

« L'ignorance coûte plus cher que l'information »

John F. Kennedy

Point de vue

La levée de fonds : le nouveau rôle des avocats

■ Par Benjamin Chouai et Fabrice Epstein, Associés, Saul Associés

Lever des fonds : l'expression est sur toutes les lèvres. Ce mécanisme est devenu l'un des moyens de mesurer le potentiel des jeunes pousses et d'envisager leur croissance rapide.

Pourtant, il ne faut pas s'y tromper : la levée n'est pas une finalité ; certains s'y sont brûlés les ailes et elle peut s'avérer alors un triste « *miroir aux alouettes* ».



choisi une équipe expérimentée et rigoureuse pour les accompagner.

Toutefois, il serait trop facile de clouer au pilori le seul dirigeant.

Chacun sait que le rôle des conseils est primordial de sorte qu'ils doivent, eux aussi, figurer en bonne place parmi les responsables.

Cette semaine

■ **Christophe Gaschin**, nouveau secrétaire général du Groupe Bertrand (p2)

■ **Trois cabinets** sur l'alliance de Casino et Conforama (p3)

■ **Quatre cabinets** sur un financement de 750 millions d'euros accordé à Akiem Holding (p4)

■ **Pirouzan Parvine** : « Nous avons un travail de pédagogie à faire en Iran » (p5)

■ **Antoine Vivant**, associé co-fondateur de Vivant Chiss (p6)

Quel est l'état des lieux ?

Réjoignons-nous car les levées se multiplient ; les entreprises de la French Tech ont presque levé 1 milliard d'euros au 1^{er} semestre 2016 (+ 46% par rapport à l'année passée).

Pour autant, elles peuvent précéder d'importantes déconvenues ; depuis l'été, des jeunes pousses emblématiques ont déposé le bilan et/ou cessé leur activité. La liquidation de Take It Easy, les déclarations de cessation des paiements de Save (réparateur de smartphone qui levait il y a peu 15M €) et de Chic Types ont terni l'image de ces *success stories*.

Les échecs s'expliquent : un soupçon d'imprudence, un déficit de maturité et de ressources, une gestion aléatoire, des liquidités qui flambent... autant d'ingrédients qui ne font pas mentir le proverbe : « à mauvais ouvrier, point de bon outil » ?

C'est que la levée aura été aussi impréparée que mal exploitée *a posteriori*. Ainsi, les fondateurs n'auront pas cru devoir anticiper l'hyper-croissance et, souvent, n'auront pas

Cette responsabilité déterminante de l'avocat induit un rôle élargi et des responsabilités étendues, à replacer au centre du dispositif de l'entreprise.

En amont, l'avocat est appelé à aller au-delà de l'obligation classique de conseil : ce supplément, c'est un devoir d'explication et de pédagogie à travers le jeu de questions/réponses permanent qui s'instaure entre dirigeant et avocat.

Ce mécanisme doit faire de l'avocat, durant le processus de levée, le guichet unique du dirigeant car qui mieux que lui, acteur transversal, pour faire le lien avec les autres experts (CAC, DAF, DRH...).

Bien entendu, ce guichet unique induit une variété de questions, ce qui implique pour le professionnel du droit une agilité d'intervention et une polyvalence des compétences. Ces qualités permettront d'anticiper les dérapages éventuels de l'entreprise, voire le risque judiciaire.

Ces avocats ne seront plus seulement les experts « *one shot* » de la levée, les techniciens purs, mais aussi ceux qui accompagneront sur le long terme, en période de croissance et dans la difficulté.

“ Durant le processus de levée, l'avocat doit être le guichet unique du dirigeant ”

27 366

C'est le nombre d'avocats qui étaient inscrits au barreau de Paris.

Source : Tweet d'Arnaud Gris, MCO, 6 sept. 2016