Les étapes d'une ronde de financement par capital de risque réussie

8 juillet 2021

Un entrepreneur qui consacre temps et efforts à amasser les fonds nécessaires au démarrage de sa start-up, généralement auprès de sa famille et de ses amis (love money), visera nécessairement une croissance exponentielle pour celle-ci. Pour y arriver, ses besoins en capitaux deviendront de plus en plus importants et il devra se tourner vers des sources de financement additionnelles. L'une d'entre elles est le financement par capital de risque. Pour un entrepreneur, cette avenue peut sembler ardue, mais, bien préparée, elle peut aussi s'avérer très judicieuse! Afin de maximiser l'effet de levier de cette forme de financement, nous vous présentons les différentes étapes pour réussir une ronde de financement par capital de risque.

Qu'est-ce que le capital de risque

Le capital de risque constitue pour l'investisseur un placement non garanti sous forme d'actions, effectué avec un horizon de placement typiquement de cinq à dix ans dans la perspective de réaliser un gain exponentiel avec l'intention de participer aux décisions stratégiques de la start-up dans laquelle le capital est investi. Ainsi, l'investisseur qui procure le capital de risque ne s'engage pas à seulement agir comme investisseur passif, bien au contraire. L'entrepreneur qui y a recours doit être prêt à dialoguer avec l'investisseur, justifier certaines décisions qu'il entend prendre comme gestionnaire, mais pourra également bénéficier de ses conseils et de son réseau.

Demande d'aide financière

Une fois que l'entrepreneur a compris et accepté le concept du capital de risque, il est prêt à lancer une ronde de financement auprès d'un ou de plusieurs investisseurs potentiels. Notre conseil : n'attendez pas d'avoir vraiment besoin d'argent pour entreprendre cette démarche. Dès que votre start-up prend son envol, mettez-vous en mode réseautage! Rencontrez des dizaines d'investisseurs, présentez votre vision, votre équipe et en dernier, votre plan d'affaires. Les investisseurs s'intéressent davantage à votre vision, vos talents et au potentiel de croissance de votre entreprise qu'à votre valorisation actuelle et probablement autant qu'à votre plan d'affaires. Si la chance ne semble pas vous sourire, ne baissez surtout pas les bras. Il suffit souvent qu'un investisseur mise sur vous pour que d'autres suivent.

Lettre d'intention

Si la ronde de ?nancement reçoit un accueil favorable, l'investisseur con?rmera son intérêt en soumettant une lettre d'intention. La lettre d'intention énonce l'intention de l'investisseur d'investir à certaines conditions, sans pour autant constituer un engagement ferme liant celui-ci. Elle détaille les modalités de l'investissement envisagé (forme de l'investissement, prix de souscription, etc.) qui, sans lier l'investisseur, n'en lient pas moins la société une fois qu'elle les a acceptées. Une fois la

Copyright (c) Lavery, de Billy, S.E.N.C.R.L. - L.L.P.

lettre d'intention acceptée par l'entrepreneur, il risque d'être très dif?cile d'obtenir de l'investisseur qu'il renonce à des droits qui lui ont été conférés en vertu de celle-ci.

Vérification diligente

Après l'acceptation de la lettre d'intention, l'investisseur procédera à une véri?cation diligente de la société. En d'autres termes, la véri?cation diligente permet à l'investisseur de mieux évaluer les risques légaux, ?nanciers et autres liés à la start-up, ainsi que de valider certaines déclarations ou hypothèses posées par le plan d'affaires soumis par la société. Parmi les éléments particuliers faisant habituellement l'objet de la véri?cation diligente, on note :

- les registres comptables et les dossiers de la société;
- les contrats importants;
- les éléments de propriété intellectuelle (brevets, marques de commerce, etc.);
- les litiges impliquant la société;
- les aspects environnementaux.

Négociation des ententes finales

De façon générale, dans le cadre d'un ?nancement par capital de risque, deux conventions principales con?rment les termes de l'entente intervenue entre la société et l'investisseur. Il s'agit de la convention de souscription et de la convention entre actionnaires. La convention de souscription est un document semblable à un contrat d'achat d'actions, à la différence qu'elle n'intervient pas avec un détenteur d'actions, mais avec la société elle-même. Cette convention précise la forme de la souscription (actions ordinaires, actions privilégiées, droits de souscription, etc.) et contient de nombreuses déclarations et garanties de la société au béné?ce de l'investisseur, ainsi qu'un engagement d'indemnisation de l'investisseur dans l'éventualité où l'une des déclarations et garanties se révèle fausse et lui occasionne un préjudice. La convention entre actionnaires est un document signé par tous les actionnaires de la société ainsi que par la société elle-même. Typiquement, cette convention détermine la composition du conseil d'administration ainsi que son mode de fonctionnement, contient plusieurs clauses qui régissent l'émission et le transfert des actions de la société et accorde à l'investisseur un droit de regard et souvent un droit de veto sur certaines décisions.

Séance de clôture

Une fois les ententes ?nales négociées, on peut procéder à la séance de clôture. Durant celle-ci, les parties signent l'ensemble des documents qui y ont trait et remettent les documents requis pour remplir toutes les conditions. Les parties signeront également la convention de souscription et la convention entre actionnaires. Un avis juridique des avocats de la société sera remis pour con?rmer à l'investisseur que les titres souscrits sont valablement émis, que la société a la capacité légale de conclure l'ensemble des conventions préparées par les conseillers juridiques de l'investisseur, que celles-ci ont été dûment approuvées et que le signataire a l'autorité requise pour signer ces conventions et lier la société.

Un entrepreneur averti en vaut deux!

Vous aurez compris que le secret d'une ronde de ?nancement réussie pour l'entrepreneur réside notamment dans une préparation adéquate, une approche réaliste face aux attentes et aux exigences des investisseurs et une grande dose de con?ance en son entreprise! Si vous avez commencé à solliciter du ?nancement auprès d'investisseurs potentiels ou prévoyez le faire prochainement, il n'est pas trop tard pour obtenir des conseils juridiques qui vous permettra d'éviter les mauvaises surprises au moment crucial.

Copyright (c) Lavery, de Billy, S.E.N.C.R.L. - L.L.P.