



Publics ciblés et contexte :

La stratégie de croissance d'une start-up passe fréquemment par une levée de fonds (vidéo : <http://bit.ly/2lnVLAu>). Les entrepreneurs, les conseils et les investisseurs vont entrer dans une phase de négociation pour valoriser la start-up pré et post-money (<https://carminicapital.com/pre-money-et-post-money-value/>, tableau de valorisation) et pour répartir le capital. Mais aussi, différentes options comme les pactes d'actionnaires, les obligations convertibles, les effets de dilution, catch up et actions prioritaires aboutiront à une lettre d'intention (LOI Letter Of Intent, Term Sheet <https://carminicapital.com/la-lettre-dintention/>). Les investisseurs sont dans une phase de choix d'investissements ; les entrepreneurs dans un processus de valorisation de leur entreprise mais aussi dans un contexte de changement de gouvernance avec l'arrivée d'une nouvelle partie prenante, l'actionnaire qui procédera à un audit de l'entreprise (due diligence).

Le jeu de simulation Pépité Private Equity s'appuie sur le cas réel d'une levée de fonds d'une start-up avec la participation de ses deux cofondateurs.

Objectifs :

L'objectif est que le public formé ait vécu le déroulement d'une levée de fonds en tant qu'entrepreneur et en tant qu'investisseur ou conseil. Les équipes seront dans le rôle d'investisseur pour une journée et seront dans le rôle d'entrepreneur pour une autre journée afin de bien intégrer les deux prismes des parties prenantes.

Organisation de la formation

- **Prérequis**

Management Stratégique et Gouvernance, Diagnostic Financier, Diagnostic stratégique Business plan, Business Model, Financement et évaluation d'entreprise (valeur sur la base du BP donc plutôt Gordon Shapiro que valeur patrimoniale !). <http://www.bpifrance.fr/A-la-une/Evenements/Comment-et-combien-valoriser-mon-entreprise-innovante-7698>

Les concepts utilisés par les acteurs de la levée de fonds ont été intégré (<https://carminicapital.com/levee-de-fonds-start-up/>)

- **Travail à préparer pour la 1^{ère} journée**

Le business plan à 5 ans de l'entreprise est envoyé en amont des deux journées aux personnes en formation afin qu'elles s'imprègnent de l'entreprise. Les personnes en formation arrive à la 1^{ère} journée avec un Executive Summary (<http://www.my-business-plan.fr/executive-summary>) qu'elles ont rédigé et à remettre individuellement au formateur (2 pages). Les personnes en formation s'efforcent de trouver des informations sur internet afin de bien connaître l'entreprise et son secteur pour la 1^{ère} journée.

- **Déroulement du jeu de simulation Pépite Private Equity**

Le jeu de simulation Pépite Private Equity s'appuie sur les 4 étapes d'une levée de fonds (<https://carmincapital.com/levee-de-fonds-start-up/>) organisées en deux journées (une journée en amont peut-être organisée en formation plus classique sur les fondamentaux de la levée de fonds).

Les personnes en formation sont organisées en équipe, des équipes d'entrepreneurs et d'investisseurs. Les équipes seront dans le rôle d'investisseur pour une journée et seront dans le rôle d'entrepreneur pour une autre journée.

- **1^{ère} journée : Définir le besoin de financement et valoriser l'entreprise**

Cette journée sera trop courte... toute anticipation des personnes en formation est la bienvenue pour avoir une idée du besoin de financement et de la valorisation de l'entreprise. <http://www.bpifrance.fr/A-la-une/Actualites/Anticiper-sa-levee-de-fonds-20092>

Matin : les équipes finalisent le besoin de financement, valorisent l'entreprise et en déduisent la répartition du capital. Les entrepreneurs affûtent leurs arguments pour bien valoriser leur entreprise et ne pas se faire diluer. Les investisseurs font la même démarche mais vont chercher les points faibles. Pour un euro de levée de fonds, ils pourront obtenir un euro de dettes bancaires (BPI et autres banques). <http://www.bpifrance.fr/Toutes-nos-solutions/Prets/Prets-sans-garantie/Pret-d-amorçage-investissement-avec-le-FEI> Les formateurs sont en soutien !

Après-Midi : négociation entrepreneurs / investisseurs (20 mn pour trouver un point d'accord, **-2 points si absence d'accord**), finalisation d'une note de deux pages maximum sur le besoin de financement, la répartition du financement investisseurs / banque, méthode de valorisation pre et post money et répartition du capital. Dernière heure debriefing en plénière avec les formateurs.

- **2^{de} journée : Rédiger la Lettre d'Intention (LOI)**

Entre les deux séances, les équipes se familiarisent avec les concepts nécessaires : pactes d'actionnaires, les obligations convertibles, catch up et actions prioritaires, tableau de valorisation, due diligence.

<https://www.maddyness.com/finance/2013/12/10/afff-lettre-d-intention-cyril-bertrand-xange/>

Matin : les équipes préparent leur scénario sur la répartition du capital et la version 0 de la LOI avec ces différentes clauses. Les formateurs sont en soutien !

Après-Midi : négociation entrepreneurs / investisseurs (20 mn pour trouver un point d'accord sur répartition du capital et LOI, **-2 points si absence d'accord**), finalisation d'une note de deux pages maximum avec la répartition du capital et la remise de la LOI obtenue en annexe. Dernière heure debriefing en plénière avec les formateurs.