




**GUIDE START-UP
LEVÉE DE FONDS
DES STARTUPS**



PARMI LES SOLUTIONS PERMETTANT DE FINANCER UNE START-UP, IL EST IMPOSSIBLE DE PASSER À CÔTÉ DES LEVÉES DE FONDS. POUR LES ENTREPRENEURS, CETTE OPÉRATION QUI CONSISTE À BÉNÉFICIER D'UN FINANCEMENT EXTÉRIEUR EST BIEN SOUVENT CONSIDÉRÉE COMME UNE ÉTAPE PRIMORDIALE, QUASI INDISPENSABLE POUR PASSER À LA VITESSE SUPÉRIEURE.

DANS CE CADRE, ATTIJARI BANK A MIS À LA DISPOSITION DES ENTREPRENEURS CE GUIDE POUR SIMPLIFIER ET EXPLIQUER LE PROCESSUS DE LEVÉE DE FONDS.

1

BUSINESS ANGELS

Un Business Angel est une personne physique qui décide d'investir une partie de son patrimoine financier dans des sociétés innovantes à fort potentiel.

Le Business Angel est souvent un cadre d'entreprise en activité ou un ancien entrepreneur :

Il (ou elle) a donc une réelle expérience de la vie entrepreneuriale qui l'amène à partager son carnet d'adresses et à donner des conseils judicieux pour favoriser le développement de l'entreprise et la conduire à sa réussite.

Le principal objectif poursuivi par un business angel est de dégager une plus-value substantielle via son investissement.

2 CROWDFUNDING

Le Crowdfunding signifie "financement par la foule". C'est généralement le terme le plus employé pour faire référence à cette pratique financière, mais il est aussi appelé "financement participatif" ou "sociofinancement". Des porteurs de projets (particuliers, associations ou entreprises) font appel à la participation pour financer leurs idées, programmes ou produits.

3 FONDS D'AMORÇAGE

Les fonds d'amorçage sont des fonds apportés par des investisseurs afin de financer les dépenses préalables à la création d'une entreprise. Ils permettent ainsi de payer les frais de recherche et de développement, les études de faisabilité et de marché, ou encore les frais d'expertise financière ou juridique.

SOMMAIRE

1 — Maitriser tous les tenants et aboutissants d'une levée de fonds efficace ?

2 — Les étapes clés à respecter pour une levée de fonds efficace ?

3 — Levée de fonds : 4 conseils pour se préparer, bien négocier et réussir ! ?

4 — Chiffres clés ?

MAITRISER TOUS LES TENANTS ET ABOUTISSANTS D'UNE LEVÉE DE FONDS EFFICACE

QU'EST-CE QU'UNE LEVÉE DE FONDS ?

- Dès l'achèvement des étapes d'idéation et de développement du prototype moyennant vos fonds propres ou ceux de vos proches, la levée de fonds est le mode de financement que la plupart des startups adoptent :
- La levée de fonds consiste à avoir recours à un financement extérieur (généralement en capital) auprès d'investisseurs misant sur la réussite du projet afin de pouvoir réaliser des bénéfices, ou une plus-value lors de la sortie (vendre leur part à un montant beaucoup plus élevé que leur mise initiale).



Tout promoteur de projet désirant lever des fonds doit avoir à l'esprit les trois points suivants :

1. Quelles sont les conditions de réussite et les conséquences de faire entrer un nouvel investisseur dans le projet ?



2. Quels sont les investisseurs qui pourraient être intéressés par le projet ?



3. Quel est le parcours à suivre pour réussir l'opération ?



LES PRÉREQUIS DE LA LEVÉE DE FONDS : PRINCIPALES CONDITIONS



Un projet ou une idée qui permet de se distinguer par rapport à ce qui existe sur le marché



Avoir un projet à fort potentiel de croissance mais qui manque de financement

MAITRISER TOUS LES TENANTS ET ABOUTISSANTS D'UNE LEVÉE DE FONDS EFFICACE

! AVOIR CONSCIENCE DES CONSÉQUENCES DE LA LEVÉE DE FONDS



Perte de contrôle de l'entreprise

ne plus être l'unique propriétaire.



La participation de l'investisseur

dans la mise en place de la **stratégie** et son implication dans la prise de décision.



Exigence de sortie de l'investisseur

(impérative pour les fonds d'investissement) et donc la possibilité d'une vente totale de l'entreprise dans un délai de 5 ans.

IDENTIFIER LES INVESTISSEURS PERTINENTS POUR UNE START-UP

Cette étape est cruciale, car mieux vous ciblez vos investisseurs, plus il sera facile pour vous de les rencontrer pour pitcher votre projet !

➤ Quelle est la catégorie des investisseurs vers laquelle je me dirige pour solliciter un financement ?



LA RÉPONSE EST SIMPLE, TOUT DÉPEND DANS QUEL STADE SE SITUE LA START-UP !



SEED STAGE OU PHASE DE CRÉATION SÉRIE A

- Love money (Famille, amis, etc.)
- Aides publiques

EARLY STAGE OU PHASE D'AMORÇAGE SÉRIE A/B

- Business Angels
- Fonds d'amorçage
- Crowdfunding

LATE STAGE OU PHASE DE DÉVELOPPEMENT SÉRIE B/C

- Investisseurs en capital

LES ÉTAPES CLÉS À RESPECTER POUR UNE LEVÉE DE FONDS EFFICACE

In Fine, **la levée de fonds est un marathon** : cela demande de l'endurance, de la détermination et de la méthode !

Pour vous orienter dans cette étape, souvent décisive pour l'avenir et l'attractivité d'une startup, voici **les 6 étapes à suivre pour réussir votre levée de fonds** :



	ETAPE	DURÉE*
1	Etablir la liste des investisseurs potentiels	2 à 6 semaines
2	Préparer un Teaser	2 à 3 semaines
3	Préparer le dossier de demande de financement	2 à 4 semaines
4	Déposer la demande de financement	2 à 6 semaines
5	Première prise de contact	Quelques semaines à quelques mois après le dépôt
6	Etapes d'après ?	Quelques semaines à quelques mois

*Donné à titre indicatif, le calendrier réel dépend de plusieurs facteurs tels que la durée de traitement du dossier par les bailleurs de fonds, la complexité du dossier sur le niveau administratif, etc.

LES ÉTAPES CLÉS À RESPECTER POUR UNE LEVÉE DE FONDS EFFICACE

ÉTAPES À SUIVRE POUR RÉUSSIR UNE LEVÉE DE FONDS

1. ÉTABLIR LA LISTE DES INVESTISSEURS POTENTIELS

La recherche des noms des investisseurs potentiels se fait selon la phase dans laquelle se trouve le projet.

La recherche se fait souvent :

- Sur internet et/ou,
- En activant le réseau de connaissances du promoteur.



2. PRÉPARER UN TEASER



Le Teaser est un document qui résume l'opportunité d'investissement. Il résume l'idée du projet, le produit ou service à commercialiser, le Business Plan, le besoin en financement... Ce document représente le premier contact qu'aura l'investisseur potentiel avec le projet.

Le Teaser peut être perçu comme une version « Marketing » du Business Plan. Il contient généralement moins de détails que le Business Plan et met l'accent davantage sur l'idée ainsi que les avantages du produit.

3. PRÉPARER LE DOSSIER DE DEMANDE DE FINANCEMENT

Ce dossier contient notamment les documents juridiques, le Business plan, le Teaser, le prototype du produit ainsi que tous les documents qui peuvent aider l'investisseur à avoir une idée plus claire de l'opportunité...



4. DÉPOSER LA DEMANDE DE FINANCEMENT



Cette étape s'appuie sur le réseau de connaissances du promoteur du projet qui faciliterait l'accès aux investisseurs potentiels. Le promoteur peut également frapper directement à la porte des bailleurs de fonds pour une première prise de contact.

5. PREMIÈRE PRISE DE CONTACT

Lors de cette étape, le promoteur du projet doit bien préparer son speech. Il s'agit d'un résumé du projet qu'il devra présenter aux investisseurs en un intervalle de temps ne dépassant pas les 15 à 20 minutes. La présentation doit être claire et précise afin de permettre aux investisseurs potentiels de bien évaluer l'opportunité.



6. ET APRÈS ?

La suite dépendra des besoins de chaque investisseur. D'autres entretiens sont généralement organisés, des demandes d'informations supplémentaires jusqu'à l'acceptation ou le refus du projet et au déblocage des fonds.

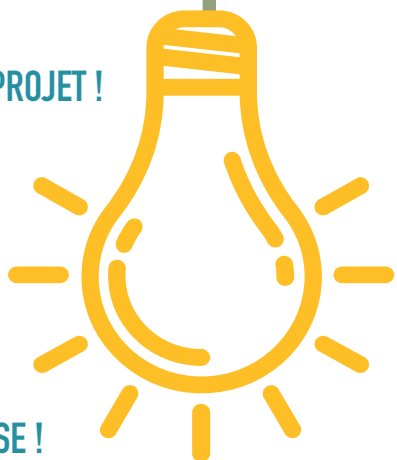
LEVÉE DE FONDS : 4 CONSEILS POUR SE PRÉPARER, BIEN NÉGOCIER ET RÉUSSIR !

1. RÉSEAUZEZ, ÉCHANGEZ, FAITES PARLER DE VOUS !

Le networking, première étape de cette aventure, est un excellent moyen pour vous faire remarquer.

2. IDENTIFIEZ DES FONDS EN ADÉQUATION VOTRE PROJET !

La connaissance fine des fonds et de leur fonctionnement est à ce stade un atout pour bien réaliser le ciblage. Vous pouvez vous renseigner auprès des autres entrepreneurs ayant fait récemment les démarches ou vous faire conseiller par un professionnel.



3. POUR CONVAINCRE, FAITES PREUVE DE SYNTHÈSE !

Plus vous serez honnête et objectif concernant vos forces et vos faiblesses, plus vous donnerez des gages de sérieux et de réussite. Bref, s'il faut séduire, il ne doit pas y avoir de décalage de ton entre votre présentation orale et votre business plan.

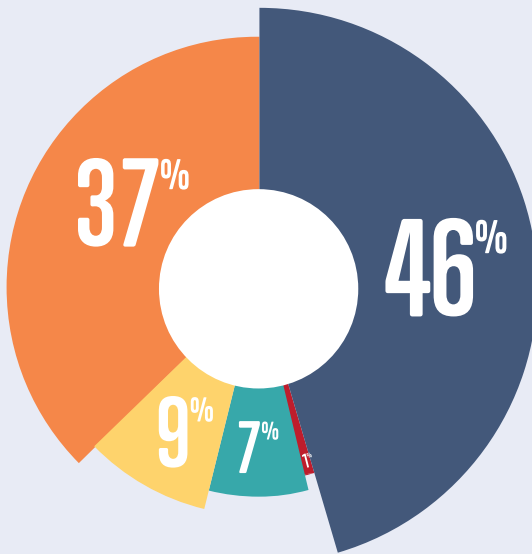
4. SOYEZ PATIENTS ET AYEZ UNE VISIBILITÉ EN TERMES DE TRÉSORERIE !

Une levée de fonds est un long parcours qui peut durer entre 9 mois et un an minimum. Il est donc nécessaire pour chaque entrepreneur :

- d'anticiper cette durée et de s'assurer que son startup bénéficie d'une trésorerie suffisante,
- de s'armer de patience.

CHIFFRES CLÉS

82 opérations d'investissement en Tunisie en 2020 pour un total de **23,2 millions de dinars** réalisées par 44 Startups



TYPES D'INVESTISSEURS

- Organisme d'investissement réglementé
- Business Angel
- Organisme d'investissement réglementé dépendant d'une société
- Société ou un groupe de sociétés
- Société ou groupe de sociétés Startup étrangères

463⁰⁰ opérations d'investissement en 2020 proviennent d'organismes d'investissement réglementé.

En deuxième position, les Business Angels assurent **366⁰⁰** des opérations d'investissement en 2020.

Source : rapport Startup Act 2020



GUIDE START-UP
LEVÉE DE FONDS
DES STARTUPS