



(/membre/jeansamper)

Développer un réseau de franchise avec une levée de fond

Une levée de fonds permet à une entreprise de bénéficier d'un financement pour démarrer ou se développer. Le financement s'opère via des investisseurs sous forme de capital (actions) ou quasi-capital (obligations convertibles) et certains droits concernant la gestion de l'entreprise. **La levée de fonds n'est pas un prêt, donc pas de remboursement de capital ni évidemment d'intérêts.** La rémunération des investisseurs est constituée de la plus-value qu'ils réalisent lorsqu'ils cèdent leurs parts. **La levée de fonds ne nécessite pas de caution personnelle.**

Les grands principes d'une levée de fonds

Que ce soit pour démarrer ou pour se développer une entreprise a besoin de capitaux. **La levée de fonds est une solution alternative à l'emprunt bancaire. Comment elle fonctionne ? Il faut trouver des investisseurs exprimant un intérêt pour le concept de franchise** et qui vont négocier avec le chef d'entreprise pour définir la valorisation de ladite entreprise de même que certains droits et obligations sans oublier les modalités de l'investissement.

A noter que **dans de nombreux cas, les investisseurs apportent soit une expertise, soit un carnet d'adresses, en termes de gestion et d'organisation...** en échange ils ont un droit de regard sur la marche de l'entreprise qu'il faudra définir. Les avantages de la levée de fonds sont que les fonds propres de l'entreprise sont renforcés sans que l'entreprise ne contracte pas de dettes.



Les différentes étapes de la levée de fonds

Cela commence avec l' **executive summary** : c'est un résumé du projet qui doit tenir sur une page et qui doit donner envie de vous rejoindre.

Vient ensuite un business plan : ce que vous avez déjà fait si vous êtes déjà passé par les organismes bancaires mais à personnaliser pour les investisseurs potentiels si vous voulez du financement pour développer votre business.

Envoyer le tout à des investisseurs intéressés en solo ou via un leveur de fonds. **Il est possible de chercher soi même les investisseurs susceptibles de vous accompagner dans votre aventure mais il est conseiller de s'adresser à un leveur de fonds dont c'est le métier..** Il se rémunère sur la réussite de la levée de fonds dans la plupart des cas mais peut aussi facturer des prestations fixes. La rémunération du leveur de fonds est payée par l'entrepreneur avec l'argent des investisseurs, en pourcentage du montant de la levée de fonds. Il se définit au début et dépend souvent du montant de la levée de fonds.

Le leveur de fonds a comme mission de trouver les investisseurs (business angels, capital-risqueurs, ou des fonds qui investissent dans des entreprises en création ou dans des start-up à fort potentiel de croissance. **L'objectif : la réalisation de plus-values à court terme (cinq ans). Plus le projet aura du potentiel, plus il aura de chance de trouver preneur** sachant que les investisseurs ne vont évidemment pas s'engager sur votre bonne tête. Il va vous falloir convaincre et prouver que cette opération sera profitable et c'est pourquoi ils vont évaluer le risque que constitue cet investissement dans votre entreprise et les perspectives de rentabilité. Cette étape peut prendre des mois et dépend de la taille de l'entreprise.

Négocier les conditions de l'opération et conclure

Dès les premières rencontres, **il faut se mettre d'accord avec les investisseurs potentiels sur le montant de l'opération (répartition du capital, modalités du pacte d'actionnaire, gouvernance de l'entreprise...).** Après un accord préalable et avant l'accord définitif, commencent les **Due Diligences**. Les due diligences sont l'ensemble des vérifications que l'investisseur va réaliser afin de se faire une idée précise de l'entreprise (comptables, stratégiques, économiques, juridiques et fiscaux...). La prise en charge des contrôles et vérification se fait souvent par des cabinets spécialisés –surtout pour des PME en recherche de gros financements (plus de 500 000 euros).



La finalisation de la levée de fonds s'achève avec la signature d'un pacte d'actionnaires et la remise des fonds à la société.

Vous pouvez aussi passer par des plates-formes mettant en contact les entreprises en besoin de financement ; c'est le crowdfunding ou financement participatif.



()

[#financement \(/recherche?terms=financement\)](#)

[#developpement \(/recherche?terms=developpement\)](#)

♡_() ○_()

🔗_()



Vous devez être connecté pour pouvoir commenter


Connexion ()



Commenter



Recommandations d'article


[\(/article/replay-du-webinar-racheter-un-franchise-ou-le-faire-racheter\)](/article/replay-du-webinar-racheter-un-franchise-ou-le-faire-racheter)
[\(/membre/jeansamper\)](/profil/membre/jeansamper)

Article

REPLAY du Webinar : Racheter un franchise ou le faire racheter

10 ♥

5 ◯

[\(/article/replay-du-webinar-racheter-un-franchise-ou-le-faire-racheter\)](/article/replay-du-webinar-racheter-un-franchise-ou-le-faire-racheter)

[\(/article/la-crise-sanitaire-revelatrice-de-nouveaux-modes-de-vie-et-de-consommation\)](/article/la-crise-sanitaire-revelatrice-de-nouveaux-modes-de-vie-et-de-consommation)
progressium
15 mars 2021

Article

La crise sanitaire, révélatrice de nouveaux modes de vie et de

5 ♥

[\(/article/la-crise-sanitaire-revelatrice-de-nouveaux-modes-de-vie-et-de-consommation\)](/article/la-crise-sanitaire-revelatrice-de-nouveaux-modes-de-vie-et-de-consommation)

progressium
[\(/article/la-crise-sanitaire-l-impact-sur-les-secteurs-d-activite\)](/article/la-crise-sanitaire-l-impact-sur-les-secteurs-d-activite)
04 mars 2021

Article

La crise sanitaire, l'impact sur les secteurs d'activité

3 ♥

[1 ◯ \(/article/la-crise-sanitaire-l-impact-sur-les-secteurs-d-activite\)](/article/la-crise-sanitaire-l-impact-sur-les-secteurs-d-activite)





[Mentions légales](#) • [Conditions générales d'utilisation](#) • [Politique de confidentialité \(/confidentialite\)](#)

