

Votre capacité à accéder à une source de financement dépend du stade de développement de votre entreprise.



	Pre-seed	Seed	Series A	Series B	Series C+
Type d'investisseur	• Amis et famille • Anges de la première heure • Accélérateurs de start-ups	• Anges • Sociétés de capital-risque en phase de démarrage • Accélérateurs	• Sociétés de capital-risque • Super anges	• Sociétés de capital-risque • Sociétés de capital-risque en phase finale	• Sociétés de capital-risque en phase finale • Sociétés de capital-investissement • Fonds spéculatifs • Banques
Stade de l'entreprise	• Prototype	• Signes d'adéquation entre le produit et le marché • Une certaine traction	• Croissance du chiffre d'affaires • Première démonstration d'échelle	• Capacité d'adaptation	• Opérations à grande échelle
Augmentation des dépenses	• Recrutement des membres de l'équipe critique • Développement d'un prototype et d'un MVP	• Alimenter la croissance • Développement de produits • Tester de nouveaux marchés	• Nouveaux processus de vente et de marketing • Nouvelle gouvernance • Échelle	• Embauches coûteuses • Expansion dans différents segments de marché • Expérimentation de différentes sources de revenus	• S'implanter sur de nouveaux marchés • Favoriser les acquisitions

Évaluer votre préparation personnelle et celle de votre entreprise du point de vue de l'investisseur

Étapes de la vie de l'entreprise

1

Avez-vous démontré votre adéquation **problème-solution** ?

2

Êtes-vous en mesure de justifier votre **potentiel de marché** ?

3

Avez-vous démontré l'existence d'un **modèle d'entreprise** viable et évolutif ?

4

Disposez-vous d'une **équipe**, d'un **produit** et d'une **organisation** capables de soutenir votre expansion ?



Les investisseurs veulent financer des idées qui résolvent des problèmes réels

Travailler sur une stratégie d'échelle forte et des prévisions de parts de marché

Votre modèle d'entreprise présente la logique selon laquelle votre entreprise crée, distribue et capture de la valeur.

Les investisseurs veulent savoir si votre startup dispose des bonnes personnes, de l'expérience, du talent et de la volonté nécessaires à la réussite de l'entreprise.

Préparer la documentation que les investisseurs potentiels demanderont à l'avance

Documentation



Business plan



Pitch deck



Évaluation

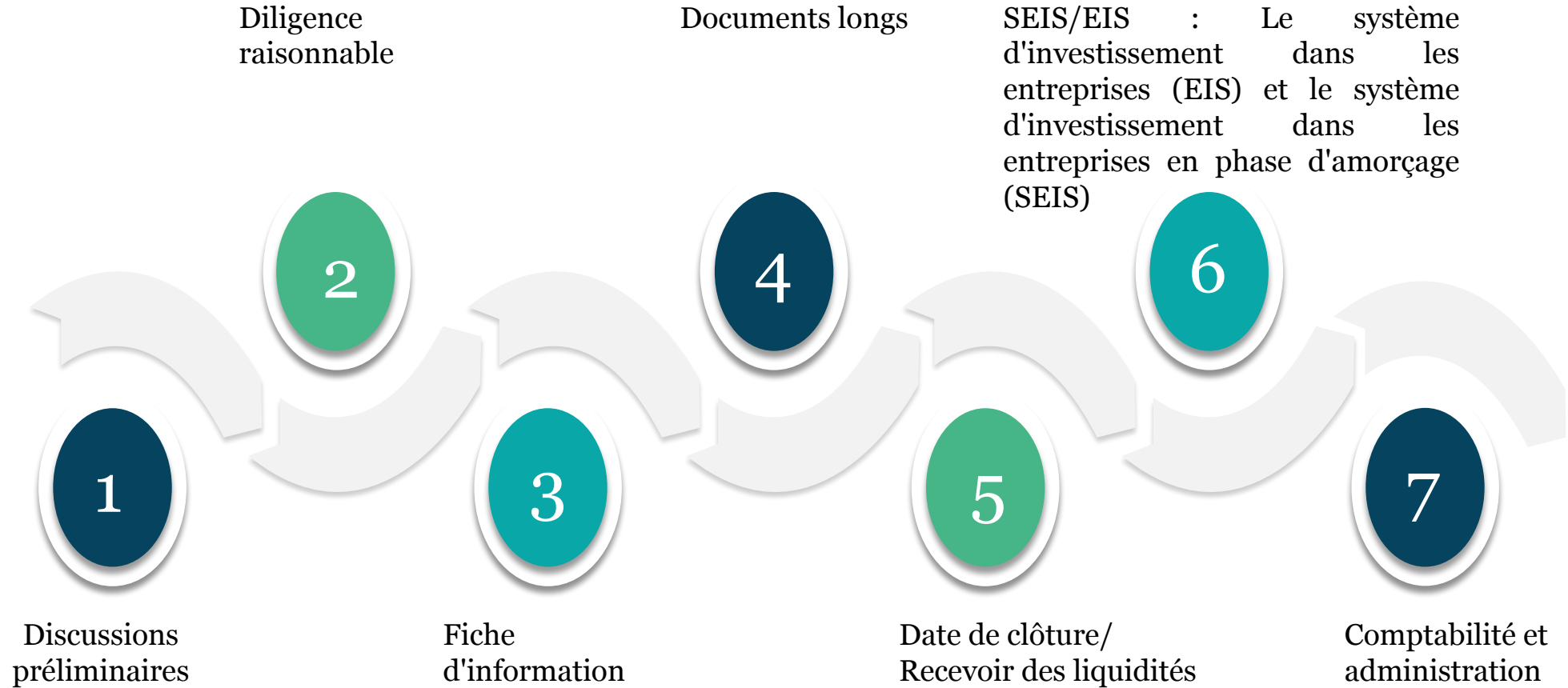


Vision, stratégie, modèle d'entreprise, projections financières, besoins de financement et utilisation, ...

Problème, solution, marché cible, taille du marché, réalisations, projections financières, équipe, ...

La valeur actuelle (ou projetée) de votre entreprise. Elle détermine le nombre d'actions qu'un investisseur recevra en fonction du montant de son investissement.

Aspects juridiques de la collecte de fonds



Safe contract

Un accord simple pour des fonds propres futurs (SAFE) est un contrat de financement souvent utilisé par une startup en phase de démarrage pour lever des fonds lors de ses tours de financement d'amorçage. Il permet d'atténuer la difficulté de convenir d'une évaluation avant que la startup ne démontre son modèle d'entreprise et son envergure.

Un SAFE est un contrat d'investissement entre une startup et un investisseur qui donne à l'investisseur le droit de recevoir des actions de l'entreprise lors de certains événements déclencheurs, tels qu'un :
un futur financement par actions (connu sous le nom de Next Equity Financing ou Qualified Financing),
généralement mené par un fonds institutionnel de capital-risque (VC).
La vente de l'entreprise.

Les SAFE peuvent présenter des caractéristiques similaires à celles d'une dette convertible, mais sont plus favorables aux fondateurs. En particulier, un SAFE n'a pas de :

- de date d'échéance. Jusqu'à ce qu'un événement de conversion se produise, les SAFE restent en circulation indéfiniment.
- d'intérêts courus. Les investisseurs ne reçoivent qu'un droit de convertir leurs SAFE en actions à un prix inférieur à celui des investisseurs dans le financement ultérieur.

Les clauses typiques que l'on peut trouver dans les documents juridiques

Préférences en matière
d'encaissement et de
liquidités

Politique de distribution des
dividendes

Restrictions aux transferts
de parts (tag-along,
drag-along)

Clauses de non-concurrence
/ clauses de non-sollicitation

Clauses régissant les futurs
cycles de financement

Quelle est la prochaine étape pour collecter des fonds ?

Chaque startup a son propre parcours pour lever des fonds. Certaines préfèrent démarrer pendant des années en utilisant leur flux de trésorerie positif pour réinvestir dans la startup, tandis que d'autres préfèrent chercher des fonds dès qu'un MVP est construit. Il est important de prendre vos décisions en matière de collecte de fonds en fonction de vos propres objectifs.

Voici un calendrier général que vous pouvez suivre pour entamer votre parcours de collecte de fonds :

