

LA MAGIE DES START-UP

Le guide ultime pour investir
dans les futures licornes



RAPHAËL CARTENI

LA MAGIE DES START-UP

Le guide ultime pour investir dans
les futures licornes

RAPHAËL CARTENI

DISCLAIMER

© **Raphaël CARTENI**

Tous droits réservés.

Aucune partie de ce livre ne peut être reproduite, stockée dans un système d'enregistrement, ou transmise, sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit — électronique, mécanique, photocopie, enregistrement ou autre — sans l'autorisation écrite préalable de l'auteur.

Cela inclut, sans s'y limiter, toute reproduction sur des sites internet, dans des articles, vidéos, formations ou publications imprimées, même partielle.

Toute violation pourra faire l'objet de poursuites judiciaires conformément aux lois sur la propriété intellectuelle en vigueur.

Pour toute demande d'autorisation :

raphael@clubmillionnaire.fr

clubmillionnaire.vc

Avertissement

Ce livre a pour objectif de fournir des informations générales sur l'investissement dans les start-up. Les informations présentées sont basées sur l'expérience et les connaissances de l'auteur au moment de la rédaction. Toutefois, elles ne constituent ni un conseil financier, ni une recommandation d'investissement, ni une garantie de rendement.

L'investissement dans les start-up comporte des risques significatifs, y compris la perte totale de votre capital investi. Avant de prendre une décision d'investissement, vous devriez consulter un conseiller financier ou juridique qualifié et mener vos propres recherches approfondies.

L'auteur et l'éditeur ne peuvent être tenus responsables des pertes, dommages ou préjudices résultant de l'utilisation des informations contenues dans ce livre. Chaque investisseur est responsable de ses propres décisions et doit être conscient des risques encourus.

Avertissement supplémentaire

Ce livre contient des anglicismes et des termes techniques principalement issus de l'industrie des start-up et des investissements, en grande partie provenant des États-Unis, pays référence dans ce domaine. Bien que ces termes techniques soient utilisés en anglais tout au long de l'ouvrage, ils seront systématiquement expliqués afin de permettre leur compréhension par un public non anglophone.

N° ISBN : 978-1-7360100-5-1

N° Copyright : 00095105-1

clubmillionnaire.vc

À toutes celles et ceux qui ont lu mes précédents ouvrages et
m'ont permis de devenir auteur best-seller

À toute ma précieuse communauté

À toutes celles et ceux qui ont contribué à l'écriture de ce livre

À ma famille

Table des matières

<i>Avant-propos</i>	xi
<i>Introduction</i>	xiii
<i>À propos de l'auteur</i>	xvii
<i>Petit lexique avant de commencer la lecture</i>	xxiii
Partie 1. Plongée dans l'univers secret du private equity	1
Aux origines du private equity : genèse d'un marché discret.....	3
Les différentes branches du private equity : panorama complet.....	7
Qu'est-ce qu'une start-up ?.....	9
Pourquoi les start-up ont besoin de votre argent ?.....	11
Qui peut investir dans une start-up ?.....	13
Typologie des investisseurs dans les start-up.....	17
Pourquoi investir dans une start-up ?.....	23
Performance du private equity : que disent les chiffres ?.....	37
Partie 2. Décoder les règles du jeu (et les pièges) des start-up	45
Les spécificités du capital-risque face aux autres actifs.....	47
90 % des start-up font faillite, est-ce que c'est vrai ?.....	65
La psychologie à avoir face à cet actif.....	79
Le phénomène de la courbe en J.....	83
Les étapes du financement d'une start-up.....	87
Combien les fondateurs lèvent-ils lors du premier tour de table ?.....	99
Quelle est la fréquence des levées pour une start-up ?.....	101
Une start-up peut-elle rester privée indéfiniment ?.....	105
Le Term Sheet : ce document que vous devez absolument comprendre.....	107
La création d'un SPV pour investir dans la start-up.....	109
Les différentes façons d'investir dans une start-up.....	121
Marché primaire vs. secondaire : où investir ?.....	151
Les 3 façons de gagner de l'argent avec une start-up.....	155
Les spécificités du marché secondaire.....	163
Le Y Combinator : l'usine à licornes décryptée.....	177

Les choquantes révélations de mon investisseur préféré sur le Y Combinator.....	187
Le Y Combinator en quelques chiffres.....	199
Le gros problème du Y Combinator.....	205
Ce que font discrètement les plus gros investisseurs du monde.....	209
Le Y Combinator est 18 fois plus rentable que l'indice américain ?.....	211
Partie 3. Savoir analyser une start-up avant d'investir.....	217
Qu'est-ce qu'une due diligence ?.....	219
L'importance des fondateurs.....	225
Le produit/service et la notion de Product Market Fit.....	231
La traction financière.....	237
La taille du marché.....	249
La dynamique générale de la levée de fonds.....	255
L'avantage concurrentiel : durable ou temporaire ?.....	259
La valorisation de la start-up : méthodes et repères.....	263
Anticiper un événement de liquidité.....	275
Vérifier le pays d'incorporation.....	277
Le contenu du pitch-deck.....	279
Faire confiance à son intuition : jusqu'à quel point ?.....	283
L'influence des co-investisseurs.....	287
Le niveau d'engagement de votre General Partner.....	293
Osez croire aux idées folles.....	301
Exemple de tableau d'analyse à utiliser.....	303
Partie 4. Construire sa stratégie d'investissement.....	305
Définir une thèse d'investissement cohérente.....	307
Où trouver les meilleures pépites ?.....	313
Les start-up que vous devez éviter à tout prix.....	319
Combien investir dans cette classe d'actifs ?.....	325
Dans combien de start-up faut-il investir ?.....	333
Dans quels pays investir ?.....	347
Dans quels secteurs investir ?.....	355
Bâtir un portefeuille qui produit des exits chaque année.....	359
Tous les frais à anticiper.....	363
Déroulement concret d'un investissement.....	379
Après l'investissement et réception des updates.....	387
Connaître la valorisation de son portefeuille de start-up.....	397
Utiliser un tableur de suivi.....	401
Comment se passe une distribution ?.....	403
Combien de temps prend une distribution lors d'un événement de liquidité ?.....	411

Que se passe-t-il quand une start-up fait faillite ?.....	413
Quand tout le monde fait le mort : comment réagir ?.....	415
Quelles sont les droits et devoirs du GP envers ses LP ?.....	423
Les 10 erreurs à ne jamais commettre.....	433
Partie 5. L'approche technique, fiscale et juridique	449
Les trois grands types de levées de fonds.....	451
IRR, DPI, TVPI, MOIC, késako ?!.....	473
Qu'est-ce qu'un droit de pro rata ?.....	481
Qu'est-ce qu'un follow-on ?.....	489
Le pay-to-play : rester à la table ou perdre ses avantages.....	493
Warrant, Cram Down, Recapitalisation.....	497
Investir à travers une société, est-ce une bonne idée ?.....	499
Investir à travers un PEA-PME, la solution magique ?.....	501
Vos obligations déclaratives en France.....	503
Comment serez-vous taxés sur vos bénéfices ?.....	505
Comment éviter l'imposition dans d'autres pays.....	507
<i>Mot de la fin</i>	513
<i>Pour aller plus loin</i>	515
<i>Bibliothèque</i>	517
<i>Lexique</i>	521
<i>Remerciements</i>	527



Avant-propos

Ce livre adopte une approche résolument orientée « investisseur ». Il ne s'adresse ni aux fondateurs de start-up, ni aux gestionnaires de fonds d'investissement ou de syndicats, mais à ceux qui souhaitent découvrir comment investir intelligemment dans cet univers.

Longtemps réservé aux ultra-riches et aux fonds de capital-risque, l'investissement dans les start-up se démocratise progressivement. De nouveaux véhicules d'investissement permettent aujourd'hui à un nombre croissant d'investisseurs d'accéder aux mêmes opportunités que ceux qui, jusqu'alors, se partageaient le gâteau. Nous explorerons en détail ces mécanismes tout au long de ce livre.

Si vous recherchez un ouvrage centré sur le marché français, je préfère vous prévenir d'emblée : ce n'est pas en France que vous trouverez les meilleures opportunités. Comme nous le verrons, l'écosystème français reste peu propice aux investisseurs ambitieux, et ce livre met l'accent sur des marchés bien plus dynamiques.

Mon objectif est de vous partager mon expérience : comment accéder aux meilleures start-up, construire une thèse d'investissement solide et, surtout, éviter les nombreux pièges dans lesquels je suis moi-même tombé. L'investissement n'offre jamais de garantie, mais je vais vous dévoiler ce qui a fonctionné pour de nombreux investisseurs devenus millionnaires (dont moi !) ainsi que les erreurs qui peuvent vous faire perdre 100 % de votre capital.

Au-delà de mon vécu, cet ouvrage s'appuie sur des recherches académiques approfondies issues des plus grandes universités, ainsi que sur l'expérience d'autres investisseurs à succès au sein de l'industrie. Vous trouverez d'ailleurs les références des études citées en fin d'ouvrage dans le chapitre « Bibliothèque ».

Enfin, le monde des start-up étant largement influencé par l'anglais, ce livre contiendra inévitablement des anglicismes. Je m'efforcerai de les traduire et de les expliquer aussi clairement que possible, afin que chacun puisse en tirer un maximum de valeur.



Introduction

Si vous tenez ce livre entre vos mains, c'est que quelque chose vous attire : l'envie d'investir dans des start-up... sans trop savoir par où commencer. Bonne nouvelle : vous êtes au bon endroit.

Vous avez probablement déjà investi dans l'immobilier, la bourse ou la crypto-monnaie, et vous souhaitez désormais diversifier dans des start-up à l'international, tout en bénéficiant d'un retour sur investissement plus qu'intéressant.

Peut-être aussi voulez-vous investir dans un actif dont la croissance procure plus d'excitation qu'une immense boîte déjà cotée en bourse.

Ou alors, ce sont les pays émergents dans lesquels vous placez beaucoup d'espoir, qui vous intéressent. Ou peut-être est-ce l'idée d'investir dans des produits et services appelés à devenir le quotidien de millions d'utilisateurs demain qui vous attire.

Investir dans des start-up, c'est également vouloir diluer son risque géographique, politique, monétaire, ou encore vouloir investir aux côtés des plus grands investisseurs de ce monde, ou dans des start-up issues des accélérateurs les plus prestigieux.

Pour certains, investir dans les start-up peut être une façon de devenir riche, voire très riche, à condition de réaliser un seul très bon investissement (nous y reviendrons en détail dans ce livre).

Quoi qu'il en soit, il peut y avoir tout un tas de raisons pour lesquelles on souhaite investir dans des start-up. Peu importe la vôtre, que vous l'ayez déjà identifiée ou non, je vais m'efforcer tout au long de ce livre de vous présenter cet actif le plus fidèlement possible avec ses bénéfices potentiels mais aussi avec ses risques.

Et si investir dans les start-up pouvait vous rendre riche ? Voire même terriblement riche ?

Prenez l'exemple de Jason Calacanis : en investissant 25 000 dollars dans Uber à ses débuts, il a transformé son investissement en 100 millions de dollars. Un multiple de 4 000. Avec seulement 1 000 dollars, vous auriez pu repartir avec 4 millions.

Mais soyons honnêtes : ce n'est pas si simple. Tout le monde sait que 9 start-up sur 10 échouent. Du moins, c'est ce que disent les statistiques. (Spoiler : ce chiffre est loin d'être aussi clair qu'il n'y paraît et nous allons le déconstruire ensemble.)

Et encore faut-il tomber sur LA start-up capable de générer de tels rendements... Autant dire que ça commence à faire beaucoup de conditions.

Dans ce livre, mon objectif est de démystifier l'investissement dans les start-up.

Le risque de perte en capital est-il vraiment aussi élevé qu'on le prétend ?

Ou bien les ultra-riches gardent-ils les meilleures opportunités pour eux, en éliminant au passage un maximum de risques ?

Je vais vous montrer comment j'ai investi aux côtés des meilleurs investisseurs du monde, et surtout, comment vous pouvez en faire autant.

Grande question : les start-up représentent-elles une voie royale vers la richesse ou vaut-il mieux placer son argent dans l'immobilier et les produits financiers traditionnels, plus simples et plus prévisibles ?

À la fin de ce livre, vous saurez s'il faut continuer à jouer petit... ou commencer à investir comme les élites.

Dans la première partie de ce livre, nous poserons les bases du *private equity* et de ses origines. Nous verrons d'où cela vient, ce qu'est concrètement une start-up, qui est concerné et combien on peut espérer gagner avec cette classe d'actifs.

Dans la deuxième partie, nous découvrirons le fonctionnement de cette classe d'actifs dans les moindres détails et notamment la façon dont sont structurés les deals, ses particularités, ses modes de fonctionnement, ainsi que le déroulement d'une levée de fonds.

Dans la troisième partie, nous nous attaquerons à l'analyse d'une start-up. Je vous partagerai, selon moi, les points clés à considérer lorsqu'il s'agit de prendre une décision d'investissement.

Dans la quatrième partie, nous passerons à l'application pratique et vous découvrirez l'importance d'avoir une thèse d'investissement. Nous aborderons les différents pays ou secteurs dans lesquels investir, le budget à allouer à cette classe d'actifs, et la manière de suivre efficacement son portefeuille de start-up.

Enfin, dans la cinquième et dernière partie, nous traiterons de l'aspect fiscal de cette classe d'actifs, de vos obligations déclaratives, des principales métriques de performance utilisées dans l'industrie, ainsi que des aspects juridiques liés aux levées de fonds.



À propos de l'auteur

Je m'appelle Raphaël CARTENI, je suis entrepreneur depuis 2014 et j'ai investi plusieurs millions d'euros dans les principales classes d'actifs accessibles aux particuliers.

J'ai ainsi investi dans l'immobilier ancien en France avec des stratégies de rénovation puis d'exploitation, dans des actions à dividendes américaines et dans les crypto-monnaies depuis 2017.

J'ai aussi investi dans plus de 100 start-up dans le monde entier, des États-Unis à l'Inde, en passant par le Mexique, le Nigeria, Singapour ou encore la Colombie.

Après avoir visité plus de 110 pays à travers le monde avant mes 30 ans, j'ai très vite compris que la création de valeur du prochain siècle se trouverait dans les pays émergents.

C'est pour cette raison que je surveille très attentivement tous les fondateurs et toutes les start-up provenant de ces pays.

Je suis également le General Partner d'Insolent Capital, un club d'investisseurs à travers lequel nous levons des fonds pour des start-up à fort potentiel, issues du monde entier et notamment du « Y Combinator », le meilleur accélérateur au monde dont nous parlerons dans ce livre.

À la fin de chaque chapitre, vous retrouverez un lien vers des ressources complémentaires au livre ainsi que des informations supplémentaires concernant le club d'investisseurs « Insolent Capital ».

Rien ne me prédestinait à devenir un acteur dans cet écosystème.

Je n'ai pas de père dans la finance, d'oncle banquier d'affaires, de cousin dans la Silicon Valley ou de meilleur ami milliardaire ayant accès à certains contacts privilégiés.

Né en Champagne, et d'origine franco-italienne, j'ai grandi avec ma sœur dans une famille ni pauvre, ni riche.

Adolescent, j'étais plus passionné par la prochaine compétition Call of Duty que par la prise de participations dans des start-up.

Élève moyen, pour moi le chemin semblait tout tracé : baccalauréat scientifique puis études de médecine.

Tout le monde au sein de ma famille me voyait devenir docteur, mais c'était sans compter sur ma découverte du monde hospitalier à travers mes premiers stages en maison de retraite et dans différents services à l'hôpital.

J'y ai vu une médecine qui va vite, où on prescrit plutôt que de prévenir, où le respect de la blouse blanche avait disparu et où je comprenais que de nombreux patients malades étaient là parce qu'ils avaient été épuisés et esquinés par leurs activités professionnelles.

À ce moment-là, je me suis dit : « *Vais-je sérieusement consacrer toute ma vie à côtoyer la maladie et la mort au quotidien au détriment de ma propre santé ?* ».

C'est en parallèle de mes études et de ces stages que je découvre par hasard sur Internet et sur YouTube, des vidéos parlant d'entrepreneuriat et d'investissement.

Si j'étais jusqu'à ce moment-là très sceptique face à tout ce que je voyais sur Internet, certains propos ont fait mouche dans mon esprit. On me parlait d'investir dans l'immobilier à travers le levier bancaire. On me disait que le loyer du locataire allait couvrir ma mensualité de crédit et qu'il y aurait même un excédent de trésorerie (ce qu'on appelle le *cashflow* positif).

Tout cela m'a intrigué. On me parlait aussi de business en ligne : la possibilité de vendre des produits numériques, duplicables à l'infini, contrairement à un produit physique. La livraison, elle, était instantanée et non physique, coûteuse ou pleine d'aléas.

Là aussi, ça a tout de suite fait tilt dans ma tête.

C'est ainsi que j'ai entamé ma transition des études de médecine vers l'entrepreneuriat avec seulement 1 000 € sur mon compte bancaire, gagnés en donnant des

cours particuliers de maths à des collégiens, d'informatique à des retraités ou de médecine à des étudiants de première année.

Afin de la jouer prudent, je n'ai pas tout quitté sur un coup de tête car, à ce moment-là de ma vie, je n'avais pas d'argent, pas de réseau et pas de connaissances dans le monde des affaires.

J'allais à la fac tous les matins pour les cours en amphithéâtre. J'allais à la bibliothèque de ma ville, Reims, tous les après-midi pour réviser mes cours, puis toutes mes soirées étaient consacrées à l'entrepreneuriat et à l'investissement. Des journées bien remplies !

À 21 ans, j'ai lancé un blog pour aider les étudiants à obtenir le concours de première année de médecine. Ce blog me permettait, sur les meilleurs mois, de générer jusqu'à 1 500 € de revenus. Surtout, il a été très formateur pour apprendre à lancer un business en ligne et à maîtriser les principaux leviers marketing.

En parallèle de mes études et de ce blog, j'ai contracté un prêt étudiant pour acheter mon premier bien immobilier en Champagne. Je l'ai ensuite exploité seul, via Airbnb.

Par la suite, lorsque j'ai commencé à générer suffisamment de revenus avec mes activités en ligne (et de façon régulière chaque mois), j'ai tiré un trait sur mes études de médecine, à la surprise de mes enseignants et de mes proches.

Mais comme je le dis souvent : à quoi bon rester dans un métier qu'on subit, en y étant malheureux ? Ça ne mène à rien. Et je n'ai jamais regretté cette décision, pas une seule seconde.

Dans la foulée, j'ai créé le site www.ClubMillionnaire.fr où je partageais, en 2015, à travers des vidéos YouTube, toutes les actions que je mettais en place pour devenir « riche » et indépendant financièrement.

Pour faire simple, j'ai très vite compris l'importance d'investir le plus tôt possible dans du patrimoine, avant même de commencer à profiter de mon argent. J'ai toujours fait en sorte d'investir une grosse partie de mes bénéfices dans des actifs : principalement dans l'immobilier, les actions à dividendes et les crypto-monnaies.

Deux ans plus tard, à 23 ans, je suis devenu indépendant financièrement et quelques années plus tard, à 27 ans, je suis devenu millionnaire.

Avant mes 30 ans, j'étais devenu multimillionnaire, j'avais visité plus de 110 pays et autoédité trois livres papiers (celui-ci étant le quatrième). J'avais également organisé cinq éditions de mon propre séminaire, de Paris à Monaco en passant par Genève. Enfin, j'étais déjà intervenu dans des conférences dans huit pays, de l'Espagne à Malte, en passant par l'Estonie et le Maroc.

Mes activités en ligne m'ont permis d'être nommé « Jeune Talent Européen » à Maastricht, aux Pays-Bas, et d'accompagner des dizaines de milliers de prospects et clients grâce à ma chaîne YouTube ou mes programmes.

Par la suite, je me suis expatrié à Tallinn, en Estonie et ensuite à Panama City, à Panama.

Cette liste peut paraître un peu pompeuse, mais elle vise simplement à rappeler que, même en partant de zéro dans le monde des affaires, il est possible d'obtenir des résultats significatifs en quelques années, à condition de s'en donner les moyens et de prendre des risques.

Car je le rappelle : je n'ai pas bénéficié d'un coup de pouce du destin, je ne suis pas né avec une cuillère en argent dans la bouche et je n'ai pas hérité d'une fortune.

Je ne suis passé par aucune école de commerce et, à vrai dire, je doute même de leur réelle utilité.

Je n'ai jamais connu le salariat. Ma seule « expérience » au service d'un patron se résume à deux jours de vendanges le temps d'un week-end (forcément, en étant né en Champagne...).

Cette expérience m'a aussi fait comprendre que me casser le dos pour quelques euros, en obéissant aux règles d'un patron, n'allait sans doute pas me convenir bien longtemps...

Quant aux start-up, elles sont entrées dans ma vie un peu par hasard...

M'étant expatrié à Tallinn, en Estonie, en 2017, c'est un ami qui me parla d'une opportunité lors d'un dîner dans un restaurant indien, un soir d'été, entre entrepreneurs français.

Cet ami m'informa qu'il était possible d'investir dans Kraken, l'échange américain de crypto-monnaies, qui réalisait une levée de fonds ouverte en partie au grand public.

Intrigué, je suis rentré chez moi après ce dîner et j'ai creusé le sujet. J'en ai appris davantage sur cette levée de fonds à laquelle j'ai finalement décidé de participer en y investissant mes premiers 1 000 \$.

Ce fut mon premier investissement en start-up et, c'est là qu'est née une curiosité pour cet actif qui ne m'a jamais quitté.



Petit lexique avant de commencer la lecture

Avant d'aller plus loin, voici quelques définitions essentielles. Ces termes reviendront souvent dans ce livre et il est important de bien les comprendre dès le départ.

Vous trouverez un lexique complet à la fin du livre mais certains concepts méritent d'être expliqués en amont.

À noter : les termes *private equity*, *venture capital* et *capital-risque* sont parfois utilisés de manière interchangeable alors qu'ils ont des significations distinctes. Nous les détaillerons dès le début du livre.

LP (Limited Partner) : un investisseur qui met de l'argent dans un véhicule d'investissement mais ne s'occupe de rien.

GP (General Partner) : la personne qui gère le véhicule, sélectionne les start-up et prend les décisions d'investissement.

Les LP et GP travaillent ensemble : le LP fournit le capital, le GP trouve les opportunités et gère l'investissement.

Angel investor (ou business angel) : une personne qui investit son propre argent directement dans des start-up, sans passer par un GP. Cela signifie généralement qu'elle dispose d'un capital important, d'un solide réseau et/ou d'une forte expertise dans son domaine.

Dealflow : flux d'opportunités qu'un investisseur reçoit.

SPV (Special Purpose Vehicle) : structure légale créée à l'initiative du GP pour permettre à plusieurs LP d'investir collectivement dans une seule start-up.

Événement de liquidité ou Exit : moment où un investisseur récupère son capital via une introduction en bourse, une acquisition, une fusion, etc.

Carry Fee : pourcentage des bénéfices que perçoit le GP d'un SPV ou d'un fonds d'investissement lors d'un événement de liquidité. Le standard du marché est de 20 %.



PARTIE 1

Plongée dans l'univers secret du private equity

Lorsqu'on parle d'investissements privés, peu de personnes savent réellement de quoi il s'agit. Le grand public entend parfois parler de « capital-risque » ou de « *private equity* » dans les médias économiques... sans jamais vraiment comprendre ce qui se cache derrière ces mots.

Et pour cause : cette classe d'actifs a longtemps été réservée à une poignée d'initiés. Accès restreint, jargon complexe, ticket d'entrée élevé... Tout semble fait pour maintenir les petits investisseurs à l'écart.

Pourtant, il s'agit de l'une des classes d'actifs les plus performantes au monde, avec des rendements historiquement solides, y compris en période de crise économique. Ce n'est pas un hasard si les plus grands investisseurs – fonds souverains, family offices, institutionnels – y allouent une part croissante de leur portefeuille.

Mais alors, pourquoi reste-t-elle encore si peu connue du grand public ?

Peut-être parce qu'en France, on préfère encore le livret A, les SCPI ou la pierre papier ? Ou parce qu'on nous a toujours fait croire que le *private equity* était réservé aux riches, aux banquiers ou aux startupper de la Silicon Valley.

Et pourtant, il est aujourd'hui possible d'y être exposé de manière raisonnée et structurée. C'est précisément ce que je vais vous expliquer dans cette première partie.

Mais avant cela, il faut bien comprendre les trois grandes barrières qui ont toujours empêché l'accès au *private equity* :

- des barrières à l'entrée élevées, souvent volontairement maintenues par les fonds traditionnels ;
- la difficulté d'obtenir un *dealflow* (flux d'opportunités) de qualité ;
- des plateformes coûteuses, biaisées ou manquant de recul (en raison de biais de sélection lié aux partenaires avec lesquels elles travaillent).

Dans les pages qui suivent, je vais déconstruire ces obstacles un à un, et surtout vous montrer comment les contourner.



Aux origines du private equity : genèse d'un marché discret

Avant de rentrer dans le vif du sujet, je pense qu'il est important de faire une petite rétrospective historique sur l'origine du *private equity*.

Né aux États-Unis, on peut remonter l'origine du *private equity* à la fin du XIXe siècle et au début du XXe siècle, même si ce n'est véritablement qu'à partir des années 1940-1950 que le concept de capital-investissement prend la forme que nous lui connaissons aujourd'hui.

Pardonnez ma vulgarisation, mais je vais vous découper l'évolution du *private equity* en quatre grandes étapes clés, afin de garder les choses simples sans trop m'attarder sur l'aspect historique.

Les premières traces à la fin du XIXe siècle

Dès la fin du XIXe siècle, certains investisseurs privés (souvent des banquiers ou des familles fortunées) soutenaient déjà des entreprises émergentes.

Ces investissements concernaient en particulier des secteurs industriels en pleine croissance.

Ils étaient souvent considérés comme une forme primitive de capital-risque.

Le développement après la Seconde Guerre mondiale

Le vrai décollage du *private equity* a lieu après la Seconde Guerre mondiale grâce à un homme du nom de Georges Doriot.

Georges Doriot, professeur à la Harvard Business School, créa en 1946 un fonds baptisé « *American Research and Development Corporation* » (ARDC).

Et vous savez quoi ? Georges Doriot est né à Paris, en 1899 : il était donc français !

ARDC fut la première société de capital-risque à investir dans des start-up avec des capitaux privés. Elle a notamment financé Digital Equipment Corporation (DEC), dans laquelle elle aurait investi 70 000 \$ pour, il est dit, 70 % de la société et générant ainsi un fort retour sur investissement.

Si cette entreprise ne vous dit probablement rien aujourd'hui, elle fut pourtant l'un des premiers grands succès du capital-risque. Ce constructeur informatique employait à son apogée pas moins de 140 000 personnes. À l'époque, DEC était l'équivalent d'un Google ou d'un Microsoft, en tant que l'un des principaux fabricants d'ordinateurs.

Georges Doriot est considéré comme l'un des pères fondateurs du capital-risque moderne.

L'expansion à partir des années 1970

Dans les années 1970 et 1980, le *private equity* commence à se structurer davantage avec l'essor du capital-transmission, également appelé LBO (*leveraged buyout*), une stratégie qui consiste à du rachat par effet de levier en combinant capitaux propres et dettes. Cette approche s'est notamment développée grâce à des acteurs comme Kohlberg Kravis Roberts & Co. (KKR), fonds d'investissement fondé en 1976.

Ces années ont été celles d'un véritable boom des rachats d'entreprises (*buyouts*), où des investisseurs privés prenaient le contrôle de sociétés matures dans le but de les restructurer ou de les revendre à profit.

Le LBO est toujours utilisé aujourd'hui mais d'autres stratégies ont émergé depuis.

L'internationalisation et la démocratisation à la fin du XXe siècle

Pour conclure, le *private equity* s'internationalise massivement et se démocratise dans les années 1990 et 2000 avec une croissance des fonds mondiaux et une diversification des stratégies : capital-risque, capital-développement, capital-transmission... mais aussi capital-retournement, une approche consistant à investir dans des entreprises en difficulté pour les redresser.

En France, cette dernière stratégie a notamment été rendue célèbre par Bernard Tapie, qui s'est illustré en rachetant des sociétés proches de la faillite et qu'il restructurait avant de tenter de les revendre avec une forte plus-value.

Le secteur s'est aussi ouvert à un plus large éventail d'investisseurs institutionnels comme les fonds de pension ou les fondations.

Aujourd'hui, le *private equity* est un secteur bien établi avec des fonds qui gèrent des milliards de dollars et qui sont actifs dans de nombreux secteurs, allant des plus petites start-up aux grandes entreprises.

Il joue désormais un rôle décisif dans le financement des entreprises et dans la restructuration d'organisations à travers le monde.



Retrouvez toutes les ressources mentionnées dans le livre, ainsi que des bonus exclusifs, sur : <http://clubmillionnaire.fr/bonus-start-up>



Les différentes branches du private equity : panorama complet

Comme promis, il est important de poser les bases autour du capital-investissement (ou *private equity* en anglais) et des différents termes que l'on utilise parfois de manière interchangeable.

Le *private equity* (terme que nous utiliserons principalement dans ce livre) englobe différentes stratégies d'investissement dans des entreprises privées, c'est-à-dire non cotées en bourse.

Mais ne soyez pas surpris : le terme « *private equity* » est souvent employé de manière générique pour désigner l'ensemble du secteur des investissements dans les entreprises privées.

Pour faire simple, considérez que le *private equity*, c'est un peu le « big boss » qui englobe plusieurs sous-catégories.

Parmi les principales, on retrouve :

- **Venture Capital (capital-risque)** : c'est l'investissement dans des start-up en phase très précoce (Pre-Seed, Seed), comme nous le verrons en détail dans ce livre.
- **Growth Equity (capital-développement)** : pour des entreprises déjà établies, mais en forte croissance.
- **LBO, Buyout (capital-transmission)** : c'est faire l'acquisition d'une entreprise pour la restructurer, la réorganiser ou l'optimiser avant de la revendre.
- **Autres stratégies** : Fund of Funds, Secondary Buyouts (SBO), Distressed Assets (capital de redressement)... Ces approches, plus complexes, ne seront pas abordées dans ce livre.

Je vous propose ci-dessous un tableau récapitulatif des deux grandes catégories du *private equity* telles qu'on les considère habituellement.

	Venture Capital	Private Equity
Définition	Financement de start-up en phase précoce avec un fort potentiel de croissance	Investissement dans des entreprises privées établies
Phase d'investissement	Phase de démarrage, pas ou peu de revenus	Entreprises matures, à un stade avancé de développement
Niveau de risque	Élevé à très élevé	Moyen
Potentiel de performance	Élevé à très élevé	Moyen
Participation au capital	Participation minoritaire	Participation majoritaire ou totale
Montants investis	Faibles, de 1 à 10 millions de \$ en général	Importants et souvent supérieurs à 100 millions de \$
Type d'investisseurs	Business angels, clubs d'investisseurs, syndicats, fonds de capital-risque	Fonds d'investissement, sociétés spécialisées en rachat d'entreprises
Durée de l'investissement	5 à 7 ans	3 à 7 ans
Niveau d'implication	Faible, principalement stratégique	Fort, gestion active
Stratégie de sortie	Introduction en bourse (IPO) ou acquisition par une société plus grande	Introduction en bourse (IPO), revente ou recapitalisation (par exemple, fusion)

Tableau récapitulatif des différences entre le Venture Capital et le Private Equity

La stratégie dont il est question dans ce livre correspond à celle qui apparaît dans la colonne de gauche. Nous investissons dans de petites start-up qui ont encore tout à prouver, mais qui peuvent délivrer une très forte performance aux investisseurs.



Retrouvez toutes les ressources mentionnées dans le livre, ainsi que des bonus exclusifs, sur : <http://clubmillionnaire.fr/bonus-start-up>



Qu'est-ce qu'une start-up ?

Une start-up est une entreprise encore au tout début de son développement. Elle est fondée par des entrepreneurs qui estiment que leur produit ou service répond à un besoin du marché de manière innovante.

L'un des points communs aux start-up, c'est le fait que les coûts opérationnels sont généralement élevés (ce qu'on appelle le *cashburn*, c'est-à-dire ce que la start-up dépense chaque mois), tandis que leurs revenus sont limités, voire inexistants. Autrement dit, la rentabilité des opérations n'est pas encore un élément qu'on peut poser sur la table.

Pour cette raison, les start-up ont besoin de capitaux extérieurs pour financer leur croissance et se développer. Elles font généralement appel à :

- des business angels (investisseurs individuels)
- des sociétés de capital-risque (VC)
- des clubs d'investisseurs et syndicats
- des incubateurs ou accélérateurs
- des fonds d'investissement
- du crowdfunding
- des prêts bancaires ou autres financements alternatifs

Sans ces financements extérieurs, des start-up pourraient tout simplement ne pas exister.



Retrouvez toutes les ressources mentionnées dans le livre, ainsi que des bonus exclusifs, sur : <http://clubmillionnaire.fr/bonus-start-up>



Pourquoi les start-up ont besoin de votre argent ?

Sans entrepreneurs, pas de start-up ! Ce sont bien eux les pièces maîtresses de l'écosystème qui apportent des idées, des compétences, des solutions potentielles, rassemblent une équipe et bâtissent un projet.

Une fois lancés, ces fondateurs ont généralement deux possibilités :

- évoluer en *bootstrapping*, c'est-à-dire en s'autofinçant autant que possible ;
- séduire des investisseurs et lever des fonds externes.

Une start-up en *bootstrap* (autofinancée) a souvent plus de chances de réussite, mais son événement de liquidité sera généralement plus modeste. À l'inverse, une start-up financée par des investisseurs a moins de chances d'aboutir, mais peut générer un retour bien plus important en cas de succès.

En général, une start-up en *bootstrap* subit moins de pression des investisseurs, se concentre très rapidement sur la rentabilité et connaît une croissance plus lente mais régulière. Toutefois, elle dispose de moins de visibilité et d'un accès limité à certaines ressources stratégiques, ce qui limite le potentiel de gain à la sortie.

En revanche, une start-up financée par des investisseurs extérieurs a accès à un capital plus important pour croître, bénéficie d'un effet de réseau et a le potentiel d'aller chercher un multiple élevé à la sortie. L'inconvénient (pour les fondateurs) : ils ont une pression accrue de la part des investisseurs, ils subissent une dilution importante et le taux d'échec est plus élevé.

En résumé, on pourrait considérer ces chiffres :

	Start-up en bootstrap (autofinancée)	Start-up financée (investisseurs extérieurs)
Taux de réussite	30-50%	1%
Gain des fondateurs	1 à 5 millions de \$	10 millions à 1 milliard de \$

Tableau récapitulatif des différences de performance entre une start-up en bootstrap et une start-up financée

Ces chiffres sont à prendre avec du recul car un fondateur qui s'autofinance pourrait faire un braquage et repartir avec 100 millions de dollars, tandis qu'un fondateur soutenu par des investisseurs pourrait repartir avec plusieurs milliards de dollars dans les plus belles réussites.

Au-delà du pur investissement financier, lever des fonds est aussi un moyen d'engager l'humain autour de la réussite de la start-up. Je m'explique. Imaginons que les fondateurs d'une start-up rencontrent tout un tas de personnes disposant des compétences ou de ressources clés dont la start-up a besoin.

Comment la start-up, qui n'a pas forcément beaucoup de moyens pour embaucher ces personnes, peut-elle attirer ces profils ? Tout simplement en leur proposant des parts. C'est une façon d'attirer, de motiver et d'impliquer des talents à forte valeur ajoutée.

Cela peut être des mentors, des conseillers ou toute autre personne stratégique. Si vous leur offrez un petit morceau de votre start-up en échange de leur expertise, vous les incitez à s'investir sincèrement, puisque l'augmentation de la valeur de la start-up fera également croître la valeur de leurs parts.

C'est ce qu'on appelle un apport en nature. Ces personnes n'ont pas injecté d'argent, mais elles ont apporté quelque chose d'essentiel : leurs compétences.

Faire appel aux investisseurs, c'est donc la possibilité d'avoir de l'argent mais aussi d'accéder à un réseau et à des retours d'expérience concrets. Nous en reparlerons plus loin, notamment avec le célèbre accélérateur qu'est le Y Combinator, qui joue un rôle bien plus large qu'un simple apporteur de fonds.



Retrouvez toutes les ressources mentionnées dans le livre, ainsi que des bonus exclusifs, sur : <http://clubmillionnaire.fr/bonus-start-up>

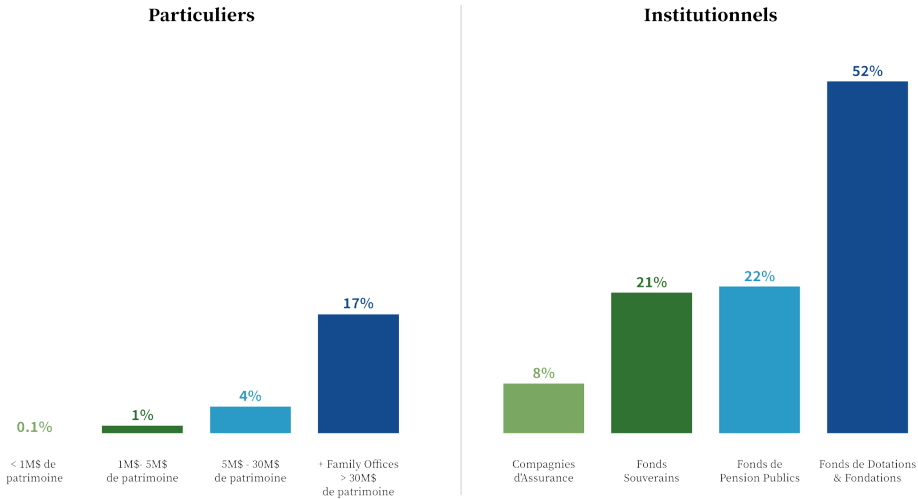


Qui peut investir dans une start-up ?

Les investisseurs dans des start-up peuvent appartenir à des profils divers et variés :

- des fonds d'investissement
- des compagnies d'assurance
- des caisses de retraite (publiques) et des fonds de pension (privés), qui sont, ces derniers, plus nombreux que les sociétés d'investissement
- des banques et des banquiers d'affaires
- des individus ou des familles fortunées (family office)
- des PDG
- des business angels, venture capitalists...
- des philanthropes
- des investisseurs sophistiqués et institutionnels
- ...

Aussi surprenant que cela puisse paraître, vous avez votre place aux côtés de tous ces profils qui peuvent sembler hors de votre portée.



Part du private equity dans le patrimoine des particuliers et des institutionnels

Comme on peut le voir sur ce graphique, plus un particulier est riche, plus le *private equity* représente une part importante de son patrimoine. Il ne représente que 0,1 % pour quelqu’un qui a moins d’un million de dollars de patrimoine et 17 % pour un patrimoine supérieur à 30 millions de dollars.

Du côté des investisseurs institutionnels, les plus importants allouent plus de 20 % de leurs actifs au *private equity*, une part loin d’être négligeable.

Pour l’anecdote, l’AFFO (Association Française du Family Office) précise que le *private equity* représente 21 % des actifs détenus par les familles françaises les plus riches et que les actions cotées représentent « seulement » 19 % des actifs.

Si ces chiffres peuvent évidemment évoluer d’une année sur l’autre, ils démontrent en tout cas toute l’importance de cette classe d’actifs dans la constitution de patrimoine des personnes les plus fortunées.

Longtemps réservé aux poches profondes, aux family offices, aux gros fonds d’investissement, aux PDG à succès et bien connectés, aux célébrités ou encore aux diplômés des universités les plus prestigieuses, l’investissement dans les start-up se démocratise. Il devient de plus en plus accessible au commun des mortels et aux petits porteurs. Ce livre en est d’ailleurs la preuve.

Le top 1 % des gens les plus riches de la planète ont, historiquement, eu l'opportunité d'investir dans des sociétés privées avant que celles-ci ne soient accessibles au grand public, ce qui leur a permis de continuer à s'enrichir toujours davantage.

Avoir accès aux meilleures opportunités suppose une envergure et un réseau internationaux, ce que très peu de particuliers ont pu développer. Accéder aux meilleurs fonds exige des tickets d'entrée de plusieurs millions, voire dizaines de millions de dollars. Ces fonds sont souvent sursouscrits, car les investisseurs institutionnels historiques réinvestissent quasi systématiquement (forcément, quand ça fait gagner de l'argent !). Par ailleurs, les contraintes réglementaires font que ces acteurs n'ont aucun intérêt à cibler une clientèle privée.

Si cet actif est privilégié par les ultra-riches, c'est parce qu'il doit être envisagé sous un prisme différent de celui des actifs plus traditionnels.

Il m'est arrivé de discuter avec des personnes qui, dès les premières minutes au téléphone, me demandaient quelle rentabilité elles pouvaient espérer après une année d'investissement. Lorsque cette question m'est posée, je sais immédiatement que mon interlocuteur n'est pas qualifié pour pouvoir investir dans des start-up et qu'il n'a pas compris la nature même de cet actif.

Si dans l'immobilier ou dans la bourse, on peut (et encore) appliquer un prisme de rentabilité linéaire, ce n'est pas du tout le cas avec les start-up.

Dans l'immobilier ou en bourse, on peut assez aisément espérer réaliser 4, 6 ou 8 % de rentabilité sur un investissement sans avoir un écart-type monstrueux entre ce qu'on attendait de son investissement et ce qu'on obtient.

Ce raisonnement ne s'applique pas du tout aux start-up. C'est même l'inverse : en investissant dans une start-up, on ne sait absolument pas ce qu'on obtiendra à la fin. Cela peut sembler de prime abord effrayant, mais comme nous le verrons plus loin dans ce livre, c'est justement cette caractéristique même qui fait qu'il est possible de gagner énormément d'argent.

Une très grosse erreur serait donc de regarder un investissement dans une start-up avec un prisme linéaire. Il faut au contraire l'aborder avec une vision exponentielle, notamment parce que les rendements suivent une loi de puissance, ce que je vous détaillerai dans ce livre.

Si cette incertitude sur la performance ne vous donne pas immédiatement envie de vous replier sur un Livret A, alors nous pouvons continuer. Je vous partagerai, dans la partie 4 de ce livre, la façon dont il faut réellement aborder cette classe d'actifs.



Retrouvez toutes les ressources mentionnées dans le livre, ainsi que des bonus exclusifs, sur : <http://clubmillionnaire.fr/bonus-start-up>



Typologie des investisseurs dans les start-up

En tant qu'investisseur au sein d'une start-up, vous croiserez différents profils à vos côtés. Il est utile de les connaître, afin de ne pas être surpris si l'on vous annonce que certains d'entre eux participent à la même levée de fonds que vous.

Globalement, on distingue 11 types d'investisseurs dans une start-up :

1. Les fondateurs (ceux qui investissent le plus)
2. Les « FFF » (*Friends, Family & Fools*) : les amis, la famille et les « idiots »
3. Les business angels
4. Les syndicats et clubs d'investisseurs
5. Les family offices
6. Les accélérateurs et incubateurs
7. Les venture capitalists (fonds de capital-risque)
8. Le capital-risque corporate (CVC) et les investisseurs stratégiques ou industriels
9. Les plateformes de crowdfunding
10. Les banques et institutions financières
11. Les fonds de *growth equity* et *private equity*

Ces investisseurs ne sont pas classés par ordre d'importance ni selon leur ordre d'intervention tout au long des différentes levées de fonds. Je vous propose à présent de revenir sur ces 11 profils un à un, afin de mieux comprendre leur typologie.

Les fondateurs

Commençons par une évidence : les fondateurs sont les premiers investisseurs de leur propre start-up, que ce soit en temps et en argent. Ils seraient (normalement) prêts à tout donner pour que ça marche. Je ne vais donc pas m'attarder outre mesure sur ce profil.

Ils font, comme nous l'avons évoqué précédemment, de l'autofinancement (*bootstrapping*) en apportant leurs propres ressources. Leur prise de risque est maximale.

Si la start-up qu'ils développent échoue, c'en est fini pour eux, et il y a fort à parier qu'ils y laissent de nombreuses plumes. C'est pourquoi les fondateurs sont, de loin, les investisseurs les plus impliqués.

Les « FFF » (Friends, Family & Fools) : les amis, la famille et les « idiots »

Ici, comme vous l'avez compris, il s'agit de tout l'argent que les fondateurs peuvent obtenir auprès de leur entourage comme les amis, la famille et les « idiots ».

Attention, avoir recours aux « idiots » ne signifie pas soutirer de l'argent à un imbécile. Un « idiot », à l'américaine, est à prendre dans le bon sens du terme. C'est quelqu'un d'assez fou pour croire en la vision et au potentiel des fondateurs alors qu'il n'y a, à ce stade, aucun élément concret sur lequel la start-up peut se reposer.

Cela peut aussi être une personne qui investit par enthousiasme, sans réelle expérience du capital-risque : quelqu'un qui est excité par l'idée d'investir dans une start-up « révolutionnaire », des professionnels qui ont du capital mais qui ne connaissent pas forcément la classe d'actifs (médecins, avocats...), ou encore des investisseurs individuels naïfs, qui ne comprennent pas forcément la complexité du secteur ni la dynamique de distribution au sein du *private equity* (nous y reviendrons plus loin).

Ces « idiots » investissent davantage par enthousiasme ou amitié que par réelle analyse financière. Cela peut être un oncle retraité qui investit 50 000 € parce qu'il croit en la vision de son neveu, un ancien collègue passionné par l'industrie en question ou un riche voisin impressionné par le pitch, et qui va investir sans réelle vérification.

Il s'agit généralement d'un investissement affectif, souvent de petits montants, réalisé en échange d'actions (le plus courant), parfois sous la forme d'un prêt à faible taux d'intérêt, ou encore d'un don pur et simple, sans attente de retour financier (comme cela peut être le cas avec certains membres de la famille).

Les business angels

Les business angels sont des investisseurs individuels qui apportent à la fois du capital et du réseau à la start-up. Il s'agit généralement d'individus fortunés qui sont en mesure d'investir des tickets de plusieurs dizaines de milliers de dollars dans une start-up.

Nous verrons plus loin dans ce livre pourquoi il est impossible (ou très difficile), en tant que petit investisseur, de prendre une participation directe dans une start-up, et pourquoi passer par des structures intermédiaires est souvent la seule option.

Les clubs et syndicats d'investisseurs

Pour garder les choses simples, nous allons considérer qu'un syndicat et un club d'investisseurs sont la même chose. Ces termes reviendront régulièrement tout au long de votre lecture car, avec les fonds d'investissement, ce sont globalement les deux principaux moyens à votre disposition pour investir dans des start-up.

J'anime moi-même un club d'investisseurs, et l'idée d'un syndicat ou d'un club est de regrouper des investisseurs qui, en s'unissant, deviennent plus puissants financièrement et peuvent ainsi prendre une participation dans une start-up.

L'ensemble est géré et organisé par ce qu'on appelle un GP (General Partner). C'est la personne qui trouve les opportunités d'investissement, réalise la *due diligence*, organise et supervise la levée de fonds, répond aux questions des investisseurs, etc. Au sein de mon club d'investisseurs, le GP, c'est donc moi.

Tous les éléments abordés dans les paragraphes précédents seront évidemment expliqués en détail dans la partie 2 de ce livre, consacrée entre autres aux différentes façons d'investir dans une start-up.

Les family offices

Les family offices sont des structures chargées de gérer la fortune de familles fortunées et qui investissent dans des start-up en tant qu'investissement alternatif.

Énormément de family offices ont investi à mes côtés dans certaines levées de fonds, et beaucoup d'entre eux ont pour habitude de consacrer une partie de leur portefeuille à cette classe d'actifs, conscients du potentiel de performance qu'elle peut offrir.

Les accélérateurs et incubateurs

Les accélérateurs et incubateurs prennent des parts dans la start-up et lui fournissent des capitaux, mais leur rôle va bien au-delà : ils peuvent aussi, selon les cas, apporter des conseils, du réseau, du financement, des outils, des bureaux ou encore un accompagnement personnalisé.

Généralement, tout le monde peut postuler pour rejoindre un accélérateur ou un incubateur mais évidemment, tout le monde ne sera pas accepté ! Tous ne se valent pas non plus sur la nature et la qualité de l'accompagnement ou même encore sur le prix, puisque certains d'entre eux sont même payants.

Si l'on devait résumer simplement la différence entre les deux, on pourrait dire qu'un incubateur aide à voir le jour et intervient au tout début de la vie de la start-up (et sur une période de temps assez longue), alors qu'il n'y a qu'un embryon d'idée ; tandis qu'un accélérateur aide, lui, à grandir vite (très vite), en accompagnant des start-up déjà lancées, qui veulent générer de l'hyper-croissance à travers un programme intensif de quelques mois.

Le Y Combinator, dont nous reparlerons plusieurs fois dans ce livre, est un accélérateur de renommée mondiale qui aide les start-up à générer de l'hyper-croissance en condensant plusieurs années d'expérience en quelques mois d'accompagnement ultra-intensif.

Un accélérateur offre généralement tout un tas d'avantages à ces start-up, leur conférant ainsi un avantage compétitif immédiat (je vous détaillerai tout cela dans le chapitre consacré au Y Combinator).

Comme son nom l'indique, un accélérateur est là pour permettre à la start-up de réunir tous les ingrédients nécessaires pour accélérer... très vite !

Les venture capitalists (VC), fonds de capital-risque

Ici, nous avons affaire à des fonds d'investissement spécialisés qui vont investir des montants plus ou moins élevés et qui peuvent avoir une influence stratégique sur les décisions prises par la start-up.

Nous en parlerons également en détail dans la partie 2 de ce livre, consacrée aux différentes façons d'investir dans une start-up, donc je ne m'y attarde pas ici.

Le capital-risque corporate (CVC) et les investisseurs stratégiques

Il s'agit d'un investissement stratégique réalisé par une grande marque ou une société cotée en bourse dans une start-up. L'objectif peut être de développer des synergies commerciales, technologiques ou d'avoir accès à de nouveaux marchés.

En somme, les grandes entreprises et multinationales ont des branches dédiées qui investissent dans des start-up innovantes de leur secteur pour anticiper les futures disruptions et surveiller tout ça.

Il peut s'agir de Porsche, BMW, Ford, Johnson & Johnson, Eli Lilly, Samsung, Microsoft, Google, IBM, Saudi Aramco, Allianz, AXA, Deutsche Bank...

Ces entreprises cherchent à accompagner les start-up dans leur croissance, à profiter de leur montée en puissance en tant qu'actionnaires, et parfois même à les racheter une fois qu'elles ont prouvé leur modèle.

Les plateformes de crowdfunding

Les plateformes de crowdfunding permettent de recourir au financement participatif auprès du grand public. C'est une approche qui peut paraître tentante, car elle est simple à mettre en place et facile d'accès pour un investisseur.

Mais je vous ai réservé un chapitre entier à ce sujet dans la partie 4 de ce livre, car ces plateformes présentent de nombreux pièges et la quasi-totalité des deals sont à éviter.

Il existe une seule exception pour laquelle cela peut être une bonne chose, pour une start-up, de se retrouver sur une plateforme de crowdfunding. Mais en tant qu'investisseur, c'est une autre histoire...

Les banques et institutions financières

Les banques sont rarement présentes au début de la vie d'une start-up. Elles interviennent plus tard, notamment à travers des prêts, des garanties (engagement pris par un tiers pour couvrir une partie des pertes en cas de défaut de remboursement du prêt par la start-up) ou de la dette convertible (nous parlerons de ce mode de financement dans la partie 5 du livre).

Les fonds de growth et private equity

Ces fonds arrivent généralement en dernier, ce qui signifie que votre start-up se porte plutôt bien (et vaut déjà un beau paquet d'argent) si vous avez des investisseurs de cette envergure qui investissent dans votre start-up.

Il s'agit donc d'un investissement tardif, qui vise très clairement la scalabilité et la rentabilité avant de réaliser un événement de liquidité.

Pour conclure, on pourrait dire que plus le chèque est gros, plus l'investisseur a généralement un « droit de regard » et/ou s'impliquera plus profondément, notamment en conseillant les fondateurs. Par exemple, on comprend aisément qu'un investisseur *Corporate* (CVC) puisse apporter son expérience de terrain à une start-up de son industrie.

Vous avez donc un aperçu des différents acteurs qui gravitent autour des start-up. Il en existe évidemment d'autres, mais dans un souci de simplification, ce sont ceux que vous serez amené à rencontrer dans 99 % des situations en tant qu'investisseur particulier.



Retrouvez toutes les ressources mentionnées dans le livre, ainsi que des bonus exclusifs, sur : <http://clubmillionnaire.fr/bonus-start-up>



Pourquoi investir dans une start-up ?

L'une des premières questions que l'on peut légitimement se poser, c'est : pourquoi ?

Pourquoi investir dans une start-up ? À quoi cela sert-il ? Ou, comme disent les Américains : « *What's in it for me ?* » (qu'est-ce que je peux en retirer ?).

Je vous épargne ici tout le discours sur le danger de détenir trop de liquidités, rongées progressivement par l'inflation.

Combien de fois ai-je vu des entrepreneurs (mais aussi des particuliers) avec des centaines de milliers d'euros ou de dollars dormant sur des comptes bancaires (et parfois même des millions)...

Si la valeur faciale de votre argent est la même (admettons 100 000 €), ce que vous pouvez faire avec ces 100 000 € diminue d'année en année... Alors, gardez une épargne de sécurité et investissez le reste au plus vite !

Une diversification pertinente pour investisseurs aguerris

Investir dans les start-up, c'est avant tout une excellente manière de diversifier son patrimoine une fois que l'on a touché aux actifs les plus courants.

En tant que Français, vous avez probablement investi dans l'immobilier, leur actif préféré.

Ensuite, peut-être avez-vous ouvert un PEA ou un CTO pour investir en bourse, dans des actions à dividendes ou des trackers.

Peut-être avez-vous fait également l'acquisition de quelques crypto-monnaies avec du Bitcoin (BTC), de l'Ethereum (ETH)...

Vous avez sans doute constitué une épargne de précaution sur des livrets, ou investi dans des SCPI, une assurance-vie, des terrains, du crowdfunding, des obligations d'État ou d'entreprises, des matières premières comme l'or ou l'argent, des montres, du vin, de l'art, des voitures de collection...

Les possibilités d'investir son argent à droite et à gauche ne manquent pas, et tous ces exemples présentent naturellement des avantages et des inconvénients.

Certains actifs sont liquides, d'autres non. Certains offrent un *cashflow*, alors que d'autres pas. Certains sont volatiles et d'autres pas du tout.

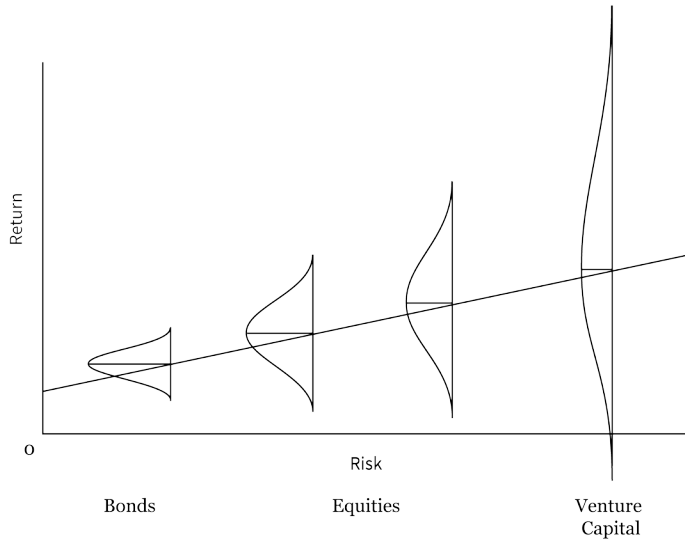
Bref, aucun actif n'est parfait... et l'investissement dans les start-up ne l'est pas non plus.

Pourtant, de nombreuses études montrent que l'investissement dans les start-up peut s'avérer plus rentable que celui dans l'immobilier ou la bourse. Je vous partagerai quelques chiffres un peu plus loin.

L'investissement dans les start-up est donc un actif que les investisseurs sérieux ne devraient pas négliger.

L'investissement dans les start-up peut offrir un retour sur investissement supérieur à tout ce que vous avez pu connaître jusqu'à présent. Et j'ai bien écrit « tout »... sans exception ! Comme vous pouvez le voir ci-dessous, et comme nous le verrons plus loin dans ce livre, les variations peuvent toutefois être bien plus marquées que dans d'autres classes d'actifs. Mais nous y reviendrons plus tard...

Investing



Performances et variations des obligations, des actions et des start-up

Mais ce qui a principalement dissuadé les particuliers de s'y intéresser, c'est tout simplement l'incapacité d'avoir accès à des opportunités.

Investir dans l'immobilier ? C'est facile : il y a des agences immobilières dans tous les centre-villes de France et des milliers d'offres sur Leboncoin.

Investir en bourse ? C'est facile : je crée un compte chez un courtier en ligne, je télécharge une application et je peux acheter, en quelques clics, un tracker répliquant l'indice français ou américain, ou encore des actions Apple, Coca-Cola ou Total.

Investir dans les crypto-monnaies ? Une inscription, quelques clics, et je peux acheter du Bitcoin.

Je ne vous le fais pas pour tous les actifs, mais globalement, tout est très facile à acheter (ce n'est pas pour autant que tout est bon à acheter).

Mais concernant les start-up, comment faire ? Comment ai-je accès aux start-up ? Comment savoir qu'une start-up lève des fonds ? Comment entrer en contact avec les fondateurs ? Et si je n'ai que 1 000 \$ à investir, est-ce que le fondateur va

bien vouloir de mon chèque pour m'intégrer au capital, compte tenu des frais juridiques que cela implique ?

Vous l'avez compris, c'est bien ceci qui freine l'accès à cette classe d'actifs. Trouver des opportunités est difficile. Et les opportunités qui arrivent aux oreilles des débutants sont bien souvent médiocres, car les meilleurs investisseurs ont accès aux meilleurs deals.

C'est pour cela qu'il n'y a qu'environ un million de business angels dans le monde. C'est très peu.

Nous verrons plus loin comment vous pourriez avoir accès aux meilleurs deals en start-up, et quels sont les plus gros pièges à éviter pour ne pas réaliser de mauvais deals et donc perdre votre argent...

Mais pour revenir à l'intérêt que vous pouvez avoir à investir dans des start-up, il y en a plusieurs :

1. vous allez faire travailler votre capital ;
2. vous pourrez potentiellement générer un retour de x10 à x1 000 sur vos investissements (ou x0 et on reparlera plus tard de ce qu'il est réaliste d'espérer) ;
3. vous allez investir dans les meilleurs cerveaux du monde, car je vais vous montrer plus loin dans ce livre comment j'investis dans les cerveaux les plus brillants de la planète ;
4. vous allez vous diversifier dans d'autres pays et continents que la France ou l'Europe (États-Unis, Amérique latine, Afrique, Inde...), réduisant ainsi votre risque géographique tout en profitant de la croissance des pays émergents ;
5. vous allez diversifier votre risque monétaire, car il est fort probable qu'aujourd'hui votre patrimoine soit quasi intégralement libellé en euros (et peut-être un peu en dollars).

Cette diversification géographique et monétaire est extrêmement importante.

Aujourd'hui, trop de personnes sont nées en France, sont allées à l'école en France, ne parlent que le français, ont un compte bancaire dans une banque française, investissent dans l'immobilier en France et dans des actions en France à travers un PEA, n'ont qu'un passeport français... Bref, tout est centralisé en France et en euros.

Aussi formidable soit-elle, la France n'est qu'un pays parmi près de 200 dans le monde.

Et à l'époque dans laquelle nous vivons aujourd'hui, il n'y a plus aucune excuse pour ne pas détenir d'actifs dans d'autres pays, posséder d'autres devises ou encore obtenir des titres de résidence ailleurs, car tout cela est devenu beaucoup plus simple.

Pour ma part, j'ai des actifs dans près de 25 pays, je détiens plusieurs devises, plusieurs cartes de résident, des documents d'identité et des comptes bancaires dans le monde entier.

Cela me permet d'être bien plus résilient face à ce qui pourrait se passer dans un pays donné, en disposant de plusieurs plans B.

Car un pays ne rayonne pas éternellement. Une banque peut, sans aucune raison légitime, clôturer votre compte en banque, et cela s'est déjà produit plus d'une fois. Ou alors, les politiques de votre pays peuvent prendre des décisions vous mettant, vous, citoyen et payeur d'un impôt déjà très élevé, en danger.

Investir dans les start-up vous permet donc d'être exposé à une multitude d'industries, de pays, de devises et surtout, contrairement à l'immobilier par exemple, de disposer de titres facilement transférables d'un pays à l'autre.

À l'école, personne ne vous a appris à gérer votre argent, encore moins à l'investir.

Et une fois entré dans le monde de l'investissement, vous avez probablement compris (plus ou moins rapidement, et avec plus ou moins de pertes) que tous ceux qui prétendent vouloir vous aider étaient finalement loin d'être vos alliés dans votre réussite financière.

On finit toujours pas comprendre à un moment ou à un autre que, finalement, l'intérêt de cet agent immobilier est différent du nôtre... et que son estimation des travaux est bien biaisée.

Ou que ce commercial, qui vous promettait une belle réduction d'impôts avec un dispositif Pinel, était en fait gracieusement commissionné... et que vous avez acheté un bien largement surévalué.

Et que dire de ce banquier qui vous propose des placements dans lesquels il n'a pas mis lui-même un centime (et qu'il ne comprend même pas) ?

Sans oublier ce fonds d'investissement qui vous promet un placement formidable en vous montrant la performance sur une année (géniale) mais pas celle sur 10 ans (dégueulasse).

Méfiez-vous enfin de cet influenceur qui vous propose de copier tous ses trades sur le forex ou les crypto-monnaies, et qui vous dirige tout droit vers la banqueroute pendant qu'il encaisse une généreuse commission en vous incitant à vous inscrire sur un courtier non-régulé dans les Caraïbes.

Bref, des faux bienfaiteurs qui s'intéressent à votre soi-disant réussite financière, je pourrais vous en citer à la pelle. La seule chose qui les intéresse, c'est d'abord d'encaisser pour eux et puis si, de votre côté, les choses tournent mal, ce n'est pas vraiment leur problème.

Alors, pensez-vous qu'avec tout ça, on va vous proposer d'avoir accès aux meilleurs deals en start-up, aux côtés des plus grands de ce monde ?

Aux côtés de millionnaires et de milliardaires, de grandes familles, des plus grands PDG, de célébrités, des plus gros fonds d'investissement ou encore des meilleurs cerveaux issus des meilleures universités mondiales ?

A priori, et sans vouloir vous manquer de respect, il y a de fortes chances que 99 % des lecteurs de ce livre ne fassent pas partie d'une des catégories citées ci-dessus.

En tout cas, moi, petit-fils d'immigré italien ayant grandi dans une famille normale et ayant interrompu mon cursus après cinq années de médecine, je ne m'identifie pas à ces profils...

Les ultra-riches, les plus gros portefeuilles et les gens les plus connectés de l'écosystème ont souvent accès en priorité à ces opportunités.

Alors là, vous vous dites peut-être qu'en dénonçant les mauvaises pratiques de l'industrie, je deviens moi-même suspect. Mais lisez ce livre jusqu'à la fin, et vous verrez comment vous pouvez, vous aussi, croquer un morceau de ce gigantesque gâteau qui pèse des milliers de milliards de dollars... sans avoir à investir des sommes à cinq ou six chiffres (1 000 dollars peuvent suffire !).

Ce qu'il y a de très plaisant également dans le monde des start-up, contrairement à celui de l'immobilier ou de la bourse, c'est que vous pouvez suivre concrètement l'évolution de la start-up dans laquelle vous avez investi, mois après mois.

La croissance est immédiate et tangible. Et cela est très agréable de voir son capital travailler de la sorte, tout en sachant que le retour sur investissement que l'on peut obtenir peut littéralement changer une vie.

Quand on estime qu'une boîte cotée en bourse fait croître ses bénéfices de 7 % par an, on estime qu'une start-up génère, elle, une croissance de 7 % par mois. Pas la même vitesse !

Une contribution directe à l'économie réelle

Les investisseurs injectent chaque année des dizaines de milliards de dollars dans des start-up et jouent un rôle primordial en se positionnant dès les phases initiales de développement (Pre-Seed, Seed), avant que les fonds de capital-risque ne prennent progressivement le relais lors de tours suivants.

Les fondateurs de start-up qui ont une idée et les investisseurs qui ont de l'argent sont comme le yin et le yang : deux forces complémentaires qui travaillent ensemble.

Peu de gens en ont réellement conscience, mais les start-up sont responsables d'une grande partie de l'économie américaine comme le démontre l'étude « *The Economic Impact of Venture Capital: Evidence from Public Companies* » de Will Gornall et Ilya A. Strebulaev.

Après avoir lu cette étude, vous comprendrez rapidement qu'énormément de très grosses entreprises de la vie de tous les jours, dans l'économie américaine et dans le monde, n'auraient pas vu le jour ou ne seraient pas aussi grosses sans l'aide et le financement de sociétés de capital-risque. On peut facilement penser à Apple, Microsoft, Amazon, Alphabet ou encore Facebook, parmi tant d'autres...

Table 1: Ten Largest US Public Companies by Market Capitalization

This table shows the ten largest US public companies by market capitalization. Market capitalization is on 12/31/2020 from Compustat; Founding, VC round, and IPO dates are from various sources.

Rank	Company	Founded	First VC Round	IPO	Market Cap.
1	Apple	1976	1977	1980	\$2,232 b
2	Microsoft	1975	1981	1986	\$1,678 b
3	Amazon	1994	1996	1997	\$1,638 b
4	Alphabet	1998	1999	2004	\$1,183 b
5	Facebook	2004	2005	2012	\$778 b
6	Tesla	2003	2004	2010	\$677 b
7	Berkshire Hathaway	1839		1964	\$537 b
8	Visa	1970		2008	\$469 b
9	Johnson & Johnson	1886		1944	\$414 b
10	Walmart	1962		1970	\$393 b

The Economic Impact of Venture Capital: Evidence from Public Companies

Les start-up créent le plus grand nombre de nouveaux emplois nets. En investissant dans une start-up, vous contribuez sérieusement au bien-être d’une économie.

Alors, vous pourriez me dire, un poil égoïstement : « *Raphaël, ce n’est pas pour ça que j’investis, j’ai juste envie de gagner de l’argent !* »

Mais vous savez, investir dans une start-up vous fait aussi gagner de l’argent… indirectement.

En investissant dans une start-up, celle-ci va utiliser votre argent pour financer sa croissance : cela passe par des bureaux, des logiciels, des employés… Tout cet argent se met à circuler dans l’économie, et une économie devient prospère quand l’argent y circule en continu.

Cela génère du chiffre d’affaires pour d’autres entreprises, crée des bénéfices, augmente le PIB du pays, et améliore *in fine* la qualité de vie des habitants, y compris la vôtre et celle de vos proches. Je simplifie à mort la relation de cause à effet, mais l’idée générale reste la même.

D'autant plus si vous possédez des foncières cotées en bourse, des actions à dividendes, etc., l'argent que vous investissez dans une start-up vous revient indirectement, puisque les salaires qui seront versés aux employés d'une start-up seront dépensés dans l'économie et la vie de tous les jours.

Peut-être que les employés de la start-up iront boire un Coca-Cola, iront s'acheter un nouvel iPhone chez Apple, iront s'acheter des lentilles de vue chez Johnson & Johnson ou iront choisir un shampoing Head & Shoulders chez Procter & Gamble, autant d'entreprises dont vous détenez peut-être les actions à dividendes dans votre portefeuille...

D'autres employés achèteront peut-être du Bitcoin ou d'autres actifs, alimentant à la hausse le cours de ces actifs (que vous détenez peut-être aussi).

Autrement dit, et je vulgarise à mort, à chaque fois que vous investissez dans une start-up, vous récupérez des parts de cette start-up (avec tout son potentiel) et une partie de votre capital vous revient, soit sous la forme de dividendes, soit via l'appréciation du cours d'un actif.

C'est aussi pour cela que les riches sont toujours plus riches : tout ruisselle toujours vers eux, car ils détiennent une multitude d'actifs répartis dans l'économie.

Donner à des associations ou à des entrepreneurs ambitieux ?

J'ai longtemps fait des dons à des associations, notamment via mes activités en ligne, jusqu'à ce que je découvre le monde des start-up.

J'ai donné pour les enfants gravement malades, les chiens abandonnés, la recherche contre le cancer, j'ai planté des arbres en Inde, soutenu des familles prises dans des conflits... La Croix-Rouge, Médecins Sans Frontières, la fondation des hôpitaux de France, WWF, l'UNICEF, la SPA, l'Institut Pasteur et d'autres associations moins connues.

Bref, j'ai bien arrosé, avec à chaque fois l'impression de faire une bonne action. Je ne regrette rien. Mais avec le temps, j'ai découvert une autre manière de contribuer au bien commun : aider des entrepreneurs brillants à changer le monde par l'innovation.

Lorsqu'on donne à une association, on a le sentiment de faire une bonne action et on a potentiellement une déduction fiscale (sauf si, comme moi, on est expatrié).

Mais la réalité, c'est que la traçabilité des dons reste très limitée, voire nulle. Et même si l'on nous assure que 100 % des dons servent à des actions de terrain, il ne faut pas être naïf et rester lucide. Il y a tout un écosystème à faire tourner et votre don revient probablement à remplir un seau d'eau percé de toutes parts.

Car contrairement aux start-up, les associations ne fournissent que rarement des reportings détaillés pour nous dire comment notre argent a été utilisé. Au mieux, on reçoit un mot du président chaque année. Pas pour nous dire que ça va mieux mais que, plus que jamais, les dons sont précieux et importants pour combattre la noble cause...

Je ne dis pas que les associations ne servent à rien. Bien au contraire : un immense bravo à celles et ceux qui dédient leur vie à améliorer celle des autres. Mais un fondateur de start-up dédie aussi sa vie à améliorer le monde. Simplement différemment, mais pas de façon moins noble, et peut-être même de façon plus impactante, au final...

Lorsque j'ai découvert les start-up, j'ai réalisé que mes dons auraient sans doute eu plus d'impact pour tout le monde si j'avais confié cet argent à des fondateurs talentueux :

1. plutôt que d'avoir une déduction fiscale, j'aurais eu un intérêt financier en réalisant potentiellement un multiple sur mon investissement ;
2. j'aurais contribué à la société en favorisant la création d'emplois ;
3. j'aurais renforcé les recettes fiscales si la start-up devenait rentable ;
4. j'aurais soutenu l'émergence d'une innovation utile à la société ou la résolution d'un problème majeur.

Prenons un exemple : vous pourriez investir 1 000 \$ dans une start-up qui fait des recherches sur le cancer. Même si la start-up a très peu de chances de réussir (cette industrie est vraiment compliquée et je ne la recommande pas forcément), imaginez un instant que tout aboutisse...

Vous pourriez devenir très riche, la start-up créerait de nombreux emplois, des vies seraient sauvées grâce à une avancée contre le cancer... C'est génial !

Dans les pays émergents, vous ne pouvez même pas imaginer le nombre d'innovations qu'il est possible de déployer pour sortir des millions de personnes de la pauvreté et de la misère, et de leur offrir les moyens de vivre dignement.

Et puis, lorsque vous obtenez des parts d'une start-up, celle-ci a une obligation de vous tenir au courant de ses avancées, car elle a levé de l'argent auprès de vous. Les fondateurs sont eux-mêmes très motivés par l'idée de créer une très belle boîte et de devenir riche.

Avec une association remplie de bénévoles, l'engagement n'est évidemment pas le même, et cela, sans remettre en question la générosité des personnes qui donnent de leur temps à ces causes (bravo à eux !).

Mon discours peut sembler très capitaliste. Il y a évidemment de belles causes défendues par des associations, notamment celles qui interviennent sur des sujets humanitaires sensibles, comme l'aide aux victimes de guerre.

Toutefois, l'idée principale à retenir ici, c'est qu'investir dans les start-up apporte une véritable plus-value pour l'humain et pour la société dans son ensemble. Car une start-up cherche généralement à résoudre un problème ou à répondre à un besoin identifié sur un marché.

Et parfois, certains fondateurs changent le monde autant, voire plus, que certaines associations ou ONG (organisations non gouvernementales).

Leurs idées ont le potentiel de révolutionner comment des millions, voire des milliards de personnes dans le monde travaillent, communiquent et vivent leurs vies. Et les investisseurs qui auront investi dans ces start-up dès le début deviendront au passage très riches.

Donner du capital à des « entrepreneurs capables de sauter d'une falaise et de construire un avion durant la chute » (citation de Reid Hoffman, fondateur de LinkedIn) me semble être une bonne chose pour la société.

En réalité, qui a le plus à perdre entre une personne qui gère une association et le fondateur d'une start-up ? Le fondateur d'une start-up, sans aucun doute.

La personne qui gère une association ne dépend généralement pas de celle-ci pour vivre. Elle dispose déjà d'une certaine stabilité financière et choisit d'allouer son temps et ses ressources à aider les autres.

À l'inverse, un fondateur de start-up met généralement toute sa vie au profit de sa start-up, il est souvent au bord du gouffre financier et il fait un véritable « all-in »

sur sa start-up. Et si ça ne marche pas, il aura perdu beaucoup de temps et sera en faillite personnelle.

Je rejoins donc à 100 % les propos de Reid Hoffman et je vais continuer de « donner » (en échange de parts, quand même) des millions de dollars à des fondateurs qui ont le pouvoir de changer le monde.

Le capital-risque est souvent l'un des moyens les plus directs pour un investisseur de s'impliquer dans la prochaine génération d'innovations technologiques. Ces innovations peuvent, en cas de succès, bouleverser des secteurs entiers et offrir des opportunités rarement accessibles sur les marchés publics traditionnels.

Êtes-vous prêt, vous aussi, à faire partie de l'aventure ?

Un actif dynamique et stimulant à suivre

Cela peut sembler secondaire, voire anecdotique, mais certains actifs sont franchement ennuyeux à suivre.

Imaginez placer 300 000 dollars sur un compte à terme à Singapour, acheter un tracker répliquant l'indice américain S&P 500 ou encore investir dans un lot de 30 places de parking en sous-sol.

Soyons honnêtes : vous ne vous levez pas tous les matins en vous disant que quelque chose d'excitant est en train de se produire.

Et vous allez peut-être me dire que vous n'investissez pas pour obtenir un shot d'adrénaline (bien au contraire !) mais pour gagner de l'argent. Et vous avez entièrement raison !

Cela dit, tout comme certains apprécient de suivre leur chantier immobilier ou de s'intéresser à l'actualité économique, investir dans des start-up procure un plaisir tout particulier.

En effet, on voit grandir une start-up comme on pourrait voir grandir un enfant, et c'est très gratifiant, surtout quand il devient votre fierté.

Comme nous le verrons plus loin dans ce livre, la réception régulière d'*updates* (rapports sur l'évolution de la start-up), ou la possibilité d'observer sur les réseaux professionnels ou dans les médias que votre start-up évolue, est particulièrement gratifiant.

Et quand on a 10, 20, 30 start-up (ou plus) en portefeuille, on a toujours l'impression qu'il se passe quelque chose : une implantation dans un nouveau pays, de nouveaux recrutements, de nouveaux partenariats, de nouveaux produits, de nouvelles idées, de nouveaux rebonds...

Personnellement, avec plus de 100 investissements en start-up, je prends un malin plaisir à ouvrir mon fil LinkedIn. Il y a toujours une bonne nouvelle à lire, postée par l'une de mes start-up ou de ses fondateurs.

La possibilité de devenir (très) très riche ?

Si je vous dis qu'on a tous 24 heures dans une journée, je pense que nous sommes d'accord.

Si je vous dis qu'il est impossible de faire tout ce qu'on aimerait faire en une seule journée, on est probablement encore d'accord.

Et si je vous dis que les riches utilisent des leviers pour devenir toujours plus riches, normalement, vous me suivez toujours.

En effet, pour démultiplier nos résultats, il faut utiliser des ressources sur lesquelles on peut faire levier. Cela peut être des outils, des systèmes automatisés qui font le travail à votre place ou encore le temps et les compétences des autres.

Car oui, si vous mettez 1 personne seule ou 50 personnes sur un chantier ou un projet, a priori, c'est l'équipe de 50 personnes qui avancera le plus vite.

Avec les start-up, vous avez la possibilité d'avoir des équipes qui travaillent pour vous et vos intérêts de façon très directe. Plus ces équipes travaillent et développent la start-up, plus celle-ci grossit, se valorise, et plus vos actions valent cher.

Aujourd'hui, ce sont des dizaines de milliers de personnes qui, partout dans le monde, travaillent pour faire grossir la valeur de mes actions à travers les investissements en start-up que j'ai pu réaliser.

Et cela, 7 jours sur 7, 24 heures sur 24. En effet, j'ai des start-up aussi bien aux États-Unis qu'en Afrique, Inde, Amérique du Sud... Ces start-up ont, elles-mêmes, des employés ou prestataires partout dans le monde. Bref, ça ne dort jamais. Quand quelqu'un va se coucher d'un côté de la planète, de l'autre côté quelqu'un se réveille.

Nul besoin de vous dire que, quand on monte une start-up, on ne travaille pas seulement le matin, et que les week-ends n'existent pas forcément pour tout le monde. C'est du 7 jours sur 7.

De cette façon, quand vous avez autant de personnes qui travaillent pour vos intérêts, votre capacité à gagner beaucoup d'argent est démultipliée.

On dit souvent : si vous impactez des milliers de personnes, vous gagnerez des milliers d'euros. Mais si vous impactez des millions, voire des milliards de personnes... alors, vous gagnerez des millions, voire des milliards !

Je ne sais pas encore si mes start-up me feront gagner des dizaines ou des centaines de millions de dollars, mais une chose est sûre : les chances sont clairement de mon côté.

Un accès de plus en plus facile

Tout investisseur devrait allouer une partie de son patrimoine à cette classe d'actifs, qui présente certes de gros risques, mais aussi un potentiel de rendement exceptionnel. Et si retour sur investissement il y a, il surpassera tout ce que vous avez pu connaître dans d'autres classes d'actifs, comme nous le verrons dans le chapitre suivant.

Avec la multiplication des success stories de start-up ayant enrichi de nombreux investisseurs lors de leur introduction en bourse, la démocratisation opérée par certaines plateformes communautaires ou de crowdfunding (avec l'aide de lois plus favorables), l'apparition de ressources éducatives (blogs, podcasts, livres, etc.), ou encore l'émergence de nombreux « petits » clubs d'investisseurs et syndicats (là où il n'était possible auparavant d'investir qu'à travers un fonds d'investissement), l'investissement dans les start-up est devenu à la fois plus désirable et plus accessible.

La barrière à l'entrée s'est abaissée, et la transparence du marché a augmenté. Aujourd'hui, il n'y a plus vraiment d'excuse pour ne pas investir dans les start-up.



Retrouvez toutes les ressources mentionnées dans le livre, ainsi que des bonus exclusifs, sur : <http://clubmillionnaire.fr/bonus-start-up>

Les start-up sont devenues l'un des terrains de jeu favoris des ultra-riches mais pour le grand public, elles restent mystérieuses, risquées et largement inaccessibles. La magie des start-up brise ce mur de silence.

Vous y découvrirez comment investir dans les licornes de demain, percer les secrets bien gardés de la Silicon Valley, et accéder à des deals habituellement réservés à une poignée d'initiés.

Ce livre est votre raccourci vers un univers que les élites préfèrent garder pour elles.

Airbnb, Stripe, Coinbase... Ceux qui y ont cru tôt n'ont plus jamais eu besoin de travailler. Une seule décision d'investissement peut tout changer.



Raphaël CARTENI est investisseur et auteur du best-seller "La magie des dividendes", vendu à plus de 20 000 exemplaires.

Il a investi dans plus de 100 start-up issues du célèbre accélérateur Y Combinator, véritable fabrique à licornes installée au cœur de la Silicon Valley, aux États-Unis.

Explorateur financier ayant parcouru plus de 120 pays, il traque les opportunités là où d'autres ne regardent pas : dans les coulisses de la tech américaine comme dans les marchés émergents.

À la tête du club privé Insolent Capital, il permet à une poignée d'investisseurs triés sur le volet d'accéder à des deals confidentiels, réservés jusqu'ici à une élite mondiale.

Il a aidé de nombreux fondateurs à lever des millions de dollars et a participé à de multiples exits réussis dans des start-up. Ce livre dévoile pour la première fois les coulisses de cette stratégie d'investissement à contre-courant, pensée pour ceux qui veulent vraiment faire la différence.



@raffaello_c



raphaelcarteni

www.clubmillionnaire.vc

Couverture : Polina Petukhova

