



La levée de fonds

Cahier des bonnes pratiques

Pierre Violo, Vice président AFDEL

PDG XCALIA

- ❖ De sa réussite dépend en grande partie
 - le futur du projet
 - l'avenir de ceux qui l'ont initialisé.
- ❖ Pas uniquement une pure opération financière mais aussi
 - création d'un partenariat avec des sociétés de capital risque
 - qui prennent ces risques au côté des fondateurs
 - sur un projet auquel ils croient
 - qui à terme leur permettra aussi de sortir gagnants
- ❖ Le choix de partenaires avec lesquels les fondateurs travailleront en symbiose
 - Un facteur de réussite.

- ❖ Autofinancer le plus possible
- ❖ Anticiper le besoin de financement
- ❖ Se donner le temps pour la levée de fonds
- ❖ Demander le maximum tout en restant réaliste
- ❖ Préparer et défendre la valorisation
- ❖ Etre prêts avant de se lancer

- ❖ **La préparation**
- ❖ La due diligence
- ❖ La lettre d'intention
- ❖ La valorisation
- ❖ La table de capitalisation
- ❖ La sortie
- ❖ Le pacte d'actionnaires

- ❖ Etre prêt pour la levée de fonds:
 - Site Web à jour
 - White paper
 - Executive summary
 - Plan financier
 - Documentation de due diligence
 - Présentation pour les investisseurs financiers
 - Démonstration de l'offre
 - Références clients pouvant être contactées
 - Liste des VC's à contacter
 - Eventuellement identification d'un intermédiaire

- ❖ Processus de levée de fonds:
 - Réunions d'analyse avec les VC's
 - Confirmation d'intérêt et signature de « Term sheet »
 - Processus de Due Diligence
 - Préparation de la table de capitalisation
 - Rédaction du pacte d'actionnaires
 - Ouverture du compte bancaire d'augmentation de capital
 - Financement

- ❖ Les hommes
- ❖ La vision
- ❖ L'offre
- ❖ Le marché

❖ L'essentiel

- Première impression
- Crédibilité « To the point »
- Se mettre au niveau de ses interlocuteurs
- Aspect visionnaire
- Ambition
- Leadership
- L'équipe
- Capacité commerciale
- Réalisme
- Compréhension du risque
- Faculté d'anticipation

❖ L'essentiel

- Un produit ne gagne pas seul
- Identification d'un besoin non ou mal satisfait
- Quelle est son urgence
- Anticipation de son évolution
- Estimation de sa taille
- Importance de l'innovation
- Anticiper la barrière technologique ou métier à l'entrée

❖ L'essentiel

- Produit ou service
- Son unicité
- Quels sont les produits similaires ou proches sur le marché
- Quelle est son avance sur le marché
- Combien d'années hommes seraient nécessaires pour en développer une similaire
- Quelle est son évolution
- Quelles sont les références
- Préparer le client à être une référence

❖ L'essentiel

- Qu'elle est sa taille
 - Anticiper la difficulté de le dimensionner
- Quelle est la concurrence
 - Directe et/ou potentielle
- Quels sont les facteurs différenciateurs
- Quels sont
 - Les forces
 - Les faiblesses
 - Les opportunités
 - Les menaces

- ❖ La stratégie
- ❖ Le produit
- ❖ L'organisation
- ❖ Le développement international
- ❖ Le plan
- ❖ Le besoin de financement
- ❖ L'utilisation des fonds:
 - Investissement versus BFR
- ❖ Penser à un plan de repli

- ❖ Le livre blanc « white paper »
 - Description de l'offre pour les clients cibles
- ❖ L'executive summary pour les VC's
 - Aussi court que possible
 - Incite les VC's à vouloir en savoir plus
- ❖ Le budget à 3/5 ans
 - Correspondant à la durée de l'investissement
- ❖ La présentation
- ❖ Les cas clients
 - Constituant des références

- ❖ La préparation
- ❖ **La due diligence**
- ❖ La lettre d'intention
- ❖ La valorisation
- ❖ La table de capitalisation
- ❖ La sortie
- ❖ Le pacte d'actionnaires

- ❖ Etre toujours prêts pour une due diligence
 - Tenir les comptes, le social et le juridique à jour
 - Tenir la documentation sociale à jour
 - Bien documenter le fonctionnement de la société
 - Gestion des commandes
 - Gestion des offres
 - Gestion des livraisons
 - Gestion des litiges
 - Pouvoirs
 - Délégations
 - Règlement interne
 - ...
 - Scanner l'information
 - Briefer les tiers: Comptable, conseil juridique, CAC

- ❖ La Documentation
 - Documentation juridique
 - Documentation financière et comptable
 - Documentation sociale
 - Propriété intellectuelle
 - Risques et litiges
 - Contrats et accords
 - Analyses de marché
 - ...

- ❖ La préparation
- ❖ La due diligence
- ❖ **L'Afdel poursuivra le cahier des bonne pratiques avec:**
 - La lettre d'intention
 - La valorisation
 - La table de capitalisation
 - La sortie
 - Le pacte d'actionnaires



Compléments

- ❖ Historique
- ❖ Actionnariat
- ❖ Activité
- ❖ Vision:
 - le différenciateur crédible
 - la part de rêve
- ❖ Ressources Humaines: les talents derrière le projet
 - Direction
 - Commercial
 - R&D

- ❖ **Stratégie**
 - Marché, Positionnement concurrentiel
 - Objectifs moyens termes
 - Produits
 - Commerciaux
 - Partenariats
 - Stratégie de développement commercial
 - Stratégie de développement Internationale
- ❖ **Financement**
 - Prévisions / Objectifs
 - Motivation du financement externe
 - Besoins
 - Valorisation
- ❖ **Sortie**

- ❖ Statuts
- ❖ Extrait K-Bis
- ❖ PV de Conseils d'Administration
- ❖ PV d'Assemblées Générales
- ❖ Registre des mouvements de titres
- ❖ Tableau de synthèse des évolutions de la géographie du capital
- ❖ Etat des inscriptions et privilèges (récent)
- ❖ Contrats de travail
- ❖ Contrat de bail
- ❖ Contrats clients / fournisseurs / sous-traitants
- ❖ Contrat d'Assurance
- ❖ Dossier Crédit Impôt Recherche : modalités de calcul, détail des dépenses retenues, etc...
- ❖ Copie de la notification de redressement consécutive au dernier contrôle fiscal éventuel.

- ❖ Balance Générale et Grand Livre
- ❖ Etats financiers arrêtés
 - balance générale et grand livre correspondants.
- ❖ Rapprochement bancaire
- ❖ DADS
- ❖ Liste des engagements hors bilan.
- ❖ Rapports Généraux du commissaire aux comptes pour les derniers exercices clos
- ❖ Justifications des comptes correspondants

- ❖ Documentation générale
- ❖ Statut collectif et institutions représentatives du personnel
- ❖ Statut individuel des salariés
- ❖ Charges sociales