

SOIRÉE NETWORKING

FINANCER SON PROJET

La levée de fonds est-elle la seule option ?

LE 7 NOVEMBRE 2019
DE 18H00 À 21H00

139 cours de la République
76 600 Le Havre



LE 13
19

SOIRÉE NETWORKING

FINANCER SON PROJET

La levée de fonds est-elle la seule option ?

1

Introduction



Pourquoi ?

- Pourquoi réaliser une levée de fonds ?



- Les questions clés à se poser

SOIRÉE NETWORKING

FINANCER SON PROJET

La levée de fonds est-elle la seule option ?

2

Un accompagnement est fortement recommandé

3 IDÉES CLÉS

- ❖ **La levée de fonds (dette / equity), un sujet essentiel et structurant.**
- ❖ **Une certaine complexité pour appréhender toute l'offre de financement et toutes les aides :**
 - ❖ Gagnez du temps ;
 - ❖ Multipliez les opportunités.
- ❖ **Le partenaire conseil (et le partenaire investisseur) doivent aider à faire grandir votre entreprise :**
 - ❖ Expérience ;
 - ❖ Réseau.

INTÉRÊT D'ÊTRE ACCOMPAGNÉ

- ❖ **Bénéficiaire de tous les dispositifs d'aide ;**
- ❖ **Gagner la confiance de vos partenaires ;**
- ❖ **Définir la structure financière optimale ;**
- ❖ **Diversifier davantage vos sources de financement ;**
- ❖ **Comprendre ce que les investisseurs attendent de vous ;**
- ❖ **Préparer une communication financière efficace.**

CHOISIR UN FONDS OU UNE PLATEFORME

- ❖ Instruments dilutifs / non dilutifs ?
 - ❖ Durée de l'investissement ?
 - ❖ Minoritaire / majoritaire ?
 - ❖ Sectoriel / généraliste ?
 - ❖ International / national / régional ?
-
- Une partie de la décision d'étudier un dossier dépend de la stratégie du fond/platforme et non de la qualité du dossier présenté.

SOIRÉE NETWORKING

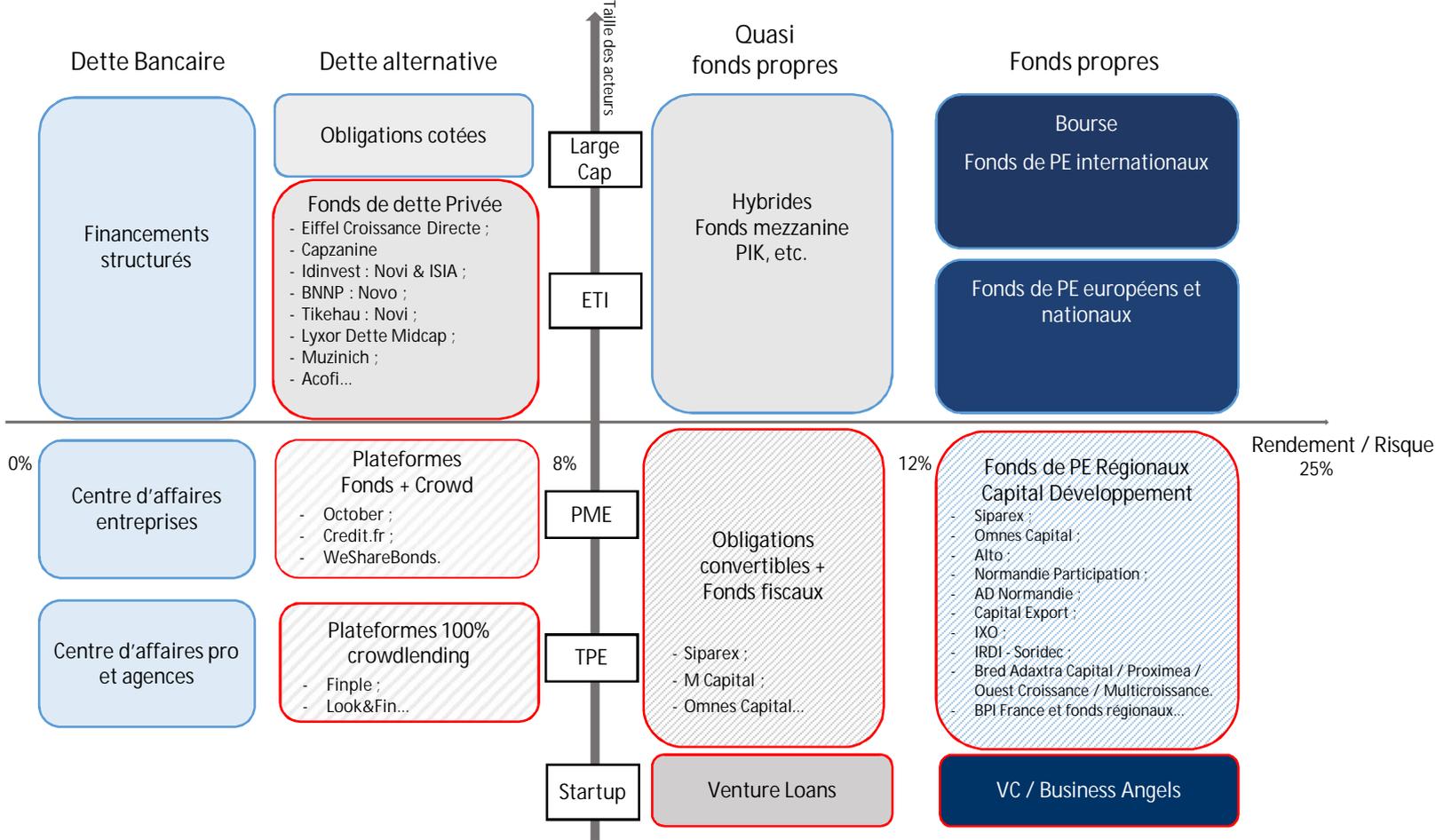
FINANCER SON PROJET

La levée de fonds est-elle la seule option ?

3

La cartographie des financements

Cartographie des financements



SOIRÉE NETWORKING

FINANCER SON PROJET

La levée de fonds est-elle la seule option ?

4

Les différentes étapes d'une levée de fonds

Les différentes étapes d'une levée de fonds



Les différentes étapes d'une levée de fonds



a. Préparation

- Définition de la stratégie de développement
 - Stratégie commerciale : force de vente, croissance externe ;
 - Stratégie opérationnelle : développement produit, augmentation de la capacité de production ;
 - Identification des atouts et des faiblesses de l'entreprise.
 - Définition des besoins :
 - Objectif de la levée de fonds
 - Destination des capitaux
 - Montant recherché
 - Date de décaissement



Les différentes étapes d'une levée de fonds



a. Préparation

- Construire son business plan et son plan de financement



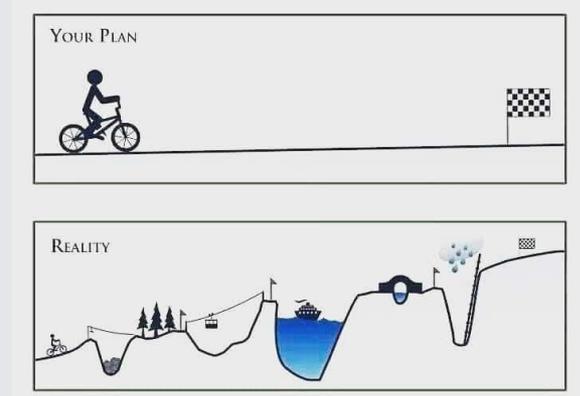
Un passage difficile mais obligatoire



Votre business plan est vivant, maîtrisez le et faites le évoluer



Le plus important : votre cap stratégique doit être le bon



Le montant de la levée de fonds doit être cohérent avec le business plan

Les différentes étapes d'une levée de fonds



b. Réalisation des supports nécessaires à la levée de fonds

- Le dossier de présentation – « Info Mémò »



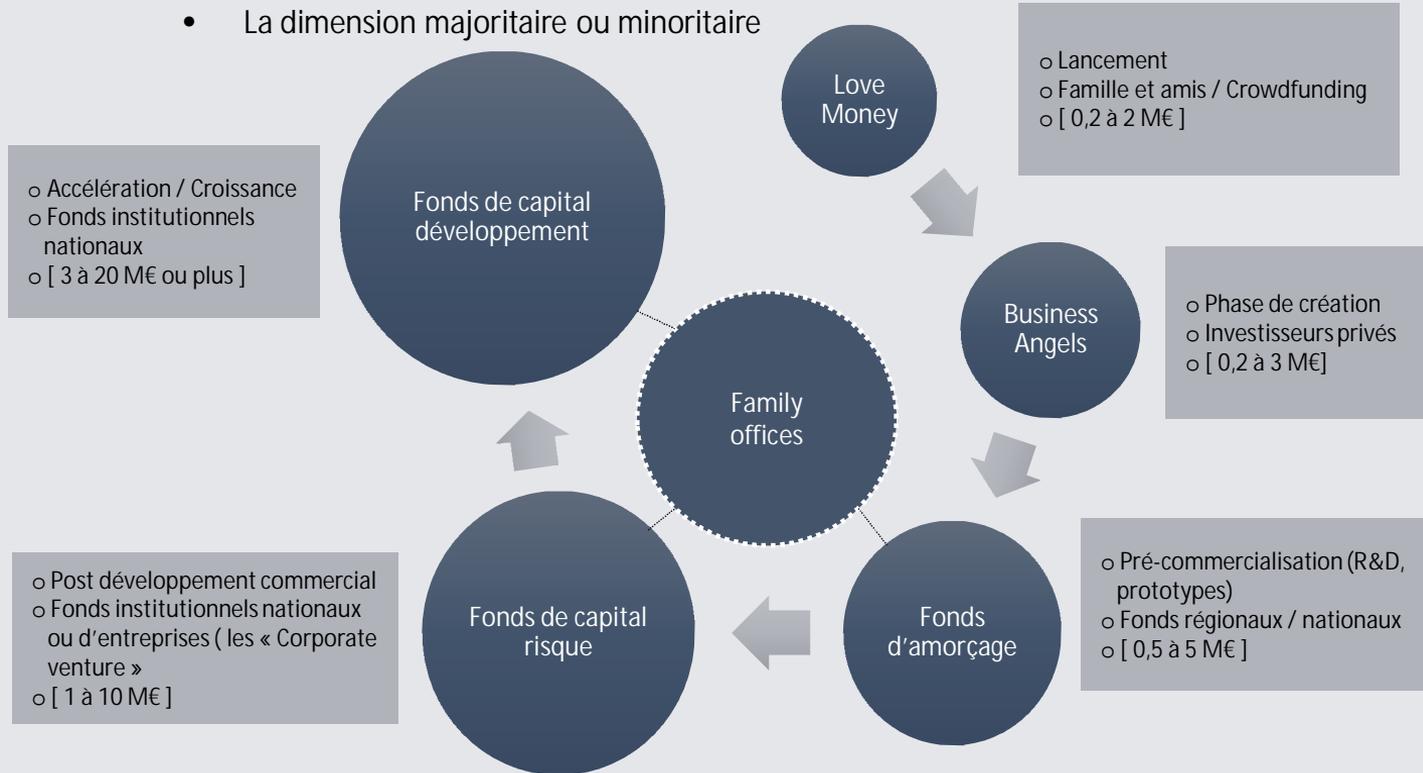
Les différentes étapes d'une levée de fonds



c. Recherches investisseurs et premiers contacts

• Choix de l'investisseur selon :

- Le stade de développement
- Le montant souhaité
- Le secteur d'activité
- La dimension majoritaire ou minoritaire



Les différentes étapes d'une levée de fonds



c. Recherches investisseurs et premiers contacts

Prioriser les potentiels investisseurs

- Cibler les 5 ou 10 investisseurs les plus pertinents ,
- Elargir la liste des potentiels investisseurs dans un second temps en fonction des éventuels retours négatifs (à analyser et comprendre).

Prise de contact

- Approche directe, par le réseau, et/ou Mail d'accroche personnalisé, clair et précis (points forts du projet, chiffres clés, montant recherché) ,
- Joindre un NDA.

Envoi du dossier de présentation

- Envoi après réception d'un NDA signé (NB : la plupart des fonds d'amorçage et de capital-risque ne signent pas de NDA).

Rencontre des investisseurs

- Se renseigner sur les investisseurs avant de les rencontrer ,
- Se répartir les rôles et la parole entre le leveur et son client ,
- Présentation succincte de l'entreprise, du business model, des équipes, des prévisions financières ,
- Q/A avec les investisseurs sur des points spécifiques ,
- Timing de la levée de fonds + prochaines étapes.

Effectuer un suivi rigoureux

- Dates de prises de contacts ,
- Réponses positives ou négatives ,
- Date de relance ,
- Envoi ou non des documents de présentation ,
- Avancée des démarches et analyse régulière des retours formulés par les investisseurs.

Les différentes étapes d'une levée de fonds



d. Premières négociations avec les investisseurs

- Différentes étapes de prise de décision au sein des fonds :

Etude du dossier

Comité interne

Rencontre des dirigeants

Comité d'investissement

Lettre d'intention - « LOI »

La démarche de la rencontre et du comité est spécifique avec les business angels. A titre d'exemples :

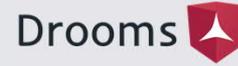
- Femme Business Angels : la rencontre avec les dirigeants a lieu avec 2 ou 3 business angels qui vont ensuite transmettre le projet en comité aux 100 autres BA.
- Investor : un elevator pitch devant une vingtaine de business angels, une instruction face à 2 BA et enfin un road show face aux 150 autres BA.

Les différentes étapes d'une levée de fonds



e. Due-Diligence

- Création d'une dataroom électronique complète et organisée



Comptes
Rapports d'audit
KPI
Business plan
Liasses Fiscales



Statuts
KBIS
PV d'AG
Pacte d'actionnaires
Contrats de prêts
Baux
Propriété intellectuelle
Litiges



Organigramme
Contrats de travail
Contrats d'intérim
Contrats de prestations de services
Effectifs et salaires anonymisés



Les différentes étapes d'une levée de fonds



f. Négociations

- Comparables
- Multiples
- Actualisation de cash flow

Négociation de la valeur



- Equity
- Quasi equity
- Dettes (obligations, compte courant, etc...)

Discussions sur la structuration du financement



- Clause anti dilution
- Clause de sortie conjointe
- Clause de sortie forcée
- Accès à l'information

Négociation du pacte d'associés



- Good leaver – bad leaver
- Clause de liquidité
- Drag along
- ...

Prévision des sorties



- Inaliénabilité
- Engagement d'exclusivité
- ...

Engagements personnels des porteurs du projet



Les différentes
étapes d'une levée
de fonds



g. Closing

Comité d'investissement définitif des
investisseurs

Finalisation du pacte d'associés et des
modalités d'augmentation de capital

Assemblée générale

Signature du pacte

Libération des fonds



Joël Thomas
02 32 74 03 05
joel.thomas@mazars.fr



Bertrand Desportes
06 66 89 81 86
bertrand.desportes@mazars.fr

NOS BUREAUX

LE HAVRE

BUREAU DE MAZARS



Tel : +33 (0)2 32 74 03 03

Fax : +33 (0)2 35 21 47 74

