

La levée de fonds en start-up

Description

La levée de fonds en start-up, comme en entreprise, constitue une opération qui consiste à intégrer au [capital](#) des investisseurs en vue d'assurer le démarrage d'une activité ou de la faire croître plus vite. Pour certains, elle présente un risque non négligeable tandis que pour d'autres, elle s'avère un outil indispensable pour accélérer leur croissance. Avant de lancer un tel projet, il convient de bien en comprendre : Le principe, l'utilité, les conséquences.

Le dirigeant d'une [start-up](#) se doit aussi de s'informer sur certains points, tels que : Le moment propice pour réaliser une levée de fonds, les démarches à accomplir pour réaliser l'opération, le choix des investisseurs.

[Créer ma start-up en ligne](#)

En quoi consiste la levée de fonds pour une start-up ?

Elle consiste à **trouver des investisseurs** pour financer, soit :

- La [création de la start-up](#);
- Le lancement d'un projet ou le développement d'une activité.

C'est ce qu'on appelle respectivement, **en termes techniques** :

- Capital amorçage ;
- Capital développement.

Principe et fonctionnement

Réaliser une levée de fonds, c'est donc **chercher des personnes prêtes à investir**, convaincues du potentiel du projet. Pour en trouver, il est important qu'il soit bien solide. Les investisseurs prendront une participation au capital de la start-up. Pour procéder à l'opération, il faudra émettre alors des titres, qui seront affectés à ce dernier.

Intérêt

La levée de fonds en start-up **peut être utilisée à plusieurs fins**. En guise d'exemples, elle permet de financer la recherche et le développement pour confectionner un produit. Elle donne également la possibilité d'en développer sur le long terme.

Quand une start-up peut-elle lever des fonds ?

Le dirigeant procède surtout à l'opération lorsque la start-up a un besoin d'un investissement important **pour lancer un projet à fort potentiel de croissance**, sur une période qui peut aller jusqu'à 3, 4 ou 5 ans.

Mais il arrive aussi que la start-up ait besoin de **réaliser une levée de fonds pour survivre**. En effet, elle a parfois recours à l'opération parce qu'elle a épuisé ses fonds propres ou qu'elle n'a pas accès à un financement bancaire.

Cependant, il faut savoir que **rechercher des fonds dans une telle situation** est la plupart du temps voué à l'échec. Mieux vaut disposer de neuf mois de trésorerie minimum avant de se lancer, l'opération pouvant durer jusqu'à un an.

Quels sont les différents profils d'investisseurs et comment les choisir ?

Différents profils d'investisseurs existent sur le marché. Il convient d'apprendre à **choisir les plus pertinents avant de s'en rapprocher**. Avant de proposer le projet, il est tout aussi important de bien réfléchir aux conséquences possibles.

Types d'investisseurs

Le profil des investisseurs dépend généralement **du stade de maturité de la start-up**. Certains sont faits pour :

- Assurer la création d'une activité ;
- Augmenter les fonds propres ;
- Financer la recherche et le développement de projet.

Business angels

Souvent, il s'agit d'entrepreneurs ou d'anciens dirigeants d'entreprise qui ont revendu leur business. En effet, ces investisseurs **disposent aussi bien d'une expérience dans l'entrepreneuriat** que d'un patrimoine important. Ils se servent ainsi de leurs fonds propres pour donner un soutien financier aux projets innovants et à fort potentiel de développement.

La plupart du temps, ce type d'investisseur accorde une importance **particulière à la personnalité des fondateurs** en engageant son argent dans un projet, même s'il attend un retour sur investissement. Il s'intéresse également :

- Au caractère solidaire du projet ;
- Aux valeurs de la start-up.

Plateforme de crowdfunding

Ce type de plateforme **permet d'obtenir également des fonds** pour financer surtout des projets à vocation :

- Associative ;
- Caritative ;
- Responsable.

Mais de nombreuses start-ups l'utilisent également pour financer leur création. À travers la plateforme de financement participatif ou de crowdfunding, différents investisseurs, y compris des particuliers, **injectent des fonds** dans les projets qu'ils trouvent intéressants, en espérant en tirer profit.

Chacun peut avoir ses propres motivations en contribuant. Certains le font par exemple pour le plaisir de participer au développement d'une activité. Par ailleurs, d'autres se servent du système pour soutenir leurs proches financièrement. Dans tous les cas, c'est une **bonne alternative au financement bancaire**.

Investisseur en capital-risque

Appelé également **Venture Capitalist**, cet investisseur engage de l'argent pour le compte de ses clients dans des projets à la fois innovants et susceptibles de se développer rapidement. Il peut s'agir :

- D'un établissement bancaire ;
- D'une autre institution financière ;
- D'une société d'assurance.

Identification des profils pertinents

Cette démarche permet non seulement de réussir l'opération, mais également de parvenir à lever des fonds auprès des investisseurs, dont **le profil est parfaitement adapté au projet**. Pour rappel, leurs critères de décision dépendent en grande partie du niveau de maturité de la start-up.

Bon à savoir : chaque investisseur doit être approché de façon personnalisée. Il faudra effectuer une sélection de manière intelligente afin de ne pas perdre du temps et de l'énergie. Par exemple, il est essentiel de prendre en compte le fait qu'un fonds investit rarement dans deux start-ups potentiellement concurrentes.

Avant de les approcher, il est ainsi primordial de bien les connaître et de comprendre leur fonctionnement **afin de mieux réaliser le ciblage**. Pour ce faire, il est possible de s'informer auprès de dirigeants d'entreprise ayant déjà eu des relations d'affaires avec eux. En règle générale, ils accordent plus d'intérêt aux dossiers recommandés par un réseau de confiance. L'idéal serait même d'être en relation directe avec les directeurs de participation, sachant que le premier rendez-vous se tiendra avec ces derniers ou bien un chargé d'investissement.

Au cours de cette rencontre, il faut s'assurer que son interlocuteur a bien reçu les messages clés du pitch. Le succès de cette étape repose **considérablement sur la qualité et la clarté du résumé** ainsi que la force de conviction avec laquelle il a été partagé.

Durant le premier rendez-vous, il faudra savoir anticiper également les éventuelles remarques **négatives au sujet de la start-up**. À ce stade, évoquer la valeur de cette dernière serait imprudent de la part de son dirigeant. Il est préférable de rassurer tout simplement l'interlocuteur que la question sera abordée prochainement. L'idéal serait de n'ouvrir la discussion à ce sujet que lorsque l'investisseur est sur le point d'émettre une lettre d'intention. Ce document, nommé aussi term sheet, précise les conditions envisagées par les deux parties.

Bon à savoir : après cette rencontre, les rendez-vous pourront s'enchaîner. Il arrive qu'ils s'étalent sur plusieurs semaines.

Il faut savoir qu'il existe une véritable différence entre une démarche réalisée **auprès des fonds d'investissement et des business angels**. Ces derniers prennent par exemple leur décision plus rapidement, ce qui constitue un réel avantage pour les porteurs de projet.

Quelles sont les principales étapes pour réaliser l'opération ?

La levée de fonds en start-up ne s'improvise pas. En effet, elle nécessite une certaine **préparation pour assurer sa réussite**. Celle-ci est suivie d'un grand nombre d'étapes qu'il convient de connaître si l'on souhaite concrétiser un tel projet. Pour rappel, le choix du timing, phase essentielle pour la réussite de l'opération, en fait par exemple partie.

Préparation

C'est une phase d'anticipation qui consiste surtout à établir **deux documents essentiels à la réussite de la levée de fonds**. Il s'agit d'un [business plan](#) et d'un résumé opérationnel. Le pitch du fondateur de la start-up sera basé sur les données qu'ils contiennent. Ils servent à :

- Valoriser la jeune pousse ;
- Optimiser les chances de convaincre les investisseurs.

À noter : la start-up peut s'entourer d'experts juridiques dès cette étape de préparation. Leur accompagnement l'aidera à trouver le meilleur moyen de rassurer les investisseurs.

Au cours de cette étape, il serait aussi judicieux de préparer « un **pack investisseur** » constitué d'un modèle financier comprenant le besoin de financement, en plus du business plan et du résumé opérationnel. Il permettra d'obtenir de manière plus simple et rapide un rendez-vous avec un investisseur parce qu'il met en avant ce que ce dernier recherche surtout dans un projet :

- Le potentiel ;
- La différenciation.

Élaboration d'un business plan

Devant être à la fois complet et crédible, le document, qui fait une vingtaine de pages, sert à présenter les perspectives commerciales de la start-up, avec des chiffres et des illustrations à l'appui. Appelé aussi plan d'affaires, il doit permettre **surtout de démontrer la rentabilité du projet**, en indiquant :

- L'état d'avancement de la start-up ;
- Le projet de développement ;
- Les financements souhaités.

Établissement d'un résumé opérationnel

Connu aussi sous le nom d'executive summary, le résumé opérationnel est un **document d'une page qui synthétise le plan d'affaires**. En effet, il est utilisé pour présenter le projet de façon globale et les principales raisons d'investir dedans.

Rencontre avec les investisseurs potentiels

Comme l'indique son nom, cette étape consiste à **partir à la rencontre d'investisseurs**. Eux aussi, étant à la recherche d'affaires intéressantes, participent souvent à des :

- Concours de pitch ;
- Appels à projets.

À noter : le meilleur moyen de se faire remarquer et de séduire un investisseur potentiel serait donc de remporter un appel à projets ou un concours de pitch.

Due diligence

Opérée par l'investisseur **avant de donner son accord définitif**, la due diligence consiste à réaliser des audits juridiques et financiers. Elle permet de réduire les risques en passant au crible tous les éléments fondamentaux de la start-up.

Il serait judicieux que le dirigeant de la start-up soit présent durant cette phase cruciale pour éviter toute mauvaise interprétation. Il doit se montrer réactif et disponible afin de ne pas décourager l'investisseur, **qui confirmera sa décision à l'issue de la procédure**.

Phase de négociation

C'est une étape stratégique qui s'avère particulièrement délicate. Les négociations **peuvent durer plusieurs mois**. En traversant cette phase, il convient de prendre conscience qu'elles engagent aussi bien l'avenir de start-up que celui de ses fondateurs.

Valorisation de l'entreprise

Afin de bien [valoriser la start-up](#), son fondateur doit avant tout connaître son produit à la perfection. Diverses méthodes de calcul plus ou moins complexes sont utilisées pour accomplir cette étape. On parle ici de la **valeur sur le marché, au cours des négociations**. Elles permettront de trouver un compromis. À leur issue, il est possible de constater un :

- Alignement entre les deux parties ;
- Décalage entre les évaluations de l'investisseur et du fondateur de la start-up, souvent plus optimiste.

Spéculative et virtuelle, la valorisation de l'entreprise prend en compte à la fois les :

- Résultats antérieurs ;
- Projections.

Conception d'une table de capitalisation

Connu également **sous le nom de Cap table**, il s'agit d'un tableau rassemblant des données relatives à la :

- Valorisation des actions de la start-up ;
- Répartition du capital social entre les investisseurs, les associés et les employés (dans le cas où on leur aurait proposé des actions ou titres).

Bon à savoir : la table de capitalisation peut évoluer et être ajustée de manière régulière suivant les objectifs et résultats de la start-up.

Rédaction d'un pacte d'actionnaires

Cette étape est indispensable pour **encadrer l'entrée du fonds au capital**. Le pacte d'actionnaires est un outil incontournable qui permet d'organiser la nouvelle gouvernance, à la suite de cette opération. Celle-ci sera développée dans le document, de la même manière que les modalités de fonctionnement de la start-up.

L'investisseur ne compte pas uniquement sur son intuition au moment de décider ou non d'engager son argent dans un projet. Avant de procéder au dépôt, il exigera certaines garanties. Aussi, le dirigeant de la start-up doit accorder une importance particulière **à la négociation du pacte d'actionnaires**. Au cours de cette étape, il arrive qu'il doive :

- Accepter l'insertion de clauses particulières dans le document ;
- Limiter son pouvoir de direction ;
- Consentir à créer un board.

Modification des statuts de l'entreprise

La levée de fonds **nécessitant l'accord de tous les actionnaires ou les associés**, elle constitue un événement survenant dans la vie de la start-up. Pour cette raison, l'opération entraînera une modification statutaire qui, comme le suggère son nom, consiste à mettre à jour des statuts. Les modalités à suivre sont indiquées généralement dans l'ancien document.

Rédaction d'une clause de sortie

Grâce à la rédaction de cette clause, certains actionnaires seront autorisés à sortir de la start-up, **une fois un certain délai dépassé**. Il se peut aussi que ce soit un événement spécifique qui en soit à l'origine.

Tenue d'une AGE

Dans le cadre du closing, la dernière étape de la conclusion du contrat, **c'est la tenue d'une assemblée générale extraordinaire** qui entérine la levée de fonds.

L'ensemble des actionnaires se réunissent à l'occasion entre autres, pour :

- Procéder à un vote formel ;
- Signer le pacte d'actionnaires ;
- Procéder au versement des fonds ;
- Signer des contrats.

À noter : cette AGE doit être conduite par des avocats spécialisés.

Sécurisation de l'investissement

L'entrée d'un nouvel investisseur entraîne naturellement la modification du capital, une situation qui est prévue pour une durée limitée. **Au moins pour quelques années**, il est alors crucial de procéder à la sécurisation du transfert des titres.

En sécurisant l'investissement, le fondateur actuel ne risquera pas de quitter brutalement la start-up. Cette étape consiste à prévoir :

- Une [clause d'agrément](#) (par vote des associés) ;
- Une [clause d'inaliénabilité](#) interdisant les associés de procéder à une cession de parts au cours d'une période définie ;
- Un droit de préemption.

Au sujet du droit de préemption, il s'agit d'un droit contractuel ou légal qui consiste ici à imposer aux associés de vendre leurs parts, si telle est leur volonté, en priorité à ses confrères au lieu de faire une proposition auprès d'un tiers extérieur.

Accompagnement par un professionnel du droit

Il est important de se faire accompagner par un professionnel du droit à toutes les étapes de la levée de fonds. Il s'agira idéalement d'un **avocat spécialisé** qui saura conseiller le dirigeant de la start-up dès le début de l'opération. En effet, il peut lui donner des conseils pertinents. Celui-ci aura notamment besoin de son aide au cours de la :

- Recherche et du démarchage d'investisseurs ;
- Phase de négociation ;
- Rédaction de divers documents (pacte d'actionnaires par exemple).

Quelles sont les conséquences de la levée de fonds d'une start-up ?

Si le dirigeant propose un projet cohérent par rapport **au stade de développement de la start-up**, il peut être pertinent de réaliser la levée de fonds. Mais encore faut-il que celui-ci corresponde aux critères imposés par l'investisseur.

Dans tous les cas, avant d'entamer le processus, il est essentiel de se tenir prêt à

accepter **un certain nombre de conditions non négociables**, que l'on refuserait en temps normal. Le capital sera partagé avec l'investisseur qui siègera au conseil d'administration et participera aux assemblées générales. Durant un certain temps, il faudra alors se mettre d'accord sur certaines décisions stratégiques.

Parmi les conséquences, **dont on doit avoir également conscience**, on distingue aussi l'exigence de sortie de l'investisseur, qui est obligatoire pour les fonds d'investissement. La start-up risque ainsi d'être vendue dans un délai de 5 ans.

Il est tout aussi important de réaliser que l'objectif premier de l'investisseur est de rentabiliser les fonds qu'il a engagés dans le projet. Il aura alors naturellement tendance à opter pour une stratégie d'entreprise orientée **vers une création rapide de valeur**.

En somme, la levée de fonds constitue un processus à la fois exigeant et complexe qui ne se réalise pas sans avoir **mûrement réfléchi à ses éventuelles conséquences**. Soulignons par exemple que la signature du pacte d'actionnaires impose un grand nombre de contraintes, surtout en termes de liquidité d'actionariat.

En positivant, la levée de fonds permet toutefois de vivre une belle aventure qui peut donner à une start-up la possibilité de prendre son envol, **voire d'atteindre des sommets**, et ce, de manière spectaculaire. Tout entrepreneur est amené à considérer sa pertinence à un certain moment de la vie de l'entreprise. Le meilleur moyen de le réussir est de :

- Proposer un projet ambitieux ;
- Bien préparer chaque étape de la levée de fonds ;
- Identifier les facteurs clés de succès.

À noter : il faudra profiter de l'occasion pour recruter les meilleurs profils prêts à accompagner la jeune pousse dans son développement.

Pour éviter les mauvaises surprises, il convient de **mener un projet qui générera vite du chiffre d'affaires**. Soulignons également que les start-ups capables d'autofinancer leur démarrage n'ont aucune raison de recourir à une levée de fonds.

FAQ

Quels sont les avantages de la levée de fonds en start-up ?

Si l'opération réussit, la start-up verra nettement son activité se développer et son projet avancer. Il convient de noter que ce mode de financement est censé renforcer son capital pour lui assurer plus de crédibilité. Ses partenaires lui accorderont alors une plus grande confiance.

Comment organiser une campagne de levée de fonds ?

La campagne peut être organisée de diverses manières. Il est possible de se rendre sur une plateforme spécialisée pour accomplir la démarche. Pour ce faire, il est nécessaire de s'enregistrer en ligne et d'accepter les conditions et modalités imposées par le site internet. Avant de lancer le projet, il faut s'assurer qu'il réponde bien aux critères qui y sont indiqués.

Quels sont les inconvénients de la levée de fonds en start-up ?

La levée de fonds nécessite un investissement important en temps et en argent. Il convient alors d'assurer le succès de l'opération avant même de l'avoir entamée afin de ne pas en sortir perdant. Elle expose le fondateur de la start-up à un certain nombre d'inconvénients, dont le principal est la divergence d'opinions avec les investisseurs.