

Comment monter un dossier de levée de fonds et séduire les investisseurs ?

Même si elle n'est pas toujours nécessaire, la levée de fonds est souvent une étape importante du développement des startups. Maddyness a publié un guide de 80 pages entièrement dédié à cette phase clé.

Temps de lecture : minute

8 août 2019

Article initialement publié en juin 2015

La levée de fonds est souvent une route longue et sinueuse ! C'est pourquoi Maddyness a publié, en 2015, un guide de la levée de fonds. Avec cet e-book, il est désormais possible de prendre le bon chemin et de réussir sa levée de fonds. [Téléchargement gratuit ici !](#)

Les modes de financement

Il s'agit sans doute d'un des points-clés à connaître quand on se lance dans l'aventure entrepreneuriale. Contrairement à ce que l'on peut penser, tous les financements ne sont pas forcément dilutif. Par exemple, les prêts ou les avances remboursables peuvent être intéressant pour démarrer une activité. Ces derniers sont disponibles auprès des organismes bancaires, mais aussi auprès de structures comme Initiative France ou le Réseau Entreprendre.

Enfin, les subventions comme la bourse FrenchTech, peuvent être généralement demandées auprès des organismes agréés ou Bpifrance.

C'est notamment le cas du Crédit d'Impôt Recherche (CIR), destiné aux entreprises qui travaillent sur des projets de Recherche et Développement.

Les étapes et les documents nécessaires

Pourquoi lever des fonds ? Il existe plusieurs raisons à cela. En effet, cela permet de renforcer son positionnement technologique, de lancer un nouveau produit ou de démarrer dans de meilleures conditions, une internationalisation. La première étape pour séduire les organismes de financement (réseau de business angels ou fonds d'investissement), est de faire parvenir une copie de l'*executive summary* et du business plan aux personnes intéressées.

Après plusieurs rendez-vous et une première phase d'étude de dossier, viendra le moment de la signature de la lettre d'intention (*term-sheet*), c'est à dire un document qui sert à formaliser l'engagement et les bases de la négociation. Enfin, après une phase d'étude approfondie du dossier (*due diligence*), il est nécessaire que tous les investisseurs signent le pacte d'associés.

Les éléments de négociation

Il y a plusieurs éléments sur lesquels il est possible de négocier. Tout d'abord, l'élément rapidement abordé est celui de la valorisation. Combien vaut mon entreprise ? Comment valoriser ma startup ? Quel pourcentage donner à mes investisseurs ? Des questions que tous les entrepreneurs sont amenés à se poser dès qu'ils appréhendent le démarrage d'un processus de levée de fonds.

L'autre point de négociation est celui de la *term-sheet*. Celle-ci peut intégrer certaines clauses qu'il est important de connaître, notamment la clause d'exclusivité (qui stipule que le dirigeant ne signera nul document,

ni n'entamera des négociations avec d'autres investisseurs) ou la clause de confidentialité (qui stipule le fait de ne pas dévoiler certaines informations jugées privées à des tierces personnes. Il s'agit d'une clause à durée déterminée).

Article écrit par Etienne Portais