



une filiale



## FORMATION ENTREPRENEURS

### « LES FONDAMENTAUX D'UNE LEVÉE DE FONDS REUSSIE »

Labellisée  seed4start

**110 start-up bénéficiaires en 4 ans  
8 modules experts**

Proposée par une équipe experte en levée de fonds  
en capital risque



36 levées de fonds

30 participations



## OBJECTIFS

Lever des fonds est un exercice exigeant et difficile, comportant des aléas importants. Echouer équivaut bien souvent à un arrêt brutal du projet. Se mettre à niveau et se faire accompagner ne sont désormais plus des options.

Basés sur des exposés concrets bâtis sur l'expérience accumulée, les modules abordés traitent à la fois d'éléments de compréhension fine de ce marché, d'aspects techniques (financiers, juridiques), de communication (proposition attractive, pitch ...), des meilleures pratiques de la levée de fonds, mais également de gouvernance au quotidien avec vos investisseurs.

Notre feuille de route : **augmenter votre capacité à réussir votre levée de fonds, avec les investisseurs qui feront gagner votre projet.** Cette formation est également l'occasion d'échanges d'expériences riches avec d'autres entrepreneurs et des professionnels du capital investissement.

## CIBLE & BENEFICE

Entrepreneurs, qu'ils soient déjà dirigeants établis ou fondateurs de start-up, souhaitant :

- **S'assurer** du bien fondé de leurs choix
- **Augmenter** la robustesse de leur projet
- **Maîtriser** le sujet et le processus
- **Convaincre** de façon impactante les investisseurs ciblés
- **Optimiser** le retour sur investissement de l'opération
- **Maximiser** les chances de succès de leur levée de fonds



## INSCRIPTION ET RENSEIGNEMENTS

**Lieu :** Maison de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation, Technopôle de Nancy-Brabois  
6, allée Pelletier Doisy - 54603 VILLERS LES NANCY.

**Durée :** 2 journées de formation

**Date :** **vendredi 24 juin et jeudi 30 juin 2016**

**Tarif :** 750€ HT

**Inscription :** Virginie Garcia - 03 87 52 31 87- [virginie.garcia@lorraine.cci.fr](mailto:virginie.garcia@lorraine.cci.fr)  
Synergie SA, Rue Lavoisier, ZI sainte Agathe 57190 FLORANGE

Enregistrée sous le n° 41 57 03401 57. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

**Préambule** : Présentation du Seed4Start (modes opératoires, chiffres clefs)

## **Module 1 : Connaitre et comprendre les investisseurs et leur processus**

- Segmentation et présentation des différents types d'investisseurs
- Motivations, appréhensions et grille de lecture
- La sortie, les chiffres clefs
- Principaux processus d'investissement et variantes (due-diligences, lettre d'intention, comité d'investissement ...)

## **Module 2 : Business plan financier, ingénierie financière & pilotage**

- Plan d'exécution et business plan financier, scenarii et trajectoires
- Pilotage et tableau de trésorerie
- Plan de financement : besoin réel en fonds propres, effets de levier, milestones et phasage
- Les principaux outils financiers disponibles : actions, obligations convertibles, outils de relation

## **Module 3 : Les fondamentaux de la valorisation**

- Aperçu des principales méthodes et leurs limites
- L'approche des investisseurs par la sortie (appropriation du TRI)
- Exemples et état du marché, impact des milestones et trajectoires

## **Module 4 : Les fondamentaux juridiques**

- Statuts & pacte d'actionnaires : hiérarchisation
- Approche des principales clauses

## **Module 5 : La communication vers les investisseurs**

- Réussir son pitch et son slide show, le storytelling
- Business plan stratégique et executive summary
- La communication dans la durée

## **Module 6 : Identifier, approcher et choisir ses investisseurs**

- Outils d'aide à l'identification, annuaires et relais
- Approches online et offline, timing
- Critères et modalités de choix

## **Module 7 : Concrétiser sa levée de fonds et réussir le projet**

- Etre prêt : Boîte à outils et préparation des due-diligences, datarooms
- Répartition des rôles et plan de charge
- Gérer et construire la relation
- Le rôle des conseils
- Concrétiser en intégrant la disparité des pratiques des investisseurs
- La vie commune : asymétrie d'information et confiance

## **Module 8 : Les clés d'une levée de fonds réussie**

- Bonnes pratiques
- Facteurs clés de succès
- Principaux écueils observés