

## Levée de fonds : facteurs clés du succès

Si la levée de fonds n'est pas l'objectif principal de votre aventure entrepreneuriale, elle n'en reste pas moins un point de passage souvent déterminant dans votre parcours !

Elle a pour objet de permettre à votre startup de disposer des moyens financiers nécessaires afin de mettre en œuvre une stratégie de développement et booster sa croissance. En contrepartie de leur apport de fonds, les investisseurs recevront une quote-part du capital de votre startup et deviendront ainsi vos associés.

Il est donc impératif de bien **comprendre les étapes, les mécanismes et les critères qui vont jaloner cette quête et déclencher l'investissement** pour se donner de meilleures chances d'aboutir et éviter de perdre son temps et son énergie.

Cette phase structurante pour vous-même et votre startup peut se décliner en trois étapes :

- La préparation ou la vérification de certains prérequis
- La négociation des conditions financières et juridiques
- La réalisation de l'opération



### 1/ L'étape préparatoire : inspirez la confiance

#### Préparer son deck et s'entraîner à pitcher



Cette courte présentation d'une dizaine de slides doit mettre en avant les critères clés attendus par les investisseurs :

- Une équipe de fondateurs soudée et regroupant les compétences clés (idéalement avec un niveau de participation équilibré)
- Un produit ou service en adéquation un marché défini permettant de valider un business model
- Une analyse pertinente du marché et de l'environnement dans lesquels évolue la startup
- Un produit ou service minimaliste (a minima a proof of concept) commençant à générer du chiffre d'affaires (attestant de l'adéquation du service ou du produit avec son marché)
- Une projection crédible mais ambitieuse (plan d'exécution sur 18 mois et un BP sur le long terme à échéance 3-5 ans permettant de démontrer que les phases d'exécution et les critères nécessaires à la prochaine phase de financement sont clairement identifiées)

#### Validez les acquis juridiques



Procéder à une revue des documents juridiques fondamentaux (statuts de la société, registres d'assemblées générales et de mouvements de titres, contrats de partenariat, contrats clients/fournisseurs, contrats de travail, bail commercial) c'est s'assurer que les prérequis en matière de sécurité juridique sont atteints et que, dans le cadre de ses due diligences, l'investisseurs n'aura pas identifié de risque juridique associé à l'investissement.

A titre d'exemple : pour bien **sécuriser la propriété industrielle et intellectuelle** de la startup, il faut s'assurer que les marques, brevets et autres droits de propriété industrielle et intellectuelle

développés lui appartiennent ; cela passe notamment par des clauses assurant le transfert de ces droits au profit de celle-ci dans les contrats de travail concernant les salariés ou dans les contrats de prestations en cas de recours à des freelance ou prestataires extérieurs.

### Quels investisseurs cibler ?



En fonction de la maturité de votre startup, de son secteur d'activité et de ses besoins de financement, les investisseurs ciblés ne seront bien évidemment pas les mêmes :



Business angels



VC (Fonds d'amorçage ou d'investissement croissance)



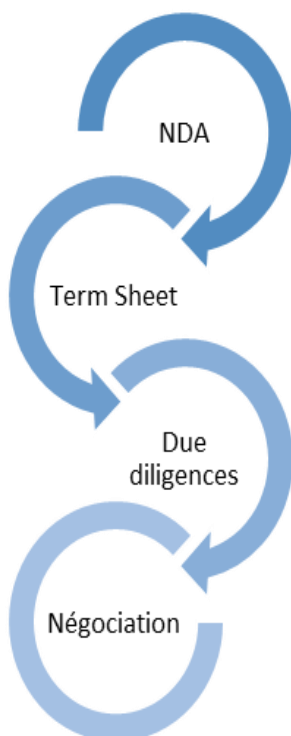
Les investisseurs corporate

La provenance du financement pouvant également être complétée par les leviers BPI, prêt(s) bancaire(s) ou dette.

**Vous êtes prêt !**

## 2/ La négociation des conditions financières et juridiques

Cette phase de négociation passe par **4 étapes** :



### Etape 1 :

Afin de pouvoir présenter en toute sécurité votre startup et des informations sensibles concernant sa stratégie, son business, ses avantages technologiques, ... il est bien évidemment nécessaire au préalable de formaliser un **accord de confidentialité ou NDA** (Non-Disclosure Agreement).

### Etape 2

---

L'établissement d'une **Term Sheet** : lettre d'intention fixant les principales conditions financières et juridiques de la levée de fonds servant de base à la négociation des parties. Sa signature ouvre généralement **une phase de négociation exclusive** avec un nombre limité d'investisseurs dans un calendrier défini.

### Etape 3

---

Dans le cadre de **due diligences**, les investisseurs vont procéder à des vérifications dans les domaines juridique, financier, propriété industrielle, marché, produits et équipe pour valider la rentabilité estimée et identifier les éventuels risques associés à l'investissement. Une documentation juridique de la startup bien tenue sera de nature à mettre en confiance les investisseurs.

## Etape 4

---

La **négociation** va se porter sur :

- les aspects financiers de valorisation, de table de capitalisation, d'évolution du capital et de sortie des investisseurs
- les aspects juridiques de modification des statuts de la société et l'établissement d'un pacte d'associés régissant les aspects de gouvernance de la startup (encadrement des pouvoirs des dirigeants, gestions de pouvoir des associés, exercice du droit de vote, partages d'information), de composition et de détention du capital (droit de préemption, agrément, droit de sortie conjointe, obligation de sortie conjointe, liquidité de l'investissement ...)

Il faut tenter d'arriver à un **alignement des intérêts** des fondateurs et des investisseurs en vue de la réussite du projet :

- les fondateurs ne doivent pas se focaliser sur leur éventuelle dilution à l'issue de l'entrée des investisseurs au capital de leur société, des mécanismes permettant, le cas échéant, d'aménager les droits financiers et politiques ;
- si les investisseurs peuvent légitimement s'aménager un droit de veto sur certaines décisions clés, indépendamment du pourcentage qu'ils détiennent, leur intérêt n'est cependant pas d'imposer des conditions trop dures aux fondateurs en vue de leur entrée au capital, ce qui risquerait d'affecter leur implication dans le projet. L'une des finalités de leur investissement reste de réaliser une plus-value à une échéance déterminée.

Une fois l'accord des parties trouvé sur l'ensemble de ces conditions, il restera à passer à la réalisation de l'opération en elle-même.

### 3/ Le Signing-Closing ou la réalisation de l'opération



La réalisation de l'opération est matérialisée par la tenue de l'assemblée générale de la startup décidant de l'augmentation de capital social et conduisant à la signature des principaux documents suivants :

Procès-verbal de  
l'assemblée  
générale de la  
startup

Bulletins de  
souscriptions  
d'actions par les  
investisseurs

Statuts mis à jour

Pacte d'associés

Parallèlement, les investisseurs procéderont au **versement des fonds** sur le compte bancaire de la startup spécifiquement dédié à l'augmentation de capital considérée.

A l'issue, la banque de la société délivre un certificat du dépositaire attestant du versement des fonds permettant, généralement, à l'organe dirigeant sur délégation de l'assemblée générale, de constater dans un procès-verbal la réalisation de l'augmentation de capital et la modification corrélative des statuts de la société.

Enfin, il restera à accomplir les formalités juridiques **nécessaires à la libération des fonds**.

Une fois la documentation juridique signée, il conviendra d'accomplir les formalités permettant l'obtention d'un extrait kbis de la startup à jour de l'augmentation de capital réalisée (enregistrement aux impôts du procès-verbal ayant constaté la levée ; publication dans un journal d'annonces légales ; dépôt au greffe du tribunal de commerce et notification au centre de formalité des entreprises).

C'est sur la base de ce document que la banque libérera les fonds versés dans le cadre de la levée de fonds.

**Anticiper ces différentes étapes vous permet de déterminer clairement les objectifs de la levée de fonds envisagée, les concessions que vous serez prêts à faire et les implications à court, moyen et long terme qui en résulteront en prévision notamment des nouvelles étapes du développement de votre startup.**

**Gardez un leitmotiv en tête : ne pas se fermer de portes !**

**WOOG & Associés**

**Alexandre JAMES**

12, rue du Faubourg Saint-Honoré

75008 Paris

[ajames@woogassocies.com](mailto:ajames@woogassocies.com)

<https://www.woogassocies.fr/>

01.44.69.25.50