

Les étapes clés d'une levée de fonds réussie : de la préparation au closing

L'euphorie post-covid est terminée et lever des fonds est (re)devenu une course de fond : êtes-vous prêt pour vous lancer ? A travers cet article, nous vous partagerons nos meilleurs conseils pour mieux comprendre d'un point de vue juridique et fiscal les étapes clés de cette opération stratégique. Par Jérémie Yéni, avocat associé en fiscalité des entreprises, Julien Brouwer, conseil en M&A Private equity, Yards Avocats dans le cadre de notre opération "Tribunes d'hiver".

Temps de lecture : minute

3 janvier 2025

L'euphorie post-covid est terminée et lever des fonds est (re)devenu une course de fond : êtes-vous prêt pour vous lancer ? A travers cet article, nous vous partagerons nos meilleurs conseils pour mieux comprendre d'un point de vue juridique et fiscal les étapes clés de cette opération stratégique.

Préparation de la levée de fonds

En amont des discussions, vous devez définir les contours financiers et juridiques de votre levée : la typologie d'investisseurs visés, le montant à lever pour atteindre vos objectifs, la valorisation de la société, ainsi que la quote-part de capital réservée à vos employés clés. Vous serez alors capable de simuler une table de capitalisation de la société (i.e. répartition des actions et des droits de vote, avant et après la levée de fonds) et de mesurer votre dilution. Il est essentiel pour les fondateurs de

se projeter sur les prochaines levées et de conserver une majorité du capital de la société lors des premiers tours.

Il convient également de définir l'outil juridique adapté à votre levée de fonds (actions, BSA AIR). Cet outil sera différent selon la maturité de la société et selon que les investisseurs seront des personnes physiques ou des fonds d'investissement/sociétés. Les premiers souhaiteront bénéficier des réductions IR PME quand les seconds seront attachés à bénéficier du dispositif du remploi (150-0 B ter) ou à détenir une quote-part permettant de relever des plus-values long termes.

Enfin, cette phase est le moment privilégié pour organiser sa documentation existante sous forme d'une data room virtuelle structurée et exhaustive. La qualité et l'accessibilité de cette data-room accélèrera la phase d'audit, étape incontournable à valider pour le Closing. Vous devez faire preuve de transparence vis-à-vis des investisseurs pour renforcer leur confiance et faciliter vos relations.

Pensez également à préparer un accord de non-divulgence (NDA) qui sera signé par les investisseurs potentiels pour sécuriser vos données sensibles.

Négociation du Term Sheet

Le Term Sheet (ou lettre d'intention), bien que non contraignant juridiquement, fixe les principaux termes et conditions de l'investissement et du pacte d'associés à conclure au Closing, notamment :

La gouvernance : les investisseurs souhaiteront opérer une surveillance sur l'utilisation des fonds levés et la gestion de la société via la mise en place d'un comité stratégique et l'établissement d'une liste de décisions importantes nécessitant son accord préalable à une majorité qualifiée (i.e.

une majorité simple des membres incluant l'accord d'un ou plusieurs membres investisseurs). Les sujets relatifs à la composition de ce comité (i.e. répartition des sièges entre fondateurs et investisseurs) et à la détermination de la majorité qualifiée peuvent être sensibles.

Les transferts de titres de la société : afin de conserver une stabilité sur l'actionnariat et le capital de la société, les transferts de titres seront encadrés au travers de différents mécanismes (inaliénabilité, droit de préemption, tag-along). Le principal point de vigilance portera sur l'obligation de sortie forcée des associés en cas d'offre de rachat par un tiers sur la totalité des titres de la société et acceptée par une « majorité des associés » (drag-along), et plus particulièrement le pourcentage de capital à détenir par cette majorité des associés, qu'il conviendra de négocier en tenant compte de la table de capitalisation post-levée.

Les clauses dites de good/bad leaver (l'obligation pour un fondateur de vendre ses actions en cas de départ hostile ou non) serviront de garde-fou entre les fondateurs et devront être négociés (en particulier les cas de déclenchement et les prix de rachat).

La clause de liquidation préférentielle : cette clause protectrice pour les investisseurs participants à la levée a pour objet, en cas de cession de la société, de leur permettre de récupérer par priorité une quote-part du prix de cession, correspondant a minima au montant de leur investissement (1x) et de les exclure (non-participating) ou de les maintenir (participating) lors du partage du solde éventuel du prix de cession. Afin de s'assurer que les fondateurs restent motivés financièrement, il est généralement proposé qu'une quote-part du prix de cession (de l'ordre de 10%) soit partagée en premier rang entre tous les associés (fondateurs et/ou investisseurs). En pratique, lors des premières levées de fonds, aucun multiple ne s'applique et la clause est 1x non-participating pour éviter de complexifier les futurs tours de table.

Ce document doit être analysé et négocié avec l'aide de conseils qui pourront vous aider à comprendre les enjeux à long terme, préserver les équilibres et aligner les intérêts des fondateurs et des investisseurs.

Une fois le term sheet signé, vous êtes prêt pour la dernière ligne droite (la rédaction de la documentation complète) jusqu'au fameux closing !



À lire aussi
Les secrets d'un pitch réussi



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

JE M'INSCRIS

Article écrit par Par Jérémie Yéni, avocat associé en fiscalité des entreprises, Julien Brouwer, conseil en M&A Private equity, Yards Avocats.