



COHEN BROTHERS

Global Fund Placement

Comment séduire les VC

diner conférence HI-team du 28 novembre 2018

1. Synthèse

- Pitch percutant et clair
- Une équipe complémentaire et soudée
- Produit testé avec 1er retour
- Love money - subventions BPIFrance - prêts...
- Ne pas s'arrêter sur la valorisation seulement
- S'adresser au bon fonds au bon moment avec le bon interlocuteur
- Choisir le bon partenaire

2. Votre pitch

un discours efficace

- Un pitch bref, efficace et compréhensible
- Un projet ambitieux mais réaliste
- Tester votre produit/service
- Prenez le + convaincant de votre équipe pour aller pitcher
- améliorez encore et encore votre pitch et votre BP

2. Votre pitch

court et pertinent

- Votre produit vs concurrence, profondeur du marché
- Les qualités de votre équipe
- Vos premiers clients/prospects
- Vos financements et pour en faire quoi
- Votre BP à 2-3 ans
- Quelle sortie possible dans 5 ans?

3. Comment séduire le VC

sélection & timing

- Identifiez en amont les VC les plus à même de vous financer
- Rencontrez-les en amont de votre levée
- Utiliser votre réseau pour accéder aux gérants les plus pertinents
- Retourner les voir quand vous êtes prêts
- Le but du 1er RDV est d'obtenir le second RDV

3. Comment séduire le VC

Quel VC choisir

- fonds seed ou late stage
- fonds VC généraliste ou fonds thématique
- fonds régional, français, européen ou mondial
- Fonds corporate
- Ou directement un Corporate

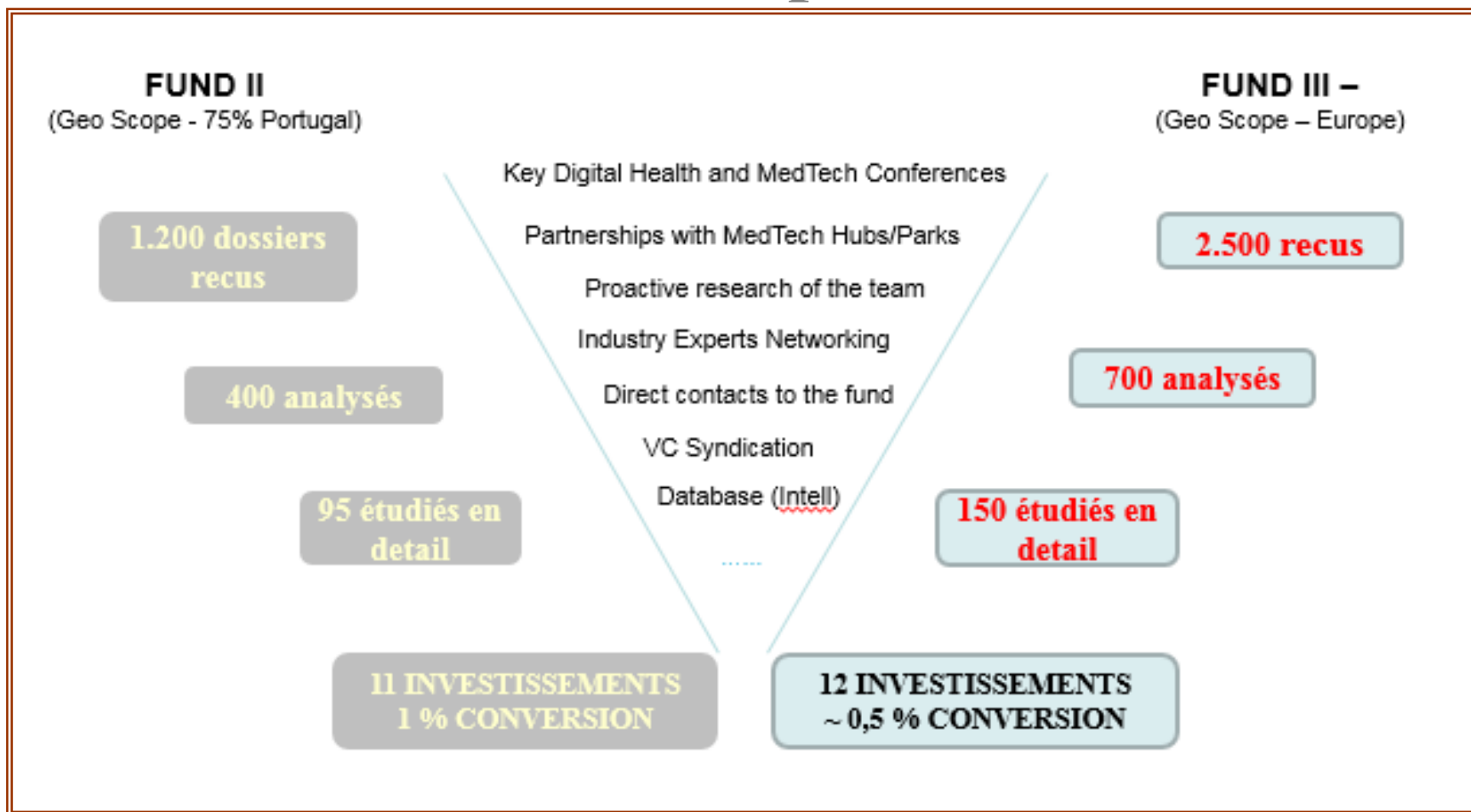
3. Comment séduire le VC

A quel VC faut-il s'adresser?



3. Comment séduire le VC

Quel dealflow pour le VC?



4. Votre négociation

Votre timing n'est pas celui du VC

- Votre levée de fonds peut durer de 6 à 12 mois
- Ayez assez de cash pendant cette période
- Eviter les périodes creuses
- Ne venez voir les VC qui si vous avez un produit qui marche
- Et que votre produit apporte une solution à une vraie problématique
- Mettez les VC en concurrence

4. Votre négociation

Vous ne gagnerez pas sur tout

- Trouver un bon avocat spécialisé
- Mieux vaut un deal avec une valo moyenne
- Obtenez alors le moyen de vous reluer dans le futur
- Battez-vous sur certains points vitaux, céder sur les autres
- Préparer dès aujourd'hui la sortie de vos actionnaires dans 4 à 6 ans
- Et rappelez vous que le VC investit dans 1% des deals
- Enfin une levée sur 10 aboutit ! Donc soyez prêt et motivés!

4. Votre négociation

Les 7 règles d'or de Serena Partners

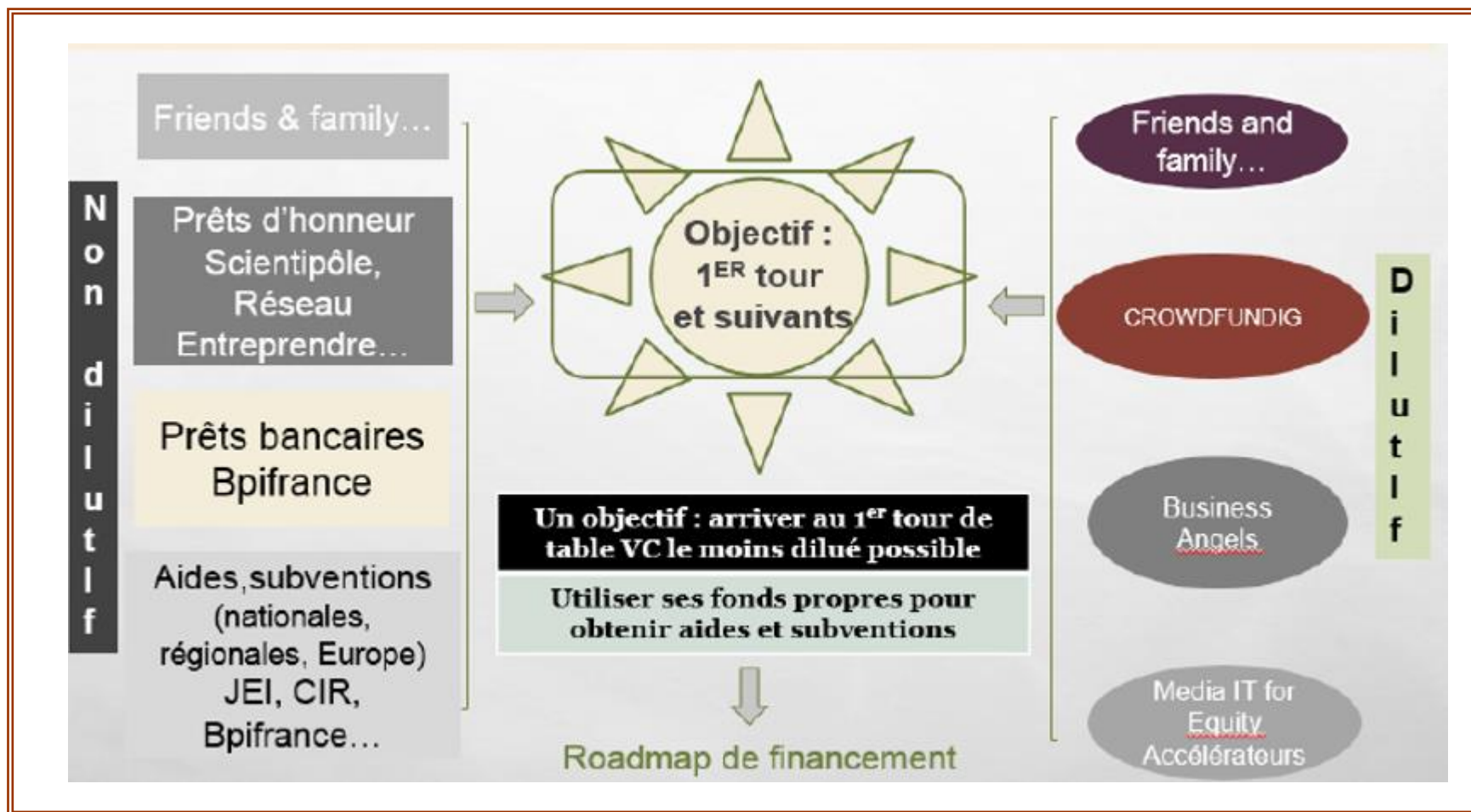
- Soyez prêts
- Les investisseurs sont humains eux aussi
- Ne soyez pas trop gourmands
- Soyez cools et sympa
- Ne prenez pas vos interlocuteurs pour des idiots
- Ne racontez pas tout sinon vous n'aurez pas de 2ème rdv
- Ne vous survendez pas, soyez ambitieux mais réalistes

5. Quels financements diversifiez

- Le love money est indispensable
- Les subventions et aides publiques
- BPI France
- Les business Angels
- Le crowdfunding ou le crowdlending
- Des Family offices ou entrepreneurs ayant réussi
- Des fonds de capital risque

5. Quel financement?

Faites votre mix



6. Si un VC vous dit non

Demandez lui pourquoi ce refus

- pas le bon timing
- Non validation du produit
- exposition trop forte du VC à votre secteur
- durée trop longue de votre projet
- expériences négatives dans ce secteur précédemment
- votre projet présente des faiblesses
- vous êtes trop exigeants en termes de valorisation

7. Ou trouver l'information

- site de Serena Capital (<https://www.serena.vc/>)
- cartographie des VC (<https://blog.serenacapital.com/the-ultimate-french-vc-list-64034164b081>)
- site de Finance Innovation
- Walter France (ex Baker Tilly) ou un autre cabinet de consultants
- BPI France
- Incubateurs (Station F, Day One, Paris & Co, TheFamily...)

8. Mon parcours

Raoul de Vaucelles

- 24 années de présence sur le marché du private equity en France
- Chez Cohen Brothers depuis 2014, en relation avec les Family Offices et les investisseurs institutionnels en France et en Europe Francophone
- Gérant d'Ultimate Private Equity de 2011 à 2014, conseil sur le marché français du private equity
- Directeur d'investissement chez Paris Orléans (holding Rothschild), de 1994 à 2010 – membre du comité d'investissement. Gestion des investissements LBO et mezzanine. Sélection de fonds VC, LBO, mezzanine
- Analyst financier de 1989 à 1994, chez Leven SA, Détroyat Associés & Dumenil Leblé
- DESS Economie Panthéon Sorbonne (1988) formation SFAF (1990-96)
- Ultimate Frisbee: Président de la fédération française, joueur de l'équipe de France (1991-1995)

9. Cohen Brothers



Raoul de Vaucelles
Président
de Cohen Brothers France

Cohen Brothers propose aux investisseurs professionnels les meilleures solutions de placement, dont le capital investissement, pour diversifier leur portefeuille et en booster la performance.

Raoul de Vaucelles, qui compte 23 ans d'expérience dans le capital investissement, a rejoint l'agent de placement Cohen Brothers dès 2014 pour y développer entre autres le conseil en private equity, en tant que responsable pour le monde francophone.

COHEN BROTHERS
Global Fund Placement

Cohen Brothers est une boutique internationale, experte en

- placement de fonds d'investissements des meilleurs gérants de capitaux dans le monde sur les stratégies capital-investissement, infrastructure, dette privée, hedge fund, immobilier ou long only (UCITS) ;
- conseil sur des appels d'offre internationaux pour la gestion de portefeuilles discrétionnaires émis par de grands fonds souverains ou fonds de pensions mondiaux ;
- services de consulting en investissement en matière de sélection mondiale de gérants d'actifs, de due diligence financières et de solution sur mesure de fonds d'investissements.

Le groupe s'appuie aujourd'hui sur sept bureaux dans le monde

- en Europe : Londres (Robert et Florence), Paris (Raoul), Copenhague (Nathan), Stockholm (Filip), Madrid (Alex) et Amsterdam (Dirk) ;
- au Moyen-Orient : Tel-Aviv (André).

Sa localisation dans le monde, sa longue expérience dans l'industrie (plus de 150 années cumulées), ses relations de long-terme avec les investisseurs, son équipe senior formée auprès de grands noms de la finance et son business model entrepreneurial, différencient Cohen Brothers de ses concurrents et lui donnent un avantage significatif.

Cohen Brothers France est autorisé comme Conseil en Investissements, Cohen Brothers (UK) limited est autorisé par la FCA et le groupe Cohen Brothers est autorisé à lever des capitaux auprès des investisseurs institutionnels aux Etats-Unis.
Plus d'informations sur www.cohenbrothers.eu - contact : raoul.devaucelles@cohenbrothers.eu

9. Merci de votre attention

This is the end

- Bon courage à vous !

- Principales sources:
 - Serena Capital
 - Finance Innovation
 - Walter France (ex Baker Tilly)