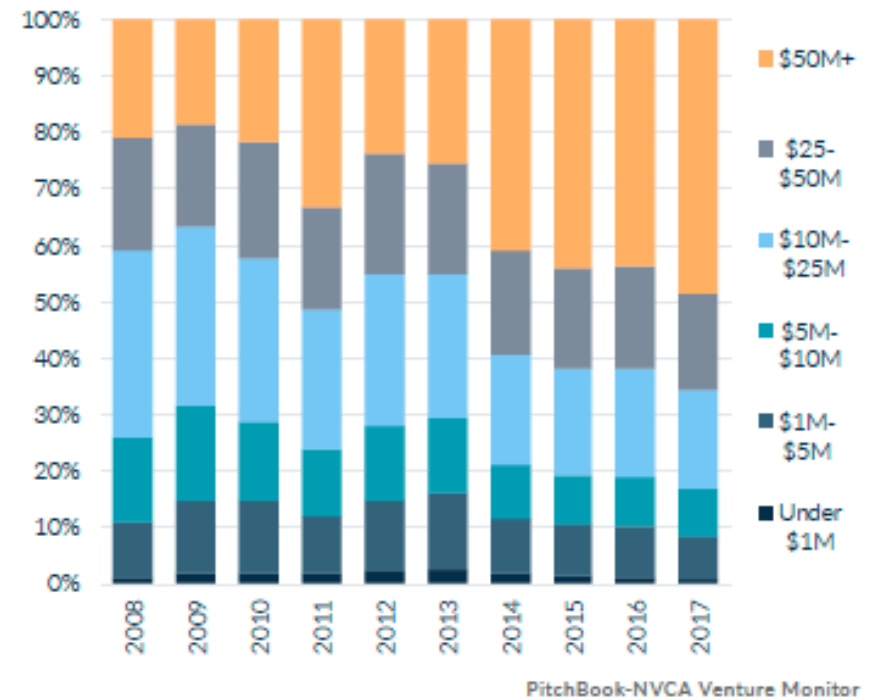


Financement VC aux États-Unis

US unicorn activity

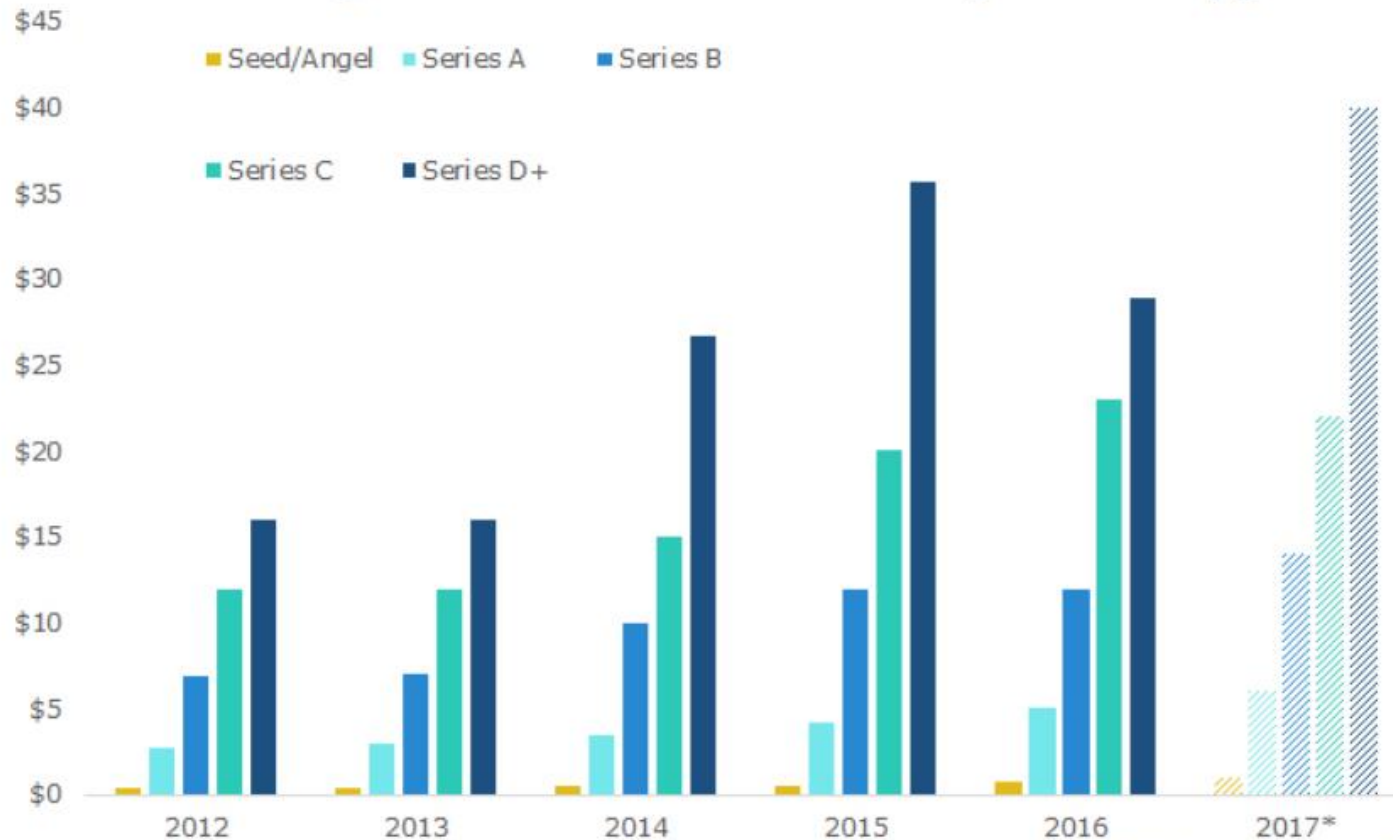


US VC activity (\$) by size



Financement VC aux États-Unis

Median global VC deal size (M) by round type



 PitchBook

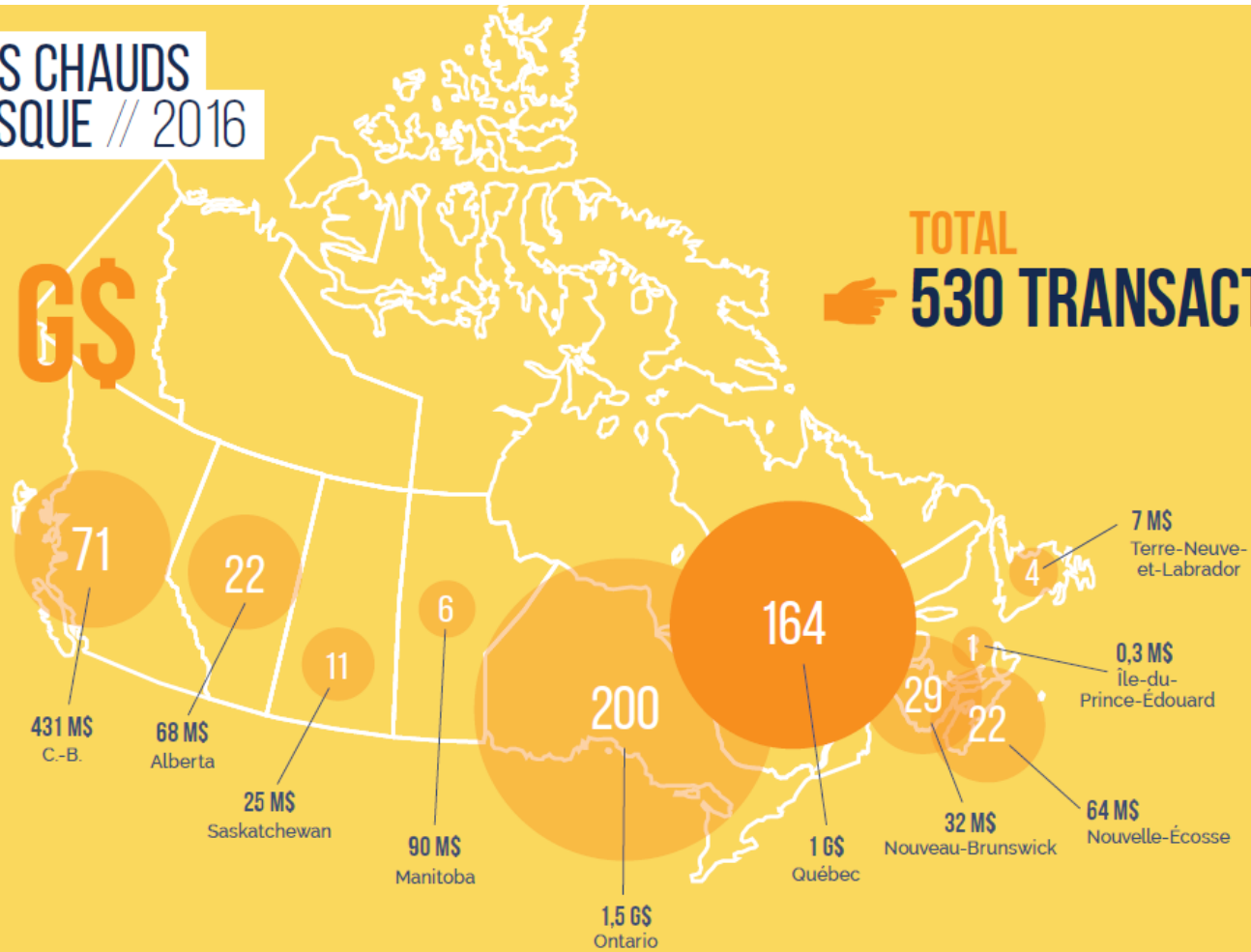
*As of 11/9/17

Financement en capital de risque au Canada

CARTE DES POINTS CHAUDS
DU CAPITAL DE RISQUE // 2016

TOTAL **3,2 G\$**

TOTAL
530 TRANSACTIONS



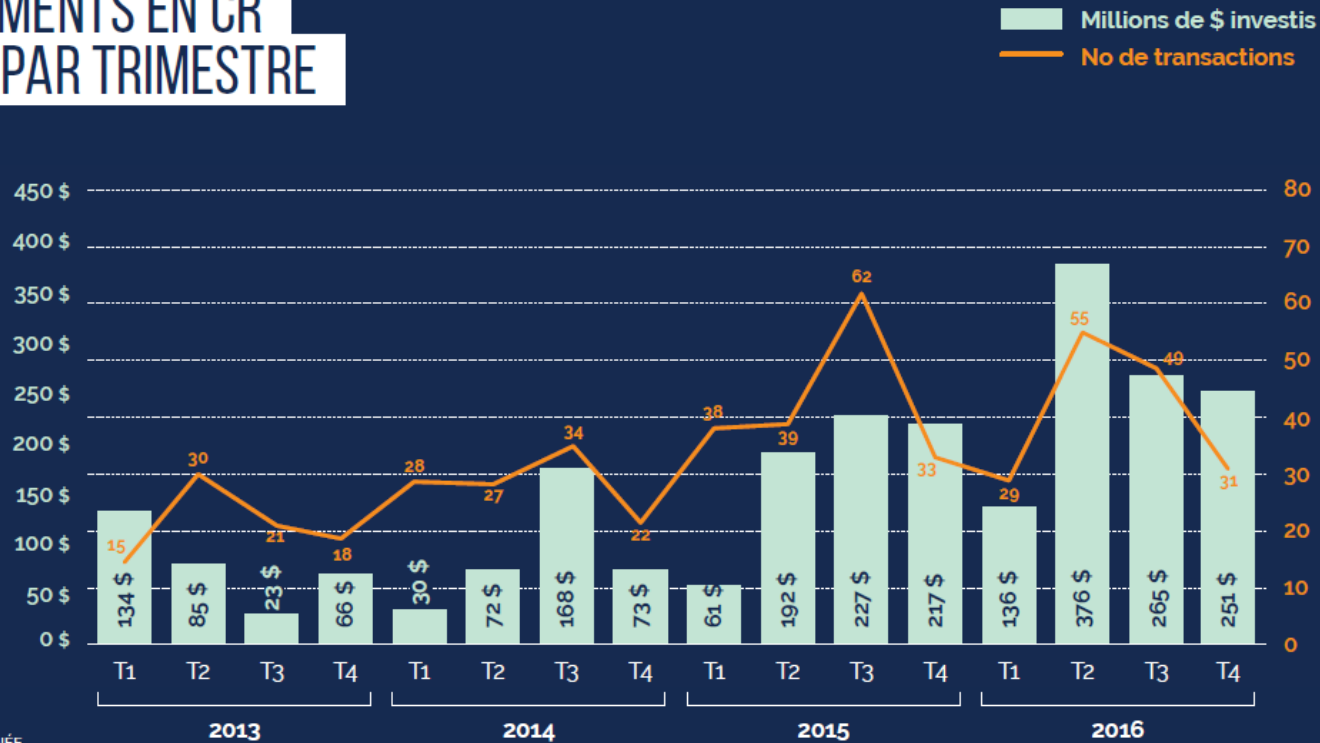
Financement en capital de risque au Canada



TOP FIVE MARKETS OF Q2'17 BY DEALS

Financement en capital de risque au Québec

INVESTISSEMENTS EN CR AU QUÉBEC PAR TRIMESTRE



TOTAL:
84 TRANSACTIONS
308 M\$

TOTAL:
111 TRANSACTIONS
344 M\$

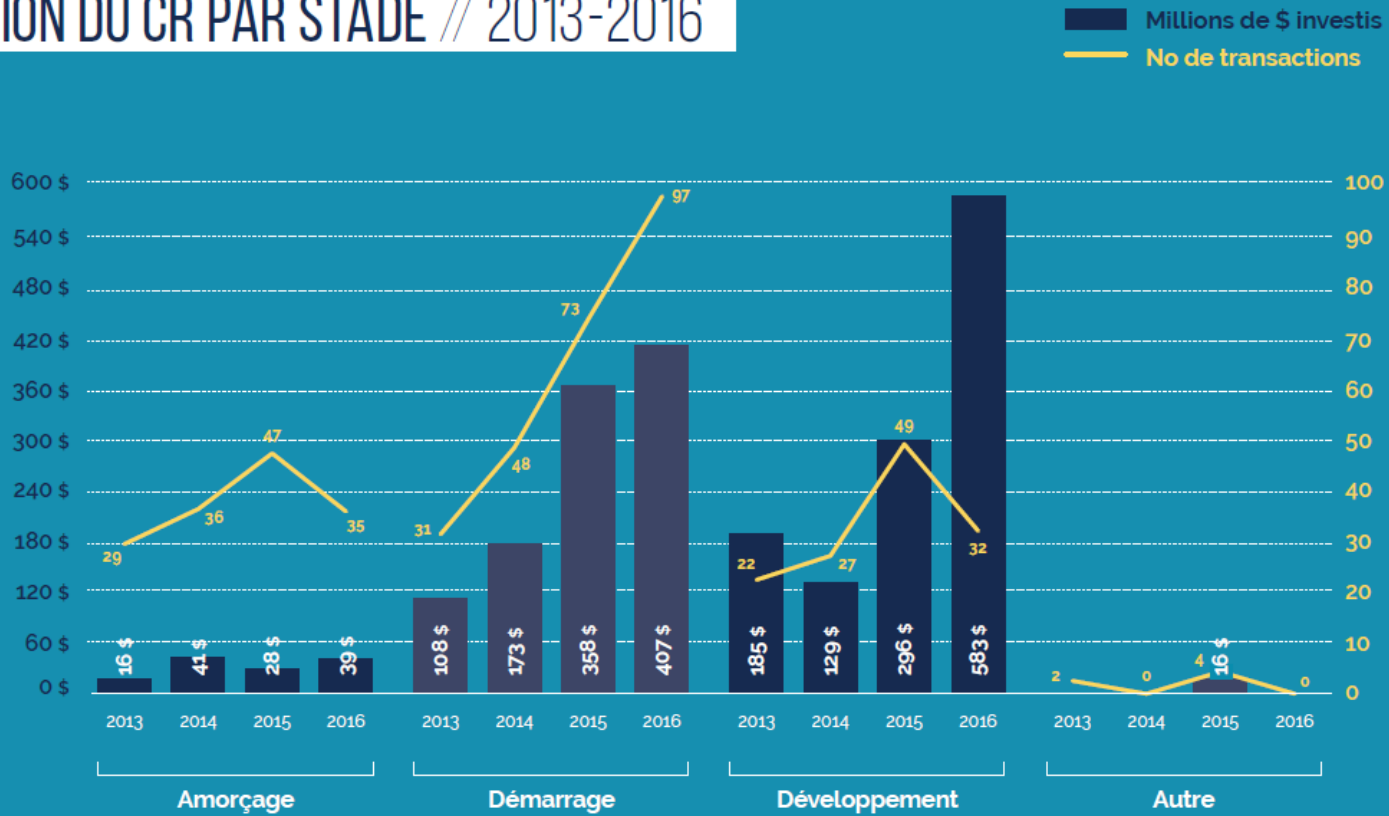
TOTAL:
172 TRANSACTIONS
698 M\$

TOTAL:
164 TRANSACTIONS
1 G\$

NOTE : IL S'AGIT DE LA PREMIÈRE ANNÉE OÙ RÉSEAU CAPITAL S'ASSOCIE AVEC CVCA POUR PRODUIRE LES STATISTIQUES DE CR ET DE CD POUR LE QUÉBEC. LES DONNÉES CONCERNANT LES ANNÉES PRÉCÉDENTES CONTENUES DANS CE RAPPORT PEUVENT DONC DIFFÉRER DES DONNÉES PUBLIÉES PAR RÉSEAU CAPITAL PAR LE PASSÉ.

Financement en capital de risque au Québec

VENTILATION DU CR PAR STADE // 2013-2016



NOTE : IL S'AGIT DE LA PREMIÈRE ANNÉE OÙ RÉSEAU CAPITAL S'ASSOCIE AVEC CVCA POUR PRODUIRE LES STATISTIQUES DE CR ET DE CD POUR LE QUÉBEC. LES DONNÉES CONCERNANT LES ANNÉES PRÉCÉDENTES CONTENUES DANS CE RAPPORT PEUVENT DONC DIFFÉRER DES DONNÉES PUBLIÉES PAR RÉSEAU CAPITAL PAR LE PASSÉ.

Financement en capital de risque au Québec

LES 10 TRANSACTIONS LES PLUS IMPORTANTES EN CD AU QUÉBEC // 2016

NOM DE L'ENTREPRISE	CENTRE ADMIN.	SECTEUR	INVESTISSEURS DÉCLARÉS	M \$
DALCOR PHARMACEUTICALS INC.	MONTRÉAL	SCIENCES DE LA VIE	CAISSE DE DÉPÔT ET PLACEMENT DU QUÉBEC (CDPQ), CTI PARTNERS, FONDS DE SOLIDARITÉ FTQ, CDN PRIVATE INVESTORS	128 \$
HOPPER INC.	MONTRÉAL	TIC	ACCOMPLICE, LLC, BDC CAPITAL INC., BRIGHTSPARK VENTURES, CAISSE DE DÉPÔT ET PLACEMENT DU QUÉBEC (CDPQ), INVESTISSEMENT QUÉBEC, OMERS VENTURES MANAGEMENT INC.	82 \$
BLOCKSTREAM CORPORATION	MONTRÉAL	TIC	AME CLOUD VENTURES, LLC, AXA STRATEGIC VENTURES, BLOCKCHAIN CAPITAL, LLC, DIGITAL GARAGE, INC, FUTURE/PERFECT VENTURES, HORIZONS VENTURES LIMITED, KHOSLA VENTURES, MV ADVISERS LLP, REAL VENTURES, SEVEN SEAS PARTNERS	76 \$
BREATHER PRODUCTS INC.	MONTRÉAL	TIC	MENLO VENTURES, REAL VENTURES, RRE VENTURES, SLOW VENTURES, VALAR VENTURES MANAGEMENT LLC	53 \$
MILESTONE PHARMACEUTIQUES INC.	MONTRÉAL	SCIENCES DE LA VIE	FONDS DE SOLIDARITÉ FTQ	30 \$
ENTREPRISE NON DIVULGUÉE	MONTRÉAL	TIC	INVESTISSEURS NON DIVULGUÉS	NON DIVULGUÉ
ENTREPRISE NON DIVULGUÉE	QUÉBEC	AUTRES	INVESTISSEURS NON DIVULGUÉS	NON DIVULGUÉ
ENTREPRISE NON DIVULGUÉE	MONTÉRÉGIE	SCIENCES DE LA VIE	INVESTISSEURS NON DIVULGUÉS	NON DIVULGUÉ
ENTREPRISE NON DIVULGUÉE	MONTRÉAL	AGROFORESTERIE	INVESTISSEURS NON DIVULGUÉS	NON DIVULGUÉ
ENTREPRISE NON DIVULGUÉE	MONTÉRÉGIE	AUTRES	INVESTISSEURS NON DIVULGUÉS	NON DIVULGUÉ

Qu'est-ce que le capital de risque...

Le capital de risque n'est possiblement pas ce que vous croyez...

- Fonds spécialisés (fonds externes), créés en vue d'investir dans des compagnies privées
- Également un investisseur qualifié (45-106)
- Fonds gérés par des gestionnaires professionnels (emploi à temps plein)
- Fonds à durée de vie limitée (habituellement de 10-12 ans)
- Fonds très sélectifs: Prennent des risques élevés dans l'attente d'un rendement élevé
- Investissements de 1 M\$ et +
- Matérialisent seulement leur rendement lors de la vente de l'entreprise (implique habituellement la vente de l'entreprise!)
- Relation long terme (*pour le meilleur ou pour le pire!*)

Comprendre le capital de risque...

Comme toutes entreprises cherchant à lever du capital, un fonds de capital de risque doit lever ses “propres fonds”, et ce, basé sur sa philosophie d’investissement, la crédibilité de ses gestionnaires et les rendements anticipés...



Comprendre le capital de risque...

- ① **VCs fundraise!**
 Pension funds, banks, wealthy individuals, private companies, funds of funds...
- ② **VC funds expire!**

5-years investment period	5-years exit period	2y extra
---------------------------	---------------------	----------
- ③ **Companies getting VC capital remain a risky bet!**

50%: go bust	40%: break even	10%: Win
--------------	-----------------	----------
- ④ **VCs make money in two ways**

Management fees: 1%-3% (yearly)	Carried interest: 20% after hurdle rate
---------------------------------	---

Comprendre le capital de risque...

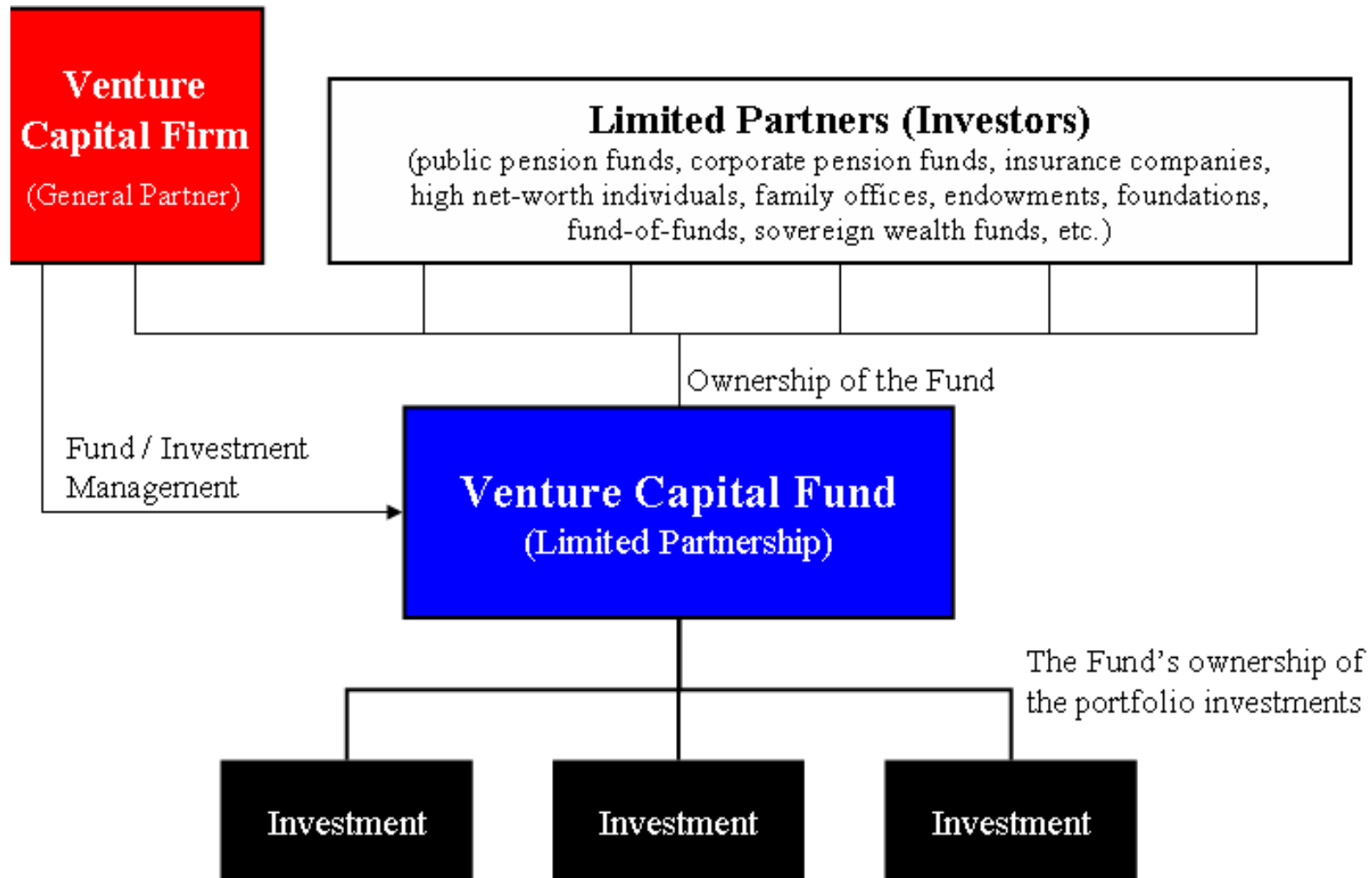
Business model of VCs = raise money, get fees on it, invest the rest, sell with a ROI, get a % of the returns:



* LP = Limited Partner (the ones investing money in VC funds)

Understanding VCs – @Boris_Golden – Partech Ventures

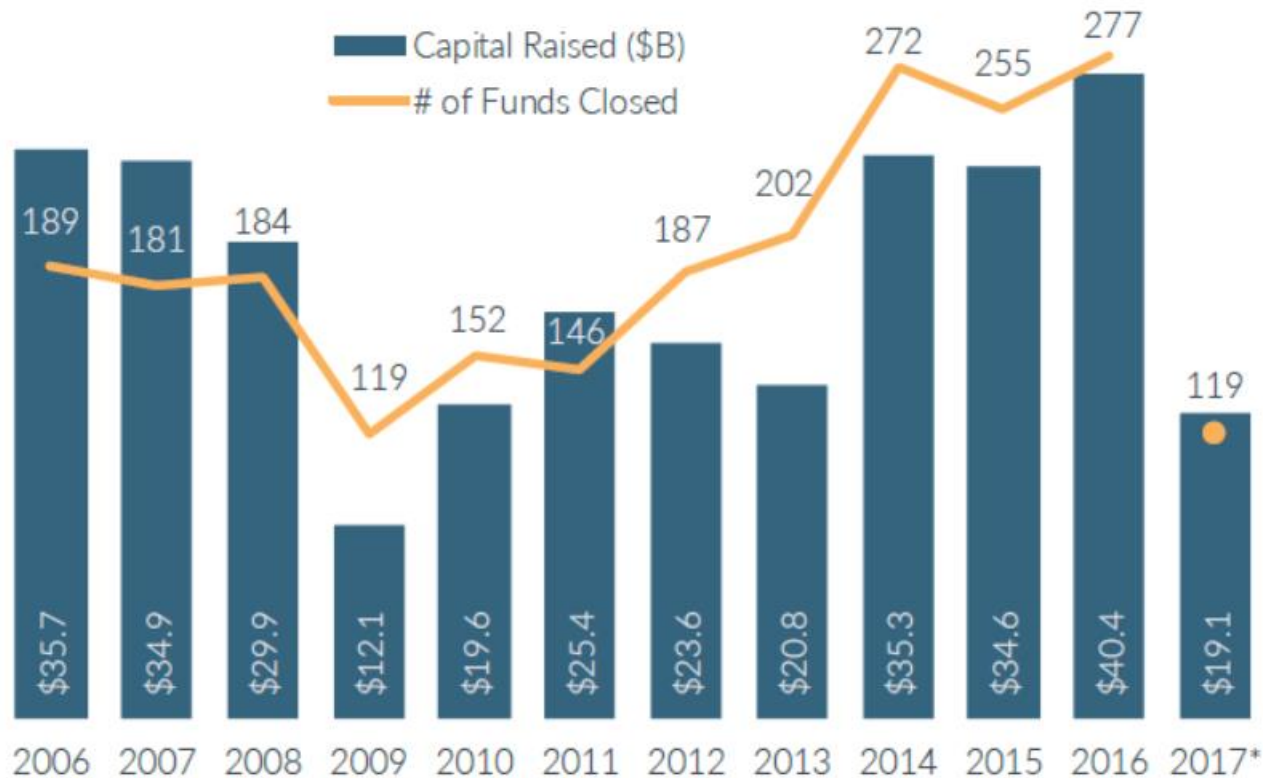
Comprendre le capital de risque...



Comprendre le capital de risque...

Nombre de nouveaux fonds de capital de risque aux États-Unis par année

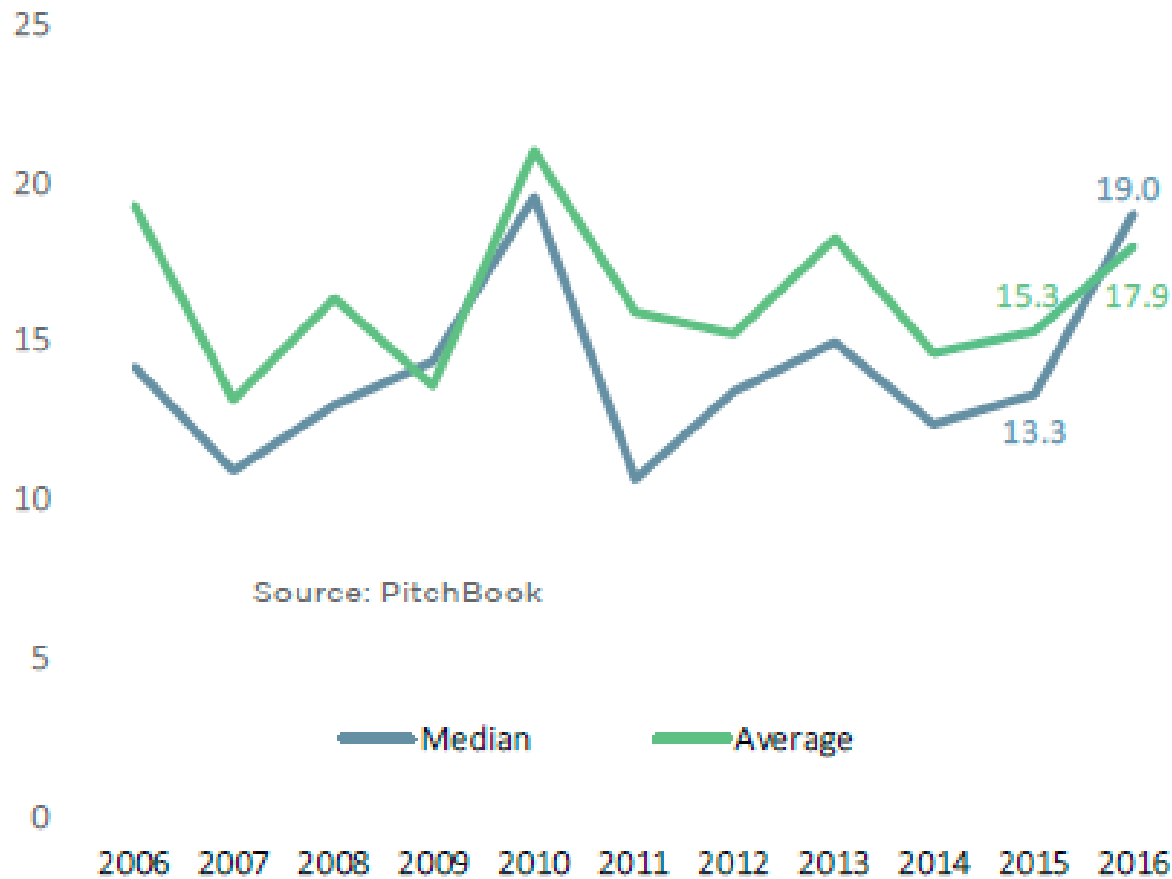
US VC fundraising activity



Comprendre le capital de risque...

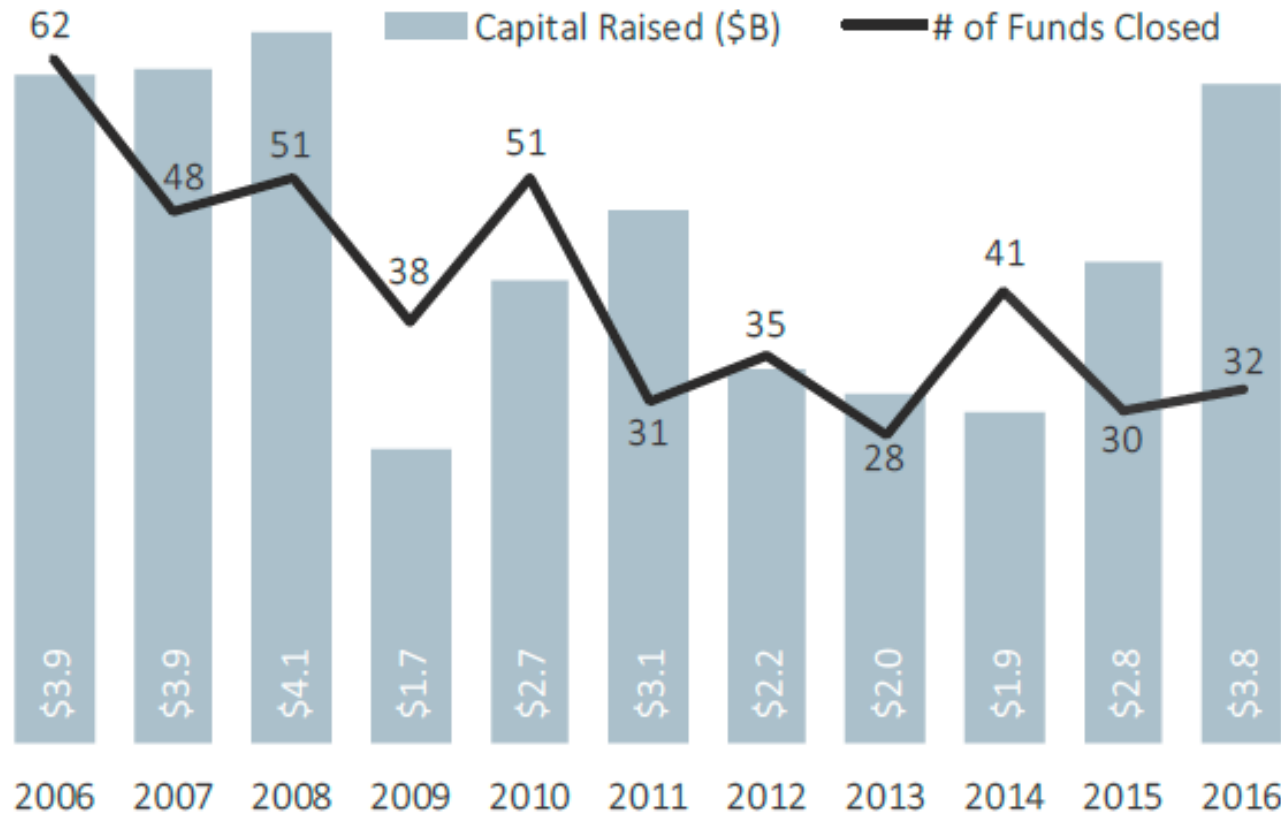
Temps pour clôturer un nouveau fonds de capital de risque aux États-Unis (mois)

Average & median VC fund time to close (months)



Comprendre le capital de risque...

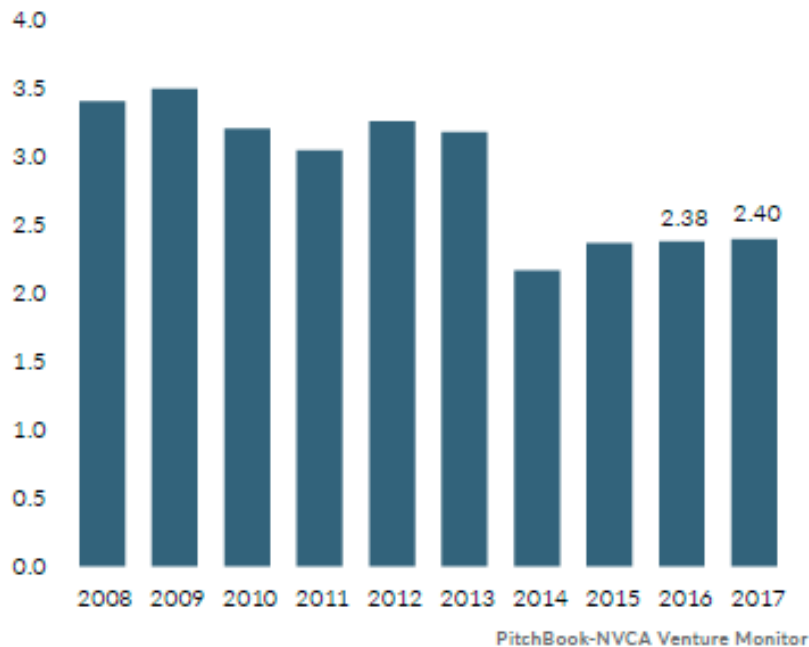
Nombre de nouveaux fonds de capital de risque aux États-Unis par année
 VC first-time fundraising activity



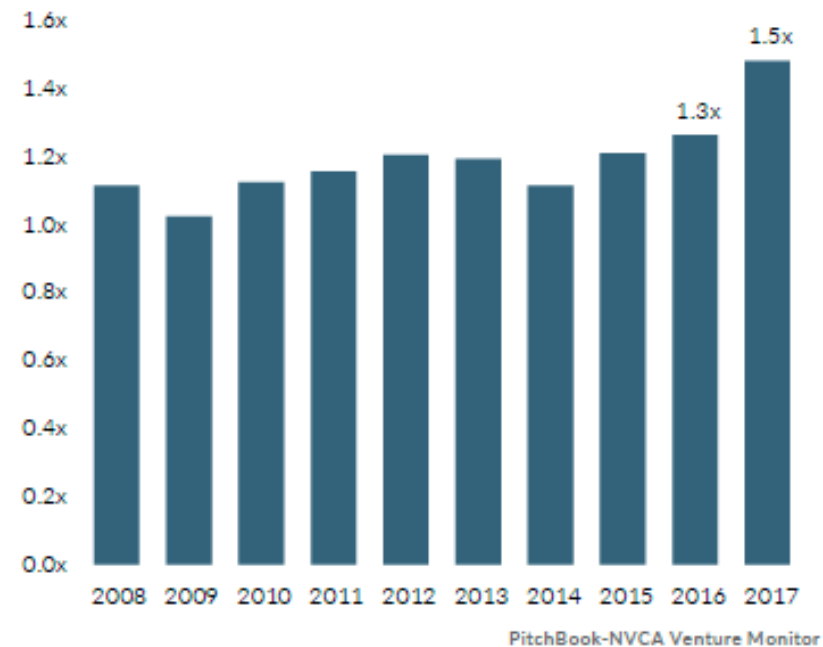
Comprendre le capital de risque...

Pendant que les fonds existants lèvent de plus gros fonds plus vite

Average time (years) between funds



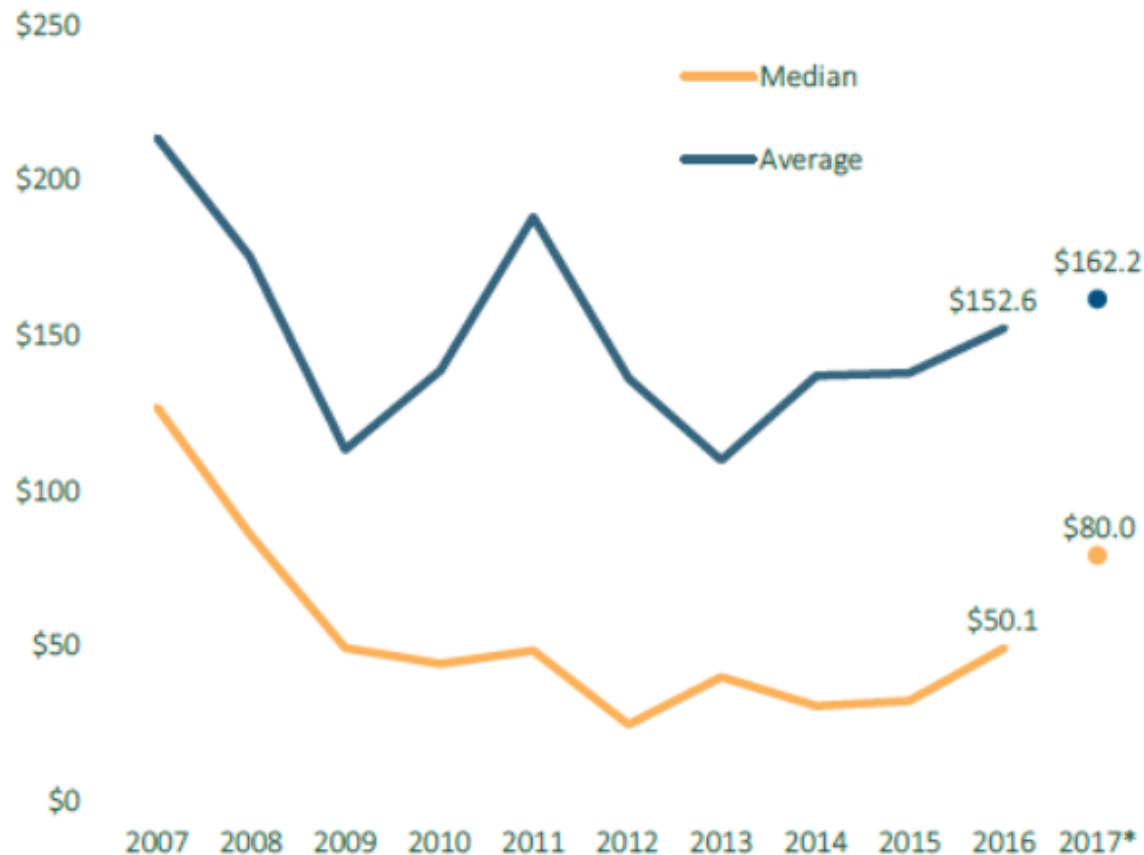
Median step-up between funds



Comprendre le capital de risque...

Grosueur des nouveaux fonds de capital de risque aux États-Unis par année

Median and average US VC fund size



PitchBook-NVCA Venture Monitor

*As of 6/30/2017

Taille de l'investissement

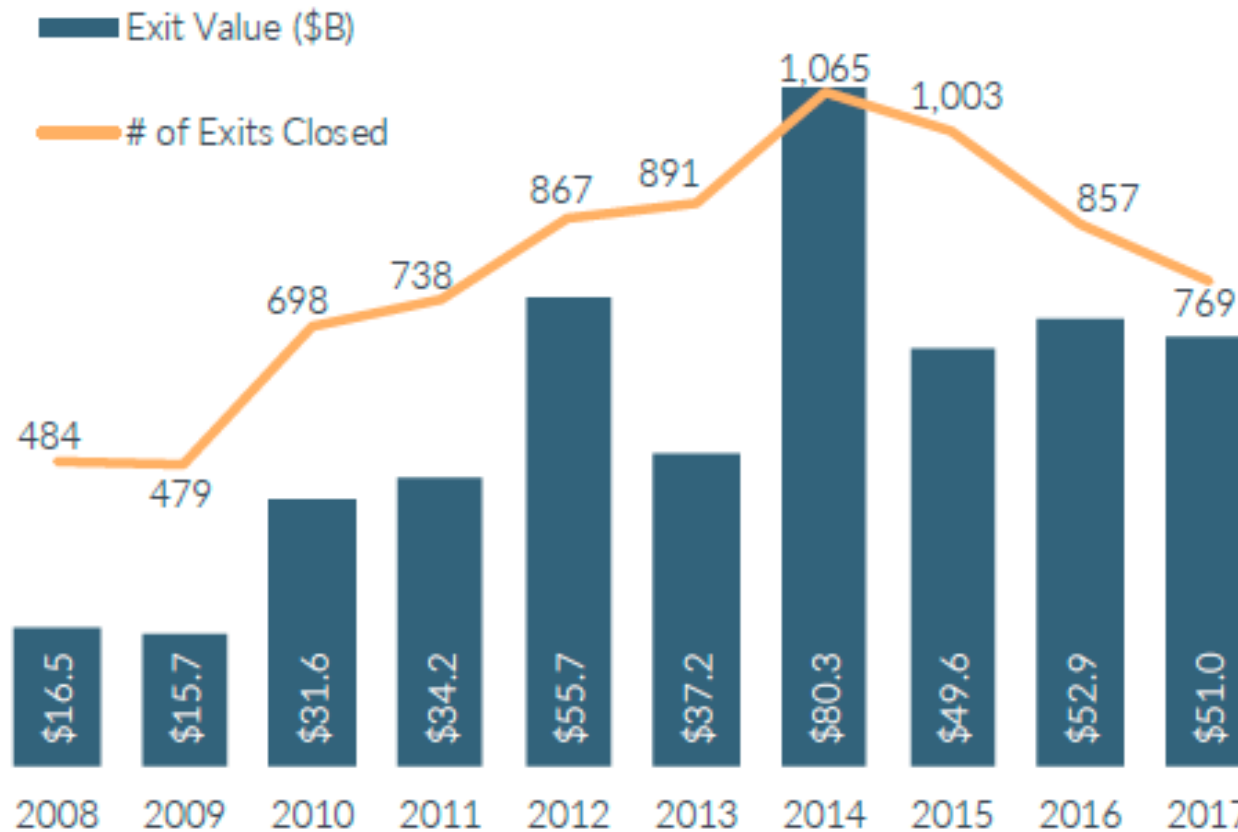
- Selon les fonds, un investissement VC peut varier énormément (allant de 100 k\$ à 20 M\$)
- Souvent, les VC vont vouloir co-investir avec d'autres VC pour diminuer le risque (syndication);
- Règle du pouce : Plus gros est le fonds, plus gros est l'investissement minimum (Plusieurs VC aux États-Unis ne regarderont pas un investissement inférieur à 2 M\$, ce qui n'est pas toujours le cas au Québec...)
- Plus il y a d'investisseurs autour de la table, plus il est difficile d'aligner les intérêts de tous
- Le 1%: Les VC n'aiment pas dire « non »... mais n'aiment pas dire « oui »!



Comprendre le capital de risque...

Sorties en capital de risque aux États-Unis par année

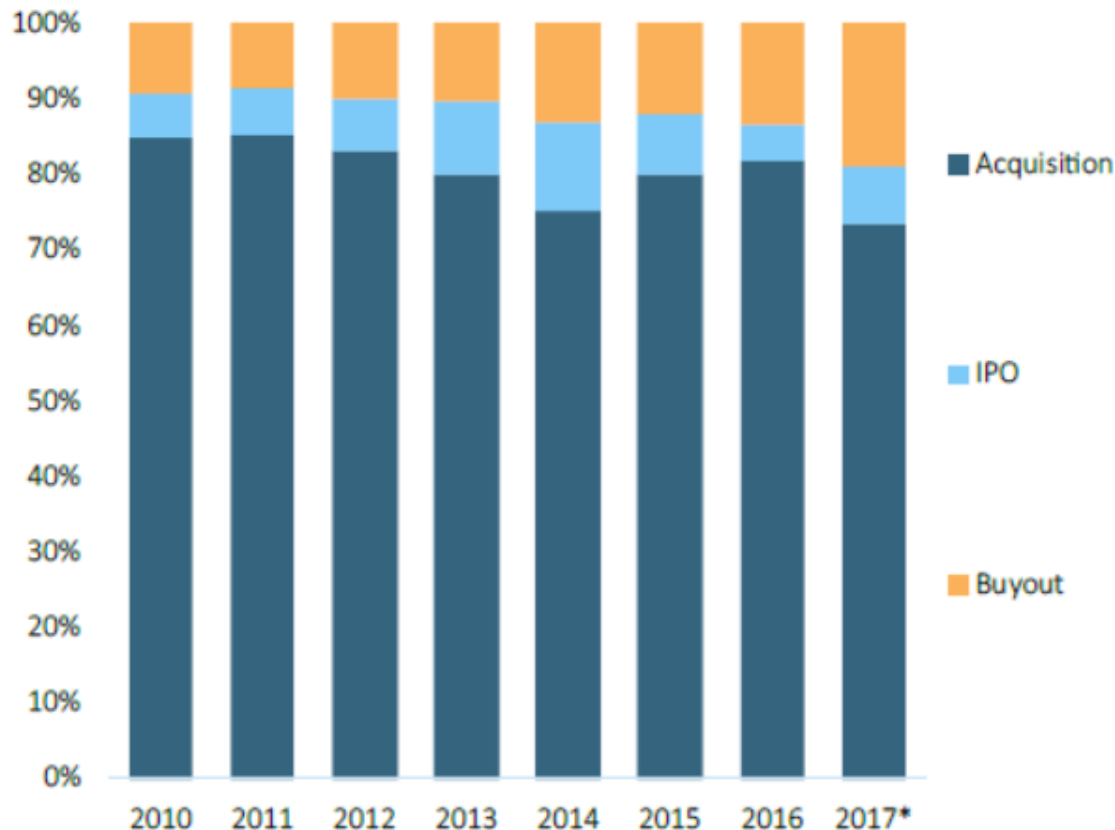
US VC-backed exit activity



Comprendre le capital de risque...

Sorties en capital de risque aux États-Unis par année

US venture-backed exits (#) by type



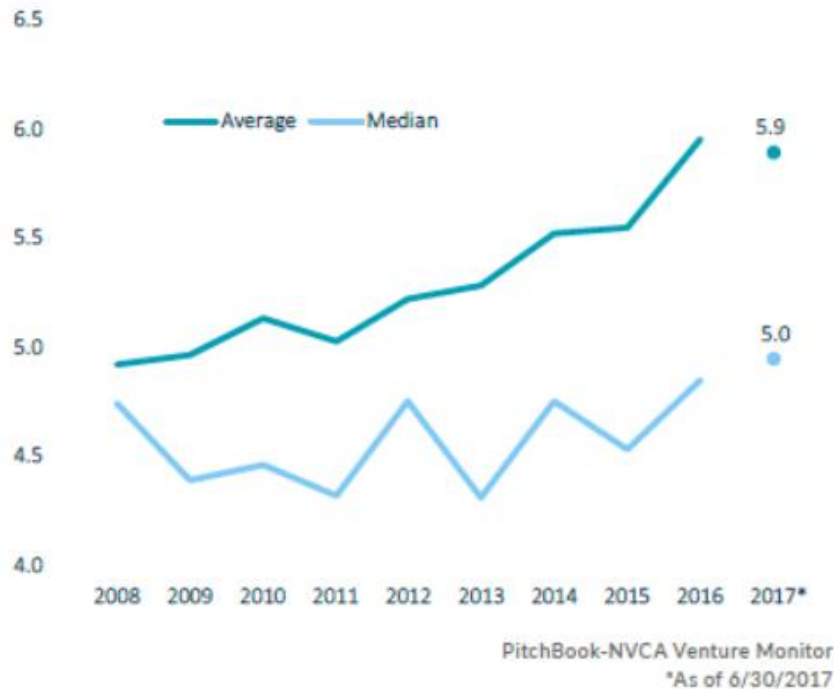
PitchBook-NVCA Venture Monitor

*As of 6/30/2017

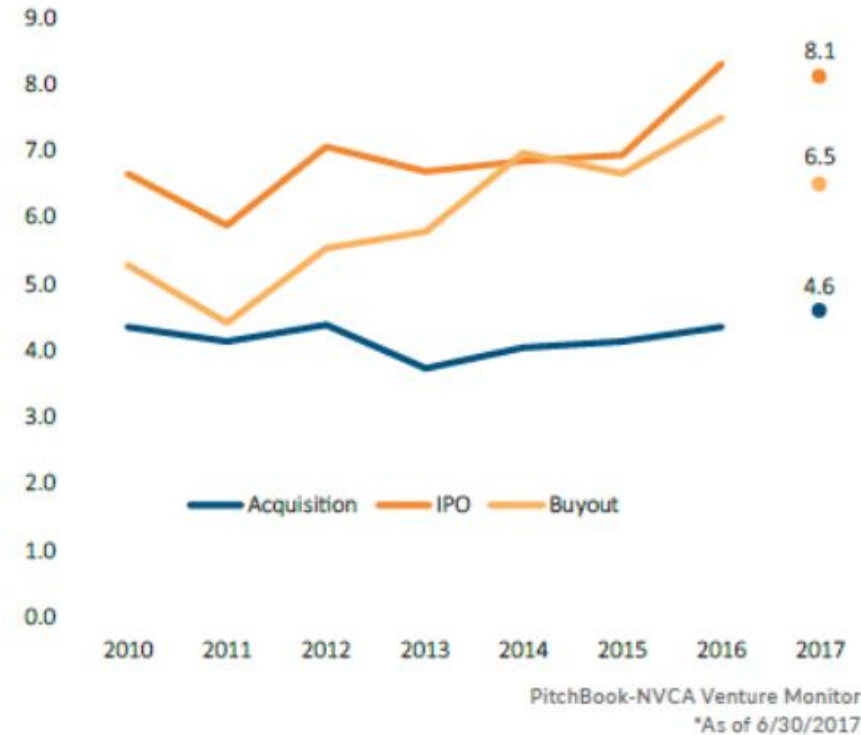
Comprendre le capital de risque...

Sorties en capital de risque aux États-Unis par année

Median and average company age (years) at time of exit



Median time to exit (years) from first VC financing by type



Une industrie fermée et complexe

- La majorité des fonds de capital de risque sont hautement “segmentés” :
 - Secteur d’activité ciblé
 - Type de fonds (institutionnels/privés)
 - Stage et maturité de l’entreprise
 - Grosseur du fonds / investissements cibles
 - Période d’investissement (fonds I, II, III, etc.)
 - **Focus géographique**
 - Politiques d’investissement
 - Syndication (ou non)
 - Lead ou follower...
- Relation long terme (*pour le meilleur ou pour le pire!*)
- **Faites vos devoirs!**



Comprendre le capital de risque...



A "paradox" in the VC lifecycle: a very long time horizon & overall feedback loop (~10 years!), but at the same time a fast-paced, rich daily work with continuous experiencing & learning.

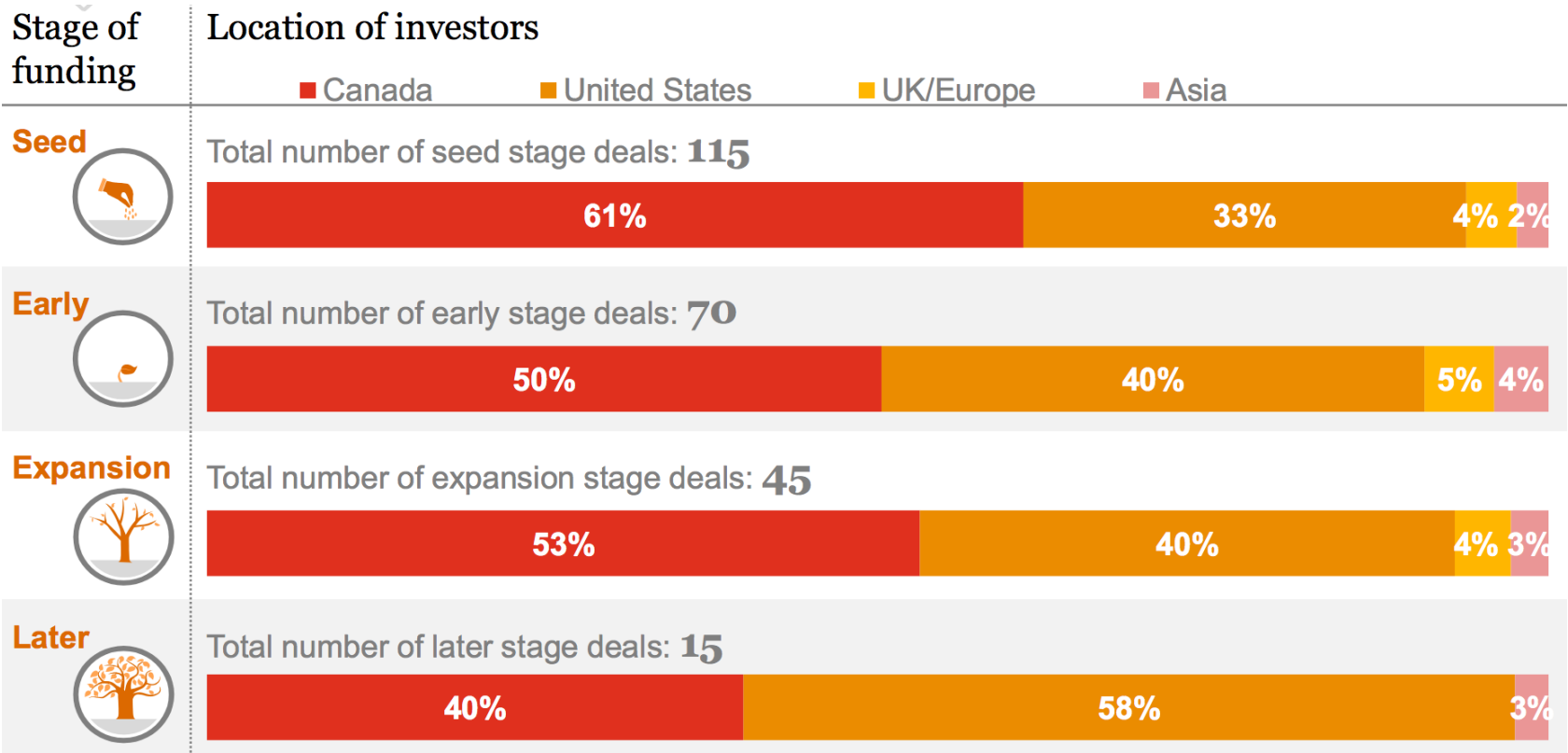
Ne pas oublier les anges financiers...

Selon le Harvard Business Review et le Center for Venture Research

- Aux États-Unis en 2011, les anges financiers auraient investi 22 G US\$ dans plus de 65 000 compagnies
- Les fonds de capitaux de risque 28 G US\$ dans 3 700 compagnies

Des acteurs très importants dans l'écosystème de financement

Financement en capital de risque au Canada

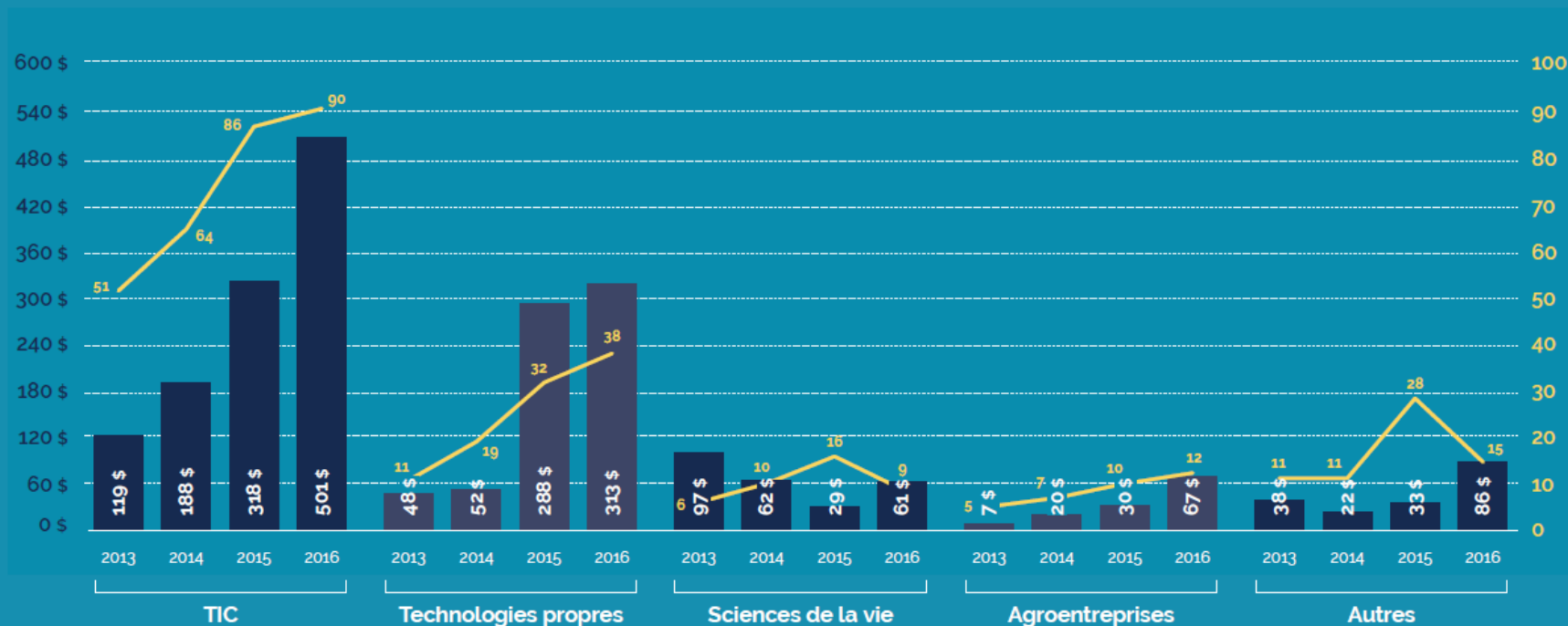


Source CB Insight 2017-07

Une industrie fermée et complexe

Les VC peuvent donc être généralistes ou spécialisés, tout dépendants de leur équipe ou stratégie d'investissement ;

VENTILATION DU CR PAR SECTEUR // 2013-2016



NOTE : IL S'AGIT DE LA PREMIÈRE ANNÉE OÙ RÉSEAU CAPITAL S'ASSOCIE AVEC CVCA POUR PRODUIRE LES STATISTIQUES DE CR ET DE CD POUR LE QUÉBEC. LES DONNÉES CONCERNANT LES ANNÉES PRÉCÉDENTES CONTENUES DANS CE RAPPORT PEUVENT DONC DIFFÉRER DES DONNÉES PUBLIÉES PAR RÉSEAU CAPITAL PAR LE PASSÉ.

Les joueurs au Québec

- **Amorçage:** Founderfuel, Ecofuel, TandemLaunch, Real Ventures, friends & family, Love money, anges financier
- **Démarrage:** Real Ventures, Inovia, Rho Canada, BDC, Omers, anges financiers, Anges-Québec, Desjardins-Innovatech, Investissement Québec, WhiteStar Capital
- **Croissance:** Tandem, Inovia, Rho Canada, Omers, EDC, VCs américains, etc.
- **Mature/buyout:** Tandem, FTQ, Fondation, Investissement Québec, Novacap, Desjardins Capital Régional, VCs Américains
- **Autres sources:** Crédit R&D, CLD, CRE, Fondation du maire, NRC, Fonds Média, etc.

Important de savoir cogner à la bonne porte



Tous les investissements débutent comme étant très prometteurs...

Mais sur 10 investissements, il y aura normalement :

- 1 à 2 faillites,
- 1 à 2 entreprises en difficulté (pertes),
- 2 à 3 « living dead » (aucune perte, mais pas de rendement)
- 3 rendements intéressants et,

Je suis toujours à la recherche d'un "home-run" pour rendre le portefeuille payant et payer pour tous les autres...

Tous les investissements débutent comme étant très prometteurs... les anticipations...

IRR Analysis: Years Invested vs. Return Multiple

		Return Multiple									
		1.5x	2.0x	3.0x	4.0x	5.0x	6.0x	7.0x	8.0x	9.0x	10.0x
Years Invested	2	22%	41%	73%	100%	124%	145%	165%	183%	200%	216%
	3	14%	26%	44%	59%	71%	82%	91%	100%	108%	115%
	4	11%	19%	32%	41%	50%	57%	63%	68%	73%	78%
	5	8%	15%	25%	32%	38%	43%	48%	52%	55%	58%
	6	7%	12%	20%	26%	31%	35%	38%	41%	44%	47%
	7	6%	10%	17%	22%	26%	29%	32%	35%	37%	39%
	8	5%	9%	15%	19%	22%	25%	28%	30%	32%	33%
	9	5%	8%	13%	17%	20%	22%	24%	26%	28%	29%
	10	4%	7%	12%	15%	17%	20%	21%	23%	25%	26%

<u>Multiple</u>	<u>Years</u>	<u>IRR</u>	<u>Invested</u>	<u>Returned</u>
4.0x	5.00	32%	1/1/2010 \$(100.00)	12/31/2014 \$ 400.00

Created By: J. Skyler Fernandes
www.OneMatchVentures.com

Instructions: Change the blue cells for Return Multiple and Years Invested to see new IRR results.
 Green IRR Cells = IRR that is at or above the desired IRR.

Une industrie fermée et complexe

La mathématique théorique (mais simple)

- Fonds privé = 100 M\$, 10 ans de durée de vie
- 10 M\$ /investissement , dans 10 compagnies (rondes multiple)
- 3 « losers » = 0\$ (writeoffs)
- 4 « zombie » = 40 M\$ (zéro rendement)
- Pour atteindre le rendement cible (“hurdle” ou “carry”) de 8%,
 - 100 M\$ @ 8% IRR = 215 M\$
- Les 3 compagnies restantes doivent retourner donc 160 M\$...
 - 3 compagnies doivent retourner chacun ~50 M\$
 - Cible de 20% de la compagnie = 3 exit de 250 M\$
= 3 X 50 M\$ = 150 M\$ (avec liquidité)
- C'est mathématique ?

Ce que les VC recherchent...

Dépend beaucoup du stage de croissance de la compagnie, normalement:

1. L'équipe (60 à 70 % de la décision initiale)

- Expertise dans le domaine d'activité ciblé (technologique et/ou marché et/ou commercialisation...)
- Historique de collaboration et/ou de réussite et/ou vouloir s'entourer

2. Marché visé

- Avoir accès un marché potentiel important (émergent et/ou en pleine croissance)
- Même un petit morceau de ce marché équivaut à une grosse entreprise

3. Modèle d'affaires

- Les key metrics du marché... Comment allez-vous faire de l'argent ?
- Comment allez-vous vendre votre produit ?
- Quels sont les capitaux nécessaire pour aller chercher ce marché (efficience des capitaux)

4. Technologie

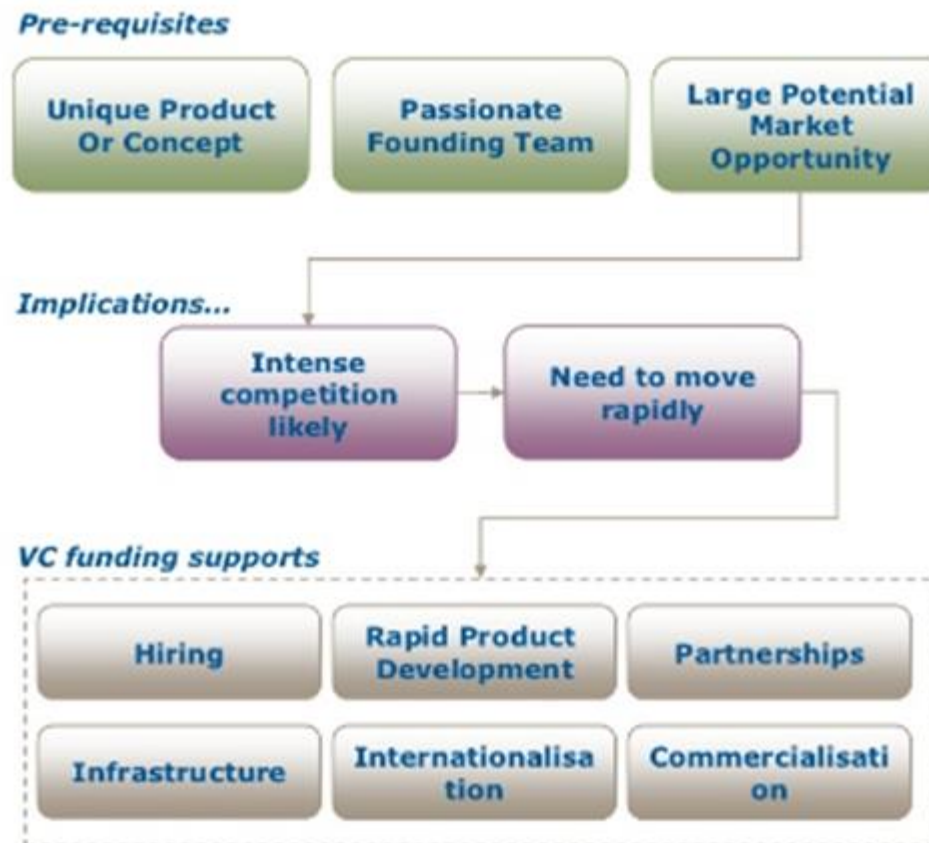
- Technologie permettant d'avoir certaines barrières à l'entrée et propriété intellectuelle
- L'avantage concurrentiel, « disruptive » et « scalable »

5. Potentiel de sortie

- Multiples, crédibilité, potentiel, volonté...

Ce que les VC recherchent...

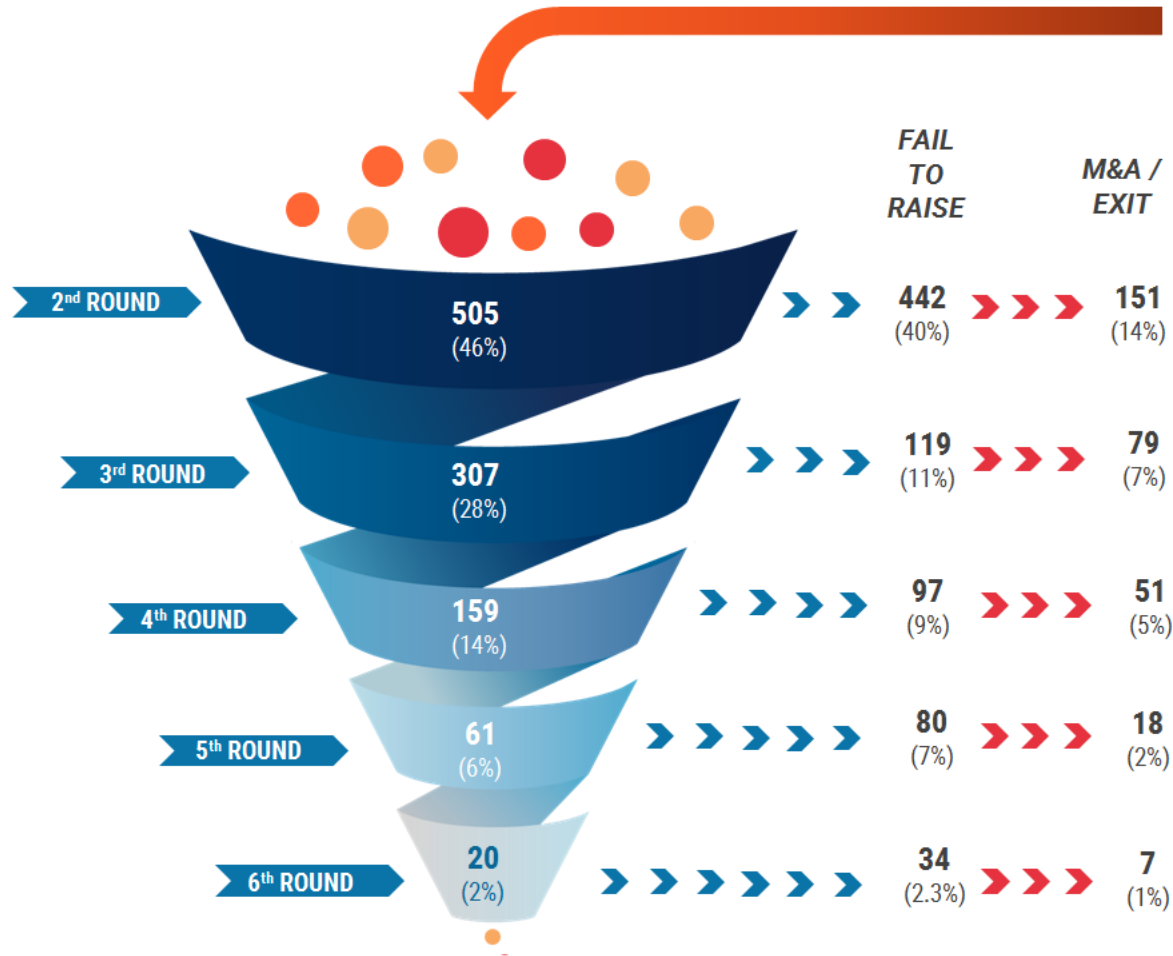
Donc... les VC recherchent quoi??



Tous les investissements débutent comme étant très prometteurs... les probabilités...

INDIVIDUAL EVENT	PROBABILITY
Company has sufficient capital	80%
Management is capable and focused	80%
Product development goes as planned	80%
Production and component sourcing goes as planned	80%
Competitors behave as expected	80%
Customers want product	80%
Pricing is forecast correctly	80%
Patents are issued and are enforceable	80%
COMBINED PROBABILITY OF SUCCESS	17%

1098 US SEED TECH COMPANIES



CBINSIGHTS

Note: All numbers based on cohort of companies that raised Seed in 2008, 2009 or 2010 and disclosed valuations only.



70%
DEAD / SELF-SUSTAINING



1% (10 companies)
REACHED UNICORN STATUS
INCLUDING...

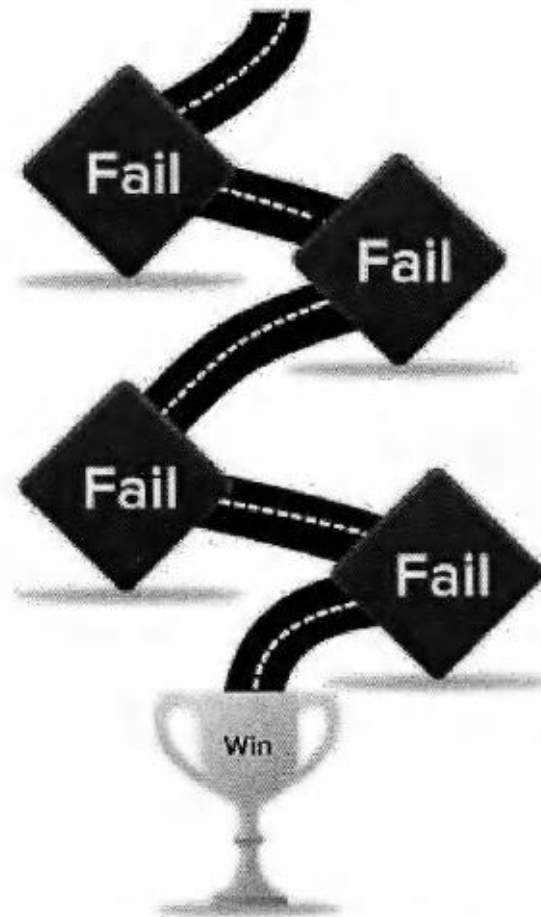


La réalité de notre travail...

What Most
People Think



What Successful
People Know

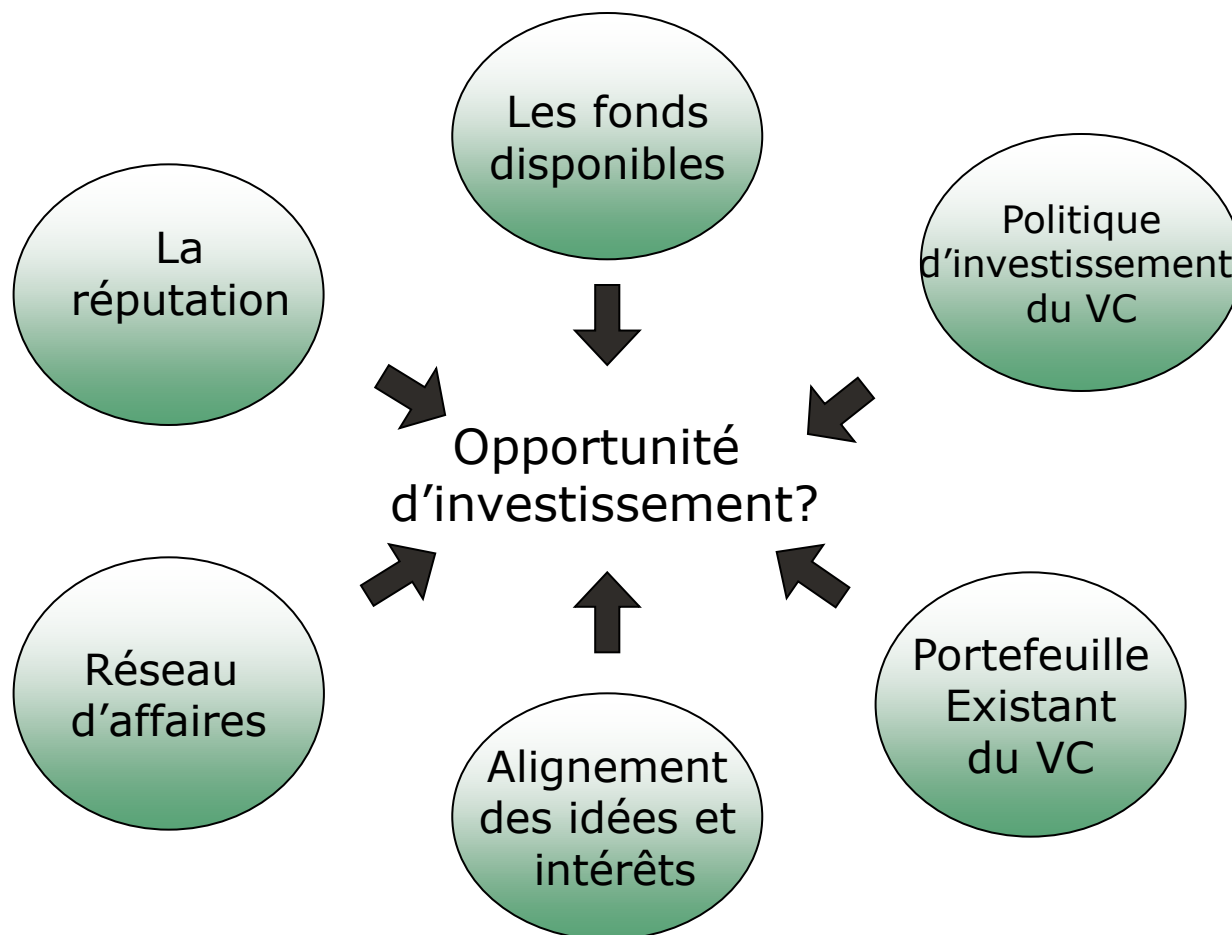


**It is usually demanding to raise VC money:
it takes time & success rate is very low.**

Many VCs will reject you. A “yes” from a VC firm takes several meetings & requires to convince several people.

E.g. of VC funnel: 200 startups > 40 meetings > 5 digs > 1 invest.
But if you're "hot", *you* have the power to filter & choose your VC!

En résumé, trouver l'argent et le bon VC n'est pas chose facile!!



Ce que les anges / VC recherchent...



Équipe



Produit



Momentum

Momentum?

MARKET = big market opportunity

1. Specific people with real needs
2. Clear competitive positioning
3. Large & attractive market
4. Favorable trends & timing

MANAGEMENT = best team to execute

1. Smart, skilled & cohesive team
2. Strong ability to deliver & learn quickly
3. Ready to go big whatever it takes
4. Unique insights, vision & project-fit

MODEL = disruptive & virtuous model

1. Valuable & Differentiated Product
2. Efficient Go-to-Market / Growth channels
3. Profitable Monetization
4. Scalability / Defensibility

MOMENTUM = ability to grow very fast

1. Cracked something / Traction
2. Ambitious but credible growth plan
3. Capital-efficient growth model
4. Clear strategy to scale & win

[Check also a more visual 4Ms infographic here](#)

Understanding VCs – @Boris_Golden – Partech Ventures

Les nombreux rôles des VC

- **Advisor** (inform, guide, share experience/intuition/opinion/feedback/advice/ideas...)
- **Facilitator & challenger** (discuss, elicit, reformulate, reframe, ask questions...)
- **Supporter & coach** (support, listen, empower, educate & help you grow)
- **Methodologist** (provide & help to implement methods, tools, best practices...)
- **Curator** (share relevant content, stories, patterns, comparables, news, info...)
- **Investment banker** (help define, prepare & execute next fundraisings, M&A, exit)
- **Network** (connect you with the right people for: bizdev, hiring, advice, networking...)
- **Platform** (provide in-house/external hands-on expertise, e.g. HR, PR, tech, sales...)
- **Board member** (direct, validate, monitor... but *entrepreneurs* mostly decide & do)

Le démarchage...

Sourcing is key to identify & meet promising startups.
It relies on network, brand/reputation & hunting:

- **Referrals** (entrepreneurs, accelerators, VCs, schools, ecosystem, friends, etc)
- **Cold inbound** (entrepreneurs reaching out directly to VCs without an intro)
- **On the ground** (talks, jurys, events, networking, media presence, gossip, etc)
- **Proactive** (market analysis, press/social networks monitoring, startups lists, etc)
- **Entrepreneurs "pool"** (that VCs already know, follow & ping regularly)
- **Fundraisers** (but not usual & rather not too positive at very early stage)

Truc #1 pour lever de l'argent

➔ Building a relationship with a VC

VCs are human above all.

Demystify them: they're just people.

They're often wrong & have their moods.

You deal with a person, not a VC firm.

VCs can be vastly different from each other.

Truc #2 pour lever de l'argent

STAND OUT and impress VCs!

You need to win their attention & make them spend time with *you*.

E.g. catchy referral/approach, very well articulated teaser, easy/pleasant to deal with, impressive/passionate...

C'est donc relationnel ??

**Build a personal, valuable, trustful relationship.
Ask them for advice first, before fundraising.**

If you're good but too early, they'll say "later",
not "no". It's relational, not transactional!

But VCs' answers can be fuzzy & hard to interpret, ~ on purpose...
(allegedly preserve entrepreneurs & VC optionality → wrong imho)

C'est donc relationnel ??

There must be a real fit between
the VC and {you + your startup}.

It's a *mutual* choice! You'll be together
for years, for the best and the worst...

It's like in recruiting: cultural & personal fit, shared vision
and trust are key to build a great story together!

C'est donc relationnel ??

Scarcest resource of VCs is *time*, not money!
They are thus very careful on how they spend it.

VCs typically receive dozens of requests a week
(or even a day) and sadly can't engage with everyone.

→ VCs prioritize & filter requests, and make decisions,
often based on limited information (like recruiters!).

Ne pas aller voir les VC si...

1. Marché visé est très niché (a moins d'avoir une niche 100M\$+)
2. Vous voulez créer une entreprise de type « lifestyle »
3. Vous n'êtes pas prêt à vous commettre à 100% pour les 3 à 5 prochaines années
4. Vous avez peur de perdre votre rôle dans l'entreprise (actionnaire vs. gestionnaire)
5. Vous avez peur de l'échec
6. Si vous allez perdre mon temps (vous n'êtes pas les « excellent »)
7. *[SVP, faites votre propre introspection ici]...*



Pitch investisseur : Intro

- J'ai eu l'occasion de voir plusieurs plans d'affaires et/ou pitch d'investissement au cours des 18 dernières années...
- Si le plan d'affaires a du mérite, la majorité des « erreurs » sont habituellement faciles à adresser ou corriger
- **Mise en garde : ceci est basé sur mon opinion et mon expérience**

Connaître votre auditoire

Avant de préparer votre pitch investisseur, s'assurer de bien savoir :

- Qui vous rencontrez (SVP, faites vos recherches)
- S'ils ont des investissements similaires dans leur portefeuille
- Combien de temps vous avez (planifier 30 minutes et 10-15 diapos. Max.)!

Ces éléments vont grandement influencer votre présentation, vos discussions et les questions qui seront posées

La présentation...

It's hard to craft a great pitch!

1. Make your pitch really clear, smooth & obvious
2. Provide only specific & easy-to-digest content
3. One clear, relevant, impactful message per slide 😊
4. Explain the market & context, before what you do
5. Show unique insights & a clear differentiation
6. Make it understandable to "non experts"
7. Help assess how good your achievements are
8. Be ambitious, and give reasons to believe in you
9. Put yourself in VCs' shoes & use their language

Éléments de la présentation

- 1 La Grande Idée
- 2 Le problème
- 3 Votre solution
- 4 Validation de l'opportunité
- 5 L'avantage concurrentiel
- 6 Stratégie « Go-to-market » et finances
- 7 Prochaines étapes

La grande idée

- Présentation du concept d'entreprise ou de la mission de votre entreprise (un peu plus élaboré que le “one-liner”)



Avoir un excellent “Elevator Pitch”

Être capable de présenter/décrire rapidement ce que fait votre entreprise (« Granny test »)

C'est un mélange de :

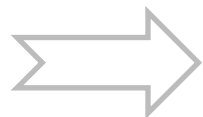
- C'est une histoire...
- Votre produit/vision
- Ce que fait votre compagnie
- Le point de départ pour le pitch



Pourquoi vous?

Pourquoi êtes-vous l'équipe pour régler le problème de vos clients?

- Inclure liste des employés clés, aviseur et investisseurs
- Inclure bio, avec expériences clés ou pertinente
- Pourquoi est-elle spéciale?
- Qui manque-t-il?



Team [Follow all team members](#)



Stew Langille [in](#)
 CEO and Co-Founder of Visual.ly
 VP Marketing Mint.com CMO and
 Co-Founder of iKobo.com (Sold to
 Synovus), 500 Startups Mentor
 Adviser to DailyBurn (Sold)



Shane [in](#)
 Designer, Visual.ly, Founder of
 Visual Economics, Printing Choice
 and Contently



Kristen Chan [in](#)
 Director of Information Design,
 Visual.ly, Former Stanford
 University Researcher



Jess Bachman
 Creative Director, Visual.ly,
 Founder WallStats, Creator "Death
 & Taxes"



Tal Siach [in](#)
 CMO and Co-Founder of Visual.ly.
 Founder of Walyou.com, Israel's
 leading gadget site.



Lee Sherman
 Chief Content Officer and Co-
 Founder of Visual.ly, Editor-in-
 Chief Intuit, Mint.com (Sold to Intuit),
 Journalist (Worth, Wired,
 Macworld)



Adam Breckler [in](#)
 VP Product and Co-Founder at
 Visual.ly. Founder SaveBrite.com,
 Web Developer Mint.com



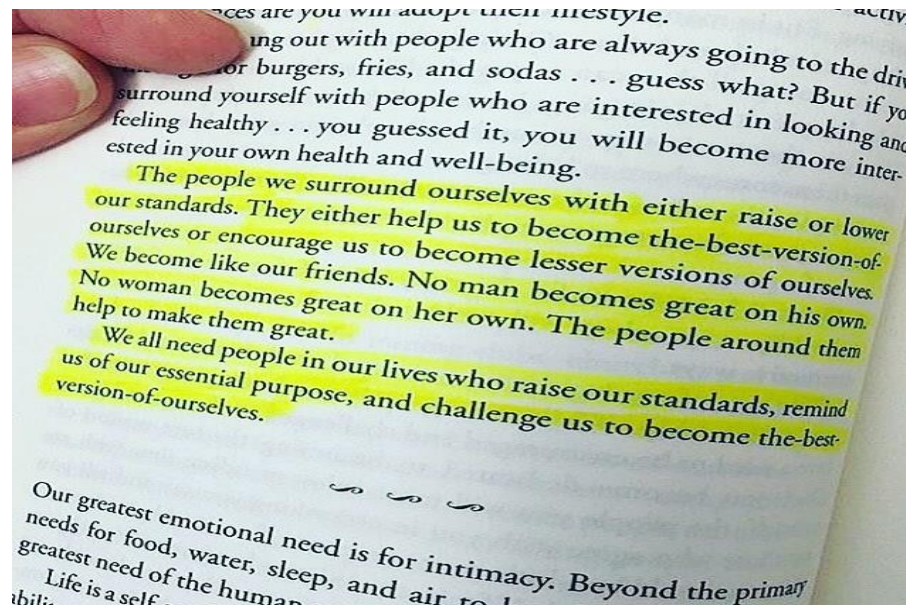
Michael Porath [in](#)
 Director of Engineering at Visual.ly,
 Google, Berkeley MIMS graduate.



Nate Whitson [in](#)
 Creative Director, Visual.ly,
 Creative Director
 Transvideo/Picturelab, Mentor to
 The Designer Fund

Pourquoi vous?

Savoir bien
s'entourer...



- **Savoir vous entourer de personnes « d'expérience »...**
- **Vous êtes la moyenne des 5 personnes avec qui vous passez le plus de temps**
- **Vous avez toujours besoin de gens qui peuvent vous challenger à être meilleur**

Pourquoi vous?: Amateur ou professionnel?

NORTH AMERICAN SKATERS EUROPEAN SKATERS NORTH AMERICAN GOALIES EUROPEAN GOALIES

Midterm Rank↑	Player	Height	Weight	Position	Last Amateur Club	League
1	SVECHNIKOV, ANDREI	6' 2"	188	RIGHT WING	BARRIE	OHL
2	ZADINA, FILIP	6' 0"	195	RIGHT WING	HALIFAX	QMJHL
3	TKACHUK, BRADY	6' 3"	196	LEFT WING	BOSTON UNIVERSITY	H-EAST
4	HUGHES, QUINTIN	5' 10"	170	DEFENSEMAN	MICHIGAN	BIG10
5	BOUCHARD, EVAN	6' 2"	193	DEFENSEMAN	LONDON	OHL

2018 Draft Prospect Rankings

Midterm Rank	Player	Height	Weight	Position	Last Amateur Club	League
1	SVECHNIKOV, ANDREI	6' 2"	188	RIGHT WING	BARRIE	OHL
2	ZADINA, FILIP	6' 0"	195	RIGHT WING	HALIFAX	QMJHL
3	TKACHUK, BRADY	6' 3"	196	LEFT WING	BOSTON UNIVERSITY	H-EAST
4	HUGHES, QUINTIN	5' 10"	170	DEFENSEMAN	MICHIGAN	BIG10
5	BOUCHARD, EVAN	6' 2"	193	DEFENSEMAN	LONDON	OHL

2018 Draft Prospect Rankings

Midterm Rank	Player	Height	Weight	Position	Last Amateur Club	League
11
12
13
14
15

2018 Draft Prospect Rankings

Midterm Rank	Player	Height	Weight	Position	Last Amateur Club	League
21
22
23
24
25

2018 Draft Prospect Rankings

Midterm Rank	Player	Height	Weight	Position	Last Amateur Club	League
31
32
33
34
35

<http://www.nhl.com/ice/draftprospectbrowse.htm>

Pourquoi vous?: Amateur ou professionnel?

Les AMATEURS ont des tonnes d'idées, sont excités à propos de chacune d'elles et n'en voient aucune à terme.

Les professionnels ont également des tonnes d'idées, mais vont en choisir une et faire de leur mieux pour y arriver et avoir du succès.

Pourquoi vous?: Amateur ou professionnel?

Les AMATEURS pensent qu'ils savent tout.

Les professionnels sont toujours là pour apprendre.

Pourquoi vous?: Amateur ou professionnel?

Les AMATEURS croient au « succès instantané ».

Les professionnels savent que le succès se construit un jour à la fois et prend beaucoup de temps

Pourquoi vous?: Amateur ou professionnel?

Les AMATEURS ont peur d'échouer.

Les professionnels n'aiment pas à l'échec,
mais quand ils le font, quand ils tombent, ils
savent se relever

Petit truc du métier...

Si vous êtes à la recherche de financement...

Vous allez rencontrer beaucoup de personnes qui vont vous donner des conseils sur comment améliorer votre entreprise

Soyez plutôt à la recherche de personnes pour améliorer votre entreprise (savoir bien s'entourer)...

Vous allez probablement trouver votre financement (en plus d'avoir du monde qui pourra vous aider à améliorer votre entreprise!!)

Conseillers?

Trouver des expertises ?

- Chercher pour les forces que avez besoin aujourd'hui et pour transformer votre entreprise
- Éviter les erreurs « évitables »

Expertises nécessaires ?

- Marketing
- Ventes
- Finances
- Négociations
- Légal
- Financement

Important : Privilégier l'expertise « réelle » d'affaires...

Stratégie « Go-to-market » et finances

- Expliquer le modèle d'affaires
 - Coût d'acquisition (Per customer economics) et ROI
 - KPI
 - « Product traction » et momentum
 - Comment allez-vous faire de l'argent!!
 - Comment allez-vous trouver vos clients
- Partenariats réels et potentiels
- Qui sont vos concurrents (directs et indirects)
- Modèle financier
 - Connaître vos chiffres de base (revenus, marges...)

En résumé et au-delà de l'équipe...

NINE ELEMENTS OF A SUCCESSFUL BUSINESS PLAN:

1. **Customer Segments**

For whom are we creating value?

2. **Customer Relationships**

What type of relationships do we need?

3. **Channels**

Through which channels do our customers want to be reached?

4. **Value Propositions**

What value do we deliver to the customer?

5. **Key Activities**

What activities does our value proposition require?

6. **Key Resources**

What resources does our value proposition require?

7. **Key Partners**

Who are our key partners?

8. **Revenue Streams**

What value are we adding to customers and what are they willing to pay?

9. **Cost Structure**

What are the necessary costs in our business model?

Les prochains 12 mois

Vous avez parlé de votre équipe, de votre produit et de vos succès.

C'est le temps de parler des prochaines étapes... et pourquoi vous cherchez du financement.

- Combien d'argent cherchez-vous?
- Comment allez-vous le dépenser?
- Quels sont les prochains milestones?
- Que recherchez-vous de vos nouveaux investisseurs?

Le plan d'affaires...

- Est-ce vraiment nécessaire ?
- Conservateur vs. agressif ?
- Montant à lever vs. dilution ?
- Risque technologique vs. risque de marché ?
- Stratégie de sortie?
- Financer votre entreprise ou avoir du succès?
- Réalité vs. fiction...

Enfin, au-delà du plan d'affaires...

Être en affaires, c'est vivre dans l'incertitude et le risque perpétuel...

Au minimum, soyez honnête avec les risques et les éléments inconnus

- Est-ce que les **clients veulent** vraiment votre produit/service?
- Êtes-vous un **professionnel** ou un **amateur**?
- Est-ce que vous avez les **compétences** pour bâtir le produit et l'équipe nécessaire
- Une belle invention ou une entreprise qui va **changer le monde!!**
- Allez-vous être capable de « **monétiser** » le produit/service?
- Quel est le vrai degré **d'intensité concurrentiel**?
- Comment **gros** est le marché réel/potentiel
- **Votre capacité de négocier et de vendre vendre vendre!!!**

Le point n'est pas d'avoir toutes les réponses, c'est de savoir ce qui est possible de savoir et d'avoir des pistes de solution pour le reste

Mot de la fin (prise 1.0)...

DON'T

**believe you have to
raise VC**

This narrative is great for VCs but is BS. Revenue is the best funding.

Mot de la fin (prise 1.0)...

DON'T
take advice from non-
customers

“Only take advice from those who have to live with the consequences”

Mot de la fin (prise 1.0)...

DON'T
hire under pressure

Every time we've rushed a hiring decision, we've regretted it.

Mot de la fin (prise 1.0)...

DON'T

**be afraid to hire expert
advisors**

We did too much non-core stuff on our own in the beginning. Made mistakes.

Mot de la fin (prise 1.0)...

DON'T

**be afraid to fire expert
advisors**

Sometimes, people/firms coast by on reputation. If you find this, run.

Mot de la fin (prise 1.0)...

DON'T
worry about competition

Focus on the customer night and day. (Hint: Read Jeff Bezos on this topic)

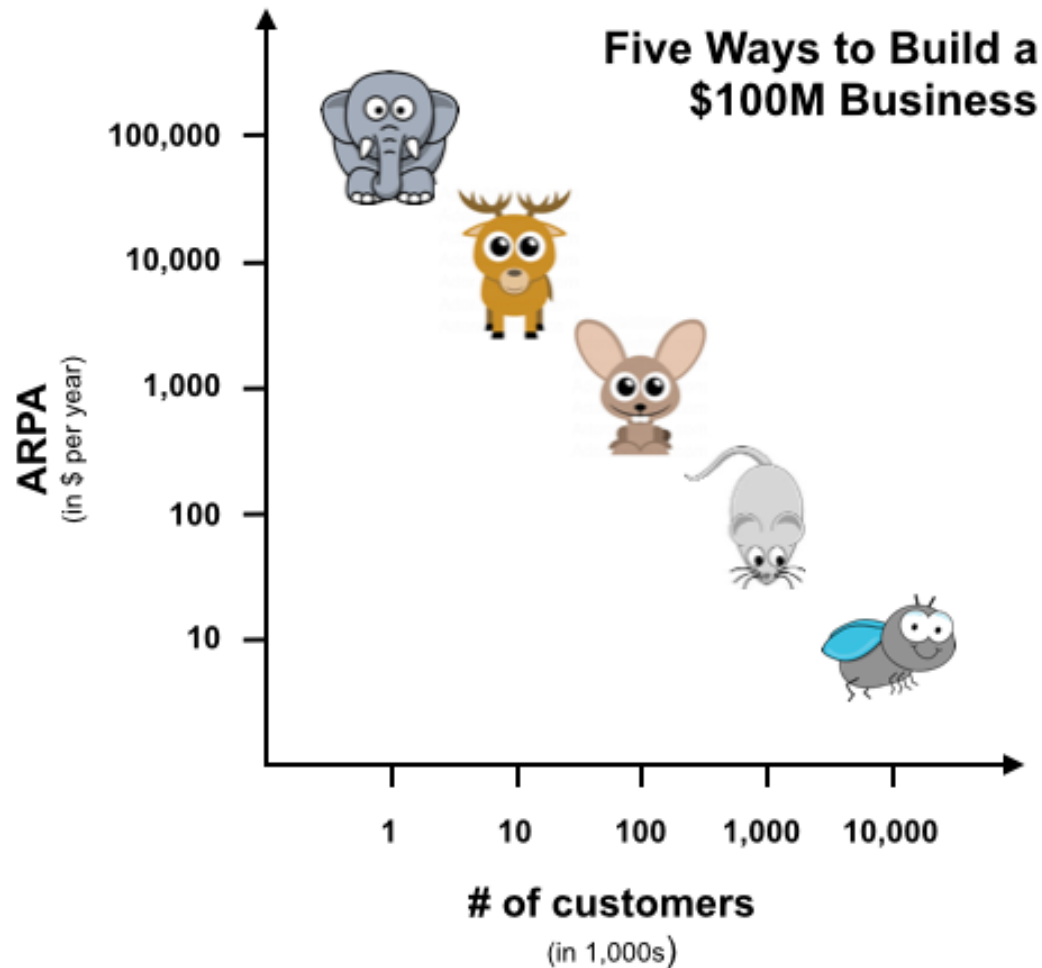
Mot de la fin (prise 1.0)...

DON'T

**be the lowest priced
product in the market**

This path generally sucks. Trust me.

Mot de la fin (prise 1.0)...



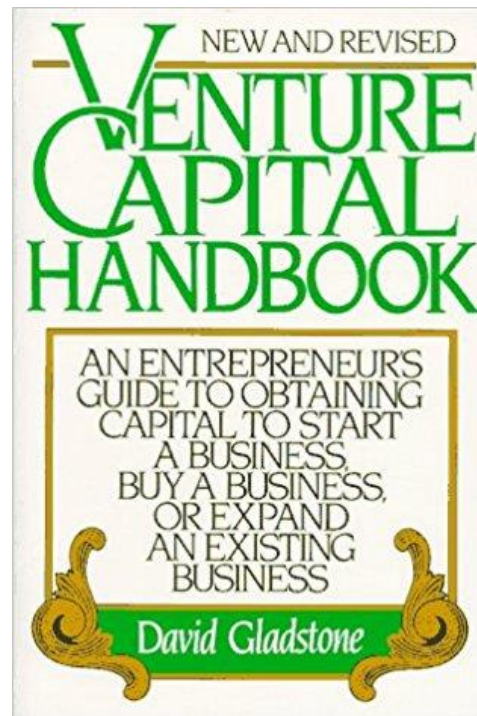
<https://www.cbinsights.com/reports/saas-startup-mistakes.pdf>

Mot de la fin (prise 1.1)...

- Selon Thomas Edison, le génie, c'est 10% d'inspiration et 90% de transpiration...
- De mon expérience, avoir du succès en affaires , c'est 10% d'innovation et 90% de ventes et marketing (transpiration)

Mot de la fin (prise 2)...

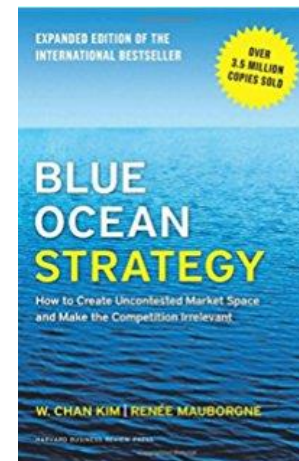
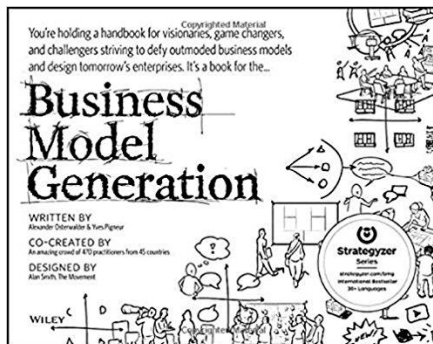
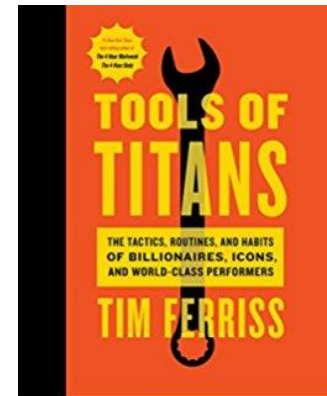
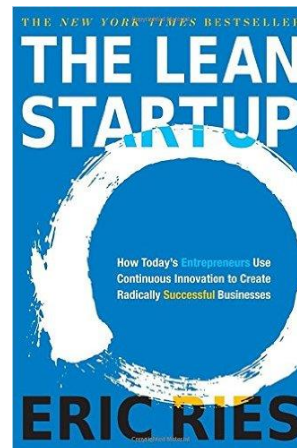
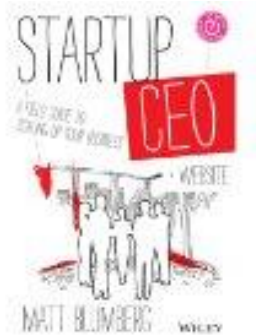
Mon premier contact avec le monde du capital de risque!



Édition 1987

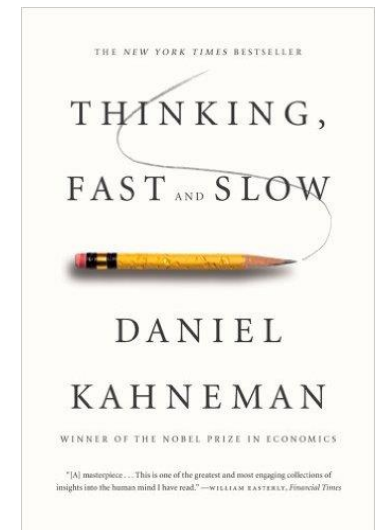
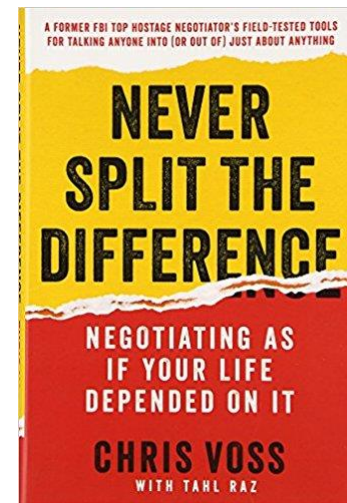
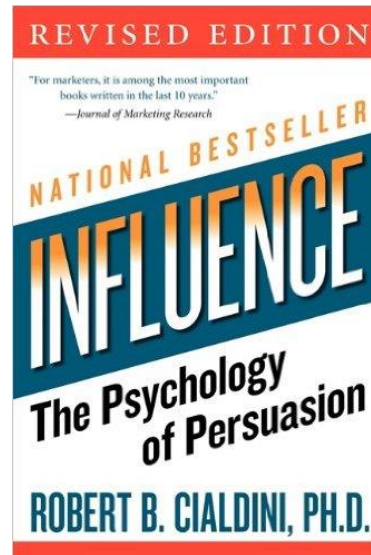
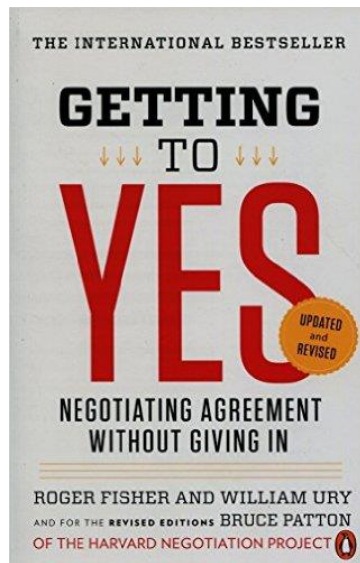
Mot de la fin (prise 3)...

Comprendre l'entrepreneuriat!



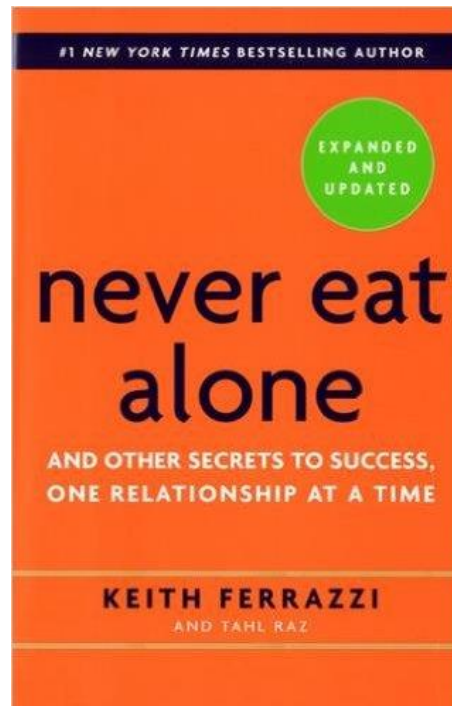
Mot de la fin (prise 4)...

La négociation!



Mot de la fin (prise 5)...

Always be networking...
Regardez autour de vous !



Mot de la fin (prise 6)...



Mot de la fin (prise 7)...

« Si vous ne courez pas après ce que vous voulez, vous ne l'aurez jamais. Si vous ne demandez pas, la réponse sera toujours non. Si vous ne faites pas un pas en avant, vous restez toujours au même endroit. » *Nora Roberts*

