



La levée de fonds

Un véritable levier pour les entrepreneurs

Monsieur Perezi-Tormos, pourriez-vous nous présenter AppSolution ?

En décembre 2009, nous nous sommes lancés dans le développement d'applications mobiles pour des marques. L'un de nos premiers clients, Rossel (Le Soir), nous a permis d'acquérir une belle visibilité et depuis, on grandit très vite. D'une part, nous endossons le rôle d'une agence de développement d'applications mobiles et d'autre part, nous mettons sur le marché des applications pour notre propre compte. Nous avons lancé « TappCtrl », une application qui permet à une entreprise de gérer tous les documents marketing et commerciaux mis à disposition de sa force commerciale qui utilise une tablette. Grand succès.

Vous avez souhaité organiser une levée de fonds ? Pourquoi ? A quoi vont servir les fonds ?

Avec un taux de croissance supérieur à 40 %, il nous fallait un financement externe pour continuer à grandir et développer de nouveaux produits. Non seulement, cette levée de fonds nous a apporté un souffle nouveau, mais également de nouveaux clients et une nouvelle réflexion stratégique, grâce à l'apport des investisseurs.

Un projet de levée de fonds demande une préparation minutieuse. Quelles en furent les étapes ?

Nous avons procédé à plusieurs analyses de marché qui ont confirmé mes intuitions et la direction que l'on prenait. Ensuite, nos réflexions ont été synthétisées dans un document de présentation et notre besoin de financement a été modélisé grâce à un plan financier détaillé.

Comment se sont déroulées les négociations avec les investisseurs potentiels ?

Avec l'aide de Deloitte Fiduciaire, nous avons rencontré une trentaine d'investisseurs privés et sociétés. Pour finir, nous avons réussi à négocier avec le partenaire qui pouvait nous apporter, outre le financement, des synergies pour notre développement, en nous préservant une certaine autonomie.

L'entrée d'investisseurs a-t-elle changé votre manière de gérer votre entreprise ?

En effet. Un conseil d'administration a été constitué. Nous nous réunissons tous les 2 mois afin d'échanger quant aux grandes lignes de la gestion (stratégies, HR, ...). Cela me permet de ne pas me retrouver seul, face à des décisions cruciales.

Suite à vos expériences de levée de fonds, que diriez-vous à un dirigeant d'entreprise s'il évalue le recours au financement par investisseur extérieur ?

Nous sommes très heureux. Au début, nous travaillions dans le grenier avec une toute petite structure. Aujourd'hui, nous sommes 12. La levée de fonds nous a permis de grandir plus vite et d'envisager des investissements pour conserver notre position de leader sur notre marché. Tout dépend bien sûr de l'envie d'entreprendre.