

Les 3 documents clés à bien préparer pour réussir sa levée de fonds

"Réussir sa levée de fonds, c'est comme gagner un marathon", précise Romain Dehaussy, directeur de Chausson Finance. Retour sur les différentes phases de la levée.

Temps de lecture : minute

6 octobre 2017

Lever des fonds signifie ouvrir une partie de son capital à des investisseurs, dans le but d'apporter un soutien financier conséquent pour développer son entreprise. Au début de l'aventure d'une startup, les fondateurs utilisent leurs fonds propres pour construire une première version de leur produit ou service. Pour accélérer la croissance commerciale, le recours à la levée de fonds peut s'avérer utile. Quelques points importants à ne pas négliger.

Le Business Plan ou Executive Summary

Le processus d'une levée de fonds prend du temps. Il est donc impératif de construire deux documents présentant à la fois le projet (Executive Summary) et les perspectives commerciales (Business Plan). Chaque année, il y aurait entre 18 000 et 30 000 entreprises qui chercheraient à lever des fonds. En parallèle, il existe entre 200 et 300 fonds actifs en France. En préparant à la fois ces documents et votre pitch, vous augmentez alors vos chances de séduction auprès des investisseurs.

Le Term Sheet (ou lettre d'intention)

C'est LE document qui reprend les points importants de la négociation avec le fonds d'investissement. le montant, la répartition entre les investisseurs (si plusieurs acteurs participent au tour de table), la valorisation, les liquidations de préférence, les clauses de rachat et de sortie, les clauses managériales (good/bad leaver) ainsi que la gouvernance. une fois ce document signé, la probabilité de l'investissement est très forte.

Le pacte d'actionnaires

Au début de l'aventure, lorsque vous avez déposé les statuts de votre entreprise, la question du pacte d'associés s'est posée lorsque vous avez rassemblé l'équipe qui porte le projet. Avec l'arrivée des investisseurs au sein de votre capital, le contenu de ce document doit changer et prendre en compte la nouvelle composition du conseil d'administration. Dans ce document, il s'agit de définir les futures conditions de vie de votre entreprise et des conditions de décision, en cas de blocage.

Si les investisseurs ont tendance à répéter que le premier critère déterminant est l'équipe, il s'agit dans ce document de composer l'équilibre qui va régner entre les personnes physiques, au cours de la gestion quotidienne de l'entreprise.



À lire aussi

Comment ne pas sortir à poil de votre levée de fonds

Article écrit par Etienne Portais