Janvier 2023

LE LIVRE BLANC

DE LA LEVÉE DE FONDS

Élaboré par : Wetan
Inventons le futur ensemble

SOMMAIRE

ETAT DES LIEUX DE LA LEVÉE DE FONDS **p3-6**

I -LES ACTEURS DE LA LEVÉE DE FONDS **p7-16**

II- LES ÉTAPES DE LA LEVÉE DE FONDS **p17-22**

III- L'ACCOMPAGNEMENT : CLÉ DE RÉUSSITE DE LA LEVÉE DE FONDS **p23-28**

LEXIQUE **p29-39**

SOURCES **p40**

ETATS DES LIEUX DE LA LEVEE DE FONDS

- **Le boom des levées de fonds**

2021 : une année record, 2022 : un exploit ?

Lors du seul **premier semestre 2021, les startups françaises ont levé plus de 5 milliards d'euros**, dépassant ainsi presque l'année 2020 entière selon le baromètre EY. **L'année 2022** a commencé sur les chapeaux de roue avec **8,4 milliards d'euros levés au premier trimestre** (+ 63% en valeur par rapport aux 6 premiers mois de l'année 2021) pour un total annuel de 13,49 milliards d'euros soit une augmentation de 17% par rapport à 2021.

On remarque tout de même un **ralentissement de la croissance du montant des levées de fonds** : les startups de la French Tech avaient levé **115% de plus entre 2020 et 2021** contre **seulement 17% de plus entre 2021 et 2022.** Toujours selon EY, **le nombre de levées de fonds est en baisse en 2022 (-6%) par rapport à 2021** puisque 784 levées de fonds ont eu lieu en 2021 contre 735 en 2022.

- **Comparaison des plus grosses levées de fonds 2021/2022**

Source : French Tech

Lorsque l'on compare le **top 3** 2021 (Sorare, Mirakl, Contentsquare) et le **top 3** 2022 (Doctolib, Qonto, Ecovadis) nous remarquons que le même montant a été levé (1 464 millions d'euros) lors de ces deux années.

Néanmoins, lorsque que l'on regarde la suite du classement, nous remarquons que **les levées de fonds ont été plus importantes en 2022** (2 307 millions d'euros levés par le top 5) **qu'en 2021** (2 129 millions d'euros levés par le top 5), soit une **différence de 178 millions d'euros.**

Licornes françaises identifées en 2021

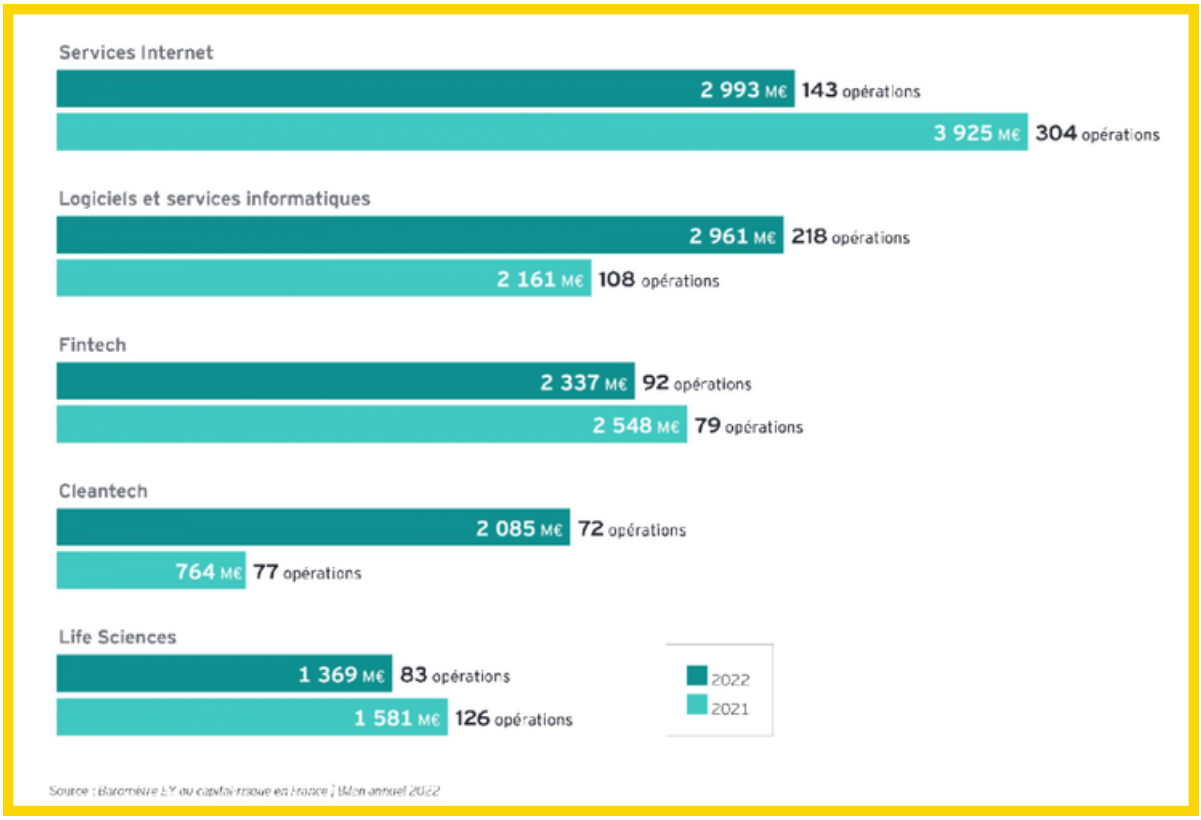
alan, Lydia, Vestiaire Collective, sorare, iad, DentalMonitoring, SHIFT, ManoMano, BackMarket, Ledger, swile, younited credit., OWKIN

Licornes françaises identifées en 2022

PayFit, qonto, NWGroupe, spendesk, EXOTEC SOLUTIONS, ecovadis, ankorstore, YOUNITED

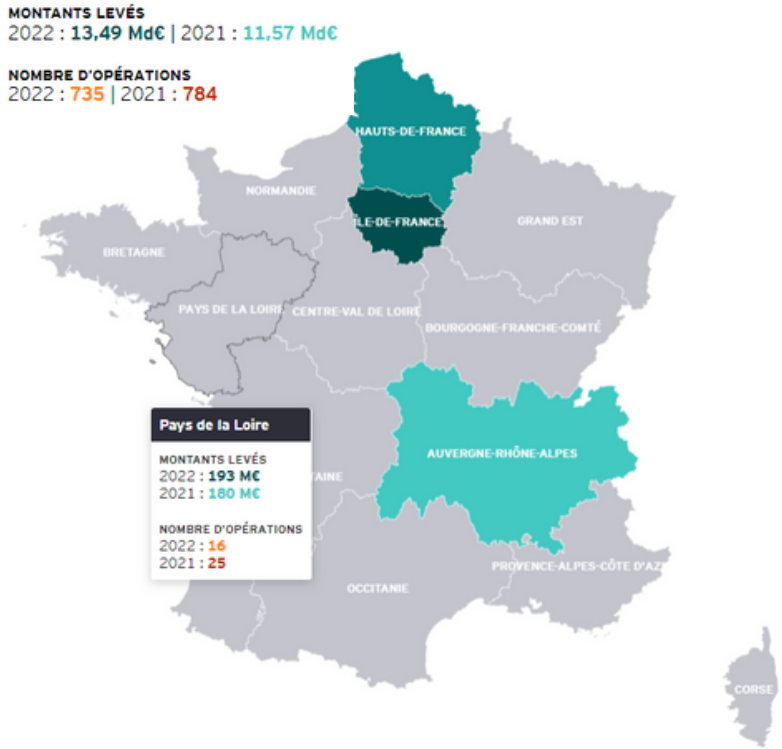
- ## L'investissement par secteur

Les services internet et logiciels et services informatiques ont été les principaux secteurs d'investissement en **2021** et **2022,** néanmoins la dynamique de ces deux secteurs est complètement différente. Alors que les montants levés dans les services internet ont fortement baissé (-24%) entre 2021 et 2022, les montants dans les logiciels et services informatiques on eux augmenté de +36%.



En 3ème place nous retrouvons le secteur des Fintech avec 2 548 milliards d'euros levés en **2021** contre 2 337 milliards en **2022.**

- ## Levée de fonds : Investissements par région



En 2022, avec **73% des montants levés et 64% des opérations, l'Île de France** arrive largement en tête. Viennent ensuite :

- **les Hauts-de-France (7%** des investissements en **valeur, 4%** en **volume).**
- **Auvergne-Rhône-Alpes (6%** des investissements **en valeur, 11% en volume)**.

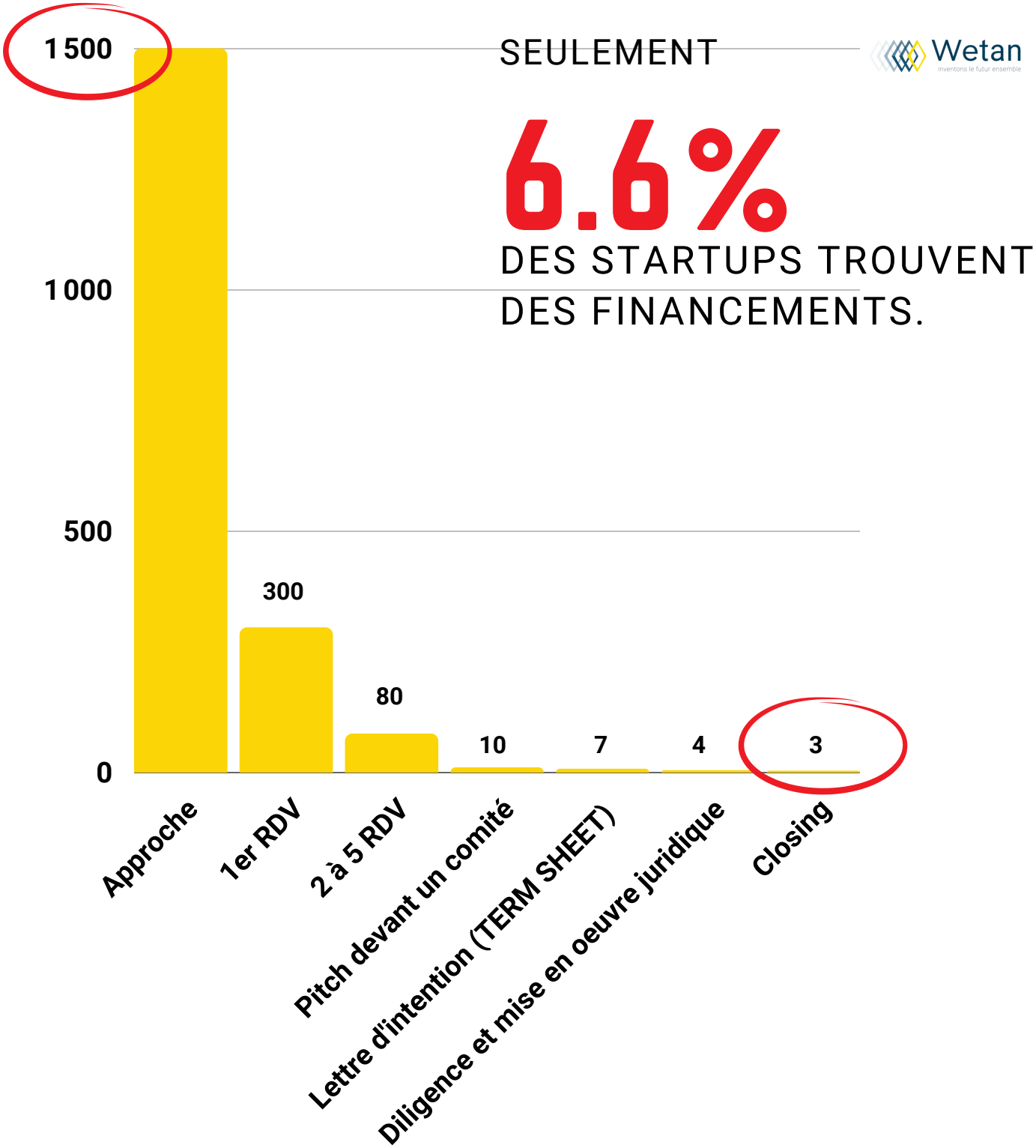
Les **Pays de la Loire ont levés 193 millions d'euros en 2022** (13 millions de plus qu'en 2021) mais le nombre d'opérations a baissé (baisse de 9 opérations entre 2021 et 2022)

- Pour conclure

Source : Rapport Bannock

Réaliser une levée de fonds n'est pas chose facile, il y a *"Beaucoup d'appelés mais peu d'élus".*

On estime selon le rapport de Bannock que chaque fond d'investissement reçoit environ **1500 dossiers** pour seulement **3 nouveaux investissements**. La demande est donc très largement supérieure à l'offre.



I - LES ACTEURS DE LA LEVÉE DE FONDS

Différentes typologies d'investisseurs, les rôles et fonctionnements qu'ils peuvent avoir au sein d'une société

LA LOVE MONEY

La Love Money est une alternative financière aux crédits traditionnels délivrés par les banques. Ce principe consiste à **impliquer financièrement vos proches** dans la création ou le développement de votre entreprise.

Cette implication financière est formelle : les **proches deviennent actionnaires** de l'entreprise. Généralement, **l'objectif** de cet investissement est **plus affectif que lucratif**.

Autrement dit, les **proches investissent pour aider le créateur à démarrer ou à développer un projet existant et non pour gagner de l'argent.** Souvent, les « prêteurs familiaux » peuvent perdre leur mise de fonds.

L'**investissement est donc risqué** en ce sens que le créateur est souvent débutant et son affaire peut très bien ne pas marcher. Ce risque financier lié au fait même de la nature de l'investissement peut faire hésiter les proches, ou pour le moins, **créer des tensions,** des rancœurs au sein de la famille.

Cela vaut d'autant plus si l'emprunteur sollicite ses parents en présence de ses frères et sœurs. Attention aux **conséquences fiscales et successorales**. Dans le cas d'une fratrie, ce financement **peut engendrer des points de frictions**.

Love Money : pour qui, pour quoi ?

La Love Money est surtout utilisée dans le cadre du montage du capital social d'une entreprise en création (crowdfunding), mais peut aussi, le cas échéant, être utilisé dans le cadre d'une recapitalisation après le lancement de l'entreprise.

Dans le premier cas, la solution Love Money s'adresse essentiellement à deux types de profils de créateur :

- Ceux qui ont des difficultés à obtenir un prêt bancaire et qui ne souhaitent pas faire appel à des associés extérieurs au cercle familial.
- Les porteurs de « petits » projets, c'est-à-dire projets qui ne nécessitent pas un apport personnel important.

Dans le deuxième cas, la solution Love Money s'adresse essentiellement :

- Aux jeunes entreprises qui connaissent un développement rapide et se retrouvent à cours de liquidités, les entreprises qui ont besoin d'un apport en capital supplémentaire pour réaliser un lancement de nouveau produit, de la recherche et développement, un lancement à l'international, etc.

Dans les deux cas, la Love Money permet de renforcer un capital social un peu trop faible, offrant un effet de levier. Les banques prêtent plus facilement à une entreprise capitalisée qu'à une entreprise au capital social limité.

Love Money, comment ça marche ?

La Love Money fait partie du **scénario classique de la recherche de financements**. Les futurs financeurs sont sollicités sur la présentation d'un projet structuré. L'entrepreneur réalise donc un business plan détaillé qui viendra en appui de la demande de celui-ci.

Les **prêts accordés sont en général octroyés en échange de parts du capital social** dont la proportion est calculée selon le montant des apports. Le proche fait alors partie de l'entreprise et devient actionnaire.

Pour mettre en place un financement en Love Money, deux principales solutions existent

1. **Soit le créateur contacte directement ses proches,** leurs présente son projet et tente de les convaincre de partager l'aventure de la création en injectant des deniers personnels

2. **Soit le créateur présente son projet sur un site de financement participatif** (crowdfunding) en invitant ses proches à y participer via la plateforme en ligne. Cette deuxième solution est intéressante car elle permet d'élargir le profil des investisseurs potentiels (famille, amis, tierces personnnes).

- En tout cas, les proches sollicités trouvent un intérêt à formaliser les prêts consentis.

Pourquoi ? Car **ils peuvent bénéficier d'exonérations fiscales importantes !**

LES BUSINESS ANGELS

Le business Angel, ou "investisseur providentiel", est un investisseur qui choisit d'apporter un soutien financier à une entreprise dont le projet lui semble innovant. Cette personne physique apporte au créateur son réseau ainsi que ses expériences et compétences, notamment dans le monde entrepreneurial.

Qui sont-ils ?

Le business angel **peut avoir plusieurs profils**. Il peut s'agir d'un **dirigeant à la retraite** qui souhaite investir dans le projet attractif d'une nouvelle société innovante, ou encore d'un **entrepreneur** qui a cédé son entreprise et qui dispose d'un grand patrimoine et d'une expérience récente.

De nombreux business angels se regroupent au sein de "familly office", pour disposer d'une force d'investissement plus importante. Il est important de noter que le **business angel prend des risques en investissant** ses fonds au travers d'un Plan d'Epargne en Actions (PEA).

Cependant, le risque encouru est généralement proportionnel au retour sur investissement lorsque le pari est réussi.

Qu'apportent-ils ?

Pour décider quelle entreprise soutenir, le business angel a comme **principal critère de choix : l'aspect innovant du projet. Il privilégie un produit nouveau qui répond à un besoin important.** Comme mentionné précédemment, **en plus de son apport financier, le business angel conseille l'entrepreneur.**

Il **bénéficie ainsi de nombreuses expériences dans des domaines variés,** ainsi que d'un réseau relationnel étendu qui permet une promotion plus large du projet en cours de développement.

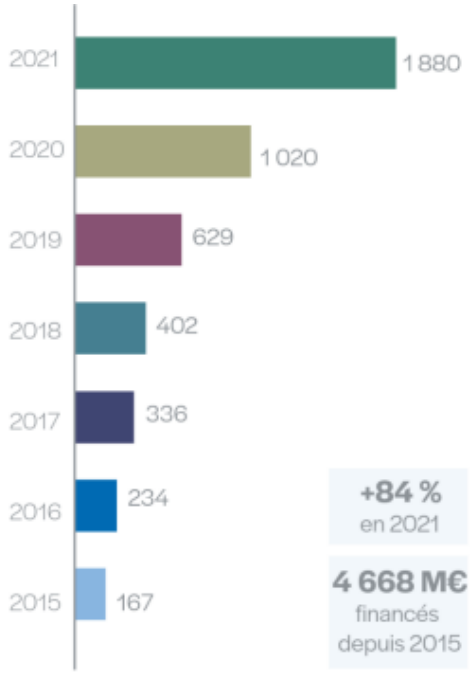
LE CROWDFUNDING

Le **crowdfunding (appelé aussi financement participatif)** est un mécanisme qui vise à **collecter les apports financiers de multiples particuliers grâce à une plateforme Internet**. Le but de cette collecte est de financer des projets quelles que soient leurs natures (immobilier, art, agriculture, etc).

Il y a deux parties impliquées dans une opération de crowdfunding :

- **L'initiateur du projet** qui ne dispose pas des ressources financières nécessaires à sa mise en oeuvre.
- **L'investisseur** qui place une somme d'argent dans un projet auquel il croit .

Fonds collectés (en millions d'€) par les plateformes de financement participatif en France



Le crowdfunding s'est ancré dans le paysage du financement en France et poursuit sa croissance.

La collecte à crowdfunding est passée de 167 millions d'euros en 2015 à plus d'1,8 milliards d'euros en 2021.

Fonctionnement du financement participatif :

Prenons deux personnes : l'une a pour objectif de développer son projet, l'autre souhaite investir. Le **porteur** créé son compte sur l'une des plateformes de financement participatif et **décrit son projet** en précisant également le montant qu'il désire. **L'investisseur** lui, fait de même et **choisira** ensuite le **projet** dans lequel il souhaite investir ainsi que le **montant.**

La mission des plateformes est de **choisir des projets** selon certains critères. La tendance est d'avoir des plateformes spécialisées en fonction des différents domaines d'activités, l'offre se segmente avec par exemple des plateformes dédiées à l'immobilier, au développement durable etc...

Toutefois, ce n'est pas parce que la plateforme atteste les informations fournies par le porteur que son projet sera un succès. Ces **plateformes prélèvent des commissions aux porteurs** et elles peuvent également facturer des frais à l'investisseur.

Le **plafond de collecte** sur les plateformes de financement participatif est **fixé à 2,5 millions d'euros.** *Comme tout investissement, le* ***crowdfunding peut provoquer une perte*** *totale ou partielle* ***du capital investi*** *ou des* ***fonds empruntés****. Il est donc important d'évaluer les risques avant d'investir.*

Il existe plusieurs catégories de crowdfunding :

LE DON

Sans contrepartie (ou donation-based crowdfunding) :

L'**investisseur** décide de soutenir le projet et **donne de l'argent sans attendre de compensation financière**. Ce sont souvent des donations "coup de coeur".

Avec contrepartie (reward-based crowdfunding) :

En revanche, il peut arriver que le **donateur reçoive de la part du bénéficiaire une compensation** (produit, service etc ...) que l'on appelle **récompense.**

LE CROWDLENDING

Le Crowdlending est une **sous-catégorie** du **Crowdfunding**. Le crowdlending est donc un ensemble **d'opérations de prêts à des PME souscrites par la « foule »** (« crowd » en anglais) qui joue le rôle de la banque. Cette foule peut aussi être accompagnée par des institutions telles que des banques ou des mutuelles qui co-investissent sur certaines plateformes sélectionnées. Un **nombre important d'investisseurs participe au financement** de chaque projet.

Le **crowdlending est un financement participatif sous forme de crédit** prenant différentes formes : contrats de prêts, minibons (anciennement bons de caisse), émissions obligataires...Ce type de financement **concerne** davantage des **entreprises qui offrent** une **lisibilité dans le temps**, passé et futur, et qui peut justifier d'une capacité d'endettement.

CROWDEQUITY

Le **Crowdequity** (ou l'equitycrowdfunding) est une autre catégorie du crowdfunding cette fois-ci **sous forme d'investissement**. Ce mode de financement permet d'investir dans une entreprise choisie en échange d'actions.

C'est une **façon d'ouvrir votre capital** et de **permettre à n'importe quelle personne d'investir dans votre entreprise** via une plateforme de financement. L'**investisseur devient propriétaire d'une partie de l'entreprise**, ce n'est donc pas un prêt mais bien un investissement. L'investissement peut prendre **différentes formes** :

- **en capital :** rémunération de l'investisseur sous forme de dividendes ou de plus-values réalisées lors de la cession des titres,
- **en obligations :** rémunération sous forme d'intérêts,
- **ou contre royalties :** rémunération sous forme de commissions sur le chiffre d'affaires.

Investir dans des actions peut générer des bénéfices si l'entreprise fonctionne bien. À l'inverse, si l'entreprise se porte mal, vous pouvez subir des pertes partielles ou totales

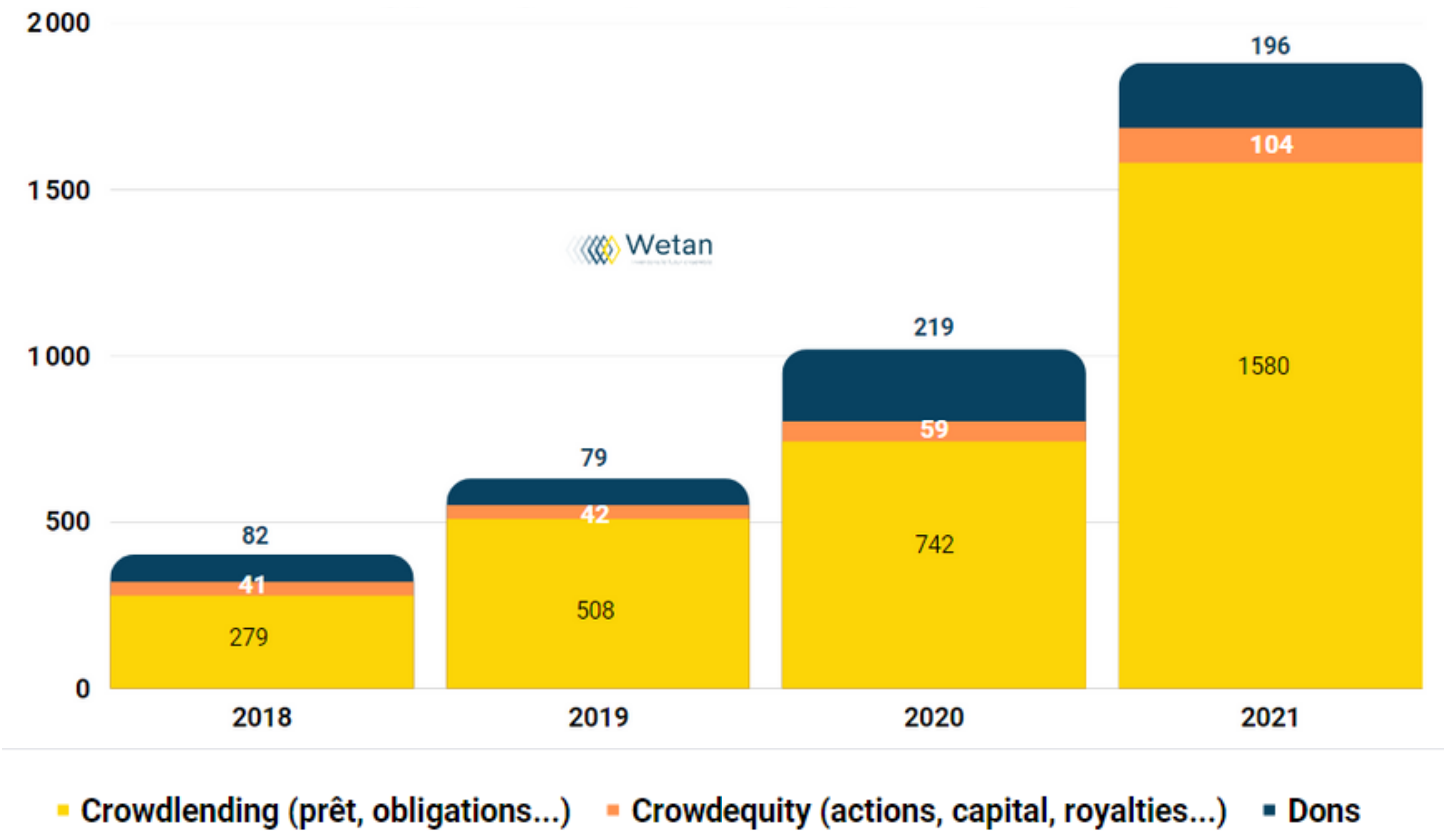
En résumé : les 4 types de crowdfunding

Wetan

LE DON SANS CONTREPARTIE	Don d'argent sans rien attendre en retour : c'est généralement une cause juste avec une forte valeur ajoutée humaine.	
LE DON AVEC CONTREPARTIE	Ici le don est lucratif pour le donneur, que ce soit une simple reconnaissance ou un avantage matériel.	
CROWDLENDING	Crowdfunding sous forme de prêt. Permet de manière générale de financer des dépenses non prises en compte par les banques (besoin de liquidités...).	
	+ *Bonne alternative à la banque, c'est un prêt donc pas de dilution de capital.*	− *Etre vigilant sur le taux d'intérêt. Aussi le montant perçu devra être remboursé que le projet soit une réussite ou non.*
CROWDEQUITY	Crowdfunding sous forme d'investissement. Très utilisée pour financer le développement d'un projet innovant.	
	+ *Le montant levé peut atteindre des sommes importantes*	− *Dilution du capital*

Forme de crowdfunding par collecte

Source : Mazars



Le **crowdlending** est la **forme de crowdfunding la plus utilisée** : en France en 2021, **84% de la collecte** de crowdfunding était du crowdlending.

En amont, il est préférable :

01 - **De vérifier**

que le statut de la plateforme correspond à l'objet de son projet.

02 - **De s'informer**

sur les conditions de rachat et de sortie des investisseurs.

03 - **Se renseigner**

sur les modalités de fonctionnement de la plateforme

LE PRIVATE EQUITY

Le Private Equity, (ou Capital Investissement), consiste à prendre une participation (minoritaire ou majoritaire) dans le capital d'une société, en général non cotée en bourse. Le Private Equity permet d'investir dans l'économie dite réelle (car les titres ne sont pas côtés sur les marchés financiers).

Il peut financer la création, le lancement ou le développement d'une société. L'investisseur peut être une personne physique ou une société d'investissement.

→ *Il existe différentes types d'opérations de Private Equity, selon les objectifs visés :*

Le capital risque (ou capital innovation)	Le capital développement (growth capital ou capital croissance)
Le capital risque **finance le lancement de l'activité d'une entreprise en phase de création ou de démarrage**. Il s'agit pour la plupart du temps d'entreprises dites "innovantes", avec un fort potentiel de croissance. Pour ces start-up, faire appel aux prêts bancaires est souvent difficile pendant cette phase. On l'appelle "capital risque" car **l'investisseur a le risque de ne jamais trouver acquéreur pour revendre ses participations.** Pire : il peut les perdre si l'entreprise n'arrive pas à se développer. En revanche, le point positif du capital risque est que le **gain peut être extrêmement élevée** et même rapporter plusieurs fois la mise de départ.	Cette opération a pour but d'**entrer au capital d'une entreprise qui a atteint une certaine maturité/rentabilité** et qui a parfois généré quelques bénéfices. Les **fonds collectés serviront ensuite à la croissance interne et externe** que ce soit pour augmenter ses capacités et/ou développer de nouveaux produits et services, à financer des acquisitions et/ou accroître son fonds de roulement. Le **risque est plus mesuré et maitrisé pour l'investisseur** car l'entreprise a déjà un passé comptable. Le gain sera encore plus conséquent si l'entreprise possède un avantage concurrentiel ou une offre lui permettant de se distinguer dans son secteur.

Le capital retournement	Le capital transmission
Il permet de **financer la restructuration d'une entreprise ayant des difficultés**. **L'aide des banques n'est en général plus possible** car la société est en situation de crise majeure (difficultés structurelles, conjoncturelles etc...). **Un investisseur entre alors au capital** pour que l'entreprise retrouve sa rentabilité et ses bénéfices. L'investissement n'est pas que financier, **les fonds de capital retournement participent souvent activement** à la mise en œuvre opérationnelle de la stratégie de retournement auprès des dirigeants de l'entreprise soutenue. Le **risque de perte en capital est à bien mesurer** mais de **très belles performances** peuvent également être au rendez-vous.	Il **finance l'entrée au capital d'une société pour l'accompagner dans sa transmission** ou sa **cession,** notamment lorsque les actionnaires majoritaires souhaitent en sortir. Traditionnellement, il est **fait appel au LBO « leveraged buy-out » ou au LMBO « leveraged management buy-out »,** à savoir son rachat par l'endettement d'une holding constituée spécialement pour l'occasion. Ladite holding remboursera ensuite sa dette, via les dividendes que va générer la société rachetée. Par ailleurs, les sociétés qui ont fait appel au « **LBO ou LMBO » créent** davantage **d'emplois** et sont **moins** exposées au risque de **faillite.** Là aussi, le **risque pris par l'investisseur est assez bien maitrisé** avec un **potentiel de gains particulièrement attrayant.**

Le **Private Equity** est donc une **bonne alternative** pour une entreprise nécessitant des financements et se trouvant limitée par les sources traditionnelles de financements : banques, fonds propres ...

Grâce à l'arrivée d'investisseurs au capital, **l'entreprise reçoit non seulement une aide financière, mais un réel transfert de compétences, d'expertises et de savoir faire.**

II- LES DIFFERENTES PHASES DE FINANCEMENT D'UNE STARTUP

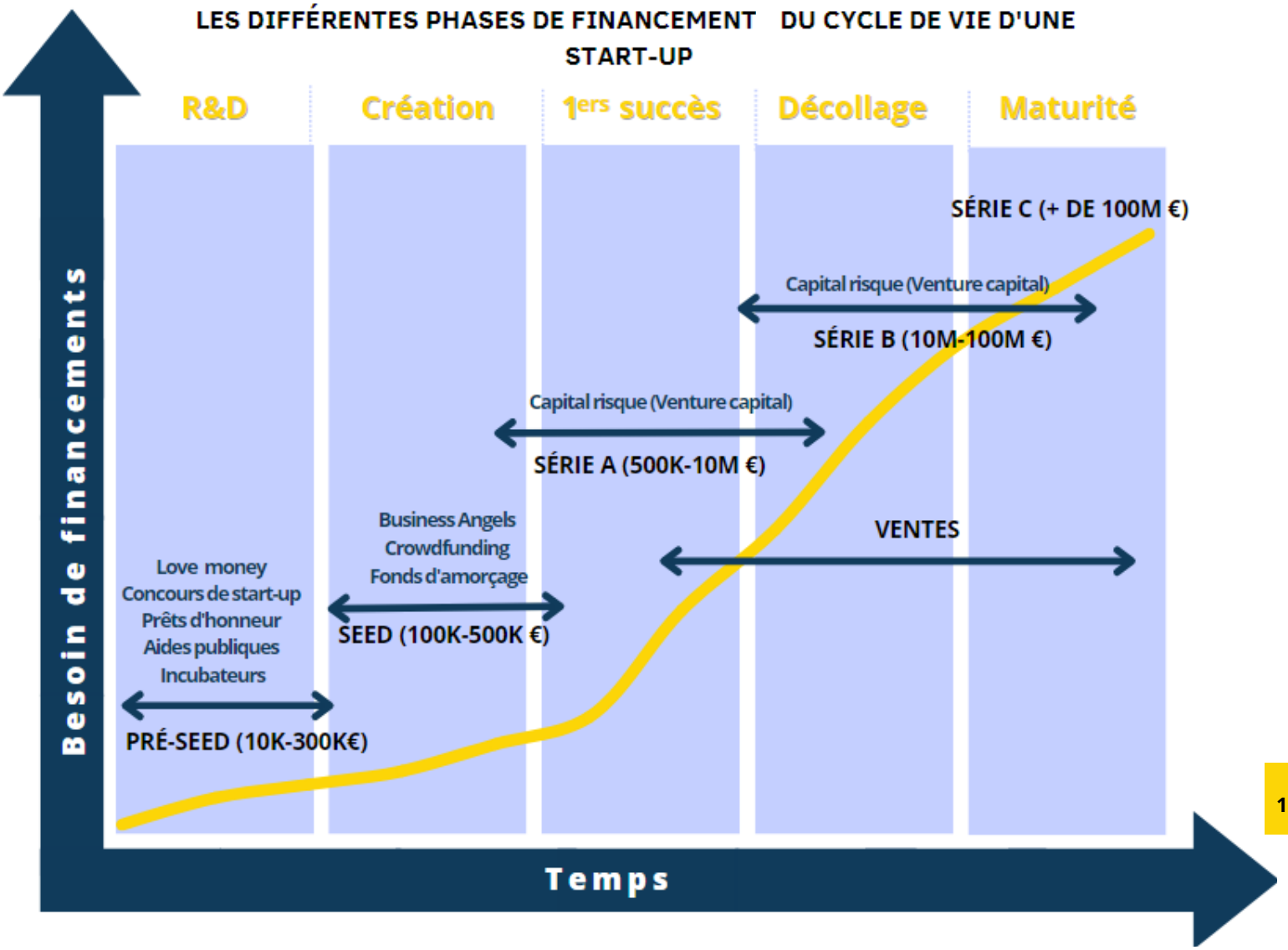
Explication et timing (des différentes phases)

Les 5 phases de financement

Chaque phase de financement est associée à un stade d'avancement précis de la start-up. Ces phases de financement sont catégorisées selon l'avancée du développement et la maturité de l'entreprise auxquelles elles sont menées. **Pour chaque phase de financement, on retrouve un type d'investisseur particulier** : il est donc important de bien identifier où se positionner pour s'adresser au bon interlocuteur.

Plus la startup prouvera sa probabilité croissante de succès, son PMF, la consolidation de sa base clients et la pérennité de son concept, plus elle sera en mesure de gravir les échelons : 'seed', série A, B, C. Généralement, **plus on avance dans les rounds de financement, plus le ticket d'entrée sera élevé et** plus **le capital investi** en moyenne sera **important.**

Lorsqu'une Startup souhaite ouvrir son capital à des investisseurs, un **tour de table** est organisé entre les parties prenantes. C'est un moment où l'entreprise et les investisseurs peuvent échanger et négocier les différents aspects de la levée de fonds.



Lors de ces phases le plus important est de **s'assurer que le montant réclamé lors de la levée de fonds est suffisant pour atteindre le tour suivant**. Beaucoup de créateurs collectent des fonds en minimisant le besoin réel. Ils se mettent alors en difficultés pour la levée suivante.

1er tour de table

Pré-seed

10-300K €

Ce tour de financement appelé **pré-seed** correspond à la période où la start-up est toujours à la recherche de l'**adéquation besoin/solution**. Il s'agit ici de déterminer si le produit a du sens, **construire un prototype** et s'il existe un marché avant même de procéder à une demande de financement. Pour cette phase, vous n'avez pas forcément besoin d'argent. Néanmoins, si besoin il y a, **les investisseurs sont majoritairement de la love money** et font partie du réseau personnel de l'entrepreneur (famille, amis, réseau professionnel).

2e tour de table

Seed ou amorçage

100-500K €

Le seed constitue le tour d'amorçage de la société. Cette levée de fonds qui intervient au tout début du projet. Le but est de **lancer le produit ou le service et d'obtenir sa validation sur le marché,** sur la base d'un premier modèle économique.

L'entrepreneur a démontré que **sa solution répond bien à un besoin DUREX** et doit donc maintenant trouver son marché. En seed, l'argent est souvent de la love money, des Business Angels ou des fonds de Venture Capital (capital risque).

Les fonds d'amorçage

Ils **interviennent en complément ou après les business angels et avant les capitaux risqueurs**. Les fonds d'amorçage sont le plus souvent des fonds semi-publics réalisés en priorité auprès des fonds les plus proches géographiquement pour soutenir l'économie locale.

Les fonds d'amorçage peuvent être régionaux ou nationaux et sont co-alimentés par le FNA (Fonds National d'Amorçage). Les opérations d'amorçage réalisées en France sont faibles par rapport au besoin en financement des start-ups françaises.

Plus de 85 % des startups régionales ne dépassent pas le stade du seed (ou amorçage). **L'amorçage est difficile** parce qu'il y a trop **peu de pur capital-risque ou de business angels** *d'après Adnan El Bakri, fondateur de la startup rémoise ReLyfe, qui a levé 40 millions d'euros.*

> **Moins de la moitié des entreprises financées par des capitaux d'amorçage lèvera par la suite des capitaux de série A.**

La série A

500K - 10M €

3e tour de table

Les levées de fonds en série A permettent le développement et l'accélération de l'activité. L'argent est utilisé pour la **croissance et la structuration de l'entreprise**, y compris à l'international. L'objectif est alors de rendre le business viable et d'**atteindre la rentabilité** : on parle de **scalabilité**. Les **startups** qui participent à ce tour de table **sont supposées avoir un modèle économique fonctionnel**, même s'il n'est pas encore complétement stabilisé. Ici, les investisseurs veulent plus de contrôle sur leur argent.

A NOTER : La **série A peut éventuellement être précédée d'un bridge**. C'est un **tour de financement privé complémentaire** pour aller chercher les liquidités dont vous avez besoin pour patienter jusqu'au moment où la société sera en état de réaliser un véritable tour de financement.

Les Séries B, C et au-delà désignent les tours de table suivants.

4e tour de table

Elle a pour but de **permettre la poursuite du développement des opérations :** sensibilisation des clients, augmentation de la productivité, gains de parts de marché, renforcement des équipes et premières conquêtes de marchés internationaux. **Le but est aussi souvent de s'internationaliser.**

La série B
10M - 100M €

La série C
+ de 100M €

5e tour de table

A ce stade, les entreprises se portent en général plutôt bien. Elles **sont prêtes à se développer, à acquérir d'autres entreprises ou à diversifier leur offre.** Les entreprises réalisant des levées de fonds de série C **veulent conquérir les marchés internationaux**, afin de s'imposer comme leader du marché.

Elles peuvent également **vouloir augmenter leur valorisation avant de se lancer dans une introduction en bourse** (IPO) ou une acquisition. C'est **durant cette phase de financement, qu'une startup peut se transformer en licorne.** Les entreprises qui atteignent ce niveau de financement sont rares.

EN RÉSUMÉ

Les différents types de levées de fonds

TYPES DE LEVÉES	OBJECTIFS	MONTANTS LEVÉS *	DIFFICULTÉ DE MISE EN PLACE
PRÉ-SEED	• Prototype du produit ou service • Recherche adéquation besoin/solution • Définir s'il il existe un marché	10-300K €	★
SEED	• Lancer le produit ou service et obtenir sa validation sur le marché	100-500k €	★★★★
SÉRIE A	• Développement et accélération de l'activité • Atteindre la scalabilité	500K à 10M €	★★★
SÉRIE B	• Poursuivre la croissance de l'entreprise • S'internationaliser	10 à 100M €	★★★
SÉRIE C	• Se diversifier, acquérir d'autres sociétés • Augmenter leur valorisation • S'imposer comme leader du marché • Devenir une licorne	+ de 100M €	★★★

*Notez que ces montants sont à titre indicatif et qu'ils peuvent fluctuer en fonction de la santé du marché du capital risque.

III- L'ACCOMPAGNEMENT : CLÉ DE RÉUSSITE DE LA LEVÉE DE FONDS

Conseils et méthodologies pour réussir sa levée de fonds

POURQUOI ÊTRE ACCOMPAGNÉ ?

La réalisation successive de levées de fonds est **primordiale** dans le cycle de vie d'une start-up. Réussir sa première levée de fonds est un véritable challenge. En effet, le dirigeant est confronté à différentes problématiques (techniques, humaines, structurelles ...) et n'a pas toujours toutes les clés en main pour les résoudre et l'expérience de ce processus.

Les investisseurs détiennent le pouvoir de décision et au moindre doute, ils arrêteront le processus d'étude de votre dossier pour passer à un autre. Le but d'une levée est donc de convaincre les investisseurs et pour convaincre, il faut y être préparé et avoir un pack investisseurs d'excellente qualité.

VOUS DEVEZ VOUS ASSURER :

- **D'AVOIR UNE ENTREPRISE ÉLIGIBLE**

La levée de fonds doit **intervenir lorsque les autres moyens de financement** (aides publiques, produits bancaires...) **ne suffisent plus à financer le projet de développement**. L'entreprise **doit avoir un réel besoin d'apport en capital**. La levée de fonds est souvent privilégiée par les startups innovantes à fort potentiel de croissance. Statistiquement, une seule levée de fonds sur quinze est réussie, et pas toujours du montant initialement prévu.

- **DE CHOISIR LE BON TIMING**

La levée de fonds s'anticipe et se planifie dans sa stratégie financière de départ. Elle ne doit être en aucun cas un recours de dernière minute, quand l'entreprise est déjà en situation d'urgence. L'**entreprise doit avoir suffisamment de trésorerie** et être en "décollage". **Il faut s'y prendre en général entre 6 et 9 mois à l'avance, voire même 1 an** dans certains cas. En revanche, il **ne faut surtout pas se précipiter**, au risque de prendre les mauvaises décisions (mauvais pitch, investisseurs etc…) au mauvais moment.

- **DE SAVOIR CE QUE VOUS VOULEZ**

Bien travailler sur sa stratégie et être sûr de l'utilité des fonds que l'on va lever est essentiel pour vous, dirigeant, mais également pour vos investisseurs qui vous font confiance. Les **investisseurs aiment savoir où va leur argent et ce que vous en faites**.

Il est **important pour eux de savoir si votre entreprise se développe réellement.** Ils attendent un **retour sur investissement** ce qui explique pourquoi ils sélectionnent rigoureusement chaque demande de financement. Il faut donc savoir où l'on souhaite aller et **avoir à l'esprit quelles sont les conditions et les conséquences de l'intégration au capital de nouveaux investisseurs.**

- **DE BIEN VALORISER VOTRE SOCIÉTÉ**

Valoriser sa société consiste à estimer la valeur de celle-ci. Autrement dit, on se pose la question : **"Combien vaut mon entreprise ?". La valorisation constitue une estimation de la valeur.** Aussi, la valeur n'est pas forcément le prix de votre entreprise.

Mais pourquoi valoriser votre entreprise ?

Il est **indispensable de connaître la valorisation de son entreprise**. En effet, l'**investisseur** a besoin d'être informé avant d'investir. D'après ses propres critères (souvent non exprimés), il sera à même de déterminer si l'investissement est réalisable.

Aussi, dans le cadre d'un **rachat ou d'une transmission d'entreprise,** la valorisation permet de **définir une base de négociation** pour le prix de la transaction de reprise.

Comment bien valoriser mon entreprise ?

Il existe **différentes méthodes de valorisation d'entreprise** (méthode patrimoniale, méthode des multiples ou comparables, méthode des flux de trésorerie ou DCF). Le choix de la méthode la plus adaptée **va déprendre du secteur d'activité et des caractéristiques de la société.** Ces méthodes de valorisation ne sont pas adaptées pour la valorisation d'une start-up.

La **valorisation d'une start-up** se fait par rapport à plusieurs critères dépendant du prévisionnel financier. L'important est de pouvoir défendre et argumenter auprès des investisseurs la valorisation de l'entreprise au moment de l'entrée au capital.

Il est aussi nécessaire d'**avoir certaines connaissances spécifiques** avant de se lancer dans une levée de fonds notamment pour la **préparation du pack investisseur.** L'accompagnement peut donc vous amener à la réussite et faciliter votre levée de fonds car il permettra de réduire votre risque d'échec :

Economie de temps et d'efforts :

En déléguant une partie des missions à effectuer peut vous permettre de vous concentrer davantage sur votre business.

Avoir une réelle prise de recul :

Etre accompagné permettra d'avoir un regard nouveau sur votre projet : le but est de se poser les bonnes questions pour avoir les bonnes réponses

LE PACK INVESTISSEUR

Ensemble de documents indispensables pour convaincre vos investisseurs lors du premier rendez-vous

1 **Un Business Plan (BP)** : c'est le plan du projet ou le projet d'affaire. En quoi consiste-t-il ? Il permet de traiter l'ensemble de tous les aspects du projet. Autrement dit, c'est votre feuille de route elle décrit l'ensemble des moyens et actions à mettre en œuvre pour développer son projet.

Le BP regroupe un certain nombre d'éléments :

- Business model
- Plan marketing & plan d'action
- Plan de financement
- Compte de résultat prévisionnel
- Bilan
- Besoin de financement global du projet

...

Objectif du business plan: Présenter en détail le projet pour les investisseurs intéressés qui veulent en savoir plus.

CE QUE NOUS VOUS APPORTONS :

Une correction et un enrichissement de votre BP

Test scenario « probable » en termes :

- D'évolution de chiffre d'affaires avec la démonstration que les objectifs sont réalisables,
- de progression de votre marge brute, souvent faible les premières années (temps de mise en place des filières + coût des matières premières), pour l'augmenter d'année en année,
- de prise en compte des investissements structurels pour une montée en charge de l'activité.

Une Correction sur la dette :

- Dans la définition de la Dette Nette (ou Tréso Nette) pour le calcul de la Valeur des Titres à termes, ne pas oublier les éléments de dette actuelle (emprunts, avance, obligations).

2 **Un Pitch Deck :** c'est une présentation orale rapide du projet (quelques minutes) utilisée lors de la première rencontre avec le potentiel investisseur. Il doit être clair, concis (entre 7 et 10 slides).

Objectif du pitch : Convaincre, attiser la curiosité, donner envie aux investisseurs d'en savoir plus et d'investir dans votre projet.

CE QUE NOUS VOUS APPORTONS :

La validation d'une proposition de valeur forte

Une présentation structurée qui soit vendeuse pour votre projet

Une présentation visuelle soignée

L'anticipation aux éventuelles objections et réponses à celles-ci

3 **L'executive summary :** c'est une synthèse du Business Plan et du Pitch Deck. C'est le premier document que l'investisseur reçoit et le plus important. Si il est mal rédigé les investisseurs risquent de ne pas aller plus loin dans la lecture. Il reprend les éléments clés du BP. Dans l'executive summary, les investisseurs basent leur choix sur différents critères comme : votre potentiel de développement, le caractère innovant de votre projet, vos besoins de financements etc... C'est un outil de marketing et de vente.

Objectif de l'executive summary : Se faire inviter par les investisseurs à pitcher le projet

CE QUE NOUS VOUS APPORTONS :

Rédaction du contenu et de la forme de l'executive summary

POUR CONCLURE

UNE LEVÉE DE FONDS N'EST QU'UNE ETAPE, NON PAS UNE FINALITÉ

BIEN VENDRE UN PRÉVISIONNEL EST UNE CHOSE , LE RÉALISER EN EST UNE AUTRE.

LEXIQUE

Accord de confidentialité - Non-Disclosure agreement (NDA) : un contrat par lequel deux ou plusieurs partenaires s'engagent à garder des informations importantes pour les uns ou pour toutes les parties, strictement confidentielles dans le cadre d'un projet. La signature de cet accord est un prérequis indispensable à la Due diligence.

Accord d'Investissement Rapide (AIR) : s'inspire du Simple Agreement for Future Equity (SAFE) créé par le Y Combinator (incubateur américain) dans le but de simplifier les levées de fonds. Le AIR repose sur l'utilisation d'un bon de souscription d'actions (BSA).

Actions à Bon de Souscription d'Action (ABSA) : actions auxquelles sont attachées des BSA (bons de souscription d'actions). Un BSA est un bon donnant le droit de souscrire, pendant une durée déterminée, à des actions dont le prix a été fixé à l'avance.

Action de préférence : à la différence des actions classiques, celles-ci confèrent un avantage d'ordre financier à leur propriétaire (paiement de dividendes en priorité) ou administratif (poids de vote plus grand).

Actions vs parts sociales : les actions et parts sociales sont des titres représentant une fraction du capital d'une société. Les actions sont émises par les sociétés dites de capitaux (SA, SCA ou SAS) alors que les parts sociales sont émises par des sociétés dites sociétés civiles (SNC, EURL et SARL).

Audit : procédure de contrôle des données financières, juridiques, comptables, commerciales, de la gestion de la technologie, des processus, etc. d'une entreprise aboutissant à un état des lieux et à une analyse de la bonne tenue et des risques éventuels.

Augmentation de capital : une augmentation de capital consiste pour l'entreprise à émettre des titres financiers à destination de futurs actionnaires en vue d'une levée de fonds.

Amorçage : première vraie levée de fonds. Précédant cette étape (ou tour de financement), il y a le pré-seed (subventions et/ou love money). L'amorçage a pour objectif de financer la validation du marché à plus grande échelle et de permettre une traction supplémentaire. Souvent, ce tour de table est financé par de petits fonds d'amorçage et/ou Business Angels.

B2A (Business-to-Administration) : transactions effectuées entre les entreprises et les administrations en ligne.

B2B (Business-to-Business) : concerne les ventes effectuées entre des entreprises, comme un fabricant et un grossiste ou détaillant.

B2C (Business-to-Consumer) : englobe les transactions effectuées entre une entreprise et un consommateur.

B2B2C (Business-to-Business-to-Consumer) : activité d'une entreprise qui commercialise des biens et des services auprès d'une société tierce, qui, à son tour, vend ceux-ci au grand public.

B2G (Business-to-Government) : forme de commerce entre une entreprise et une entité du secteur public.

BFR : besoin en fonds de roulement. Peut se résumer comme la somme des décalages de trésorerie liés à l'activité de la start-up. BFR = Créances clients + Stock — Dettes fournisseurs. En terme d'opérationnel, plus vos clients vous règlent tard et plus vos fournisseurs vous demandent de régler tôt, plus votre BFR sera élevé.

Bon de Souscription d'Action (BSA) : valeur rattachée à une action permettant de souscrire à de nouvelles actions sur une période donnée à des conditions tarifaires fixées à l'avance.

Bootstrapping : développement d'une activité sans avoir recours à des fonds propres extérieurs.

Bridge : levée de fonds intermédiaire, souvent réalisée auprès des investisseurs historiques, permettant de combler un manque temporaire de trésorerie dans l'attente d'un nouveau tour de financement.

Bulletin de Souscription : document signé par un investisseur souhaitant effectuer un apport en numéraire dans une société non cotée en bourse, en échange d'actions de cette même société. Ce document indique le montant total que l'investisseur verse à l'entreprise pour conclure la transaction.

Business Angel : personnes mettant leurs compétences au service des entreprises dans lesquelles ils investissent. Les Business Angels apportent leur expertise et leur réseau à des entreprises innovantes et à fort potentiel en phase de démarrage, pour les aider à se développer ; on parle dans ce cas de "smart money".

Business Plan : document décrivant la stratégie financière et commerciale choisie par l'entreprise pour développer son projet. L'idée est de modéliser la croissance de la société sur 3 à 5 ans en prenant en compte les informations pouvant faire fluctuer sa valeur afin d'appréhender les risques potentiels pour les investisseurs.

Buyer Due Diligence (BDD) : audit à l'initiative de l'acquéreur.

C2A (Consumer-to-Administration) : les particuliers vendent directement des produits ou des solutions en ligne aux administrations.

C2B (Consumer-to-Business) : les consommateurs individuels mettent leurs produits ou services à la disposition des acheteurs commerciaux.

C2C (Consumer-to-Consumer) : vente de produits ou de services entre les clients.

CAC : acronyme signifiant "coût d'acquisition client". C'est le montant dépensé pour acquérir un nouveau client sur l'ensemble du processus de vente.

Capital appelé : partie du capital d'une société ou d'un fonds d'investissement dont le versement a été réclamé aux souscripteurs dans un délai déterminé. Le Capital non encore appelé fera l'objet d'appels de fonds ultérieurs, selon les besoins de la société ou du fonds.

Capital développement : investissements destinés à financer des entreprises existant depuis plusieurs années, ayant de fortes perspectives de croissance et des besoins de financement élevés.

Capital investissement (ou Corporate Venture) : investissement dans des sociétés non cotées en bourse, ayant besoin de capitaux propres. Selon le stade de développement de la société, le capital investissement se décline sous la forme de Capital risque ou amorçage, Capital développement, Capital transmission, Capital Retournement.

Capital risque (ou Venture Capital): investissements réalisés dans des entreprises en phase de création. Les entreprises concernées présentent généralement un caractère technologique et innovant important, ainsi qu'un fort potentiel de croissance. C'est un investissement risqué mais avec d'importants gain retour, en cas de succès.

Voici les différents stades de levée de fonds :

· l'Amorçage (ou Seed) finance le tout début de son activité, lorsqu'elle n'a pas encore de revenu significatif. Un tour d'amorçage commence à quelques dizaines de milliers d'euros, typiquement jusqu'à 1M€.

· Viennent ensuite le premier tour (Round A) , puis deuxième tour (Round B), troisième tour (round C)… la taille des tours est très inégale entre les pays et les secteurs mais va généralement en augmentant de tour en tour. Les premiers tours commencent à quelques millions d'euros et peuvent parfois dépasser les 10M€.

Un fonds dit “Early Stage” va se concentrer sur les phases d’amorçage, le premier, voire le deuxième tour mais sera limité par la (faible) taille de son fonds. Un fonds “Late Stage” va commencer son intervention à partir du deuxième tour et peut ensuite accompagner des levées plus importantes.

Capital transmission : investissement destiné à financer le rachat d’une société non cotée. Ce rachat se fait souvent par un montage de type LBO (Leverage Buy Out).

Capitaux propres : argent investi par les actionnaires dans une société lors de sa création ou lors de tours de tables. En cas de dépôt de bilan, ces investissements sont perdus.

Carried interest : somme reversée aux dirigeants d’un fonds d’investissement lorsque le pourcentage de performance de ce dit fonds est, en général, supérieur à 7 ou 8%.

Cash Burn : montant des dépenses d'une start-up. Lorsqu'il est mesuré par mois, on parle de Cash Burn mensuel.

Cash flow : on désigne le cash flow, l’ensemble des flux de liquidité générés par les activités d’une société. On peut évaluer la solvabilité et la pérennité d’une entreprise à partir de cet indicateur, mais aussi sa prédisposition à financer ses investissements à partir de son exploitation ou sa capacité à distribuer des dividendes à ses actionnaires.

Cash-out : opération de cession réalisée par les fondateurs sur une (faible) quotité de leurs actions lors d'une levée de fonds ou d'une IPO pour convertir une partie de leurs actions en cash et pouvoir financer leur train de vie et épargne personnels.

Chinese Wall : cette expression signifie “dresser des murailles de Chine” entre la maison-mère et l’investisseur permettant d’éviter les conflits d’intérêts préjudiciables. En capital investissement d'entreprise (ou corporate venture), le Chinese Wall permet d’éviter les conflits d’intérêts entre la structure d’investissement corporate et les filiales opérationnelles du groupe.

Churn : part de clients perdus. On parle aussi de taux d'attrition qui est un indicateur permettant de mesurer le volume de clients perdus sur une période donnée.

Clause de liquidité ou Drag along : autrement appelée “clause de sortie forcée”, cette clause permet en cas de proposition de rachat aux associés souhaitant céder leurs parts, d'obliger les autres associés à céder également leurs parts aux mêmes conditions et prix.

Cette clause de sortie forcée est présente dans la majorité des pactes d’actionnaires conclus avec des capital investisseurs. A terme, elle leur permet d’assurer la liquidité de leur investissement.

Clause de ratchet : une clause de ratchet a pour objectif de protéger les parts des premiers investisseurs si la valorisation baisse entre deux levées.

Exemple : Mr Dupont investit 500k€ dans une entreprise, celle-ci est valorisée 1M€ post-money, cela signifie que celui-ci possède 50% de la société. Si au prochain tour de table, la société est évaluée à 800k€, avec ses 50% le premier investissement de Mr Dupont est donc estimé à 400k€, à ce moment-là, il peut faire appliquer la clause de ratchet, et son premier investissement de 500k€ lui permettra d'avoir une part du capital social égal à 62,5 % pour ce second tour de table.

Closing : conclusion de l'opération après la levée des conditions suspensives.

Comptes courants d'associés : comptes au nom des associés ou dirigeants permettant à ceux-ci de réaliser des avances de fonds pour financer le développement ou pallier un manque de trésorerie. Ces avances peuvent donner lieu à intérêts ou non.

Crédit d'impôt recherche (CIR) : c'est une politique de soutien aux activités de recherche et développement (R&D) des entreprises, ne dépendant pas de leur secteur ou leur taille. Les entreprises qui engagent des dépenses de recherche fondamentale et de développement expérimental peuvent bénéficier du CIR en les déduisant de leur impôt sous certaines conditions. Le taux du CIR varie selon le montant des investissements.

Customer Relationship Management (CRM) : gestion de la relation client, en français. Fait référence à un logiciel permettant de rassembler et réutiliser les informations clients. Très utile pour communiquer des métriques aux investisseurs lors de la levée de fonds.

Data room : coffre-fort électronique pour le partage sécurisé d'informations.

Deal Flow : flux de transactions potentielles en cours. Les fonds d'investissement ont un Deal Flow continue leur permettant d'analyser régulièrement de nouvelles opportunités d'investissement.

Deal-breaker : condition non négociable qui, si elle n'est pas acceptée par les fondateurs ou les investisseurs, mettra fin aux discussions et à la levée de fonds.

Deck : présentation PowerPoint d'une start-up et de son projet de levée de fonds.

Down Round : tour de financement avec une valorisation inférieure au tour précédent.

Driver : facteur déterminant ou moteur d'achat chez une typologie de clients (le prix, le caractère novateur, l'impact environnemental...).

Due diligence : cette étape représente l'ensemble des vérifications effectuées par les investisseurs souhaitant participer au tour de table (situation fiscale, comptable, sociale, environnementale..). A partir de ces vérifications, l'investisseur peut se faire une idée de la situation d'une entreprise avant de donner son accord pour une quelconque participation.

Early stage : étape suivant l'amorçage, le produit/service est lancé et le business model est validé. La traction est présente et la startup cherche à attirer des financements.

Earn-out : complément de prix de cession, souvent lié à la performance future de l'entreprise.

EBIDTA : Earning Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization. Cet agrégat couramment utilisé dans le monde anglo-saxon est assez proche de l'excédent brut d'exploitation du Plan comptable français. Il témoigne de la profitabilité opérationnelle de l'entreprise avant prise en compte des capitaux mis en oeuvre, mais après prise en compte de toutes les charges directement liées à l'exploitation.

Effet de levier (leverage) : si cet effet de levier est positif, cela signifie que le recours à un endettement a engendré une augmentation de la rentabilité des capitaux propres. C'est la différence entre la rentabilité comptable des capitaux propres et la rentabilité économique.

Effet waouh (ou « wow », ou « wahou ») : lorsque la proposition de valeur engendre chez le prospect, le client une stupéfaction positive, un émerveillement qui incite immédiatement au passage à l'acte d'achat.

Elevator Pitch : discours ultra-condensé qui décrit en moins d'une minute (le temps d'un trajet en ascenseur, d'où son nom) ce que fait la start-up et pourquoi elle va réussir.

Equity : capital détenu par les actionnaires.

Executive Summary : synthèse du business plan et deck de présentation d'une ou deux pages de l'entreprise.

Filiale : entité détenue ou contrôlée par une autre société.

Financement dilutif/non dilutif : dilutif pour le financement qui entraîne une modification du capital et le plus souvent une dilution des actionnaires historiques (levée de fonds, distribution de valeurs mobilières (BSA, actions gratuites, BSPCE, etc.).

Fond Commun de Placement : l'argent d'investisseurs est mis en commun dans un fonds dit d'investissements collectifs. Cet argent est investi dans différents titres (immobilier, actions, obligations…).

Fond de Capital Investissement : ces fonds d'investissement sélectionnent des sociétés dans lesquelles investir sur plusieurs critères. Ces fonds sont pour la majorité tous spécialisés par types d'interventions qui correspondent à des stades de maturité de l'entreprise différents (fond de Capital Risque, fond de Capital Développement, fond de LBO).

Fonds de fonds : ces fonds ont pour objectifs de trouver les meilleurs dirigeants de fonds et d'investir dans leurs fonds et ainsi augmenter leur visibilité auprès d'un plus grand nombre d'investisseurs.

Fonds secondaires : ces fonds sont spécialisés dans le rachat de parts d'investisseurs appartenant à des fonds primaires, qui souhaitent se désengager.

Garantie actif passif (GAP) : la GAP engage les dirigeants à indemniser des investisseurs, si des causes antérieures à l'investissement et affectant la valorisation surviennent après l'investissement.

Holding : société qui détient des parts dans d'autres sociétés qu'elle peut contrôler et diriger, sans s'occuper directement de l'opérationnel.

Incubation — Incubateur : c'est généralement un lieu physique où plusieurs jeunes projets s'installent pour être accompagnés (aides financières, conseils stratégiques, réseautage) dans leur développement.

Information Memorandum (IM) : prospectus détaillé de vente de l'entreprise.

Initial Public Offering (IPO) : il s'agit d'une augmentation de capital à travers l'introduction des titres de la société en bourse pour la première fois. Il s'agit généralement de la solution choisie par les entreprises nécessitant d'importants fonds pour accompagner leur croissance.

Key Performance Indicators (KPI) : fait référence aux différentes données chiffrées clés permettant de mesurer la performance de l'entreprise.

Leveraged Buy Out (LBO) : opération financière qui consiste à financer l'acquisition d'une société via un montage comprenant capital et dette, cette dernière étant remboursée par tout ou partie des profits que générera cette même société. On peut également parler d'acquisition avec effet de levier.

Letter of intent (LOI) : dans le cadre d'une levée de fonds ou d'une transaction de fusion/acquisition, la lettre d'intention (ou « Letter of Intent » ou LOI) est une preuve écrite formalisant une proposition entre deux parties :
- le nouvel investisseur potentiel ou acquéreur de la société,
- l'actionnariat actuel ou l'équipe dirigeante de la société.

Licorne : start-up atteignant une valorisation d'au moins un milliard de dollars.

Limited Partner : terme générique désignant un investisseur institutionnel dans un fonds d'investissement qui ne prend pas une part active à la gestion du fonds et dont la responsabilité se limite à sa participation financière.

Lock-Up : période durant laquelle un actionnaire ayant vendu des parts du capital s'engage à ne plus céder de titre. Elle fait souvent suite à une introduction en bourse ou à une levée de fonds. Cette clause sert généralement à pérenniser un partenariat.

Love money : terme employé pour définir une levée de fonds auprès de ses proches. La love money est donc utilisée généralement au stade d'amorçage des startups et réunit amis, famille et réseaux proches des porteurs de projet.

Mandataire social : personne physique ou morale détenant un mandat social au sein d'une société, nommée pour exercer un pouvoir de gestion, direction et de représentation vis-à-vis des tiers dans les conditions définies par la loi pour chaque type de société (ex. président, directeurs généraux, gérant, président du conseil d'administration ou du directoire de SA, administrateurs de CA, etc.).

Market Access, ou accès au marché : indique à qui et comment la start-up va vendre des produits/services.

Mergers & Acquisitions (M&A) : fusions-acquisitions.

Méthode des comparables : méthode de valorisation qui permet de déterminer la valeur financière d'une entreprise par comparaison avec la valeur d'autres entreprises ayant des caractéristiques similaires (secteur d'activité, taille, zone géographique, perspective de croissance...).

Méthode des Discounted Cash Flows (DCF) : ou méthode d'actualisation des flux de trésorerie en français permet aussi de connaître la valorisation d'une entreprise. Le but est de déterminer la valeur financière d'une entreprise à travers les flux de trésorerie qu'elle va générer dans le futur.

Méthode DUREX : méthode qui consiste à aider l'entrepreneur à savoir si son produit répond aux caractéristiques d'un "MUST HAVE" (produit indispensable, incontournable) : représente-t-il une solution à un problème douloureux, urgent, reconnu et énorme, et est-il en mesure de le démontrer par une première expérience. On peut considérer qu'il y a un besoin si le problème est :

***D**oulourеux : Si le problème n'est pas douloureux le créateur ne va pas forcément chercher à le résoudre.*
***U**rgent : Il doit être résolu au plus vite.*
***R**econnu : Le créateur a conscience du problème.*
***E**norme : Le problème doit toucher une cible large afin que sa solution s'adresse à un grand marché.*
*E**x**périence : Il s'agit de montrer que le client est déjà face à ce problème et qu'il essaie de le résoudre d'une manière ou d'une autre, en utilisant les moyens à sa disposition (il a une première expérience de la solution).*

Méthode des multiples : une autre méthode de valorisation. Le principe est d'effectuer une évaluation d'une entreprise en comparaison avec d'autres sociétés similaires en terme d'activité et de performance. Pour chaque société de l'échantillon, un multiple est calculé en rapportant la valeur à un solde financier. Le multiple moyen est ensuite appliqué au solde de l'entreprise étudiée afin d'en estimer la valeur.

Minimum Viable Product (MVP) : le MVP est la première version (et donc à moindre coût) de votre produit répondant aux besoins de l'utilisateur. Cet outil sert à prouver la viabilité de votre projet et de votre idée.

Minorité de blocage : pourcentage des droits de vote nécessaire pour pouvoir bloquer une prise de décision par les associés majoritaires lors des assemblées générales.

Nominal : pour une action, c'est la valeur de départ (à l'émission) correspondant au capital social de la société. Pour une obligation, c'est la valeur inscrite sur le titre lors de son émission, donc généralement payée par le souscripteur et généralement remboursée à l'échéance.

Non Disclosure Agreement (NDA) : accord de confidentialité.

Obligation : titre de créance représentant la part d'un emprunt à long terme émis par une personne morale.

Obligation convertible : une obligation convertible est une dette financière détenue par l'obligataire contre une entreprise, avec la possibilité pour lui d'échanger son obligation contre une ou plusieurs actions de la société émettrice. L'obligation convertible s'assimile à une obligation classique avec une option d'achat sur des actions nouvelles de l'émetteur. Le porteur de l'obligation n'a pas l'obligation d'exercer son droit.

Offre Publique d'Achat (OPA) : cela consiste, pour une personne morale ou physique, à faire connaître au public son intention d'acheter une partie des actions d'une société cotée en bourse. C'est une opération très réglementée par les autorités.

Pacte Actionnaires : document signé par tous les actionnaires d'une entreprise afin d'encadrer la mise en œuvre d'une stratégie d'investissement et de mettre en place les conditions de modification du capital.

Pack Investisseur : ensemble de documents (Business Plan, Pitch, Executive Summary...) à fournir aux investisseurs pour les convaincre d'adhérer à votre projet.

Pitch Deck : présentation PowerPoint d'une quinzaine de slides qui reprend les éléments essentiels du projet et qui sera remis aux investisseurs potentiels. Parfois appelé aussi Side Show.

Pivot : modification de la stratégie initiale d'une start-up quand la réussite tarde à venir et que la croissance n'est pas en phase avec les projections.

Post-money : valorisation de l'entreprise induite par cette levée de fonds (nous pourrions le présenter comme : Valeur Post-Money = Valeur Pré-Money + Montant investi).

Pre-money : valorisation de l'entreprise juste avant une augmentation du capital (levée de fonds).

Prime d'émission : la prime d'émission représente l'excédent du prix d'émission sur la valeur nominale qui est payée par un apporteur de fonds. La prime d'émission permet d'éviter la dilution des actionnaires historiques lors d'une augmentation de capital. Il s'agit de dédommager les premiers associés (ou actionnaires) de la différence entre la valeur réelle et la valeur nominale des droits sociaux cédés.

Private equity : fonds d'investissement dédiés aux sociétés non cotées.

Product Market Fit (PMF) : adéquation parfaite entre votre produit et le marché. Pour être plus précis, votre produit correspond tellement à son marché qu'il n'y a pas besoin de campagnes de communications Les acheteurs potentiels comprennent directement son utilité et son fonctionnement.

Relution : mécanisme visant à attribuer à l'actionnaire des titres, lui permettant d'accroître immédiatement ou de manière différée, sa participation au capital de la société.

Retour sur Investissement (ROI) : ratio financier qui permet de mesurer le rendement d'un investissement en prenant en compte l'argent investi et l'argent gagné ou perdu.

Roadshow : tournée qu'une entreprise en levée effectue auprès d'investisseurs potentiels pour les convaincre d'investir.

SA, SCA, SAS, SE : société anonyme, société en commandite par actions, société par actions simplifiée et société européenne.

Scalabilité *:* pour une start-up, possibilité de réaliser des économies d'échelle avec la croissance de son activité.

Seed : il s'agit du premier tour de table auprès d'investisseurs. En français, il s'agit de la levée d'amorçage qui fait suite à l'argent apporté par des proches au lancement du projet. Cet argent permet à la startup de tester la pertinence de son offre sur le marché qu'elle vise. Les tickets investis sont généralement de l'ordre de 100K€ à 500k€.

Shareholder Purchase Agreement (SPA) : protocole d'accords (contrat de cession).

Small & Mid cap : désigne les opérations de petite et moyenne taille.

Smart Money : argent apporté par un investisseur éclairé, permettant à la startup de bénéficier de son expérience, de ses relations et son temps, en plus de ses fonds.

Spin Off : technique de désinvestissement par laquelle une nouvelle société totalement indépendante est créée à partir d'une branche d'activité existant préalablement au sein d'un groupe.

Storytelling : Outil de communication à la mode, valeur sûre qui invite l'auditeur au voyage. La méthode CIA s'inscrit très facilement dans la forme de présentation CIA car l'art de raconter des histoires puise dans notre âme enfantine, stimule la simplification des propos (I), la matérialisation du contexte (C) et l'envie d'aller au bout de l'histoire (A).

Tag along : Clause permettant à un actionnaire minoritaire de céder ses parts aux mêmes conditions que celles encadrant la vente de la participation de l'actionnaire majoritaire.

Teaser : Courte présentation de l'entreprise.

Template : Modèle d'un document pouvant être réutilisé dans des situations ou cas similaires.

Term Sheet : lettre d'intention par laquelle l'investisseur souhaitant investir dans une startup et la startup elle-même fixe les conditions principales de l'opération de financement.

Tour de table : En finances, correspond à un moment, une réunion où les différents investisseurs et les créateurs se rencontrent pour réaliser une opération comme une prise de participation ou une augmentation de capital. Le tour de table sert surtout à estimer les forces et faiblesses du projet et répartir le risque, tout en rassemblant les financements nécessaires.

Track record : Historique et succès d'une start-up prouvant qu'elle a des acquis.

Valeur mobilière : Titre financier négociable émis par des personnes morales, publiques ou privées, conférant à leur titulaire un droit de détention d'une fraction du capital ou un droit de créance (actions, BSA, BSPCE, obligations, OC, OPCVM, etc).

Valeur nominale : Valeur unitaire d'une action définie dans les statuts, décorrélée de la valeur réelle de la société. Valeur nominale = capital social/nombre total d'actions.

Valorisation : estimation de sa valeur financière de la société. Cette estimation tient compte de ses résultats financiers passés et de son potentiel futur. La multitude d'éléments à prendre en compte dans le calcul rend le processus de valorisation complexe. Trois principales méthodes de valorisation : la méthode Discounted Cash Flow (DCF), la méthode des multiples et la méthode des comparables. Dans le cas d'une startup, ces méthodes sont souvent inapplicables en raison d'un historique financier trop peu fourni.

Valorisation post-money : Valeur reconnue de l'entreprise pré-money, augmentée de l'apport financier réalisé.

Valorisation pré-money : Valorisation, reconnue par les investisseurs et actionnaires existants, de l'entreprise avant l'apport financier.

Vendor Due Diligence (VDD) : Audit à l'initiative du vendeur.

SOURCES

- ***Levées de fonds en France : le record de 2021 masque des déséquilibres persistants*** **-** Le Journal des Entreprises - 25/01/2022 - Pierrick Lieben

- ***En trois trimestres, les levées de fonds ont déjà dépassé leur niveau record de 2020*** **-** 17/11/2021- Le Journal des Entreprises

- ***Levée de fonds : 2021, une année historique pour les entreprises innovantes françaises*** **-** 20/01/2022 - Boursier.com - Levée de fonds : 2021, une année historique pour les entreprises innovantes françaises ! (msn.com)

- ***Des levées de fonds très dynamiques, mais à deux vitesses, au premier trimestre 2021*** **-** 27/04/2022 - Le Journal des Entreprises - Des levées de fonds très dynamiques, mais à deux vitesses, au premier trimestre 2021 - Le Journal des Entreprises

- ***Les difficultés dans les levées de fonds (my-business-plan.fr)***

- ***Les licornes françaises les mieux valorisées*** - 26/04/2022 - Tristan Gaudiaut - Graphique: Les licornes françaises les mieux valorisées | Statista

- ***Start-up françaises : record de levées de fonds au 1er semestre 2021*** | Devizu.news - 12/07/2021 - La Rédaction

- ***PRE & POST MONEY*** **-** Rainmakers & partners

- **Pourquoi les startups en région peinent à lever des fonds pour démarrer -** 10/02/2022 - Thanh Nguyen

- ***La (vraie) liste des 25 Licornes Françaises*** - 18/07/2022 - Gatien Guemas (tool-advisor.fr)

- ***Levée de fonds et licornes : où en est la France ?*** - 04/2021 - Direction générale du Trésor (economie.gouv.fr)

- ***Baromètre EY du capital-risque : 1er semestre 2022*** | EY - France

- ***Startup : les plus grosses levées de fonds en France en 2021*** **-** 05/01/2022 - Max Arengi (business-cool.com)

- ***Les start-ups et leur financement : qui investit dans les start-ups en France ?*** - 13/02/2017 - Lucile Kleynhoff (mbamci.com)

- ***Baromètre du crowdfunding en France en 2021*** - février 2022 | Mazars - Financement Participatif France - Mazars - France

- ***Les Startups Française en 9 Chiffres [Édition 2022] (tool-advisor.fr)*** - 17/01/2023 - Gatien Guemas