



SheTrades Invest: Lever Des Fonds Pour Votre Entreprise

GUIDE SHETRADES



ITC | SheTrades

À PROPOS DE L'INITIATIVE SHETRADES DE L'ITC

SheTrades est une initiative de l'ITC, une agence conjointe de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et des Nations Unies (ONU). L'ITC est la seule agence internationale entièrement dédiée au soutien de l'internationalisation des petites et moyennes entreprises (PME). Il a pour mission de promouvoir une croissance et un développement inclusifs et durables à travers le commerce et le développement des entreprises à l'international.

Les projets et programmes de l'ITC contribuent aux efforts mondiaux en vue d'atteindre les objectifs de développement durables des Nations Unies et de mettre en œuvre le programme d'Aide pour le commerce.

À travers la plateforme SheTrades en ligne, cette initiative offre aux femmes entrepreneurs du monde entier un espace unique qui leur permet d'améliorer leurs compétences en matière d'exportation, de travailler en réseau et de se connecter aux marchés mondiaux. Elle offre une variété de ressources une variété de ressources d'apprentissage en ligne et de cours dispensés en anglais, français et espagnol.

SheTrades utilise un site Web de formation destiné aux femmes entrepreneurs et aux PME. Ce site Web offre actuellement une palette de cours en anglais, en français et en espagnol.





#SheTrades

OBJECTIF DU PROJET SHETRADES INVEST

Dans le cadre de l'initiative SheTrades, en décembre 2018, l'ITC a lancé un projet visant à faciliter la connexion entre les entreprises détenues ou dirigées par les femmes (WOB) éligibles et les bailleurs de fonds. Ce projet s'appelle « SheTrades Invest ». À travers ce projet, l'ITC vise à :

- Contribuer au déblocage des services financiers pour les femmes entrepreneurs et les petites entreprises au bénéfice des femmes;
- Renforcer les capacités financières et de gestion, ainsi que la préparation à l'investissement des femmes entrepreneurs tout en mettant en relation les bailleurs de fonds avec les femmes entrepreneurs éligibles; et
- Établir et soutenir des relations fructueuses entre les bailleurs de fonds et les entreprises détenues par des femmes dans les marchés en développement

Le site Web est accessible à l'adresse
<https://www.shetrades.com/en/learn/e-learning>
ou par le code QR:



REMERCIEMENTS

Ce guide a été traduit avec le soutien du projet SheTrades Afrique de l'Ouest financé par l'Agence coréenne de coopération internationale (KOICA). Nous remercions KOICA pour sa généreuse contribution.

L'ITC remercie les organisations ci-après pour le soutien de longue date qu'elles apportent à l'initiative SheTrades:



Ministry for Foreign
Affairs of Finland



MARY KAY

Ce guide est également disponible en ligne à l'adresse suivante:

<https://www.shetrades.com/en/media-center/publications>



INTRODUCTION

QUEL EST L'OBJET DE CE GUIDE ?

Les femmes font face à plusieurs défis lorsqu'elles essaient de lancer ou de gérer une entreprise. L'une des tâches les plus difficiles pour toute femme entrepreneur est la levée des fonds pour son entreprise. Celle-ci nécessite non seulement de bonnes aptitudes en gestion d'entreprise et une bonne éducation financière, mais également de la persévérance, des compétences en négociation et une bonne compréhension de la position du bailleur de fonds qui est face à elle.

Dans ce guide sur la levée des fonds de l'initiative SheTrades de l'ITC sont abordés neuf thèmes, de la compréhension des besoins financiers à la gestion des négociations avec les fournisseurs de capitaux, ainsi que la phase de préfinancement. Ce guide vise à donner aux entreprises détenues par des femmes et aux femmes entrepreneurs une meilleure compréhension du paysage financier, de la manière d'évaluer leurs besoins financiers, du processus d'identification des institutions financières appropriées et du choix des instruments de financement en fonction des besoins de leurs entreprises. Il vise également à améliorer leurs compétences et à renforcer leurs capacités à aborder avec confiance les investisseurs et à lever des fonds.

Ce guide a été rédigé par Guillaume Lamothe, associé au programme d'apprentissage en ligne de l'Académie de commerce des PME de l'ITC, et Marco Aletti, responsable du service d'accès au financement (ITC), avec le soutien, les avis et commentaires d'Anna Zaleski Mori, responsable du service des partenariats et du programme (ITC), Leticia Johnson, consultante internationale (ITC) et Anna Zhu, designer.

QUI DOIT LIRE ET UTILISER CE GUIDE? ---

Ce guide est destiné à toutes les entreprises détenues par des femmes/aux femmes entrepreneurs, aux organismes de soutien aux entreprises, aux incubateurs et accélérateurs désireux d'améliorer leurs connaissances quant à la manière d'aborder les fournisseurs de capitaux et la perception de ce que doivent savoir les PME au moment d'engager la levée des fonds.

Nous espérons que ce guide permettra d'améliorer les connaissances des entreprises détenues par des femmes et des femmes entrepreneurs sur la levée des fonds pour leurs opérations et leur donnera la confiance nécessaire pour aborder les fournisseurs de capitaux correspondant à leurs besoins.

UTILISATION DE CE GUIDE

Ce guide est pratique et facile d'utilisation. Il s'articule en neuf chapitres et propose quelques questions pour stimuler votre cerveau. Vous rencontrerez quelques icônes qui servent à attirer votre attention sur des informations importantes et vous aurez aussi de l'espace pour prendre des notes. À la fin de ce guide se trouvent des documents supplémentaires qui peuvent vous servir de référence facile pour vos besoins de financement.



ICÔNE D'IMPORTANCE

Lorsque vous rencontrez cette icône, c'est qu'il s'agit d'une note ou d'un conseil important(e) que vous devez vous assurer de retenir. Le texte accompagnant cette icône est souvent mis en relief pour ne pas passer inaperçu.



ICÔNE D'EXERCICE

Lorsque vous rencontrez cette icône, c'est qu'il s'agit de questions qui vous permettent de vous exercer. Ces questions permettent de vérifier si vous avez bien retenu ce que vous venez d'apprendre. Vous pouvez écrire dans ce guide et faire ces exercices à mesure que vous le parcourez. Les réponses aux exercices sont incluses dans la grille de correction en fin de volume.



ICÔNE DE NOTES

Ce guide est conçu pour que vous puissiez y écrire et y prendre des notes. De manière spécifique, plusieurs sections de ce document de travail sont prévues à cet effet. Ces sections sont indiquées par cette icône.



TABLE DES MATIÈRES

SHETRADES INVEST : LEVER DES FONDS POUR VOTRE ENTREPRISE

1

CHAPITRE 1

Comprendre vos besoins financiers

12

2

CHAPITRE 2

Les instruments de financement
disponibles pour les PME

19

3

CHAPITRE 3

Choisir l'instrument de financement le plus
approprié pour votre entreprise

29

4

CHAPITRE 4

Introduction aux fournisseurs de capitaux

37

5

CHAPITRE 5

Les principaux types de fournisseurs de capitaux

40

50 **CHAPITRE 6**
Choisir le bon fournisseur de capitaux

6

59 **CHAPITRE 7**
Préparer la rencontre avec
un fournisseur de capitaux

7

67 **CHAPITRE 8**
Comment gérer la diligence raisonnable avec
les fournisseurs de capitaux

8

74 **CHAPITRE 9**
Gérer la phase de négociation et
de post-financement

9

80 **GRILLE DE CORRECTION**

A

87 **ANNEXES**
Liste de contrôle
90 Modèle de bande-annonce
92 Pitch deck
96 Modèle d'offre de souscription

B

CHAPITRE 1

COMPRENDRE VOS BESOINS FINANCIERS

DANS CE CHAPITRE, VOUS ALLEZ APPRENDRE :

- À utiliser une liste de contrôle pour améliorer la gestion financière interne de votre entreprise;
- À évaluer les besoins financiers actuels de votre entreprise; et
- À calculer les besoins financiers de votre entreprise en suivant une procédure à 9 étapes.

AMÉLIORER VOTRE GESTION FINANCIÈRE INTERNE

Lorsqu'une entreprise n'est pas en mesure de pourvoir par elle-même à ses besoins financiers, elle doit compter sur des financements extérieurs.

Les sources de financement extérieur se déclinent en quatre types: l'apport en capitaux propres, la dette, le crédit commercial et les subventions et appuis gouvernementaux. Ne vous inquiétez pas, toutes ces sources de financement seront étudiées en détail dans ce guide.

Si toutes ces sources de financement extérieur sont utiles, elles ne sont pas toutes nécessairement le meilleur moyen de lever des fonds pour votre entreprise – elles comportent toutes certaines conditions. Avant d'opter pour l'une des options de financement extérieur que nous allons présenter dans ce guide, prenez le temps de les étudier ! Si vous observez de près et faites une correcte évaluation de vos opérations, vous pouvez trouver des moyens de lever des fonds pour votre entreprise sans recourir à l'emprunt. Cela vous permettrait de réduire la quantité de

financement extérieur dont vous aurez besoin, ou même d'y renoncer complètement.

Même après avoir confirmé la nécessité d'un financement extérieur pour vous, les institutions financières ne doivent pas nécessairement être votre première option. Nous allons dans ce guide présenter plusieurs options, que vous pourrez prendre en compte lorsque vous voudrez déterminer quelle approche vous conviendrait.

Lever des fonds de sources extérieures implique des **coûts** et des **compromis**.

Cela signifie que, **avant** de procéder à une levée de fonds hors de votre entreprise, vous devriez maximiser l'utilisation des fonds internes. Vous pouvez faire un certain nombre de choses pour améliorer la gestion des ressources de votre entreprise et augmenter les revenus qu'elle produit.

En **parcourant la liste de contrôle ci-dessous**, vous pouvez procéder à une petite évaluation de vos opérations et de votre situation financière afin de découvrir les sources de trésorerie éventuellement encore inexploitées au sein de votre entreprise qui vous permettraient de réduire votre besoin de financement extérieur.

Si vous avez répondu par «Oui» à un bon nombre de questions dans la liste de contrôle, c'est qu'il vous reste probablement beaucoup à faire pour améliorer votre gestion financière interne. Pour chaque point auquel vous avez répondu par «Oui», réalisez une analyse exhaustive afin de déterminer comment améliorer l'utilisation des ressources de votre entreprise.

Cet exercice est une bonne pratique managériale et doit être réalisé en permanence, et non pas seulement lorsque vous réfléchissez à la possibilité de lever ou non des fonds de sources extérieures.

ÉVALUER VOS OPÉRATIONS ET VOTRE SITUATION FINANCIÈRE

A. RÉDUIRE LES ACTIFS POUR LEVER DES FONDS

Point	Question	Oui	Non
Trésorerie	Disposez-vous de fonds sur votre compte courant en banque?		
Titres négociables	Disposez-vous de bons de trésorerie, d'actions ou d'obligations susceptibles d'être vendus?		
Créances	Est-il possible de faire en sorte que vos débiteurs paient plus rapidement?		
Créances	Les créances douteuses et les créances amorties peuvent-elles être recouvrées à travers une agence de recouvrement?		
Créances	Une banque escompte-t-elle des créances telles que des factures, des chèques postdatés ou des billets à ordre?		
Créances	Un courtier ou un forfaitaire achète-t-il des factures avec ou sans garantie?		
Créances	Les clients seront-ils disposés à payer des intérêts sur un crédit commercial octroyé?		
Stocks et inventaires	Le stock de matières premières et de marchandises peut-il être réduit?		
Stocks et inventaires	La production doit-elle être arrêtée ou reprogrammée pour éviter l'empilement des marchandises finies?		
Stocks et inventaires	Pouvez-vous sécuriser des matières premières auprès des fournisseurs en consignation?		
Stocks et inventaires	Conservez-vous des stocks de matières premières que vous n'utilisez plus?		
Frais prépayés	Les primes d'assurance et les autres services prépayés peuvent être réglés par tranches sans coûts supplémentaires ?		
Avances à tiers	Les emprunts peuvent-ils être remboursés?		

B. RAISING FUNDS BY REDUCING FIXED ASSETS

Point	Question	Oui	Non
Terrains et bâtiments	Disposez-vous de terrains ou d'immeubles qui peuvent être vendus ou mis en location?		
Terrains et bâtiments	Disposez-vous de terrains ou d'immeubles non nécessaires dont vous pouvez vous débarrasser?		
Machines et équipements	Disposez-vous de machines et d'équipements qui peuvent être vendus ou mis en location?		
Machines et équipements	Disposez-vous de machines ou d'équipements non nécessaires dont vous pouvez vous débarrasser?		
Investissements dans des filiales et d'autres entreprises	Possédez-vous des investissements dans des filiales ou d'autres entreprises qui ne sont plus rentables? Pouvez-vous vous débarrasser de ces investissements?		

C. LEVER DES FONDS EN AUGMENTANT LE PASSIF COURANT

Point	Question	Oui	Non
Créanciers commerciaux	Les créanciers sont-ils disposés à étendre le crédit commercial soit avec intérêts (mais moindres que ceux des banques) soit sans intérêts?		
Impôts et taxes	Les impôts, taxes et permis peuvent-ils être reportés ou payés en plusieurs versements sans pénalités?		
Emprunts à court terme	Les périodes de grâce peuvent-elles être prolongées?		
Emprunts à court terme	Les versements peuvent-ils être reprogrammés?		

D. LEVER DES FONDS EN AUGMENTANT LE CAPITAL

Point	Question	Oui	Non
Distribution des bénéfices	Les actionnaires ou partenaires sont-ils disposés à accepter des reports ou des suspensions du paiement des dividendes?		
Augmentation du capital en actions	Les actionnaires ou partenaires sont-ils disposés à injecter plus de capitaux?		
Augmentation du capital en actions	Pouvez-vous trouver de nouveaux actionnaires ou partenaires au sein de l'entreprise?		
Billets participatifs, obligations, actions privilégiées	Des investisseurs sont-ils disposés à investir dans ces instruments?		

ÉVALUER VOS BESOINS FINANCIERS

Pour réussir dans votre entreprise, vous devez être en mesure de déterminer le montant des ressources financières dont vous avez besoin et quand vous en avez besoin. Pour réussir dans votre entreprise, vous devez être en mesure de déterminer le montant des ressources financières dont vous avez besoin et quand vous en avez besoin. Si vous sous-estimez les besoins de votre entreprise, vous pouvez vous retrouver à court d'argent en temps critique, et donc mettre en péril votre entreprise. Dans l'un ou l'autre cas, cela implique des coûts supplémentaires pour votre entreprise.

LES COMPOSANTES D'UN BESOIN FINANCIER

Les besoins financiers présentent plusieurs composants que vous devez prendre en compte pour estimer l'ampleur du financement dont a besoin votre entreprise. Il s'agit de:

1. Le **capital d'exploitation** (par exemple, vos coûts d'exploitation quotidiens)

3. Les immobilisations de votre **entreprise** (par exemple, les terrains, les immeubles, les équipements, etc.)

3. **Les coûts commerciaux** (par exemple, la publicité, les programmes promotionnels, etc.)

4. Votre **coussin ou plan d'urgence financier** (par exemple, une certaine somme que vous devez conserver en réserve en cas de détérioration de la conjoncture économique)

La première étape pour l'évaluation de vos besoins financiers est de mettre de l'ordre dans les états financiers de votre entreprise (par exemple, l'état financier, le bilan, l'état des bénéfices non répartis). Sur la base de ces éléments, vous serez en mesure d'identifier les sommes nécessaires dans les domaines clés. Ensuite, sur la base des objectifs et plans de votre entreprise, vous pouvez déterminer le montant en immobilisation dont vous aurez besoin ainsi que l'ampleur des efforts commerciaux que vous aurez à consentir. Tout cela vous permettra d'évaluer vos besoins financiers.



NOTES

UN GUIDE DÉTAILLÉ POUR CALCULER VOS BESOINS FINANCIERS

1. Projetez le volume de ventes que vous espérez voir votre entreprise réaliser pour l'année prochaine. Le meilleur moyen de projeter les ventes est de se baser sur le taux de croissance des ventes des cinq dernières années.

2. Calculez le coût des marchandises vendues et les charges d'exploitation de votre entreprise comme un pourcentage des ventes réalisées.

3. Soustrayez le coût des marchandises vendues et des charges d'exploitation de vos ventes pour déterminer le bénéfice comptable de votre entreprise.

4. Calculez les taxes de votre entreprise pour l'année prochaine et soustrayez-les du bénéfice comptable pour déterminer son bénéfice net.

5. Projetez vos revenus courants pour l'année prochaine selon la même méthode. Les revenus courants comprennent la trésorerie, les stocks et les créances.

6. Projetez le passif courant pour l'année prochaine sur la base du pourcentage historique du coût des marchandises vendues.

7. Soustrayez le passif courant de votre entreprise de son revenu courant pour déterminer ses besoins de capital d'exploitation.

8. Estimez les dépenses d'investissement projetées de votre entreprise selon la même méthode du « pourcentage des ventes ».

9. Soustrayez les besoins en capitaux de votre entreprise et ses dépenses d'investissement de son revenu net pour déterminer l'ampleur de ses besoins en termes de financement interne.

10. Si le total est positif, cela signifie que votre entreprise n'a pas besoin de financement extérieur. S'il est négatif, vous devrez lever des fonds de sources extérieures.



NOTES

ÉTUDES DE CAS : WHOLESALE PHONES, LTD.

Trois actionnaires, Ada, Nelia et Tami, viennent de mettre sur pied une petite entreprise qui achète des téléphones d'Asie et les revend à des grossistes en Europe. Même si les premières semaines ont été difficiles, le marché s'est rapidement étendu. Les ventes étaient bonnes, et tout le monde s'est concentré sur l'expansion des activités de l'entreprise et la réalisation des bénéfices.

Puis, un jour, l'entreprise a reçu un appel alarmant de la banque. Le solde de l'entreprise était apparemment devenu négatif, et la banque menaçait de prendre des mesures punitives si le paiement n'était pas rapidement effectué. Tout le monde était vraiment confus. L'entreprise avait jusque-là réalisé des bénéfices chaque mois. Qu'est-ce qui pouvait bien expliquer cette situation?

Conclusion:

Même si une entreprise réalise « officiellement » des bénéfices tous les mois, cela ne signifie pas qu'elle produit effectivement de l'argent sur son compte. En fonction des conditions de vente et d'autres conditions, les paiements de la part des clients peuvent être retardés, quelquefois de plusieurs semaines, voire de plusieurs mois. C'est pourquoi même les entreprises rentables ont souvent des problèmes de flux de trésorerie, ce qui quelquefois entraîne de graves conséquences si les responsables ne les planifient pas correctement. Dans cet exemple, Ada, Nelia et Tami auraient dû faire bien plus attention à leur position en termes de trésorerie et, si nécessaire, auraient dû s'arranger à contracter une dette à court terme pour pallier tous les problèmes de flux de trésorerie qu'ils auraient prévus.

CHAPITRE 2

LES INSTRUMENTS DE FINANCEMENT DISPONIBLES POUR LES PME

DANS CE CHAPITRE, VOUS ALLEZ APPRENDRE :

- Ce que sont un apport en capitaux propres, une dette à long terme, une dette à court terme et une subvention, ainsi que la différence entre ces termes.

COMPRENDRE LA DIFFÉRENCE ENTRE LES INSTRUMENTS DE FINANCEMENT

Après avoir évalué vos besoins financiers, vous devez savoir quel type de financement extérieur vous devez solliciter. Vous devez déterminer si c'est un financement à court ou à long terme qui vous convient pour pouvoir ensuite décider de quelle source de financement vous allez solliciter, ainsi que les instruments de financement les plus appropriés pour votre entreprise.

SOURCES DE FINANCEMENT FORMELLES ET INFORMELLES

Il existe des sources de financement formelles et informelles. Les sources de financement informelles peuvent comprendre les prêteurs d'argent non enregistrés, les amis et les proches. Les sources formelles comprennent les banques, les sources de financement par capitaux propres telles que les capital-risqueurs et les investisseurs providentiels, les crédits commerciaux auprès de fournisseurs ou d'acheteurs et les subventions ou appuis du gouvernement.

Dans ce guide, nous nous limiterons aux instruments de financement formel suivants : **l'apport en capitaux propres, la dette à long terme, la dette à court terme et les subventions.**

N'oubliez pas que, même s'il existe plusieurs instruments de financement disponibles pour les PME, tous ces instruments ne sont pas forcément disponibles dans votre pays.

APPORT EN CAPITAUX PROPRES

L'apport en capitaux propres est le moyen le plus courant pour les nouvelles entreprises de lever du financement extérieur. « Lever des fonds propres » implique la cession d'un certain pourcentage de votre entreprise à des investisseurs extérieurs sous la forme d'actions. Les actions octroient aux actionnaires le droit à une part égale du bénéfice distribuable, par le paiement de dividendes. Il est important de noter qu'une entreprise ayant des actionnaires n'a aucune obligation de verser des dividendes.

La plupart des entreprises en phase de démarrage ne versent pas de dividendes, puisqu'elles doivent réinvestir tous les fonds disponibles pour financer leur croissance. En fait, le versement des dividendes aux actionnaires ordinaires est généralement interdit tant que toute autre forme d'investissement est en cours.

Cela signifie que l'apport en capitaux propres est une forme de capitalisation des entreprises plus sécurisée que la dette, parce que les dividendes ne sont versés que si l'entreprise génère le bénéfice qui permet de le faire. À l'inverse, les intérêts sur une dette doivent toujours être payés, indépendamment du bénéfice réalisé. En outre, les actionnaires sont toujours payés en dernier en cas de paiement (par exemple, en cas de vente ou de liquidation d'une entreprise), après les autres créanciers, y compris les fournisseurs de dette.

C'est pourquoi l'apport en capitaux propres est souvent une forme de capital adaptée aux entreprises en phase de démarrage et aux entreprises à forte croissance. Le résultat en est que les investisseurs en actions attendent généralement un plus grand retour sur investissement que les créanciers perçoivent qu'ils prennent un plus grand risque et doivent attendre longtemps pour être payés.

Ainsi, les investisseurs en actions ont tendance à n'investir que dans des entreprises présentant d'excellentes perspectives de croissance et dans lesquelles ils croient pouvoir multiplier leur investissement initial.

IL EXISTE DEUX PRINCIPAUX TYPES D'INSTRUMENTS DE FINANCEMENT PAR ACTIONS:

1. Les actions ordinaires : elles sont rémunérées en dernier dans chaque paiement ou distribution du bénéfice. Elles sont généralement octroyées aux fondateurs, aux principaux responsables et au personnel cadre de l'entreprise.
2. Les actions privilégiées : elles sont prioritaires par rapport aux actions ordinaires en cas de rémunération. Elles peuvent également valoir des droits de vote exclusifs par rapport aux actions ordinaires, ce qui implique un plus grand contrôle sur les décisions majeures. Elles sont généralement octroyées aux nouveaux investisseurs.



NOTES



DETTE À LONG TERME

La dette revêt généralement la forme d'un emprunt contracté auprès d'une banque ou directement auprès d'individus nantis (par exemple les investisseurs providentiels). Contrairement à l'apport en capitaux propres, la dette n'implique pas la cession de la propriété de votre entreprise.

La dette est remboursée à partir du flux de trésorerie de l'entreprise, plus les intérêts, dans un délai défini – appelé échéance de l'emprunt – et suivant un calendrier de remboursement détaillé. Si vous ne pouvez pas effectuer le paiement prévu du principal et des intérêts, vous êtes en défaut de remboursement de l'emprunt. Le créancier peut donc exiger le remboursement de l'emprunt, ce qui entraîne la faillite de l'entreprise.

Habituellement, il est prévu une période de négociation, le rééchelonnement de la dette et d'autres recours que vous pouvez faire valoir avant la déclaration de faillite. Cependant, si votre entreprise est déclarée en faillite, elle est liquidée, ses actifs sont vendus et l'argent restant est utilisé d'abord pour rembourser la dette, en espérant qu'il en reste.



La dette est plus risquée que l'apport en capitaux propres.

Tous cela signifie que contracter une dette est plus risqué pour une entreprise que de lever des fonds propres. Avec des fonds propres, vous ne pouvez pas être en défaut de paiement – si vous ne réalisez pas de bénéfice en une année donnée, vous ne devez pas verser de dividendes. En outre, un apport en capitaux propres ne se rembourse pas comme un emprunt.

À l'opposé, une dette doit être remboursée, que vous ayez réalisé du bénéfice ou pas, et un défaut de paiement est sanctionnée par la faillite. Puisque la dette comporte plus de risques, ce mode de financement est plus à la portée des entreprises matures, étant donné qu'elles sont parvenues à un flux de trésorerie plus stable et peuvent être sûres de générer assez de revenus pour rembourser leurs emprunts.



NOTES

DETTE À COURT TERME

La dette à court terme revêt différentes formes, mais la plus importante est appelée « facilité de capital d'exploitation » (par exemple, une ligne de crédit renouvelable). Le type le plus courant de cette forme est le découvert bancaire.

Une facilité de capital d'exploitation est conçue pour aider à pallier les manques temporaires de liquidités, de la même manière qu'une carte de crédit fonctionne pour les particuliers.

Par exemple, une entreprise manufacturière peut fabriquer des produits six mois avant d'en recevoir le paiement des clients. Cela crée un cash drain à court terme qui doit être financé.

Une facilité de capital d'exploitation permet à l'entreprise de prélever des fonds pour combler le manque à gagner, fonds qui peuvent être remboursés une fois le revenu perçu.

Les facilités de capital d'exploitation peuvent être obtenues auprès de banques, et impliquent généralement des taux d'intérêts commerciaux. Certaines fondations ont également commencé à offrir ce type de financement, généralement avec des taux plus cléments. Les facilités de capital d'exploitation peuvent être sollicitées jusqu'à une certaine limite et remboursées de manière répétitive au cours de l'année (une caractéristique appelée « renouvelabilité »).

Les intérêts sont donc déduits du montant prélevé, tout comme avec une carte de crédit. Cependant, une facilité de capital d'exploitation doit être intégralement remboursée en fin d'année. Elle n'est pas une source de financement à long terme, mais ne vise qu'à aider à répondre à des besoins de flux de trésorerie. Cela peut être très important pour des entreprises qui, autrement, devraient conserver d'importantes réserves de trésorerie.

Un grand nombre d'entreprises échouent parce qu'elles se retrouvent momentanément à court de trésorerie, et non parce qu'elles ne sont pas rentables. Une facilité de capital d'exploitation peut aider à prévenir ce genre de situation puisqu'elle est compatible avec chacune des formes de financement mentionnées ci-dessus.



NOTES



SUBVENTIONS

Les subventions proviennent généralement d'institutions telles que des organismes gouvernementaux ou des fondations. Elles peuvent être «restreintes» (par exemple, elles peuvent comporter des conditions quant à ce que vous pouvez faire de ces fonds) ou «non restreintes» (par exemple, elles peuvent être utilisées pour des finalités d'ordre général, y compris la masse salariale et les frais généraux). Pour un bon nombre d'entreprises, les subventions constituent l'option de financement par défaut.

En fait, plusieurs entreprises ne disposent pas d'un modèle d'exploitation commerciale. En d'autres termes, pour accomplir leur mission, elles ne vendent pas de marchandises ni de services. Pour ces entreprises, le choix est évident : si elles doivent lever des fonds extérieurs, elles ne peuvent mobiliser que des subventions. Les autres formes d'investissement requièrent un modèle d'exploitation commerciale, puisqu'ils impliquent tous le remboursement du capital à partir du revenu généré.

Cela signifie, par exemple, que, si vous êtes une entité à but non lucratif, il ne vous sera pas possible de lever des fonds propres, puisque les entreprises à but non lucratif ne possèdent pas d'actionnaires et ne peuvent pas émettre d'actions. À moins qu'une entreprise à but non lucratif ne soit disposée à contracter des dettes, les subventions sont la seule option dans ce cas.

Le financement par subventions est généralement la source la moins coûteuse et la plus accessible pour une start-up recherchant un financement initial. Cependant, le financement par subventions est limité, imprévisible et très difficile à recevoir chaque année. Il est très difficile de lever et de gérer de manière continue les subventions.

Si les besoins en capital de votre organisation ne peuvent pas être satisfaits par des subventions, vous allez probablement devoir diversifier vos sources en recourant aux sources de financement commercial dès que vos opérations sont plus stables et sur le point d'évoluer.

Les entreprises qui lèvent leurs premiers fonds peuvent considérer les subventions comme une bonne option, car c'est la forme de financement la moins coûteuse. Toutefois, avec chaque subvention, veillez à ne pas accepter des conditions exigeantes qui vous empêcheraient de réaliser votre mission comme vous le souhaitez.



NOTES



QUESTION 1

Faites correspondre les descriptions ci-après avec le bon instrument de financement. Les bonnes réponses se trouvent ans la grille de correction.

A. DETTE À LONG TERME

1. Cet instrument est conçu pour aider les entreprises rencontrant des manques à gagner financiers temporaires du fait de déséquilibres entre les rentrées et les sorties de fonds.

B. APPORT EN CAPITAUX PROPRES

2. Cet instrument implique la cession d'un certain pourcentage de l'entreprise à des investisseurs extérieurs sous la forme d'actions.

C. SUBVENTIONS

3. Les fournisseurs de capitaux par subventions attendent un certain flux de trésorerie, et exigent souvent des formes de sécurité, notamment des garanties ou des engagements, pour réduire le risque de non remboursement.

D. DETTE À COURT TERME

4. Cet instrument peut être restreint (par exemple, il peut être conditionné à certaines spécifications relatives à l'utilisation éventuelle des fonds) ou non restreint (par exemple, il peut être utilisé pour des finalités d'ordre général, y compris le règlement des salaires et les frais généraux).

CHAPITRE 3

CHOISIR L'INSTRUMENT DE FINANCEMENT LE PLUS APPROPRIÉ POUR VOTRE ENTREPRISE

DANS CE CHAPITRE, VOUS ALLEZ APPRENDRE :

- Les coûts et bénéfices des différents instruments de financement explorés au chapitre 2;
- Les avantages et les inconvénients de la dette par opposition à l'apport en capitaux propres; et
- Comment choisir l'instrument de financement le plus approprié pour votre entreprise.

LES COÛTS ET BÉNÉFICES DU FINANCEMENT DE SOURCES EXTÉRIEURES

Vous devez vous efforcer à limiter le montant des ressources financières obtenues hors de votre entreprise – que ce soit par apport en fonds propres, par emprunt, par financement commercial ou par le biais de subventions gouvernementales – puisque ces sources de financement impliquent des coûts supplémentaires. Cela dit, si vous réalisez qu'il est absolument nécessaire pour votre entreprise de lever des fonds de sources extérieures, assurez-vous d'examiner tous les avantages et les inconvénients de chaque source.

- **Dette:** Emprunter des fonds – contracter une dette – implique le paiement des intérêts, ce qui peut constituer un coût considérable. En outre, contracter une dette implique également l'hypothèque de certains types d'actifs en proportion de la somme empruntée. Si vous n'honorez pas votre dette en payant les intérêts et en remboursant le principal à échéance, vous pouvez perdre les actifs hypothéqués.

- **Apport en fonds propres:** Céder une portion de votre entreprise – les actions – à des étrangers en échange de fonds peut représenter une proposition attrayante. En réalité, les petites entreprises peuvent souvent bénéficier de savoir-faire commerciaux et de compétences managériales avancées généralement offertes avec l'investissement en actions. Cependant, en fonction du montant des actions que vous cédez aux étrangers, notamment aux nouveaux partenaires, aux capital-risqueurs ou aux investisseurs providentiels, le contrôle managérial peut majoritairement, voire entièrement vous échapper.
- **Subventions et appuis gouvernementaux:** Même les subventions et appuis gouvernementaux, qui en apparence, n'impliquent pas de coûts considérables ou pas de coûts du tout, impliquent quand même des coûts de transaction sous la forme de procédures de demande bureaucratiques, fastidieuses et longues. Dans certains cas, ils impliquent également une surveillance, une reddition de comptes, et des audits post-subventions. En outre, la dépendance de l'aide gouvernementale implique sans doute des coûts à long terme, dans la mesure où cette aide ne permet pas aux PME d'établir des relations à long terme avec les institutions financières .
- **Dettes à court terme:** La dette à court terme vise à répondre aux besoins financiers des importateurs et exportateurs et peut être une excellente, et abordable alternative à un emprunt auprès d'autres établissements bancaires. Elle peut être aussi attractive pour les petites entreprises, puisqu'elle n'implique pas un impact direct sur la structure du capital d'une entreprise de la même manière qu'une dette ou un apport en fonds propres. Cela dit, il s'agit cependant d'un instrument à court terme et lié à un certain nombre de transactions et elle ne constitue donc pas une solution de financement à long terme.



La plupart des entreprises qui lèvent des fonds à l'extérieur finissent par combiner le recours à la dette avec l'apport en capitaux propres.



NOTES

DETTE CONTRE APPORT EN CAPITAUX PROPRES

Étant donné que la plupart des entreprises finissent par combiner l'apport en fonds propres et la dette, découvrons plus en détail les avantages et les inconvénients de ces instruments de financement.

	Avantages	Inconvénients
APPORT EN CAPITAUX PROPRES	<p>L'investisseur supporte les risques. En cas de faillite de votre entreprise, vous n'avez pas besoin de rembourser d'argent.</p> <p>Vous avez accès aux contacts commerciaux et au savoir-faire technique des investisseurs extérieurs.</p> <p>Vous avez plus de liquidités disponibles, puisque votre entreprise n'a pas d'emprunt à rembourser. Cela induit une croissance plus rapide.</p>	<p>Vous êtes moins propriétaire de votre entreprise. Plus vous faites entrer d'investisseurs extérieurs, plus il vous sera difficile de garder le contrôle de votre entreprise.</p> <p>Vous devez dépenser beaucoup de temps et d'effort pour trouver des investisseurs qui partagent les mêmes valeurs et la même vision pour l'entreprise que vous.</p> <p>Il est plus compliqué de lever des capitaux propres que d'obtenir un emprunt (par exemple en suivant les cadres réglementaires).</p>

	Avantages	Inconvénients
DETTE	<p>Vous conservez la propriété et le contrôle de votre entreprise.</p> <p>Une fois que vous remboursez votre dette, vous n'avez plus d'obligations envers le prêteur.</p> <p>Il est souvent possible de déduire les intérêts de vos dettes de l'impôt sur les sociétés, ce qui en diminue le coût.</p>	<p>D'éventuels problèmes de flux de trésorerie peuvent survenir, puisque la dette doit être remboursée dans un certain délai.</p> <p>Si votre entreprise est trop endettée, elle peut être considérée comme à haut-risque, ce qui n'est pas un très bon atout pour les investisseurs en actions.</p> <p>Si vous prenez une responsabilité illimitée, vous serez personnellement responsable du remboursement de votre dette.</p>



NOTES

CHOISIR UN INSTRUMENTS DE FINANCEMENT

Malgré tout ce que nous avons déjà vu jusqu'ici, il peut être embarrassant de devoir choisir l'instrument de financement approprié. Voici quelques conseils pour choisir le meilleur instrument de financement pour votre entreprise.

CHOISISSEZ LES SUBVENTIONS SI:

- Vous ne vendez pas de biens ni de services selon un modèle d'exploitation commerciale (par exemple, votre entreprise est une entreprise à but non lucratif)
- Vous devez exclure d'autres formes d'investissement parce que vous n'êtes légalement pas en mesure de les satisfaire ou disposé à le faire
- Les subventions devraient suffire pour couvrir vos besoins en capital
- Les subventions sont nécessaires pour lancer votre entreprise sociale
- Vous n'êtes pas disposé(e) à renoncer au contrôle de votre entreprise ou à vous endetter
- Votre bénéfice prévu ne sera pas assez pour couvrir tous les coûts d'investissement



CHOISISSEZ L'APPORT EN CAPITAUX PROPRES SI:

- Votre entreprise est une entité légale disposant d'un modèle d'exploitation commerciale et à but lucratif
- Vous avez besoin de ressources et d'une expertise extérieures pour développer votre entreprise
- Vous êtes disposé(e) à concéder un certain degré de souveraineté et de contrôle dans votre entreprise
- Vendre l'entreprise ou racheter des actions de nouveaux investisseurs à l'aide des bénéficiaires ultérieurs de l'entreprise constituent des stratégies possibles que vous pourriez envisager à l'avenir.

CHOISISSEZ LA DETTE À LONG TERME SI:

- Vous disposez de formes de garantie (par exemple des immeubles, des créances) à faire valoir pour votre dette
- Votre entreprise présente un flux de trésorerie positif et stable
- Vous êtes à un stade précoce de développement et vous recherchez un emprunt pour start-ups abordable pour développer votre entreprise

CHOISISSEZ LA DETTE À COURT TERME SI:

- Il existe un écart entre les rentrées de fonds et les sorties de fonds de votre entreprise en raison d'un retard entre le moment où vous réalisez les dépenses pour un produit et le moment où vous en encaissez le revenu



NOTES



QUESTION 2

Choisissez les réponses correctes aux questions ci-après. Les réponses correctes se trouvent dans la grille de correction.

1. Quel instrument de financement implique pour vous la cession d'une partie de la propriété et du contrôle de votre entreprise aux investisseurs?

- A. Subventions
- B. Apport en capitaux propres
- C. Dette à long terme
- D. Dette à court terme

2. Quel instrument de financement implique-t-il la présentation d'une garantie ?

- A. Subventions
- B. Apport en capitaux propres
- C. Dette à long terme
- D. Dette à court terme

3. Quel instrument de financement vous permet-il de remédier aux écarts entre les dépenses et les revenus de votre entreprise?

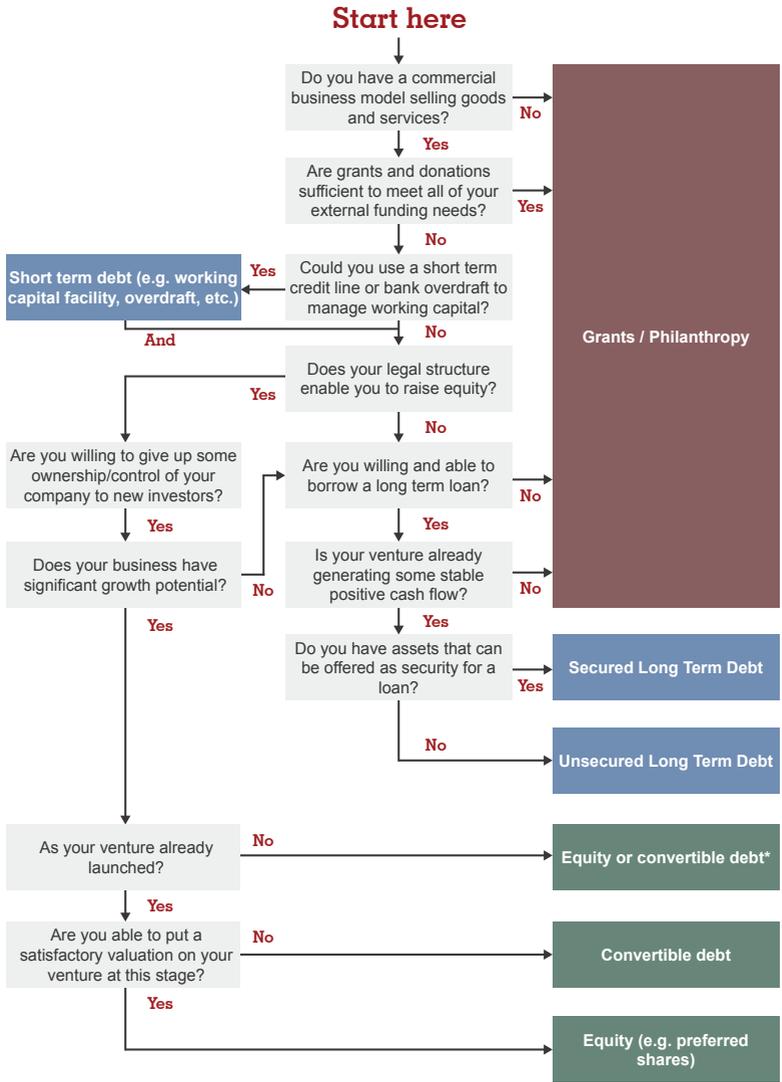
- A. Subventions
- B. Apport en capitaux propres
- C. Dette à long terme
- D. Dette à court terme

4. Quel est l'instrument de financement approprié lorsque vous ne disposez pas d'un modèle d'exploitation commerciale?

- A. Subventions
- B. Apport en capitaux propres
- C. Dette à long terme
- D. Dette à court terme

EXERCISE: QUELLE OPTION DE FINANCEMENT CHOISIRIEZ-VOUS?

Le diagramme de flux ci-après peut être utilisé pour vous orienter quant à l'option de financement à choisir. Il faut noter qu'il ne saurait remplacer les conseils professionnels prodigués par un consultant financier agréé. Toutes les situations sont différentes, et toutes les options peuvent ne pas être disponibles dans votre cas.



CHAPITRE 4

INTRODUCTION AUX FOURNISSEURS DE CAPITAUX

DANS CE CHAPITRE, VOUS ALLEZ APPRENDRE :

- Les principaux types de fournisseurs de capitaux pour les PME;
- Les principaux types d'institutions financières qui fournissent des fonds aux PME; et
- La différence entre les fournisseurs de capitaux et les institutions financières.

AMÉLIORER VOTRE GESTION FINANCIÈRE INTERNE

Les fournisseurs de capitaux sont des individus et organisations qui prêtent de l'argent à des entreprises ou y investissent une partie de leur capital. Un grand nombre de ces fournisseurs cherchent à investir dans des causes particulières, telles que la pollution environnementale, ou ciblent une communauté ou un groupe spécifique, notamment les jeunes. Ceux-là sont appelés investisseurs d'impact. D'autres, par contre, veulent simplement savoir combien d'argent vont pouvoir gagner en prêtant de l'argent à votre entreprise ou en y investissant.

Pour trouver le fournisseur de capitaux approprié pour vous, vous devez cartographier les fournisseurs de capitaux par types et par objectifs.

Voici plusieurs des principaux types de fournisseurs de capitaux:

- Les investisseurs providentiels
- Les fonds d'investissement (y compris les capital-risqueurs et les investisseurs d'impact)

- Les gouvernements et les agences de développement
- Les fondations
- Les banques

Nous examinerons tous ces éléments plus en détail dans les chapitres suivants.

LES TYPES D'INSTITUTION FINANCIÈRES

Il existe plusieurs types d'institutions financières, et chacune d'elles présente sa propre spécificité. Ces composantes sont:

Les institutions bancaires, dont les ressources proviennent généralement de dépôts, doivent avoir une licence pour opérer et elles sont strictement réglementées.

Les institutions non bancaires, telles que les fonds d'investissement, qui tirent leurs ressources, non pas de dépôts, mais d'autres épargnes privées ou publiques et sont moins strictement réglementées.

Les institutions bancaires, dont les ressources proviennent généralement de dépôts, doivent avoir une licence pour opérer et elles sont strictement réglementées.

Les sources non conventionnelles de financement, notamment les capital-risqueurs et les investisseurs providentiels.



La différence entre les institutions financières et les fournisseurs de capitaux.

Une institution financière est une société qui fournit des services en tant qu'intermédiaire des marchés financiers.

En tant que tel, elle ne comprend pas les investisseurs ni les agences gouvernementales. En revanche, les fournisseurs de capitaux comprennent toutes les sources auprès desquelles les entreprises peuvent lever des fonds (du capital), y compris les banques, les fondations, les capital-risqueurs, les investisseurs providentiels, etc.

Ainsi, pour les besoins de ce guide, les institutions financières sont considérées comme un type de fournisseurs de capitaux.



QUESTION 3

Encerchez la bonne réponse aux affirmations suivantes selon qu'elles sont vraies ou fausses. Les réponses correctes se trouvent dans la grille de correction.

A) Les institutions bancaires tiennent leurs ressources principalement de dépôts.

Vrai ou faux

B) Les capital-risqueurs et les investisseurs providentiels sont appelés- sources de financement «non conventionnelles».

Vrai ou faux

C) Les institutions non bancaires tirent leurs ressources d'épargnes privées et publiques.

Vrai ou faux

DANS CE CHAPITRE, VOUS ALLEZ APPRENDRE :

- Ce que font les investisseurs providentiels, les fonds d'investissements, les agences gouvernementales et de développement et les banques pour aider les PME à lever des fonds; et
- Où trouver chacun de ces fournisseurs de capitaux et les aborder.

LES INVESTISSEURS PROVIDENTIELS

Les investisseurs providentiels sont des individus nantis qui investissent leur argent dans des entreprises à fort potentiel de croissance afin de promouvoir ou de soutenir des causes sociales qui leur sont chères. Ils constituent une source de financement majeure pour les entreprises en démarrage et les start-ups.

En raison de leur diversité, il existe une grande différence quant au niveau de retour sur investissement qu'ils recherchent et à la manière dont ils veulent bien investir. Certains attendent le même retour sur investissement que celui qu'ils obtiendraient dans un investissement purement commercial. À l'inverse, d'autres sont disposés à accepter un plus faible retour en raison du caractère social de l'investissement – notamment le fait d'accepter uniquement des remboursements de capital ou des retours sur investissement atteignant 5 pour cent par an.

En général, la fourchette d'investissement des investisseurs providentiels est comprise entre 10 000 et 50 000 dollars US par investisseur ; cependant, un ou deux investisseurs investissent généralement plus que les autres.

INVESTISSEMENT EN PRÊT OU EN CAPITAUX PROPRES?

Les investisseurs providentiels peuvent investir sous la forme de prêts ou de capitaux propres et ont tendance à approuver des conditions plus flexibles que les institutions de financement. De même, ils ne sont pas non plus tenus par des délais fermes pour sortir de leurs investissements, ni par des retours financiers minimum.

OÙ TROUVER DES INVESTISSEURS PROVIDENTIELS?

Angel investor networks can easily be found online. For instance, the African Business Angel Network (ABAN) website¹ lists the majority of networks found on the African continent. BANSEA², for its part, is the leading angel investor network for Asian companies.

1 <https://abanangels.org>

2 <https://www.bansea.org>



NOTES

LES FONDS D'INVESTISSEMENT

Les fonds d'investissement sont des fonds professionnels prévus pour être investis dans des entreprises. Ils peuvent cibler les entreprises à fort potentiel de croissance (capital-risque), à forte mission sociale (fonds d'impact) ou celles à un stade plus avancé de leur développement (fond de capital-investissement). Si certains types de fonds sont spécialisés, d'autres peuvent fournir de la dette et des fonds propres.

Ces fonds ont généralement une orientation géographique (par exemple, ils ne permettent d'investir que dans certains pays ou certaines régions) et sectorielle (par exemple, l'investissement dans les énergies renouvelables ou l'eau et la santé).

Le «secteur» peut être défini de façon générale – certains fonds comme Acumen, par exemple, soutiennent les entreprises sociales. Mais cela pourrait couvrir des projets aussi divers que des cuisinières propres et des médicaments abordables.

L'avantage de la levée des fonds auprès d'un fonds d'investissement est que, par rapport aux investisseurs providentiels, ils investissent habituellement des montants relativement importants. En fait, l'investissement classique à partir d'un fonds va de 500 000 à 3 000 000 dollars US.

CE À QUOI S'ATTENDRE D'UN FONDS D'INVESTISSEMENT

Étant donné que les fonds d'investissement ont une durée limitée et doivent retourner leur capital à leurs investisseurs, ils ne détiendront généralement pas d'actions d'une société pendant plus de cinq à sept ans, mais les vendront plutôt à un autre fonds, à vous, à une autre grande société de votre domaine ou (rarement) les placeront en bourse. Cela signifie que si vous levez des fonds auprès d'un fonds d'investissement, vous devez discuter de sa stratégie de «sortie» et vous ouvrir à la possibilité de devoir vendre votre entreprise dans le délai imparti.

EXEMPLES DE FONDS D'INVESTISSEMENT

Examples of investment funds that invest in early-stage companies include Acumen¹, Aavishkaar², Bamboo Capital³, Grofin⁴, Heva Fund⁵, and Alphamundi Group⁶.

1 <https://acumen.org>

2 <https://www.aavishkaar.in>

3 <http://www.bamboocp.com>

4 <https://grofin.com>

5 <http://www.hevafund.com>

6 <https://www.alphamundi.ch>

SHETRADES INVEST

Dans le but d'aider les entrepreneurs à se mettre en relation avec les fonds d'investissement, ITC SheTrades a créé SheTrades Invest, une plateforme qu'utilisent les investisseurs pour communiquer avec les entrepreneurs en vue d'investissements potentiels. Visitez le site Web de SheTrades pour postuler au projet. SheTrades Invest pourrait vous être destiné!



NOTES

LES GOUVERNEMENTS ET LES AGENCES DE DÉVELOPPEMENT

Les agences de développement sont des organisations gouvernementales ou quasi gouvernementales créées pour financer des projets de développement régional. Elles comprennent de grandes institutions multilatérales telles que la Société financière internationale, la Banque asiatique de développement et la Banque européenne d'investissement, ainsi que plusieurs autres agences de développement régional et local.

Ces institutions disposent habituellement de sommes importantes à investir et sont idéales pour soutenir des projets à plus grande échelle, notamment en infrastructure, qui peuvent être liés à un objectif de développement d'une région particulière. Si votre projet entre dans cette catégorie, la consultation des sites Web des agences de développement appropriées pourrait être une option de recherche utile pour vous.

De nombreuses institutions indiquent comment postuler et précisent les

types de fonds qu'elles gèrent. Toutefois, les agences de développement suivent généralement des procédures de demande rigoureuses qui peuvent prendre énormément de temps.



NOTES

LES FONDATIONS

Les fondations sont des institutions caritatives créées dans le but d'octroyer des subventions ou de s'engager directement dans des activités à impact social. Certaines sont créées par des particuliers, d'autres par des institutions, des entreprises ou même des gouvernements. La fondation typique dispose d'un fonds de dotation, c'est-à-dire d'un capital qu'elle a reçu en dons afin de générer des revenus qu'elle peut utiliser pour financer ses activités et octroyer des subventions. Normalement, les fondations sont créées pour octroyer des subventions, mais certaines fondations utilisent une partie de leur fonds de dotation pour réaliser des investissements sociaux dans des projets qui correspondent à leur mission et à leurs valeurs sociales (p. ex., «Investissement lié à la mission» ou ILM).

Les fondations qui sont actives dans votre pays le mentionnent sur leur site Web et offrent généralement aux entrepreneurs la possibilité de demander des subventions en ligne. Vous pouvez également vous renseigner à travers vos réseaux de donateurs pour voir si des fondations seraient

intéressées par un prêt plutôt qu'une subvention. Certaines fondations peuvent faire les deux (p. ex., octroyer une subvention permettant d'aider à couvrir les coûts de mise en place, ainsi qu'un prêt pour le fonds de roulement), ce qui attire encore plus les jeunes entreprises. Parmi les fondations qui soutiennent activement les entrepreneurs dans les marchés émergents, mentionnons Shell Foundation¹, Argidius², Lemelson Foundation³, Mastercard Foundation⁴, Syngenta Foundation⁵ for sustainable agriculture, et la Fondation Tony Elumelu⁶. Les propriétaires de petites entreprises se tournent habituellement vers les banques pour leurs besoins financiers. Les banques sont de tailles diverses, allant des grandes banques multinationales aux grandes banques nationales en passant par les petites banques de niche.

1 <https://shellfoundation.org>

2 <https://www.argidius.com>

3 <https://www.lemelson.org/>

4 <https://mastercardfdn.org>

5 <https://www.syngentafoundation.org>

6 <https://www.tonyelumelufoundation.org>



NOTES



LES BANQUES

LES BANQUES COMMERCIALES MULTINATIONALES

Les banques commerciales multinationales représentent le plus grand groupe d'institutions financières dans la plupart des pays. Elles ont la plus grande capitalisation et offrent une grande variété de services bancaires. Les banques commerciales ont pour avantage le fait qu'elles bénéficient généralement d'une reconnaissance internationale, ce qui est utile pour le financement du commerce. Par exemple, si vous ouvrez une lettre de crédit auprès d'une filiale d'une banque étrangère, vous n'aurez peut-être pas à assumer les coûts supplémentaires liés à la confirmation de la lettre de crédit par une autre banque.

L'inconvénient de traiter avec ces banques est que les transactions se font généralement à distance, en utilisant des procédures et des

processus stricts d'analyse de votre risque de crédit grâce à une technologie impersonnelle d'évaluation du risque comme la notation de crédit. Vous aurez peu d'occasions d'établir une relation personnelle avec une banque commerciale universelle.

LES BANQUES COMMERCIALES NATIONALES

Les petites banques commerciales nationales offrent généralement un éventail de services limité. Toutefois, il est généralement plus facile de faire affaire avec elles. Souvent, elles offrent des conditions plus concurrentielles que leurs plus grands concurrents et peuvent être plus souples et plus rapides dans leur prise de décisions.

Ainsi, bien que leurs services soient plus limités, les petites banques commerciales implantées dans votre pays auront tendance à avoir une connaissance plus approfondie des pratiques commerciales et financières locales, et seront probablement plus désireuses de soutenir les PME nationales.

LES BANQUES DE DÉVELOPPEMENT

Les banques de développement sont des types particuliers de banques commerciales qui fournissent généralement des formes de financement ciblées. Habituellement, les banques de développement octroient le financement à moyen et à long terme à des projets industriels, agricoles ou miniers conformément à leur mission de développement. Toutefois,



NOTES

certaines banques de développement ont élargi leur portefeuille de prêts dans le but d'inclure le financement du commerce, surtout lorsqu'il s'agit de fournir un fonds de roulement à court terme aux exportateurs. De plus, de nombreuses banques de développement octroient des prêts à des conditions avantageuses, ce qui constitue un atout pour les PME.

Parmi les banques de développement, nous pouvons citer la Banque rwandaise de développement¹, la Development Bank of Nigeria², la Development bank of Kenya³, et la Development Bank of Zambia⁴.

1 <https://www.brd.rw/brd/>

2 <https://www.devbankng.com>

3 <https://www.devbank.com>

4 <http://www.dbz.co.zm>



NOTES



QUESTION 4

Associez les descriptions suivantes au type de fournisseur de capitaux auquel elles font référence. Les réponses correctes se trouvent dans la grille de correction.

A. INVESTISSEURS PROVIDENTIELS

1. Leur principal objectif est de financer des projets de développement régional. Ces institutions fournissent des informations sur leurs sites Web, en faisant de la publicité et en expliquant les processus de demande rigoureux qu'elles suivent pour sélectionner des entreprises appropriées.

B. BANQUES

2. Des particuliers fortunés qui veulent aider les entrepreneurs à réussir avec une idée d'entreprise en investissant leur propre argent. Plusieurs parmi eux considèrent l'investissement d'impact comme une alternative durable à la philanthropie, c'est-à-dire que si l'investissement réussit, ils pourront réinvestir leurs bénéfices, doublant ou triplant ainsi leur impact social grâce à de nouveaux investissements.

C. FONDS D'INVESTISSEMENT

3. Ces institutions sont de diverses tailles. Les PME peuvent ouvrir des lettres de crédit et choisir parmi les institutions multinationales, nationales ou de développement (ciblées).

D. GOUVERNEMENT ET AGENCES DE DÉVELOPPEMENT

4. Des groupes de professionnels de l'investissement qui utilisent des réserves de capitaux provenant de particuliers fortunés, de fonds de pension, de sociétés d'assurance, de fonds de dotation et d'autres sources pour investir dans des entreprises dotées d'un potentiel de croissance. Ces institutions utilisent leurs participations pour accomplir diverses fonctions pour leurs investisseurs, les entreprises dans lesquelles elles investissent, ainsi que pour elles-mêmes.

DANS CE CHAPITRE, VOUS ALLEZ APPRENDRE :

- Comment utiliser un processus en 3 étapes pour décider du fournisseur de capitaux à aborder;
- Les étapes du processus de prêt; et
- Les étapes du processus d'investissement des capitaux.

COMMENT DÉCIDER DU FOURNISSEUR DE CAPITAUX À ABORDER ?

CE QUE NOUS AVONS CONSTATÉ JUSQU'ICI

Dans les chapitres précédents, nous avons examiné les composantes de vos besoins financiers. Nous avons donc constaté que vos besoins financiers peuvent être constitués de plusieurs composantes, à savoir la nécessité d'un fonds de roulement, l'acquisition d'actifs immobilisés, un coussin financier ou la satisfaction des décaissements de fonds prévus.

Ensuite, nous avons constaté que vous pouviez répondre à ce besoin financier à travers des dettes, l'investissement des capitaux ou des subventions à long terme ou à court terme.

Les étapes suivantes consistent à déterminer l'institution financière à aborder dans le but d'obtenir le financement dont vous avez besoin.

Étape 1: Dresser la liste des fournisseurs de capitaux disponibles dans votre pays

De nombreuses PME dans les pays en voie de développement n'ont pas accès à tous les fournisseurs de capitaux ou d'instruments financiers, généralement en raison du manque d'infrastructures adéquates et de l'absence d'un environnement juridique favorable. Ce qui signifie que, malgré ce que nous avons présenté jusqu'ici dans ce cours, vous n'avez peut-être pas accès à tous les choix disponibles dans votre pays.

Par conséquent, la première étape pour décider du fournisseur de capitaux à aborder afin de lever des fonds pour votre entreprise consiste à dresser la liste de tous les potentiels fournisseurs de capitaux que vous pourriez aborder.

Vous pouvez obtenir ces informations en vous renseignant auprès de vos amis et collègues qui ont traité avec ces fournisseurs, en consultant le site Web de la banque centrale ou de la banque de développement de votre pays ou simplement en recherchant en ligne des fondations et des investisseurs actifs dans votre pays.

Étape 2: Connaître les priorités, les conditions et les profils de clients privilégiés des fournisseurs

Les fournisseurs de capitaux peuvent avoir des critères différents en ce qui concerne la sélection des clients, des tolérances aux risques différentes et des goûts et des aversions variés. Une fois que vous avez créé une liste des fournisseurs disponibles dans votre pays, vous devez déterminer si votre entreprise correspond à leur profil de client et si vous pouvez vous conformer à leurs exigences en matière de garanties, les articles de convention, la durée du prêt, le délai de grâce ainsi que les taux d'intérêt et autres frais.



Essayez d'établir une relation à long terme.

Lorsque vous choisissez un fournisseur de capitaux, envisagez une relation à long terme avec lui. Parfois, l'emprunteur et le fournisseur de capitaux de la PME se concentrent sur les préoccupations à court terme, comme le montant maximal du prêt, les taux d'intérêt abordables ou le calendrier de remboursement pratique, sans tenir compte des activités permanentes et répétées. Lorsque vous choisissez le bon fournisseur de capitaux, n'oubliez pas que le moins cher n'est pas nécessairement la meilleure option pour vous à long terme.

Étape 3 : Faites vos devoirs!

Une fois que vous avez choisi le fournisseur de capitaux que vous voulez aborder, vous devez vous préparer à suivre son processus de crédit ou d'investissement. Chaque fournisseur dispose de son propre ensemble de lignes directrices, de critères, de documents requis, etc., sur lesquels repose sa décision de demande de financement. Certaines banques sont conservatrices avec des seuils de sécurité très élevés, tandis que d'autres, comme les banques de développement, sont prêtes à prendre plus de risques. Toutefois, même ces institutions suivent certaines procédures et imposent diverses exigences en matière de demandes de prêt.

Les procédures et lignes directrices d'un fournisseur de capitaux permettent de protéger ses intérêts et ses ressources contre les risques liés aux opérations de financement. Dans le cadre du processus de crédit, les banques s'intéressent prioritairement à la rentabilité ou au potentiel de votre entreprise, à la perspective de gagner de l'argent et à votre compétence à exploiter et gérer votre entreprise. Pour augmenter la probabilité qu'elles ne perdent pas lors de la transaction, les institutions financières demandent généralement des garanties, appelées nantissements.

Vous devez avoir une connaissance pratique du prêt ou de la facilité de financement que vous cherchez à obtenir. Vous devez également avoir une bonne compréhension de la culture, de la philosophie et de la réputation du fournisseur de capitaux. Ce n'est qu'à ce moment-là que vous serez prêt faire une demande de financement.



Plusieurs facilités de financement ont des lignes directrices et des procédures différentes.

Les prêteurs et les investisseurs ont des lignes directrices et des procédures différentes pour différents types de facilités de financement. Par exemple, un prêt à court terme d'un montant relativement bas nécessitera probablement moins d'examen et d'enquête qu'un prêt à long terme d'un montant élevé. Il existe également des facilités de financement pour des types de financement autres que les prêts traditionnels, comme les comptes débiteurs et le financement des stocks. La demande de ces facilités de financement sera assortie de procédures et d'exigences différentes de celles des prêts ordinaires.



NOTES

LE PROCESSUS DE PRÊT

Bien que l'objectif final soit le même, les investisseurs et les banques suivent des processus différents. Vous devriez être conscient, puisque les délais pour chaque institution peuvent être très différents. Par exemple, même si les demandes de prêt peuvent être traitées en quelques semaines, les investisseurs de fonds peuvent prendre trois à six mois pour approuver un investissement.

LES ÉTAPES DU PROCESSUS DE PRÊT:

- 1. La demande:** La demande de crédit est l'étape principale du processus de crédit. Elle fournit les informations historiques utilisées par le prêteur pour évaluer et mesurer le risque de crédit de votre entreprise. C'est à cette étape que le prêteur apprend à vous connaître, vous, l'emprunteur. Ce qui signifie qu'il est important de fournir des informations véridiques sur vous et votre entreprise. La qualité du plan d'affaires que vous présentez est également importante.
- 2. L'évaluation:** Une fois que vous avez soumis tous les documents requis, le prêteur entreprend une évaluation du risque de crédit pour identifier et contrôler ses risques. Il effectue une analyse de crédit standard à partir de vos états financiers, ainsi qu'un examen de votre personnalité et de votre capacité. Il identifie également la principale source de remboursement de la dette et évalue la disponibilité des sources secondaires, telles que les garanties. Notez que les prêteurs ont tendance à accorder une grande importance à la qualité des garanties.
- 3. La négociation:** Pendant les négociations de prêts, les prêteurs cherchent à obtenir un taux d'intérêt raisonnable sur leur argent, avec un faible risque, et essaient d'obtenir la meilleure garantie possible. Ils préféreront probablement les types de facilités et de modes de paiement que leur personnel connaît le mieux et qui ne nécessitent pas trop d'efforts ou de temps de la part des services administratifs. Et étant donné que leur temps est précieux, les prêteurs essaieront d'obtenir des frais pour les services rendus.

4. **L'approbation:** Les prêteurs prennent leurs activités de prêt au sérieux! Aucun prêt n'est décaissé sans avoir été étudié et approuvé par plusieurs personnes, au sommet de la «chaîne de commandement» des prêteurs.
5. **L'enregistrement et le décaissement:** Si le prêt a été approuvé, il peut être enregistré dans un contrat officiel ou dans une simple lettre dont l'autre partie doit accuser réception (c.-à-d. vous, l'emprunteur). Assurez-vous d'examiner attentivement l'accord avant de le signer, et faites attention à certaines clauses, même si celles-ci semblent anodines. Si vous violez l'une de ces règles, le prêteur peut se servir de ladite violation pour annuler le prêt!
6. **L'administration du crédit:** Si vous voulez établir une relation à long terme avec votre prêteur, vous devez établir une réputation de bon emprunteur. Ce qui signifie que vous devez respecter votre accord de prêt et payer à temps. De cette façon, toute demande ultérieure de financement sera plus facile et pourrait même vous coûter moins cher, car votre bonne réputation constituera une garantie supplémentaire.



NOTES



QUESTION 5

Placez les étapes du processus de crédit dans l'ordre. Les réponses correctes se trouvent dans la grille de correction.

L'administration du crédit

L'approbation

La demande

L'enregistrement et le décaissement

La négociation

L'évaluation

LE PROCESSUS D'INVESTISSEMENT DE CAPITAUX

Le processus d'investissement de capitaux est différent du processus de prêt ordinaire. Il comprend les étapes suivantes:

1. **La cartographie des investisseurs:** Cette étape consiste à rechercher activement – «cartographier» – des investisseurs potentiels. Il s'agit de déterminer le type d'investissement habituel dans votre type d'entreprise, le montant qu'ils investissent, le type d'investissement qu'ils font (p. ex., les dettes, l'investissement des capitaux ou les subventions) et leurs potentielles exigences, comme un siège au conseil d'administration. Le résultat de votre cartographie des investisseurs doit être une «liste restreinte» des candidats. Veillez à être sélectif, sinon vous perdrez votre temps!
2. **L'approche:** Une fois que vous avez soigneusement sélectionné une liste d'investisseurs potentiels, il est temps de les approcher. Parfois, cela implique l'envoi d'une demande en ligne. Cela dit, les meilleures opportunités se présentent souvent par le biais d'une initiative personnelle.

3. **Le pitch:** Si votre démarche est fructueuse, vous serez invité à rencontrer l'investisseur potentiel et à lui présenter votre pitch d'investissement. Il s'agit généralement d'une courte présentation de vingt minutes, étayée par des diapositives et suivie d'une séance de questions-réponses.

4. **Le suivi:** Après la présentation de votre pitch d'investissement, vous devrez assurer un suivi avec l'investisseur en lui envoyant des informations plus détaillées sur votre entreprise, y compris les réponses spécifiques aux questions qu'il vous a posées pendant votre présentation.

5. **La manifestation d'intérêt:** Avec un peu de chance, une fois le suivi terminé, vous recevrez une manifestation d'intérêt de la part de l'investisseur. À ce niveau, veillez à préciser si l'investisseur que vous avez approché envisage activement d'investir dans votre entreprise ou non. Il n'est pas nécessaire de s'engager dans de longues discussions avec des investisseurs qui ne s'intéressent pas sérieusement à votre entreprise.

6a. **La diligence raisonnable:** Une fois que vous avez reçu une manifestation d'intérêt et que vous l'avez acceptée, la discussion peut passer à la négociation des détails exacts de l'investissement.

À ce stade, le processus se divise en deux voies qui se déroulent en parallèle : la diligence raisonnable et la négociation des conditions. Dans le cadre de la partie «diligence raisonnable» du processus d'investissement, l'investisseur cherchera à connaître votre entreprise en détail afin d'avoir confiance en votre professionnalisme, vos compétences et votre vision. En bref, l'investisseur voudra s'assurer que vous dites non seulement la vérité, mais aussi que vous êtes prêt et capable de recevoir des investissements.

6b. **La négociation des conditions:** Parallèlement au processus de diligence raisonnable, vous entamerez des négociations avec l'investisseur sur les conditions réelles de l'investissement. Si vous vendez des actions, combien d'actions allez-vous vendre et à quel

prix? Quels droits êtes-vous prêt à offrir à l'investisseur? À ce stade, l'investisseur et vous discuterez des principaux termes de la transaction qui seront inclus dans l'offre de souscription, qui est un accord juridique non contraignant mettant en évidence les points clés sur lesquels vous vous êtes mis d'accord.

7. La documentation: Une fois l'offre de souscription acceptée et signée, l'opération entre dans sa phase finale : la documentation juridique officielle. Vos avocats seront chargés de cette partie de la procédure! Ils doivent préparer l'accord d'investissement final sur la base de la feuille de conditions. L'étape de documentation se terminera par une date de signature spécifique à laquelle tous les signataires signeront le document final. C'est aussi le moment que vous pouvez enfin célébrer!

8. La clôture financière: Une fois les documents signés, l'opération est officiellement conclue lorsque les fonds ont été transférés sur le compte bancaire de votre entreprise.

Conseil: Étant donné qu'il s'agit d'un processus très laborieux, vous ne devriez pas essayer de lever des fonds plus d'une fois tous les deux ou trois ans. Cela signifie que c'est une bonne idée de prévoir une étape importante tous les trois ans dans votre entreprise; de cette façon, vous aurez quelque chose à «montrer» aux fournisseurs potentiels de capitaux.

N'oubliez pas d'établir une relation avec votre fournisseur de capitaux en gardant une ligne de communication ouverte. En posant des questions pertinentes et en soumettant les documents requis à temps, vous pouvez instaurer un climat de confiance et augmenter vos chances d'obtenir un financement.



NOTES



QUESTION 6

Placez les étapes du processus d'investissement en actions dans l'ordre. Les réponses correctes se trouvent dans la grille de correction.

Négociation des conditions

Pitch

Mise en correspondance avec l'investisseur

Approche

Clôture financière

Suivi

Documentation

Expression de l'intérêt

La diligence raisonnable



NOTES

CHAPITRE 7

PRÉPARER LA RENCONTRE AVEC UN FOURNISSEUR DE CAPITAUX

DANS CE CHAPITRE, VOUS ALLEZ APPRENDRE :

- Comment préparer une bande-annonce pour votre entreprise;
- Quelques conseils pour préparer une présentation de votre entreprise; et
- Quelques conseils pour préparer un plan d'affaires clair et efficace.

PRÉPARER UNE BANDE-ANNONCE

Avant d'approcher un fournisseur de capitaux, il est bon de préparer une «bande-annonce» à lui envoyer pour mesurer son intérêt. Essentiellement, une bande-annonce est un résumé très court des principales caractéristiques de votre entreprise. Vous pouvez voir un exemple à la page 76.

Votre bande-annonce doit comprendre:

- Une description du montant et du type de financement (par exemple, dette, fonds propres, subvention) que vous recherchez;
- Une description de ce que vous faites et de l'impact social de votre entreprise;
- Les principaux termes de l'opération que vous souhaitez (par exemple, capitaux propres: évaluation des actions, dette: taux d'intérêt et échéance du prêt).



La bande-annonce n'est pas destinée à servir de plan d'affaires ou d'argumentaire complet d'investissement. Il s'agit plutôt d'un bref résumé de votre entreprise. Elle est conçue pour être envoyée à des fournisseurs de capitaux potentiels afin de voir s'il existe un intérêt initial.

RENCONTRER DES FOURNISSEURS DE CAPITAUX

Une fois que vous avez terminé votre bande-annonce, il est temps d'aller à la rencontre des fournisseurs de capitaux potentiels.

Le moyen le plus efficace de rencontrer un fournisseur de capitaux est de se faire présenter par **quelqu'un qui vous connaît personnellement tous les deux**. Une présentation personnelle de la part d'une personne crédible (par exemple, un membre du conseil d'administration, un autre investisseur ou une entreprise qui a levé des fonds auprès de l'investisseur) vous donne instantanément un avantage par rapport aux entreprises qui procèdent par un démarchage téléphonique ou qui ne se font pas présenter.

Vos **baillleurs de fonds actuels** sont d'excellentes sources d'aide, car ils sont souvent bien connectés dans les réseaux d'investisseurs et de fournisseurs de capitaux. La recommandation d'une personne qui a déjà apporté un soutien financier à votre entreprise est l'une des présentations les plus puissantes que vous puissiez recevoir. Vos bailleurs de fonds actuels sont vos meilleurs ambassadeurs.



NOTES

FAIRE UN PITCH AUX INVESTISSEURS

Certains fournisseurs de capitaux, comme les banques ou les institutions gouvernementales, peuvent entamer le processus de financement en fonction de leur réaction à votre bande-annonce et à votre approche initiale.

Toutefois, les investisseurs souhaitent généralement que vous leur fassiez un «pitch» avant d'accepter d'investir dans votre projet.

QU'EST-CE QU'UNE SESSION DE PITCHING?

L'investisseur vous invitera à une réunion au cours de laquelle vous ferez une brève présentation de votre projet, également appelée «pitch d'investissement».

En général, cela prendra la forme d'une courte présentation (environ 5 minutes), suivie d'une courte session de questions et réponses. **Vous devez être absolument confiant et à l'aise dans votre pitch.**

QU'EN EST-IL D'UNE «PRÉSENTATION» ?

Un pitch est généralement accompagné d'une «présentation» composée d'une série de diapositives, généralement réalisées à l'aide du logiciel PowerPoint. Vous pouvez consulter quelques exemples d'excellentes présentations dans les annexes des pages 78-81. Nous espérons qu'ils vous inspireront lorsque vous construirez votre propre présentation!

QUELQUES CONSEILS POUR PRÉPARER VOTRE PITCH

Avez-vous déjà préparé un pitch d'investissement de 3 à 5 minutes? Voici quelques conseils que l'ITC donne aux entrepreneurs qu'il prépare pour son concours annuel de présentation du Forum mondial pour le développement des exportations:

Objectif du pitch: L'objectif d'un pitch d'investissement est de susciter l'intérêt de l'investisseur pour votre entreprise. Le temps étant compté, vous devez préparer un script et **le mémoriser**.

Structure de la présentation: Un discours de 3 à 5 minutes doit comporter 3 parties:

- a. **Une introduction** (1 minute maximum): c'est à ce niveau que vous attirez l'attention de l'investisseur. Pour ce faire, vous avez besoin d'une « accroche ». Essayez d'utiliser une histoire personnelle, une analogie ou une métaphore. Cela rendra votre pitch plus mémorable!

- b. **Un développement** (3 minutes maximum): vous donnez ici des informations sur votre entreprise, votre équipe, votre produit et tout autre élément de contexte intéressant (et pertinent !). Essayez de présenter les informations dans l'ordre suivant. Vous devez également utiliser cet ordre pour vos diapositives lorsque vous construisez votre présentation:
 - i. **Produit** : Quel est votre produit ou service?
 - ii. **Clients** : Qui sont vos clients? Comment les rencontrez-vous?
 - iii. **Modèle de revenu** : Comment allez-vous gagner de l'argent?
 - iv. **Équipe** : Qui dirige l'entreprise ? (équipe et actionnaires)
 - v. **Compétition** : Qui sont vos concurrents?
 - vi. **Différenciation** : Quel est votre avantage concurrentiel? Qu'est-ce qui rend votre entreprise unique?

vii. Montrez-leur la sortie ! Décrivez votre stratégie de sortie et le retour sur investissement des investisseurs.

viii. N'oubliez pas : ne partagez pas tous les détails! Utilisez au maximum une phrase pour chaque point.

c. **Une conclusion** (1 minute maximum): C'est à ce niveau que vous demandez un financement et donnez les raisons pour lesquelles ils devraient financer votre projet. Trouvez une façon de conclure qui rende votre présentation mémorable - faites-les rire, partagez une histoire personnelle, créez un rapport humain!



Mettez en avant votre passion et votre enthousiasme pour votre activité. Ne pensez pas seulement à ce que vous présentez, mais aussi à la manière dont vous le présentez.



NOTES

CRÉER UN PLAN D'AFFAIRES

Vous vous êtes probablement déjà familiarisé avec les plans d'affaires. Ils sont essentiels, non seulement pour la levée de fonds, mais aussi pour la gestion de votre entreprise. Un plan d'affaires est comme une boussole. Sans lui, vous ne saurez pas où vous allez!

En général, un plan d'affaires comprend les 10 éléments suivants:

1. Résumé analytique: Il doit résumer ce que vous attendez de votre entreprise.

2. Description de l'entreprise: Vous devez y inclure des informations clés sur votre entreprise, vos objectifs et les clients que vous comptez servir.

3. Analyse du marché: Idéalement, votre analyse de marché devrait montrer que vous connaissez les tenants et les aboutissants de l'industrie, ainsi que le(s) marché(s) que vous envisagez de pénétrer.

4. Analyse concurrentielle: Un bon plan d'affaires présente une comparaison claire de votre entreprise par rapport à vos concurrents directs et indirects.

5. Gestion et organisation: À ce niveau, vous devez présenter les dirigeants de votre entreprise et résumer leurs compétences et leurs principales responsabilités professionnelles.

6. Vos produits: Incluez des informations pertinentes sur votre offre de produits.

7. Plan de marketing: Fournissez des détails sur la manière dont vous allez faire connaître votre entreprise et vos produits sur le marché.

8. Stratégie de vente: Expliquez comment vous envisagez de vendre les produits que vous fabriquez.

9. Demande de financement: C'est à cette étape que vous demandez de l'argent. Veillez à indiquer clairement le montant des fonds dont votre entreprise a besoin et comment vous comptez l'utiliser.

10. Projections financières: Vous devez ici exposer les objectifs financiers et les attentes que vous avez fixés pour votre entreprise, sur la base d'une étude de marché. Vous devez également indiquer votre bénéfice prévu pour les 12 derniers mois et vos prévisions de bénéfice annuelles pour l'avenir de l'entreprise.



Si la préparation de votre plan d'affaires vous semble difficile, demandez l'aide d'un conseiller expert. Cela dit, n'oubliez pas de collaborer avec eux. Ne les laissez pas faire tout le travail! Vous devez vous approprier votre plan d'affaires!

Accordez une attention extrême à vos projections financières, car elles serviront de base à l'évaluation de votre entreprise.



NOTES

Si vous souhaitez obtenir plus d'informations sur l'élaboration d'un plan d'affaires efficace pour votre entreprise, l'Académie du commerce des PME propose un cours auquel vous pouvez vous inscrire ici:

<https://learning.intracen.org/course/info.php?id=304>





QUESTION 7

Encerclez la bonne réponse aux affirmations suivantes selon qu'elles sont vraies ou fausses. Les réponses correctes se trouvent dans la grille de correction.

A) *«Vous ne devez pas rencontrer vos bailleurs de fonds actuels pour essayer d'obtenir plus de fonds d'eux Ils ont déjà contribué à financer votre entreprise et ne seront pas en mesure de vous fournir d'aide supplémentaire.»*

Vrai ou faux

B) *«Vous n'avez pas à convaincre les investisseurs que votre entreprise résout un problème social ou de marché. La seule chose qui intéresse les investisseurs, ce sont les conditions du financement que vous demandez.»*

Vrai ou faux

C) *«Lorsque vous faites votre pitch, vous devez éviter d'utiliser de longs diaporamas remplis de texte. Les investisseurs veulent vous entendre, ils ne veulent pas lire une présentation!»*

Vrai ou faux



CHAPITRE 8

COMMENT GÉRER LE PROCESSUS DE DILIGENCE RAISONNABLE AVEC LES FOURNISSEURS DE CAPITAUX

DANS CE CHAPITRE, VOUS ALLEZ APPRENDRE :

- Comment les investisseurs mèneront leur diligence raisonnable juridique, financière et commerciale, et ce qu'ils rechercheront dans ces processus.

DÉBUT DU PROCESSUS DE DILIGENCE RAISONNABLE

Comme le processus de diligence raisonnable peut prendre beaucoup de temps, il commence généralement avant même que vous ne présentiez votre entreprise. Il commencera par une demande du fournisseur de capitaux de lui fournir une liste de documents, également appelée «liste de contrôle».

Une fois que vous l'aurez reçue, vous devrez commencer à rassembler, préparer et organiser tous les documents qui vous sont demandés. Pendant que vous les préparez, vous devez stocker tous les documents dans un dossier en ligne. Ce sera votre «salle de données de diligence raisonnable»!

Le processus de diligence raisonnable peut se subdiviser en trois domaines: **juridique**, **financier** et **commercial**. Nous aborderons chacun d'entre eux séparément dans les diapositives suivantes.

QU'EST-CE QUE LES INVESTISSEURS VEULENT SAVOIR DANS LE CADRE DU PROCESSUS DE DILIGENCE RAISONNABLE ?

Dans le processus de diligence raisonnable, un investisseur essaie de comprendre:

1. Les niveaux de rendement potentiels qu'ils peuvent attendre de leur investissement, tant d'un point de vue social que financier;

2. Comment leur investissement sera utilisé (ils ne veulent pas gaspiller leur argent!);

3. Les risques liés à l'investissement dans votre entreprise (c'est-à-dire ce qui pourrait mal tourner et la probabilité que cela se produise);

4. Les possibilités de remboursement de l'investissement, une fois que l'entreprise devient financièrement autonome ou rentable. C'est ce qu'on appelle la «sortie», qui permettra aux investisseurs de poursuivre d'autres projets.



Les investisseurs en fonds propres (tels que les investisseurs en capital-risque ou les investisseurs d'impact) ont tendance à être plus rigoureux dans la manière dont ils évaluent les opportunités d'investissement. Les créditeurs et les fournisseurs de subventions peuvent être moins exigeants en matière de diligence raisonnable.

Nous adopterons donc ici le point de vue des investisseurs en actions, car ce sont généralement les processus de diligence raisonnable les plus difficiles à mener à bien. N'oubliez pas, cependant, que ce que nous allons voir ici peut également s'appliquer aux processus de diligence raisonnable des créditeurs et des fournisseurs de subventions.



NOTES

DILIGENCE RAISONNABLE JURIDIQUE

La diligence raisonnable juridique consiste à examiner tous les documents juridiques clés relatifs à votre projet. Cela comprend les documents de constitution et de gouvernance, ainsi que les règlements régissant votre entreprise et ses droits légaux d'exploitation.

L'objectif de la diligence raisonnable juridique est de s'assurer que votre entreprise est légalement autorisée à fonctionner et à recevoir des investissements. Il s'agit de vérifier que vous êtes correctement constitué en société, que votre entreprise est autorisée à conclure un accord d'investissement et que vous disposez de tous les permis, licences et contrats nécessaires à votre activité.

Si votre entreprise repose sur une propriété intellectuelle spécifique ou exclusive, le processus de diligence raisonnable juridique permettra de vérifier que vous êtes en droit de détenir cette propriété intellectuelle (c'est-à-dire par le biais d'un brevet ou d'une licence enregistré(e)).

Le processus de diligence raisonnable juridique permettra également de vérifier si une action en justice est actuellement en cours contre votre entreprise.

Quelqu'un vous poursuit-il pour une raison quelconque ? Si c'est le cas, vous devrez divulguer la nature du procès et les dommages potentiels pour votre entreprise si vous ne gagnez pas le procès.

Si c'est le cas, vous devrez divulguer la nature du procès et les dommages potentiels pour votre entreprise si vous ne gagnez pas le procès. Les conflits d'intérêts potentiels surviennent parfois dans le cours des affaires, et ne constituent pas nécessairement un problème pour les investisseurs, selon le contexte. L'important ici est qu'ils soient notés et divulgués aux investisseurs.

Il n'est pas dans votre intérêt que ces conflits potentiels soient révélés après la levée d'un investissement, car cela pourrait vous exposer à une responsabilité.



NOTES

DILIGENCE RAISONNABLE FINANCIÈRE

La diligence raisonnable financière implique un examen de toutes les informations financières clés de votre entreprise, afin que les investisseurs puissent comprendre votre santé financière actuelle.

LES DOCUMENTS SUIVANTS SONT GÉNÉRALEMENT DEMANDÉS DANS LE CADRE DU PROCESSUS DE DILIGENCE RAISONNABLE FINANCIÈRE:

- Les états financiers vérifiés pour les 2 ou 3 dernières années (ou depuis la création de l'entreprise)
- Les comptes de gestion les plus récents (non vérifiés)
- Le budget de l'exercice en cours

- Des copies des **relevés de compte bancaire** des 3 dernières années
- Un «**tableau sur le capital**» énumérant les actionnaires et investisseurs actuels, le nombre d'actions qu'ils possèdent, leur pourcentage de participation, le montant qu'ils ont initialement investi et la valeur actuelle de ces actions
- Détails de tout **emprunt** effectué par l'entreprise (auprès de qui, pour quel montant, à quelles conditions)

Si votre entreprise est en activité depuis plus de deux ans, des états financiers vérifiés seront exigés dans le cadre du processus de diligence raisonnable financière. Si votre projet est à un stade très précoce et n'enregistre pas encore une année complète de comptes audités, il vous sera demandé de fournir les comptes dont vous disposez aux investisseurs potentiels. N'oubliez pas, cependant, que l'acceptation ou non de comptes non audités est laissée à la discrétion des investisseurs.

Si vous prévoyez de lever des capitaux dans les 24 prochains mois et que vous n'avez pas encore de comptes audités, nous vous recommandons d'engager un auditeur le plus tôt possible, car le processus d'audit peut prendre plusieurs mois.



N'oubliez pas que l'absence de comptes audités peut vous empêcher de lever des capitaux!

DILIGENCE RAISONNABLE COMMERCIALE

La diligence raisonnable commerciale consiste à comprendre la nature de vos opérations. Avez-vous une équipe solide, avec de bons systèmes en place pour gérer les clients, les fournisseurs, les partenaires et la trésorerie ? Quels sont les principaux risques auxquels votre entreprise est confrontée et qui pourraient menacer sa capacité à fonctionner?

Êtes-vous dépendant de certaines parties spécifiques, comme un partenaire de distribution? Que se passerait-il si l'un de vos partenaires venait à faire faillite? Dans quelle mesure votre entreprise serait-elle résiliente face à de tels risques commerciaux?

La nature de la diligence raisonnable commerciale dépend de votre type d'entreprise. Vous devez réfléchir à l'avance aux principaux risques opérationnels auxquels vous pourriez être exposé, puis préparer une liste de points à discuter avec les investisseurs pour montrer que vous êtes conscient de ces risques et que vous savez comment les gérer.

LA DILIGENCE RAISONNABLE COMMERCIALE PEUT INCLURE L'EXAMEN:

- De copies des **principaux contrats** de votre entreprise (par exemple, des accords avec les fournisseurs, des licences, des contrats avec les principaux clients), des CV et les contrats de travail de votre équipe de direction et des CV de votre conseil d'administration (certains investisseurs peuvent également demander un entretien avec les membres du conseil d'administration)
- De votre système de gestion des clients, votre système de gestion de l'information et votre système de gestion de la trésorerie

En plus des documents écrits, vous devriez idéalement offrir aux investisseurs la possibilité de visiter le site. Cela permettra à vos investisseurs potentiels de voir votre entreprise à l'œuvre et de rencontrer les clients et le personnel sur place, ainsi que de rencontrer vos bénéficiaires et de comprendre l'impact direct de votre travail.



NOTES



QUESTION 8

Associez les descriptions suivantes au type de diligence raisonnable auquel elles font référence. Les réponses correctes se trouvent dans la grille de correction.

A. DILIGENCE
RAISONNABLE
FINANCIÈRE

1. Il s'agit de comprendre la nature de vos opérations et la qualité des systèmes de votre équipe et de votre entreprise.

B. DILIGENCE
RAISONNABLE
COMMERCIALE

2. Il s'agit d'un examen des principales informations financières de votre entreprise afin de déterminer sa santé financière.

C. DILIGENCE
RAISONNABLE
JURIDIQUE

3. Il s'agit d'examiner les documents de constitution et de gouvernance de votre entreprise, ainsi que les règlements qui la régissent et ses droits d'exploitation.

CHAPITRE 9

GÉRER LA PHASE DE NÉGOCIATION ET DE POST- FINANCEMENT

DANS CE CHAPITRE, VOUS ALLEZ APPRENDRE:

- Les règles d'or pour gérer le processus de négociation avec un investisseur; et
- Comment gérer votre relation permanente avec vos investisseurs.

LES RÈGLES D'OR POUR GÉRER LE PROCESSUS DE NÉGOCIATION AVEC UN INVESTISSEUR

Certains investisseurs peuvent être plutôt lents dans leur processus de prise de décision. Lorsque vous gérez le processus de négociation, vous devez suivre quelques «règles d'or».

1. Fixer un délai: Nous vous recommandons de fixer une date limite spécifique pour chacune de vos principales étapes : signature de l'offre de souscription, approbation de la documentation finale et conclusion de l'opération : Ce délai doit également être convenu par les investisseurs. Cela est important, car vous aurez besoin d'un certain degré de certitude quant au moment où vous recevrez les fonds.

2. Utiliser une offre de souscription: L'offre de souscription est le compte rendu officiel de l'état actuel des discussions. L'offre de souscription de départ doit être préparée par vous avec l'aide de vos avocats et/ou conseillers. Cette offre représentera votre point de départ pour les négociations. **Un modèle d'offre de souscription a été inclus dans les annexes.**

3. Mener les négociations avec les investisseurs en parallèle: En supposant que vous ayez plus d'un investisseur, vous négocierez avec plusieurs investisseurs en même temps. L'avantage de ce système est que vous avez une solution de secours si certains investisseurs se désistent.

4. Utiliser les mêmes informations pour tous les investisseurs: Il est important d'envoyer les mêmes informations à tous les investisseurs potentiels afin que tout le monde soit sur la même longueur d'onde. En fin de compte, tous les investisseurs signeront le même contrat aux mêmes conditions. C'est pourquoi il est essentiel de n'avoir qu'un seul modèle d'offre de souscription et un seul ensemble de documents de diligence raisonnable à partager avec les investisseurs.

5. Savoir ce que vous voulez négocier: Vous devez connaître clairement vos « lignes rouges » critiques dans toute négociation avec un investisseur. Sur quels points êtes-vous prêt à faire preuve de flexibilité ? Quels points sont définitifs ? Par exemple, quelle est la participation maximale dans votre entreprise que vous seriez prêt à vendre, et à quel prix ? Sur quels points êtes-vous prêt à faire preuve de flexibilité ?

6. Traitez chaque investisseur comme un futur partenaire de votre entreprise: Ne vous lancez pas dans une négociation avec un investisseur en pensant qu'il s'agit d'une situation gagnant-perdant où vous gagnez et où lui il perd. Chacun doit sortir de la transaction avec le sentiment d'avoir fait une bonne affaire. N'oubliez pas que vous devrez travailler avec ces investisseurs pendant de nombreuses années après la conclusion de l'affaire. Considérez plutôt l'investisseur comme un nouveau partenaire commercial.

FINALISATION DE LA DOCUMENTATION JURIDIQUE

Le document juridique final sera soit une convention d'actionnaires - si vous levez des fonds propres - soit un contrat de prêt - si vous levez des fonds empruntés.

Dans les deux cas, vous devez demander un avis juridique, car un avocat peut vous aider à bien comprendre le document et ses clauses avant de le signer.

Savez-vous que certains cabinets juridiques internationaux offrent des conseils pro-bono (gratuits) aux PME des marchés émergents ? Vous pourriez envisager de les contacter et de leur demander de l'aide. Parmi les entreprises connues pour cette pratique, citons :

- Le Programme Pro-Bono de Sidley Austin¹
- Le Programme pro-bono de Latham and Watkins²

1 <https://www.sidley.com/en/us/probonolanding/>

2 <https://www.lw.com/probono>



NOTES

GÉRER VOTRE RELATION CONTINUE AVEC LES INVESTISSEURS

Le dernier processus à mettre en place lors de la conclusion de l'opération consiste à convenir d'une méthode de gestion de tous vos nouveaux investisseurs. Cela vaut la peine de le préparer avant de conclure l'affaire, afin de disposer d'un protocole clair sur la manière de traiter les investisseurs en permanence.

Les investisseurs s'attendent à être régulièrement informés du statut et des progrès de votre entreprise. Vous devez convenir à l'avance avec vos investisseurs de la fréquence à laquelle ils souhaitent être informés (mensuelle, trimestrielle ou annuelle) et de la manière dont ils souhaitent recevoir ces informations (courriel, appel mensuel, etc.).

Avant tout, vous devez considérer les investisseurs comme vos alliés et vos partenaires commerciaux. Il est important d'entretenir de bonnes relations avec eux et de discuter ouvertement des plans d'affaires actuels et futurs tout au long de la collaboration. Les investisseurs veulent votre réussite et ont investi dans votre entreprise parce qu'ils croient en vous et en votre vision.

Il est probable que vous souhaitiez à nouveau demander aux mêmes investisseurs un financement supplémentaire à l'avenir. Vos investisseurs peuvent également vous aider à trouver de nouveaux investisseurs, vous aider à résoudre les défis commerciaux en cours et, lorsque vous chercherez à lever davantage de capitaux à l'avenir, les nouveaux investisseurs se tourneront vers les investisseurs existants pour obtenir leur avis sur votre entreprise.

Pour toutes ces raisons, il est très important d'entretenir de bonnes relations avec les investisseurs.

PRÉPARER UN RAPPORT AUX INVESTISSEURS

Afin de simplifier l'élaboration de vos rapports, vous devez préparer un «rapport aux investisseurs» dans un format standard que vous pouvez mettre à jour régulièrement et envoyer à tous vos investisseurs. Ce rapport n'a pas besoin d'être très long. Une page bien conçue résumant vos principales mesures (ventes à ce jour, coûts à ce jour, revenus attendus, liquidités en banque, bénéficiaires atteints, mesures d'impact clés, etc.), ainsi que les succès et les défis du dernier trimestre, serait suffisante.



QUESTION 9

Encerclez la bonne réponse aux affirmations suivantes selon qu'elles sont vraies ou fausses. Les réponses correctes se trouvent dans la grille de correction.

A) *«Vous ne devriez pas fixer de délais pour le processus de négociation, car cela pourrait ennuyer les investisseurs occupés. Il est préférable de laisser le calendrier flexible.»*

Vrai ou faux

B) *«Il est important d'utiliser l'offre de souscription, car elle constitue le compte rendu officiel de l'état actuel des discussions.»*

Vrai ou faux

C) *«Vous ne devriez pas mener des négociations avec plusieurs investisseurs en parallèle.»*

Vrai ou faux



NOTES

Nous espérons que ce guide vous donnera les connaissances et la confiance nécessaires pour approcher les financiers et lever des fonds pour votre entreprise. Afin de faciliter l'accès aux capitaux pour les femmes entrepreneurs, SheTrades Invest vise à renforcer la capacité financière et managériale et la préparation à l'investissement des femmes entrepreneurs grâce à la gamme complète d'outils en ligne, de camps d'entraînement, d'informations sur les marchés et de webinaires de l'ITC. Pour plus de guides commerciaux, de cours, d'informations sur les marchés, les foires commerciales et les événements, créez votre compte sur [SheTrades.com](https://www.SheTrades.com)!



GRILLE DE CORRECTION

QUESTION 1

Faites correspondre les descriptions suivantes avec l'instrument de financement correct.

A.3.; B.2.; C.4.; D.1.

QUESTION 2

Sélectionnez la bonne réponse aux questions suivantes.

1.B. Apport en capitaux propres

Commentaire : Les capitaux propres consistent à céder un certain pourcentage de votre entreprise à des investisseurs extérieurs en échange de liquidités (c'est-à-dire en vendant des actions) et/ou de compétences.

2.C. Dette à long terme

Commentaire : Pour contracter une dette à long terme, vous devez généralement fournir une garantie pour assurer le montant emprunté.

3.D. Dette à court terme

Commentaire: La dette à court terme est un instrument approprié pour «atténuer» les retards éventuels entre les dépenses et le bénéfice de votre entreprise, assurant ainsi un flux de trésorerie plus stable.

4.A. Subventions

Commentaire : Les subventions conviennent mieux aux entreprises qui ne fonctionnent pas sur un modèle commercial à but lucratif.

QUESTION 3

Encerclez la bonne réponse aux affirmations suivantes selon qu'elles sont vraies ou fausses.

A) Vrai

Commentaire : C'est vrai. Les institutions bancaires tirent principalement

leurs ressources des dépôts, ont besoin d'une licence pour fonctionner et sont fortement réglementées.

B) Vrai

Commentaire: C'est vrai. Alors que les banques et autres institutions financières sont souvent considérées comme des sources de financement «traditionnelles», les autres fournisseurs de capitaux, tels que les sociétés de capital-risque et les investisseurs providentiels, sont généralement considérés comme des sources «non traditionnelles».

C) Vrai

Commentaire: C'est vrai. Les institutions financières non bancaires, telles que les compagnies d'assurance, les fonds de pension, etc., tirent leurs ressources de l'épargne et sont moins lourdement réglementées que les banques.

QUESTION 4

Faites correspondre les descriptions suivantes avec le type de fournisseur de capital auquel elles se réfèrent.

A.2.; B.3.; C.4.;D.1.

QUESTION 5

Placez les étapes du processus de crédit dans l'ordre.

1. La demande
2. L'évaluation
3. La négociation
4. L'approbation
5. L'enregistrement et le décaissement
6. L'administration du crédit

QUESTION 6

Placez les étapes du processus d'investissement en actions dans l'ordre.

1. Mise en correspondance avec l'investisseur
2. Approche
3. Pitch
4. Suivi
5. Expression de l'intérêt
6. Diligence raisonnable
7. Négociation des conditions
8. Documentation
9. Clôture financière

QUESTION 7

Encercler la bonne réponse aux affirmations suivantes selon qu'elles sont vraies ou fausses.

A) Faux

Commentaire: En fait, vos bailleurs de fonds actuels sont vos meilleurs ambassadeurs et devraient être votre premier point de contact lorsque vous essayez de lever des fonds ! Une personne qui a déjà apporté un soutien financier à votre entreprise est probablement bien connectée à des réseaux d'autres fournisseurs de capitaux. Une introduction par l'un de vos bailleurs de fonds existants est l'une des plus puissantes que vous puissiez recevoir.

B) Faux

Commentaire: En fait, les discussions sur les conditions de financement constituent la dernière partie des réunions avec les investisseurs. Avant

même de parler des conditions, vous devrez convaincre les investisseurs potentiels de ce qui suit:

1. Il existe un problème social ou de marché important;
2. Votre entreprise s'attaque à ce problème; et,
3. Vous disposez de la bonne équipe pour mettre en œuvre la meilleure solution possible.

C) Vrai

Commentaire: Soyez bref! Essayez de réduire le texte lorsque cela est possible en utilisant des graphiques, des images ou des tableaux. Chaque diapositive ne doit faire ressortir qu'un seul point. Surtout, veillez à ne jamais lire vos diapositives! Cela aidera votre public à rester engagé et à écouter ce que vous dites.

QUESTION 8

Associez les descriptions suivantes au type de diligence raisonnable auquel elles font référence.

A.2.; B.1.; C.3.

QUESTION 9

Encerchez la bonne réponse aux affirmations suivantes selon qu'elles sont vraies ou fausses.

A) Faux

Commentaire: Il est généralement important de fixer une date limite spécifique pour chacune des quatre étapes clés du processus de négociation.

Des échéances doivent être fixées pour: la signature de la feuille de conditions, l'accord sur la documentation finale et la conclusion de l'accord.

B) Vrai

Commentaire: L'offre de souscription est très importante. Veillez à la préparer avec l'aide d'un avocat et/ou d'un conseiller. Elle représente votre position de départ dans les négociations.

C) Faux

Commentaire: Il y a des avantages à négocier avec plusieurs investisseurs différents en même temps. D'abord, cela vous donne une solution de secours si un investisseur se retire.

Certains fonds d'investissement d'impact souhaiteront vous engager dans une période de négociation exclusive. Vous ne devez l'accepter que si vous pensez que le fonds est susceptible d'investir la totalité du montant que vous recherchez ou si vous souhaitez d'abord obtenir un investissement de ce fonds avant d'en rechercher d'autres.



ANNEXES

LISTE DE CONTRÔLE

STATUT NOM DU DOCUMENT FOURNI

LEGAL

- Documents d'enregistrement
- Statuts
- Registre des actionnaires
- Marques déposées
- Propriété intellectuelle
- Contrats de location avec les propriétaires
- Accords et contrats avec les partenaires
- Dernières copies de la déclaration PAYE, de la déclaration d'impôt sur le revenu, de la déclaration de retenue à la source et de la conformité fiscale.

PERSONNEL ET PARTENAIRES

- CV des principaux cadres supérieurs
- Biographies de moins de 200 mots de chaque membre du conseil d'administration
- Profils de moins de 200 mots des 5 principaux partenaires institutionnels
- Liste des noms et fonctions du personnel avec les ETP correspondants
- Liste des principaux partenaires institutionnels, y compris les coordonnées des homologues

STRUCTURE ORGANISATIONNELLE

- Organigramme
- Données du système d'information de gestion et rapports connexes
- Procès-verbaux des réunions du conseil d'administration des 12 derniers mois
- Procès-verbaux des sous-comités (R.H., comité d'audit, etc.)

- Procès-verbaux des réunions des actionnaires des 36 derniers mois
- Procès-verbaux des réunions de la haute direction des 12 derniers mois

ACTIVITÉS COMMERCIALES

- Plan d'affaires comprenant les prévisions à 3 ans et les perspectives à 10 ans
- Liste des concurrents dans le pays
- Liste de modèles commerciaux similaires au niveau international
- Étude de marché
- Manuel d'exploitation
- Méthodologie de recherche pour l'entrée/pilote sur de nouveaux marchés
- Manuel d'utilisation du système/de la technologie et développement futur
- Stockage et logistique (Agriculture)
- Procédure de traitement (agriculture)
- Normes de qualité et contrôle
- RH, finances, marketing (politique, manuels et stratégie)
- Stratégie de vente et de distribution
- Valeur ajoutée (Agriculture)
- Détails sur les auditeurs
- Certifications (processus, procédures, produits et services)
- Processus/méthodologie d'acquisition des coopératives/agriculteurs
- Chaîne d'approvisionnement (approvisionnement des membres, formation des membres, achat d'intrants)

IMPACT SOCIAL

- Histoire du bénéficiaire
- Durabilité environnementale (gestion des déchets, gestion de l'eau, utilisation de produits agrochimiques)
- Situation actuelle des bénéficiaires et vision à 5 ans
- Système de mesure de l'impact social (nombre total d'employés, nombre d'employées, avantages sociaux, heures travaillées, salaires totaux)
- Capacité de rapport mensuel, trimestriel et annuel de l'impact social

CAPITAL NEED

- Comptes non audités de l'année dernière
- Comptes de gestion de l'année en cours
- Comptes audités
- Prévisions financières pour les trois prochaines années (les plus récentes)
- Sources actuelles de financement
- Besoin actuel en capital
- Rapport d'évaluation et analyse
- Contrats avec d'autres investisseurs

25 avril 2018

OPPORTUNITÉ D'INVESTISSEMENT

Guano Fertilizantes Moçambique Ltda.

Mozambique



Vue d'ensemble

Guano Fertilizantes Moçambique Ltda. (GuanoMoz) est une entreprise axée sur l'extraction, le traitement et la commercialisation du guano, un engrais organique. Compte tenu de la préoccupation mondiale pour les questions environnementales et de l'intérêt pour l'agriculture et l'élevage biologiques, le guano est très demandé comme alternative viable aux engrais chimiques. GuanoMoz cherche à lever des capitaux afin de développer sa croissance au niveau national et international (Afrique australe, Europe, Asie et États-Unis).

Le produit

Le guano est l'excrément des chauves-souris vivant dans les grottes. Il s'agit d'un engrais extrêmement efficace en raison de sa teneur élevée en azote, en phosphate, en potassium et en calcium, ainsi qu'en micro-organismes et en matières organiques, tous essentiels à la croissance efficace des plantes. Il a de nombreuses utilisations en agriculture et en jardinage, notamment l'amélioration de la terre végétale, le traitement des pelouses, comme fongicide, nématicide et activateur de compostage. Le processus de production est facile et implique l'extraction des grottes, l'élimination des impuretés et le chauffage ou le traitement aux ultraviolets pour tuer les bactéries. Il peut être vendu sous forme de poudre, de granulés ou de liquide. Le guano est un excellent engrais organique de grande valeur sur les marchés internationaux. L'entreprise prévoit d'élargir son portefeuille de produits pour inclure également des mélanges de guano avec des fibres de noix de coco, du manioc et autres.

Le marché

En 2014, le Mozambique a consommé environ 200 000 tonnes d'engrais dans l'agriculture. Seuls 8 % des agriculteurs utilisaient des engrais et 90 % de la demande provenait de l'industrie du tabac et de la canne à sucre.

La demande augmente désormais en raison de la poussée des projets agricoles des bailleurs de fonds internationaux qui préfèrent travailler avec des produits biologiques. En outre, le marché agricole régional, en particulier l'Afrique du Sud, est en pleine croissance.

L'entreprise cible les clients suivants :

- Les agriculteurs biologiques et traditionnels ;
- Agriculteurs biologiques régionaux ;
- Le gouvernement du Mozambique (programmes agricoles) ;
- Ménages.

La concurrence

Il n'y a actuellement aucune autre société d'exploration du guano sous licence au Mozambique. Les revendeurs d'engrais internationaux plus chers et les revendeurs locaux de fumier de poulet et de vache de moindre qualité représentent les concurrents.

Chiffres clés

Nom de l'organisation	Guano Fertilizantes Moçambique Ltda.
SIÈGE SOCIAL	SIÈGE SOCIAL : Maputo OP : Inhassoro
Pays visé	Mozambique
Site Web	http://www.guanomoz.com
Année de création	2016
Secteur	Agro-transformation :
Structure juridique	SARL (Mozambique)
Nombre d'employés	16
Phase	Phase initiale

Structure d'investissement proposée

Montant de l'investissement proposé	650 000 USD
Type d'investissement	Fonds propres ou prêt à moyen terme (5 ans)
Type d'investisseur	Investisseur actif à long/moyen terme avec une participation minoritaire qualifiée. Il devrait contribuer à l'expansion internationale
Utilisation du bénéfice	<ul style="list-style-type: none"> • Mise en place d'une usine de transformation • Expansion internationale • Conseil technique

Direction et conseillers

- **Mulweli Rebelo, fondateur et directeur général** - Mulweli est un entrepreneur mozambicain qui cumule 15 ans d'expérience professionnelle en Afrique du Sud et au Mozambique. Il a travaillé comme consultant pour la Banque mondiale, le PNUD et le gouvernement finlandais. Il est titulaire d'un diplôme en informatique de l'université du Cap.
- **Vitoriano Cabrita, fondateur et investisseur** - Vitoriano est un ressortissant mozambicain avec 40 ans d'expérience dans la pêche, le tourisme et l'immobilier.
- Il est chargé de la gestion locale du projet et de la liaison avec les autorités provinciales locales et les parties prenantes.
- **Domingos Mutombene, Fondateur & COO** - Domingos est un expert en produits mozambicains. Il est responsable de l'administration et de la collaboration avec les autorités gouvernementales.
- **Percilia Muianga, fondatrice et directrice financière** - Percilia est une femme entrepreneur mozambicaine avec plus de 20 ans d'expérience en gestion, finance et RH. Elle est responsable de la conformité ISO9001 de l'entreprise.
- **João Freitas, conseiller** – João a plus de 40 ans d'expérience dans le marketing et le secteur agricole, ayant vécu et travaillé au Brésil, aux États-Unis. Il assiste GuanoMoz dans la mise en œuvre du modèle d'entreprise qui consiste en un réseau de coopératives à travers le pays.



Opportunité d'investissement

L'entreprise lève 650 000 USD en fonds propres ou en dette à moyen terme pour :

- Construire une usine de traitement, y compris un entrepôt ;
- S'approvisionner dans de nouvelles grottes et obtenir les licences nécessaires ;
- Mener des activités de R&D en vue de concevoir de nouveaux produits et les mélanger avec d'autres engrais organiques ;
- S'étendre à d'autres marchés nationaux et internationaux ;
- S'approvisionner en matières premières dans d'autres pays africains.

Le partenaire idéal devrait être un investisseur en capital actif avec une minorité qualifiée ou un prêteur à moyen terme pour un engagement de cinq ans.



Le TRI d'un investisseur en capital devrait être d'environ 12 % avec une sortie de 5 ans sous la forme d'un rachat. La stratégie de sortie doit être négociée en tenant compte des exigences du partenaire et des réalités de l'entreprise.

Impact social

L'entreprise a un impact social et économique important car elle crée des emplois pour les populations rurales. En outre, le produit améliore la sécurité alimentaire car il augmente le rendement des cultures.



Données financières

Les données financières de l'entreprise sont disponibles sur demande.

AUCUNE ACTION PRISE PAR TTC NE DOIT ÊTRE INTERPRÉTÉE COMME CONSTITUANT UNE OFFRE OU UNE VENTE DE TITRES DANS UN QUELCONQUE TERRITOIRE. ITC NE FAIT AUCUNE DÉCLARATION CONCERNANT L'EXACTITUDE OU L'EXHAUSTIVITÉ DES INFORMATIONS FOURNIES ET N'EST PAS RESPONSABLE DE TOUT DOMMAGE OU PERTE DE TOUTE SORTIE OU NATURE, QUI POURRAIT ÊTRE ENCOURU À LA SUITE D'UN CONTACT AVEC DES PARTIES PRÉSENTÉES PAR OU VIA ITC. ITC NE DONNE AUCUN CONSEIL SUR LES AVANTAGES OU LES RISQUES D'UN INVESTISSEMENT ET LES INVESTISSEURS DOIVENT CONSULTER LEURS PROPRES CONSEILLERS PROFESSIONNELS ET S'EN REMETTRE À EUX POUR TOUTE DÉCISION D'INVESTISSEMENT.

Levée de fonds en 9 diapositives-Vettery- mai 2016

Vettery :	Une startup spécialisée dans les marchés de l'emploi qui permet de mettre en relation un demandeur d'emploi avec le meilleur employeur possible.
Pays	États-Unis
Année de création :	2013
Fondateurs :	Brett Adcock et Adam Goldstein
Fonds levés	9 millions de dollars US
Cycle :	Série A
Investisseurs :	Greycroft Partners et Raine Ventures
Article de Business Insider :	Cette startup de 25 personnes vient de lever 9 millions de dollars en utilisant ces 9 diapositives.

Commentaire sur les diapositives individuelles de l'article de Business Insider :

Diapositive 1 : Vettery a été fondée en 2013. Ce diaporama a été mis à jour pour la dernière fois en mai 2016.

Diapositive 2 : Le diaporama commence par la vision de l'entreprise Vettery - en une seule phrase..

Diapositive 3 : La diapositive suivante donne un aperçu plus détaillé de l'entreprise. En gros, Vettery est une place de marché pour les demandeurs d'emploi et les employeurs. Elle dispose également d'un « gestionnaire de talents » interne qui s'occupe de l'ensemble du processus de recherche d'emploi, facilitant ainsi la tâche des candidats et des employeurs.

Diapositive 4 : « Nous avons décidé de décrire le problème par le biais d'une histoire d'utilisateur. Nous avons raconté l'histoire d'un responsable du recrutement qui se bat pour trouver des talents, et comment Vettery résout ce problème », nous dit Adam Goldstein, cofondateur de Vettery.

Diapositive 5 : Il étaye immédiatement l'histoire avec des données concrètes, montrant la traction qu'il observe et validant sa vision.

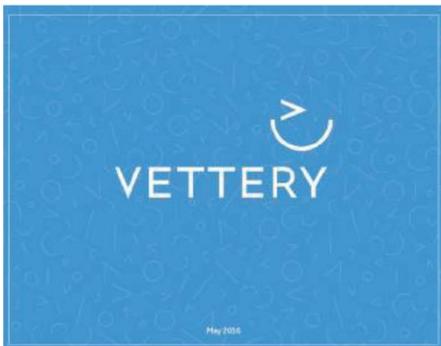
Diapositive 6 : Et puis il passe directement aux chiffres financiers.

Diapositive 7 : Explique qu'il y a une énorme opportunité de marché.

Diapositive 8 : Montre clairement qui sont les concurrents et à quoi ressemble le paysage du marché.

Diapositive 9 : Plus de chiffres qui montrent sa croissance rapide. Les investisseurs aiment les données et les chiffres précis. « Quelle que soit la direction que vous prenez dans votre présentation, vous aurez besoin de données financières et de projections historiques ainsi que de solides références de clients », dit Goldstein..

Diapositive 10 : Plus de détails sur la façon dont la technologie de Vettery se distingue des autres et sur ce qu'elle envisage pour l'avenir.



Recruiting



With a rich talent marketplace that allows companies to discover candidates and expand networks, their software provides transparency, price discovery, flock, and more.

Over 1,700 top management firms signed up in the 1st week of our launch and counting, with over 1,200 candidates.

The Hiring Manager



VP of Technology

Intent
Access & Transparency
Control
Ease of Use
Cost Effective

The Candidate



Software Engineer

Ease of Use
Access
Price Discovery
Control



Annual U.S. Staffing Industry is \$120 billion, \$500 billion Globally

14 U.S. Staffing Firms generate **>\$1 billion in revenue per year**



Strong Operating Model

Vettery is building a large and highly profitable business.

In April we had a 60.3% Gross Margin.

In May, we estimate we will be profitable and cash flow positive.

Long term, we believe this to be a very high margin business.

Very high return on investment.

Candidate Acquisition Cost: \$1.1, Average Revenue Placement: \$3.5, 96%

Core Capabilities

Data: Better Matching, Data driven question, Candidate Targeting & Acquisition

Scaling: Employer On-boarding, Candidate Registration and Activation, Streamlining the Interview Funnel

HR Ecosystem Integrations: Integrations with Applicant Tracking Systems, Workflow/Management Tools, Real Time Hiring Intelligence

Bienvenue

1

AirBed&Breakfast

Réservez des chambres chez des locaux,
plutôt que dans des hôtels.

Il s'agit d'une reproduction PowerPoint d'une première présentation d'AirBnB via Business Insider @
<http://www.businessinsider.com/airbnb-a-13-billion-dollar-startups-first-ever-pitch-deck-2011-9>

Problème

2

Le prix est une préoccupation importante pour les clients qui réservent leur voyage en ligne.

Les hôtels vous déconnectent de la ville et de sa culture.

Il n'existe aucun moyen simple de réserver une chambre chez le résident local ou de devenir hôte.

Solution

3 Validation du marché

4

Une **plateforme web** où les utilisateurs peuvent louer leur espace pour y accueillir des voyageurs :

**ÉCONOMISEZ
DE L'ARGENT**
en voyageant

**GAGNEZ DE
L'ARGENT**
en hébergeant

**PARTAGEZ
LA CULTURE**
Connexion locale à la ville

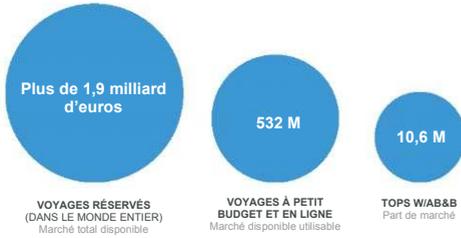
630 000

sur le site de logement
temporaire couchsurfing.com

17 000

Annonces de logements
temporaires sur SF & NYC Craigslist
du 07/09 - 07/16

Taille du marché



Modèle d'affaires

Nous prenons une commission de 10 % sur chaque transaction.



Modèle par pitchDeckCoach.com

Concurrence



5 Produit

RECHERCHE PAR VILLE → CONSULTER LES ANNONCES → RÉSERVER !



7 Adoption du marché

ÉVÉNEMENTS
événements
cibles mensuels

Octoberfest (6 M)
Cebit (700 000)
Summerfest (1 M)
Eurocup(plus de 3 M)
Mardi Gras (800 000)

avec widget d'inscription

Capture d'écran
Widget

PARTENARIATS
voyages bon
marché/alternatifs



CRAIGSLIST
fonction de
double affichage

Capture d'écran
AirBnB

Capture d'écran
de la Craigslist

Modèle par pitchDeckCoach.com

9 avantages concurrentiels

<p>1^{er} sur le marché</p> <p>Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Integer nec odio. Praesent libero.</p>	<p>MOTIVATION D'ACCUEIL</p> <p>Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Integer nec odio. Praesent libero.</p>	<p>LISTE UNIQUE</p> <p>Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Integer nec odio. Praesent libero.</p>
<p>FACILITÉ D'UTILISATION</p> <p>Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Integer nec odio. Praesent libero.</p>	<p>PROFILS</p> <p>Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Integer nec odio. Praesent libero.</p>	<p>DESIGN & MARQUE</p> <p>Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Integer nec odio. Praesent libero.</p>

10

PitchDeckCoach

Si vous avez aimé ceci, vous allez adorer notre modèle Pitch Deck Coach. Cliquez ci-dessous.



PitchDeckCoach



Vous avez aimé ce modèle ?

Lisez mon article de blog sur « The Pitch Deck »

<http://www.slideshare.net/PitchDeckCoach/the-ultimate-pitch-deck-template-by-pitchdeckcoach>

<http://pitchdeckcoach.com/pitch-deck>

CAP DE VALORISATION APRÈS INJECTION DE CAPITAL

CET INSTRUMENT ET TOUS LES TITRES POUVANT ÊTRE ÉMIS EN VERTU DES PRÉSENTES N'ONT PAS ÉTÉ ENREGISTRÉS EN VERTU DE LA LOI SUR LES VALEURS MOBILIÈRES DE 1933, TELLE QUE MODIFIÉE (LA « **LOI SUR LES VALEURS MOBILIÈRES** »), OU EN VERTU DES LOIS SUR LES VALEURS MOBILIÈRES DE CERTAINS ÉTATS. CES TITRES NE PEUVENT ÊTRE OFFERTS, VENDUS OU AUTREMENT TRANSFÉRÉS, MIS EN GAGE OU HYPOTHÉQUÉS, SAUF DANS LA MESURE PERMISE PAR LE PRÉSENT COFFRE-DE SÉCURITÉ ET EN VERTU DE LA LOI ET DES LOIS SUR LES VALEURS MOBILIÈRES DES ÉTATS APPLICABLES, CONFORMÉMENT À UNE DÉCLARATION D'ENREGISTREMENT EN VIGUEUR OU À UNE EXEMPTION DE CELLE-CI.

[NOM DE L'ENTREPRISE]

SAFE

(Accord simple en vue d'un investissement ultérieur par actions)

IL EST CERTIFIÉ qu'en échange du paiement par [Nom de l'investisseur] (l'« **Investisseur** ») de \$[_____] (le « **Montant de l'achat** ») le ou vers le [Date du Safe], [Nom de la société], une société de [État de constitution] la « **Société** », émet à l'Investisseur le droit à certaines actions du Capital social de la Société, sous réserve des conditions décrites ci-dessous.

La présente garantie est l'un des formulaires disponibles sur le site <http://ycombinator.com/documents> La Société et l'Investisseur conviennent que ni l'un ni l'autre n'a modifié le formulaire, sauf pour remplir les champs vides et les termes entre crochets.

Le « **plafond d'évaluation post-financement** » est de [_____] \$. Voir le **Section 2** pour certains termes définis supplémentaires.

1. Événements

(a) **Financement par actions.** En cas de financement par actions avant la fin du présent SAFE, à la clôture initiale de ce financement par actions, le présent SAFE sera automatiquement converti en la plus grande des deux valeurs suivantes : (1) le nombre d'actions privilégiées standard égal au montant de l'achat divisé par le prix le plus bas par action des actions privilégiées standard ; ou (2) le nombre d'actions privilégiées sécurisées égal au montant de l'achat divisé par le prix sécurisé.

Dans le cadre de la conversion automatique de le présent SAFE en actions privilégiées standard ou en actions privilégiées sécurisées, l'investisseur signera et remettra à la Société tous les documents de transaction liés au financement par actions, *à condition*, que ces documents soient les mêmes que ceux qui seront conclus avec les acheteurs d'actions privilégiées standard, avec les variations appropriées pour les actions privilégiées sécurisées, le cas échéant, et *à condition également que*, ces documents comportent les exceptions habituelles à toute clause d'empêchement applicable à l'investisseur, y compris, sans s'y limiter, les déclarations et garanties limitées et les obligations limitées de responsabilité et d'indemnisation de la part de l'investisseur.

(b) **Liquidation.** En cas de liquidation avant l'expiration du présent SAFE, ce dernier aura automatiquement le droit de recevoir une partie du Bénéfice, due et payable à l'Investisseur immédiatement avant, ou en même temps que, la réalisation de ladite liquidation, égale au plus grand (i) du Montant d'achat (le « **Montant d'Encassement** ») ou (ii) du montant payable sur le nombre d'actions ordinaires égal au Montant d'achat divisé par le Prix de liquidité (le « **Montant de Conversion** »). Si l'un des titulaires de titres de la Société a le choix quant à la forme et au montant du Bénéfice à recevoir dans le cadre d'une liquidation, l'Investisseur aura le même choix, *à condition que* l'Investisseur ne puisse pas choisir de recevoir une forme de contrepartie à laquelle il ne pourrait pas prétendre du fait qu'il n'aurait pas satisfait à une quelconque exigence ou limitation généralement applicable aux porteurs de titres de la Société, ou en vertu de toute loi applicable.

Nonobstant ce qui précède, dans le cadre d'un Changement de Contrôle destiné à être qualifié de réorganisation exempte d'impôt, la Société peut réduire la partie en espèces du Bénéfice payable à l'Investisseur du montant déterminé de bonne foi par son conseil d'administration pour que ce Changement de Contrôle soit qualifié de réorganisation exempte d'impôt aux fins de l'impôt sur le revenu fédéral américain, à condition que cette réduction (A) ne réduise pas le Produit total payable à cet Investisseur et (B) soit appliquée de la même manière et au prorata à tous les porteurs de titres qui ont des droits égaux. La Société peut réduire la partie en espèces du produit payable à l'investisseur du montant déterminé de bonne foi par son conseil d'administration pour que le changement de contrôle soit considéré comme une réorganisation exempte d'impôt aux fins de l'impôt fédéral sur le revenu des États-Unis, à condition que cette réduction (A) ne réduise pas le produit total payable à l'investisseur et (B) soit appliquée de la même manière et au prorata à tous les porteurs de titres qui ont une priorité égale à celle de l'investisseur en vertu de la section 1(d).

CAP DE VALORISATION APRÈS INJECTION DE CAPITAL

(c) **Dissolution.** En cas de dissolution avant l'expiration du présent SAFE, l'investisseur aura automatiquement le droit de recevoir une partie du Bénéfice égale au montant de l'encaissement, dû et payable à l'investisseur immédiatement avant la réalisation de l'événement de dissolution.

(d) **Priorité en cas de liquidation.** En cas de liquidation ou de dissolution, le présent SAFE est destiné à fonctionner comme une action privilégiée non participante standard. Le droit de l'Investisseur de recevoir son Montant d'encaissement est :

(i) de priorité inférieure par rapport au paiement de la dette en cours et des réclamations des créanciers, y compris les réclamations contractuelles de paiement et les billets à ordre convertibles (dans la mesure où ces billets à ordre convertibles ne sont pas réellement ou théoriquement convertis en Capital-actions) ;

(ii) de priorité égale avec les paiements pour d'autres SAFE et/ou actions privilégiées, et si le produit applicable est insuffisant pour permettre des paiements complets à l'Investisseur et à ces autres SAFE et/ou actions privilégiées, le produit applicable sera distribué au prorata à l'Investisseur et à ces autres SAFE et/ou actions privilégiées en proportion des paiements complets qui seraient autrement dus ; et

(iii) de priorité supérieure par rapport aux paiements d'actions ordinaires.

Le droit de l'Investisseur de recevoir son Montant de Conversion est (A) de priorité égale avec les paiements pour les Actions ordinaires et les autres SAFE et/ou Actions privilégiées qui reçoivent également des Montants de Conversion ou du Bénéfice sur une base similaire telle que convertie en Actions ordinaires, et (B) de priorité inférieure par rapport aux paiements décrits dans les clauses (i) et (ii) ci-dessus (dans ce dernier cas, dans la mesure où ces paiements sont des Montants d'Encaissement ou des préférences de liquidation similaires).

(e) **Résiliation.** La présente Garantie prendra automatiquement fin (sans aider la Société à remplir ses obligations découlant d'une résiliation antérieure ou d'une non-conformité à la présente Garantie) aussitôt que l'un des scénarios suivants se produit : (i) l'émission du Capital-actions à l'Investisseur conformément à la conversion automatique de la présente Garantie en vertu de l'Article 1(a) ; ou (ii) le paiement ou l'annulation du paiement des montants dus à l'Investisseur conformément à l'Article 1(b) ou 1(c).

2. Définitions

« **Capital-actions** » désigne le capital-actions de la Société, y compris, sans s'y limiter, les « **Actions ordinaires** » et les « **Preferred Stock**. »

« **Changement de contrôle** » désigne (i) une transaction ou une série de transactions connexes dans laquelle un « individu » ou un « groupe » (au sens des Articles 13 (d) et 14(d) de la Securities Exchange Act de 1934, tel que modifié), devient le « bénéficiaire effectif » (tel que défini dans la Règle 13d-3 en vertu de la Securities Exchange Act de 1934, tel que modifié), directement ou indirectement, de plus de 50 % des titres avec droit de vote exceptionnel de la Société ayant le droit de vote pour l'élection des membres du conseil d'administration de la Société, (ii) pour toute restructuration, fusion ou consolidation de la Société, différente d'une transaction ou d'une série de transactions connexes dans lesquelles les détenteurs des titres ont un droit de vote exceptionnel de la Société immédiatement avant que cette transaction ou série de transactions connexes ne soit retenue, immédiatement après cette transaction ou série de transactions connexes, au moins une majorité du nombre total de voix représentées par les titres avec droit de vote exceptionnel de la Société ou de toute autre entité survivante ou résultante ou (iii) la vente, la location ou toute autre disposition ou la quasi-totalité des actifs de la Société.

« **Capitalisation de la Société** » est calculée immédiatement avant le Financement par actions et (sans double comptage) :

- Comprend toutes les actions du Capital-actions émises et en circulation ;
- Comprend tous les titres convertis ;
- Comprend toutes les (i) Options émises et exceptionnelles et (ii) les Options promises ;
- Comprend le Pool d'options non émises ; et
- Exclut, nonobstant ce qui précède, toute augmentation du Pool d'options non émises (sauf dans la mesure nécessaire pour couvrir les Options promises qui dépassent le Pool d'options non émises) en rapport avec le Financement par actions.

« **Titres à convertir** » comprend la présente Garantie et d'autres titres convertibles émis par la Société, y compris, mais sans s'y limiter : (i) les autres Garanties, (ii) billets à ordre convertibles et autres titres de créance convertibles ; et (iii) les titres convertibles pouvant être convertis en actions du Capital-actions.

CAP DE VALORISATION APRÈS INJECTION DE CAPITAL

« **Événement de dissolution** » désigne (i) une interruption volontaire des opérations, (ii) une cession générale au profit des créanciers de la Société ou (iii) toute autre liquidation, dissolution ou enroulement de la Société (à l'exception d'un Événement de liquidité), qu'elle soit volontaire ou non.

« **Montant des dividendes** » désigne, en ce qui concerne la date à laquelle la Société verse un dividende sur ses actions ordinaires en circulation, le montant de ce dividende payé par actions ordinaires multiplié par (x) le Montant d'achat divisé par (y) le Prix de liquidité (en considérant la date du dividende comme un Événement de Liquidité uniquement aux fins du calcul de ce Prix de liquidité).

« **Financement par actions** » désigne une transaction ou une série de transactions authentiques dont le principal objectif est de mobiliser les capitaux, en vertu desquels la Société émet et vend des actions privilégiées à une valeur fixe, y compris, mais sans s'y limiter, une valeur avant ou après l'injection de capital.

« **Entrée en bourse** » désigne la conclusion du premier engagement ferme de la Société souscrit à l'entrée en bourse des actions ordinaires conformément à une déclaration d'enregistrement déposée en vertu de la Loi sur les valeurs mobilières.

« **Capitalisation des liquidités** » est calculée immédiatement avant l'Événement de Liquidité et (sans double comptage) :

- Comprend toutes les actions du Capital-actions émises et en circulation ;
- Comprend toutes les (i) Options émises et exceptionnelles et (ii) dans la mesure où elles reçoivent le produit, les Options promises ;
- Comprend tous les Titres convertibles, autres que les Garanties et autres titres convertibles (y compris, sans s'y limiter, les actions privilégiées) lorsque les détenteurs desdits titres reçoivent des Montants ou des paiements de préférence de liquidation similaires à la place des Montants de conversion ou des paiements similaires « tels que convertis » ; et
- Comprend le Pool d'options non émises

« **Événement de liquidité** » désigne un changement de contrôle ou une entrée en bourse.

« **Prix des liquidités** » désigne le prix par action égale à la valeur après injection de capital divisé par la Capitalisation des liquidités.

« **Options** » comprend les options, les attributions ou les achats d'actions limitées, les UAR, les SAR, les bons de souscription ou titres similaires, acquis ou non.

« **Produits** » désigne les espèces et autres actifs (y compris, sans s'y limiter, la Contrepartie en actions) qui sont des produits de l'Événement de liquidité ou de l'Événement de Dissolution, le cas échéant, et légalement disponibles pour distribution.

« **Options promises** » désigne les Options promises mais non concédées qui sont les plus grandes de celles (i) promises conformément aux accords ou arrangements conclus avant l'exécution de, ou en rapport avec, l'offre de souscription du financement par actions (ou la clôture initiale du Financement par actions, en cas d'absence de l'offre de souscription de conditions), ou (ii) considérées comme des options exceptionnelles dans le calcul du prix par action de l'Action privilégiée.

« **Garantie** » désigne un instrument contenant un droit futur aux actions de Capital-actions, similaire à celui-ci dans la forme et dans le contenu, acheté par des investisseurs en vue de financer les opérations commerciales de la Société. Les références à « la présente Garantie » désignent cet instrument précis.

« **Actions privilégiées de Garantie** » désigne les actions de la série d'actions privilégiées émises à l'Investisseur dans le cadre d'un Financement par actions, ayant les mêmes droits, privilèges, préférences et restrictions que les Actions privilégiées standard, sauf en ce qui concerne : (i) la préférence de liquidation par action et le prix de conversion initial aux fins de la protection anti-dilution basée sur le prix, qui sera égal au Prix de garantie ; et (ii) la base de tout droit aux dividendes, qui sera basée sur le Prix de la garantie.

CAP DE VALORISATION APRÈS INJECTION DE CAPITAL

« **Prix de la garantie** » désigne le prix par action égal au Cap de valorisation après injection de capital divisé par la Capitalisation de la Société.

« **Actions privilégiées standard** » désigne les actions de la série d'actions privilégiées émises aux investisseurs qui investissent un argent neuf dans la Société dans le cadre de la clôture initiale du Financement par actions.

« **Pool d'options non émises** » désigne toutes les actions de Capital-actions réservées, disponibles pour des subventions futures et non soumises à des Options exceptionnelles ou Options promises (mais en cas d'un Événement de liquidité, uniquement dans la mesure où le produit est payable pour ces Options promises) selon un plan incitatif basé sur l'investissement ou un plan d'entreprise similaire.

3. Déclarations de l'entreprise

(a) La Société est une société dûment constituée, valide et en règle en vertu des lois de son État de constitution et elle a le pouvoir de posséder, de louer et d'exploiter ses biens et d'exercer ses activités comme c'est le cas actuellement.

La mise en œuvre, la livraison et l'exécution par la Société de la présente Garantie relèvent du pouvoir de la Société et ont été dûment autorisées par toutes les actions nécessaires de la part de la Société (sous réserve de l'article 3(d)). La présente Garantie constitue une obligation juridiquement contraignante et valide de la Société, exécutoire à l'encontre de la Société conformément à ses conditions, sauf en cas de faillite, d'insolvabilité ou d'autres lois d'application générale relatives ou ayant une incidence sur l'exécution des droits des créanciers en général et aux principes généraux d'équité. À sa connaissance, la Société ne viole pas (i) son certificat de constitution actuel ou ses règlements administratifs, (ii) toute loi, règle ou réglementation importante applicable à la Société ou (iii) toute dette ou tout contrat important auquel la Société représente une partie ou par laquelle elle est liée, si, dans chaque cas, une telle violation ou un tel défaut, individuellement ou avec l'ensemble de ces violations ou défauts, pourrait raisonnablement avoir des conséquences préjudiciables importantes sur la Société.

(c) L'exécution et la réalisation effectives des transactions visées par la présente Garantie : (i) ne viole ou ne violera aucun jugement, loi, règle ou réglementation importante et applicable à la Société ; (ii) n'entraînera pas l'accélération de toute dette ou contrat important auquel la Société représente une partie ou par lequel elle est liée ; ou (iii) n'entraînera pas la création ou l'imposition d'un privilège sur tout bien, actif ou revenu de la Société ou la suspension, la confiscation ou le non-renouvellement de tout permis, toute licence ou autorisation importante applicable à la Société, à ses activités ou opérations.

(d) Aucun consentement ou aucune approbation n'est requis(e) dans le cadre de l'exécution de la présente Garantie autre que : (i) les approbations des dirigeants de la Société ; (ii) toute qualification ou tout document déposé en vertu des lois sur les valeurs mobilières en vigueur ; et (iii) les approbations de la Société nécessaires pour l'autorisation du Capital-actions pouvant être émis conformément de l'Article 1.

(e) À sa connaissance, la Société détient ou possède (ou peut obtenir à des conditions raisonnables sur le plan commercial) des droits légaux suffisants sur tous les brevets, marques déposées, marques de service, noms commerciaux, droits d'auteur, secrets industriels, licences, information, processus et autres droits de propriété intellectuelle nécessaires pour ses activités telles qu'elles sont actuellement menées et telles qu'elles devraient être menées, sans aucun conflit avec les droits d'autrui ni violation des droits d'autrui.

4. Déclaration des investisseurs

(a) L'Investisseur a la pleine capacité juridique, le pouvoir et l'autorité d'exécuter et de livrer la présente Garantie et d'exécuter ses obligations en vertu des présentes. La présente Garantie constitue une obligation contraignante et valide de l'Investisseur, exécutoire conformément à ses conditions, sauf en cas de faillite, d'insolvabilité ou d'autres lois d'application générale relatives à ou ayant une incidence sur l'exécution des droits des créanciers en général et aux principes généraux d'équité.

L'Investisseur est un investisseur qualifié tel que ce terme est défini dans la Règle 501 du Règlement D en vertu de la Loi sur les valeurs mobilières, reconnaît et convient que, s'il n'est pas un investisseur qualifié au moment d'un Financement par actions, la Société peut annuler cette Garantie et retourner le Montant de l'achat. L'Investisseur a été informé que cette Garantie et les titres sous-jacents n'ont pas été enregistrés en vertu de la Loi sur les valeurs mobilières ou de toute loi sur les valeurs mobilières de l'État et, par conséquent, ils ne peuvent être revendus que s'ils sont enregistrés selon la Loi sur les valeurs mobilières et les lois sur les valeurs mobilières de l'État applicables ou à moins qu'une dérogation de ces exigences d'enregistrement ne soit disponible. L'Investisseur achète cette Garantie et les titres à acquérir par l'Investisseur en vertu des présentes pour son propre compte d'investissement, non en tant qu'agent ou mandataire et non pour la revente

CAP DE VALORISATION APRÈS INJECTION DE CAPITAL

En ce qui concerne la distribution de celui-ci, et l'Investisseur n'a pas actuellement l'intention de vendre, d'accorder une participation ou de la distribuer d'une quelconque manière. L'Investisseur dispose des connaissances et d'une expérience dans les domaines financiers et économiques dont il est en mesure d'évaluer les mérites et les risques encourus pour un tel investissement, de subir une perte totale de cet investissement sans que cela n'affecte sa situation financière et peut supporter le risque économique de cet investissement pendant une durée indéterminée.

5. Divers

(a) Toute disposition de la présente Garantie peut être annulée ou modifiée par l'autorisation écrite de la Société et (i) de l'Investisseur ou (ii) de la majorité d'intérêts de tous les titres en circulation avec le même « Cap de valorisation après l'injection de capital » et « Taux d'actualisation » étant donné que la présente Garantie (et les Garanties qui ne présentent pas l'un de ces deux termes seront considérées comme identiques en ce qui concerne ce terme), *pourvu qu'* en ce qui concerne la clause (ii) : (A) le Montant de l'achat puisse de ce fait être annulé ou modifié, (B) l'autorisation de l'Investisseur et de chaque détenteur de ces Garanties puisse être sollicitée (même s'il n'est pas obtenu), et (C) cette modification ou annulation traite tous ces détenteurs de la même manière. La « Majorité en intérêts » désigne les titulaires du groupe de Garanties applicables dont les Garanties ont un Montant total d'achats supérieur à 50 % du Montant total d'achats de tous ces groupes de Garanties applicables.

(b) Toute notification requise ou autorisée par la présente Garantie sera considérée comme suffisante lorsqu'elle sera remise en mains propres ou par courrier express ou envoyé par e-mail à l'adresse indiquée sur la page de signature ou 48 heures après avoir été déposée dans le courrier des États-Unis en tant que courrier certifié ou enregistré avec port payé, adressé à notifier à l'adresse de cette partie indiquée sur la page de signature, après modification par notification écrite.

(c) L'Investisseur n'est pas autorisé, en tant que titulaire de cette Garantie, à voter ou être considéré comme détenteur du capital-actions à des fins autres que fiscales et rien dans la présente Garantie ne sera interprétée comme conférant à l'Investisseur, à ce titre, des droits d'un actionnaire de la Société ou le droit de vote pendant l'élection des administrateurs ou sur toute question soumise aux actionnaires de la Société, de donner ou de refuser son autorisation à toute opération de société ou de recevoir un avis de convocation, jusqu'à ce que les actions aient été émises selon les conditions visées à l'Article 1. Toutefois, si la Société verse un dividende sur des actions ordinaires en circulation (qui ne sont pas payables en actions ordinaires) tandis que cette Garantie est en circulation, la Société versera le Montant du dividende à l'Investisseur en même temps.

(d) Ni la présente Garantie ni les droits qui y sont prévus ne sont transférables ou cessibles, par effet de la loi ou dans le cas contraire, par l'une des parties sans l'autorisation écrite préalable de l'autre ; *à condition toutefois que*, cette Garantie et/ou ses droits puissent être cédés sans l'autorisation de la Société par l'Investisseur à toute autre entité qui, directement ou indirectement, contrôle, est contrôlée par ou soumise à un contrôle conjoint avec l'Investisseur, y compris, sans s'y limiter, tout commandité, membre de la direction, directeur ou directeur général de l'Investisseur ou tout fonds de capital-risque existant ou futur contrôlé par un ou plusieurs commandités ou membre de la direction ou partage la même société de gestion avec L'Investisseur *à condition, en outre*, que la Société puisse céder l'intégralité de la présente Garantie, sans l'autorisation de l'Investisseur, dans le cadre d'une réintégration visant à changer son siège.

(e) Au cas où une ou plusieurs des dispositions de la présente Garantie sont pour une raison quelconque jugées invalides, illégales ou inapplicables, en tout ou en partie ou à tout égard, ou dans le cas où une ou plusieurs des dispositions de la présente Garantie sert ou pourrait servir prospectivement à annuler la présente Garantie, dans ce cas, seules ces dispositions seront considérées comme nulles et non avenues et n'affecteront aucune autre disposition de la présente Garantie et les autres dispositions de la présente Garantie demeureront applicables et en vigueur et ne seront par conséquent pas affectées, compromises ni modifiées.

(f) Tous les droits et obligations en vertu des présentes seront régis par les lois de l'État de la [juridiction du droit applicable], sans tenir compte des dispositions relatives aux conflits de lois de cette juridiction.

(g) Les parties reconnaissent et conviennent que, pour l'application de l'impôt fédéral et de l'impôt sur le revenu des États-Unis, la présente Garantie est, à tout moment a été, qualifiée d'action, et notamment comme action ordinaire aux fins des Articles 304, 305, 306, 354, 368, 1036 et 1202 du Code fédéral des impôts de 1986, tel que modifié. Par conséquent, les parties conviennent de considérer la présente Garantie conformément à l'intention précédente en vue de l'application de l'impôt fédéral et de l'impôt sur le revenu des États-Unis (y compris, sans s'y limiter, sur leurs déclarations fiscales respectives ou autres déclarations d'information).

(Page de signature suit)

EN FOI DE QUOI, les soussignés ont autorisé que la présente Garantie soit dûment signée et livrée.

[SOCIÉTÉ]

Par : _____

[nom]

[titre]

Adresse : _____

Courriel : _____

INVESTISSEUR :

Par : _____

Nom : _____

Titre : _____

Adresse : _____

Courriel : _____

OFFRE DE SOUSCRIPTION

Investissement proposé dans
[Nom de la Société] (la « **Société** »)

La présente Offre de souscription résume les principales conditions d'un investissement potentiel (le « **Tour de table série A** ») dans la Société, une société anonyme dont le siège social est situé à *[adresse]*, Suisse. Elle est élaborée aux fins de discussions uniquement et, sauf dispositions contraires énoncées ci-dessous, aucune obligation juridiquement contraignante ne s'applique à une partie à la négociation avant que les accords définitifs n'aient pas été signés et livrés par toutes les parties. La présente Offre de Souscription ne constitue ni une offre de vente ni une offre d'achat de titres de l'Entreprise.

Société / Émetteur	<i>[Nom de l'Entreprise]</i>	
Montant de l'investissement	<i>[Montant]</i>	
Investisseurs	<i>[Investisseur 1]</i>	<i>[Montant] CHF</i>
	<i>[Investisseur 2]</i>	<i>[Montant] CHF</i>
	<i>[Investisseur 3]</i>	<i>[Montant] CHF</i>
	Total	<i>[Montant] CHF</i>
Type de titre	<i>[nombre]</i> d'actions privilégiées A nouvellement émises d'une valeur nominale de <i>[montant] CHF</i> chacune (« Actions privilégiées A »)	
Prix d'émission par Action privilégiée A	<i>[Montant] CHF</i>	
Évaluation de préfinancement	<i>[Montant] CHF</i> de l'évaluation de préfinancement entièrement diluée (y compris les effets des actions pouvant être émises aux titulaires d'options, de garanties et d'autres titres convertibles de la Société, le cas échéant)	
Structure de l'actionariat avant la clôture	<i>[Fondateurs] [nombre]</i> d'actions	<i>[%]</i> % du capital social émis
	<i>[Autres Actionnaires] [nombre]</i> actions	<i>[%]</i> % du capital social émis
	<i>[Gestion] [nombre]</i> actions	<i>[%]</i> % du capital social émis

	Total <i>[montant] CHF</i>
Participation des employés/ Pool d'options	<i>[Informations relatives à la participation existante des employés/pool d'options, le cas échéant, ainsi que les informations relatives à la participation des employés/pool d'options à mettre en œuvre conjointement avec le Tour de table série A]</i>
Structure de l'actionariat après le Tour de table série A	À la fin du Tour de table série A, la Société aura un capital social émis de [montant] CHF divisé par [nombre] actions ordinaires et [nombre] Actions de préférence A d'une valeur nominale de [montant] CHF chacune et la structure de propriété de la Société <u>[sur une base entièrement diluée]</u> et les participations de chaque actionnaire dans la catégorie d'actions respective doivent être énoncées à l' <u>Annexe I</u> .
Utilisation du bénéfice	<u>[Tous les objectifs/activités de la société sont conformes au plan d'affaires]</u>
Classement	Pour atteindre le montant de préférence A, les actions de préférence A seront classées supérieures par rapport aux actions ordinaires de la Société pour ce qui est de la liquidation et des dividendes.
Montant de préférence A	Montant de préférence A désigne la somme du (i) prix d'émission total payé par le détenteur respectif des actions de préférence A et des (ii) intérêts de [%] % par an sur le prix d'émission (à calculer sur la base du prix d'émission payé et non encore compensé par un remboursement de préférence) depuis le paiement du Prix d'émission jusqu'au paiement complet du Montant de Préférence A.
Dividendes	Les dividendes qui seront payables lorsque, et au fur et à mesure que les actionnaires le déclarent sur proposition par le Conseil d'administration, seront versés de toute urgence aux titulaires d'Actions de préférence A au prorata de leurs participations dans les Actions préférence A. Le montant maximal des dividendes de préférence ne doit pas dépasser le montant de préférence A moins tout produit reçu par un titulaire d'Actions de préférence A découlant d'une liquidation ou d'une Vente de la Société. D'autres dividendes à verser à tous les titulaires d'Actions de préférence A et d'actions ordinaires au prorata de leurs participations totales d'actions respectives dans le capital social alors émis de la Société seront versés uniquement si le Montant de préférence A fourni a été entièrement versé.
Préférence de liquidation	En cas de liquidation volontaire ou non volontaire, de dissolution ou de Vente de la Société, le produit qui en résulte est attribué de la manière suivante : En première priorité et jusqu'à hauteur du Montant de préférence A aux détenteurs de

	<p>Actions privilégiées A au prorata de leur participation dans les Actions privilégiées A.</p> <p>Le montant maximal payable aux titulaires d'Actions privilégiées A ne doit pas dépasser le Montant préférentiel A, moins tout produit reçu par un titulaire d'Actions privilégiées A résultant d'une vente antérieure ou de dividendes privilégiés.</p> <p>En deuxième priorité, si et dans la mesure où le Montant préférentiel A a été entièrement payé, à tous les titulaires d'Actions Privilégiées A et d'actions ordinaires au prorata de leur détention globale respective d'actions.</p> <p>Une « Vente » désigne la vente, le transfert ou toute autre cession (que ce soit au moyen d'une seule transaction ou d'une série de transactions connexes) d'actions de l'Entreprise qui entraîne un changement de contrôle ou la vente de la totalité ou de [la quasi-totalité] [d'une grande partie] des actifs de l'Entreprise.</p>
Conversion	<p>Conversion volontaire :</p> <p>Les titulaires d'actions privilégiées A peuvent convertir leurs actions privilégiées A à tout moment en actions ordinaires au taux de conversion de <i>[taux]</i>.</p> <p>Conversion obligatoire :</p> <p>Chaque Action privilégiée A sera automatiquement convertie en actions ordinaires de l'Entreprise <u>[au taux de conversion alors applicable]</u> lors (i) d'un IPO avec un engagement ferme de souscription du ou des souscripteur(s)/coordinateurs mondiaux concernant des Actions nouvellement émises représentant un prix d'émission total supérieur à [montant] CHF, ou (ii) une Vente qui valorise l'Entreprise au-delà de [montant] CHF, ou (iii) le consentement de <u>[chacun des Administrateurs Investisseurs]/ la majorité des Administrateurs Investisseurs/[le vote affirmatif des Investisseurs détenant plus de [·] % des Actions privilégiées A alors en circulation]</u>.</p>
Anti-dilution	<p><u>[Moyenne pondérée / Cliquet complet.] [Par transfert d'actions sans contrepartie.] [Par émission d'actions à valeur nominale.]</u></p>
Droits de vote	<p>Chaque Action privilégiée A donne droit à un vote, c'est-à-dire le même vote que chaque action ordinaire.</p>
Majorités qualifiées	<p>Les questions importantes concernant les actionnaires énumérées à l'Annexe 2 sont soumises aux exigences d'approbation suivantes :</p> <p><u>[(i) deux tiers (66 2/3 %) des votes des actionnaires [et la majorité absolue du capital social nominal alors émis] de l'Entreprise et (ii) deux tiers (66 2/3 %) des votes des actionnaires des titulaires d'actions privilégiées A].</u></p>

	<p>Les questions importantes du Conseil d'administration énumérées à l'<u>Annexe 2</u> sont soumises aux exigences d'approbation suivantes :</p> <p>Outre le consentement de la majorité des membres du conseil présents à la réunion 2 <u>[consentement de [chacun]/[au moins [nombre]]</u> des administrateurs désignés par les Investisseurs.</p>
<p>Composition du Conseil d'administration</p>	<p>Le Conseil est composé d'un maximum de <i>[nombre]</i> Administrateurs.</p> <p>Chaque Investisseur a le droit d'être représenté au Conseil d'administration par <i>[nombre]</i> Administrateur[s] nommés par <u>[chacun des]/[la majorité absolue des droits de vote représentés par les] Investisseurs</u>, si et tant que l'ensemble des participations de <u>[cet Investisseur]/[tous les Investisseurs]</u> atteint ou dépasse <u>[nombre] % du capital social de l'Entreprise alors émis et en circulation</u> (chacun étant « Administrateur Investisseur »).</p> <p>Les <u>[Fondateurs]/[Autres Actionnaires]</u> ont le droit d'être représentés au Conseil par <i>[nombre]</i> Administrateur[s] nommés par <u>[la majorité absolue des droits de vote représentés par]</u> les titulaires d'Actions ordinaires, si et tant que l'ensemble des actions détenues par tous les Actionnaires ordinaires atteint ou dépasse <u>[nombre] % du capital social de l'Entreprise alors émis et en circulation</u> (chacun étant « Administrateur Investisseur »).</p> <p>Le <u>[Conseil]/[les Actionnaires collectivement par [la majorité] des droits de vote représentés par les Actionnaires]</u> ont le devoir de nommer de temps à autre <i>[nombre]</i> Administrateur(s) indépendant [s]] (chacun étant « Administrateur Indépendant »).</p>
<p>Exigences en matière d'informations</p>	<p>Chaque <u>[Investisseur]/[actionnaire détenant au moins <i>[nombre]</i> % d'Actions privilégiées A]</u> recevra les informations énumérées ci-dessous et aura le droit (i) de discuter avec l'Entreprise de toute question relative à son investissement et à l'Entreprise et (ii) d'inspecter périodiquement les livres, les registres et les installations de l'Entreprise.</p> <p>dans les <u>[90 jours]</u> de la fin de chaque exercice, les états financiers audités ;</p> <p>dans les <u>[30 jours]</u> de la fin de chaque trimestre fiscal, les états financiers trimestriels non audités <u>[et une prévision mobile de 12 mois]</u> ;</p> <p>dans les <u>[20 jours]</u> de la fin de chaque mois, les comptes de gestion mensuels (c'est-à-dire le bilan, le compte de profits et pertes, le tableau des flux de trésorerie) ; et</p>

	<p>au plus tard [60 jours] avant la fin de chaque exercice, le budget proposé pour l'exercice suivant.]</p> <p><u>[Alternative: L'investisseur[s] aura des droits coutumiers en matière de finances et d'autres renseignements.]</u></p>
Préférence de souscription	<p>À l'exception des actions à livrer dans le cadre des participations des employés, chaque titulaire d'Actions privilégiées A aura un droit <u>[préférentiel]</u> de souscription pour tout nouveau titre de participation ou titre de participation offert par l'Entreprise aux mêmes conditions que celles spécifiées dans ladite offre, c'est-à-dire que les nouveaux titres de capitaux propres ou les nouveaux titres connexes offerts seront disponibles pour les titulaires d'actions privilégiées A dans leur intégralité <u>[si et dans la mesure nécessaire pour assurer la protection anti-dilution de chaque titulaire d'actions privilégiées A].</u></p>
Restrictions générales de transfert	<p>Aucun transfert autre que les transferts conformes aux restrictions de transfert prévues dans la Convention des actionnaires de série A.</p>
Droit de premier refus	<p>En première priorité les Investisseurs, en deuxième priorité l'Entreprise et en troisième priorité tous les autres actionnaires auront le droit de premier refus d'acheter toute action que tout actionnaire souhaite transférer à un autre actionnaire ou à un tiers dans toute transaction autre qu'un transfert d'un Investisseur à une entreprise affiliée de tel investisseur.</p>
Droit de sortie conjointe	<p>Chacun des actionnaires aura le droit de participer, au prorata et à des conditions identiques, à tout transfert ou vente d'actions par d'autres actionnaires, à condition que ce transfert ou cette vente d'actions porte sur <u>[[%] % de toutes les actions] / [[%] % de toutes les actions privilégiées A] / [entraînerait un changement de contrôle]</u></p>
Obligation de sortie conjointe	<p>Dans le cas où <u>[un titulaire d'Actions privilégiées A]/[un groupe de titulaires de plus de [50] % d'actions privilégiées A]/[tous les titulaires d'actions privilégiées A]</u> souhaite <u>[nt]</u> transférer 100 % de <u>[ses]/[leurs]</u> participations globales dans l'Entreprise dans le cadre d'une ou d'une série d'opérations connexes à un candidat acquéreur (y compris un autre Actionnaire) qui souhaite acquérir toutes les Actions de l'Entreprise (sans être inférieures à la totalité) en vertu d'une offre d'achat de bonne foi, <u>[ce titulaire]/[ce groupe de titulaires]/[tous les titulaires]</u> d'Actions privilégiées A (les « Actionnaires vendeurs concernés ») auront, <u>[sous réserve des exclusions d'usage]</u> le droit (mais non l'obligation) d'exiger que tous les autres actionnaires vendent, et les autres actionnaires acceptent par les présentes de vendre de façon irrévocable, toutes leurs Actions alors détenues au candidat acquéreur pour la même contrepartie par Action et aux mêmes conditions que celles applicables aux Actionnaires vendeurs concernés].</p>

Option d'achat	<p>Chaque [actionnaire]/[titulaire d'Actions privilégiées A] aura la possibilité d'acheter les actions d'un autre actionnaire [en proportion de la valeur nominale des participations de cet actionnaire dans l'Entreprise][au prorata de la détention d'actions privilégiées A par cet actionnaire] à la survenance de [certains événements à définir dans la Convention d'Actionnaires de série A et sous réserve des modalités convenues dans la Convention d'Actionnaires de série A]/[des événements suivants :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. <u>un tel actionnaire décède, devient incapable d'agir ou perd autrement sa capacité d'exercer ses droits et obligations en vertu de la Convention d'actionnaires de série A ;</u> 2. <u>un tel actionnaire devient insolvable, fait faillite ou demande ou s'adresse à une cour, un tribunal ou une autre autorité de protection des créanciers ou de nomination ou de désignation d'un liquidateur, d'un syndic ou d'un autre dirigeant semblable ;</u> 3. <u>un tel actionnaire commet un acte criminel contre les intérêts d'un autre actionnaire, de l'Entreprise ou de l'une de ses filiales ;</u> 4. <u>un tel actionnaire viole de façon importante une disposition de la Convention d'Actionnaires de série A (à moins que cette violation et ses effets ne soient entièrement corrigés dans un délai convenu) ; ou</u> 5. <u>tout contrat de membre du conseil d'administration, d'emploi ou de conseil, selon le cas, entre cet actionnaire et l'Entreprise est résilié.</u> <p>À l'exception du point (i) et d'une bonne situation de renonciation au point (v) ci-dessus, le prix d'achat sera le plus bas de la juste valeur marchande et de la valeur nominale des Actions.]</p>
Opérations entre apparentés	Toutes les transactions et opérations entre l'Entreprise et ses actionnaires et/ou les membres de la direction refléteront les conditions du marché et seront effectuées dans des conditions de pleine concurrence.
Confidentialité	Les termes et l'existence de la présente Offre de souscription sont confidentiels et ne seront pas divulgués par les soussignés, sauf accord contraire préalable de chacune des parties aux présentes.
Exclusivité	À compter de la date des présentes jusqu'au [date], ou de toute date antérieure à laquelle l'Investisseur/les Investisseurs et l'Entreprise conviennent par écrit de mettre fin aux discussions envisagée par la présente Offre de Souscription,

	<p>L'Entreprise [et les membres de la direction]/[et les Fondateurs] ne solliciteront pas, directement ou indirectement, ou ne participeront pas de quelque manière que ce soit à des négociations avec, ou ne fourniront pas sciemment des informations à, toute personne (autre que l'Investisseur/les Investisseur[s] ou tout représentant de l'Investisseur) au sujet d'un investissement potentiel dans les titres de créance ou de capitaux propres de l'Entreprise (une « Proposition alternative ») ou facilitant autrement tout effort ou tentative de faire ou de consommer une Proposition alternative.</p>
Documentation	<p>L'investissement dans l'Entreprise sera effectué conformément aux accords et documents énumérés ci-dessous rédigés par le conseil à <u>[l'Investisseur / les Investisseurs]/[l'Entreprise]</u> :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Convention de placement et de souscription de la série A (convention contenant, entre autres, les déclarations et garanties habituelles pour une transaction de cette nature, des dispositions d'indemnisation et d'autres questions que l'Investisseur ou les Investisseurs pourront raisonnablement déterminer ; 2. Convention des Actionnaires de série A ; 3. Articles de série A ; et 4. Règlement du Conseil.
Conditions de clôture	<p>La réalisation du cycle de financement de la série A envisagé par la présente Offre de Souscription est soumise à une vérification préalable satisfaisante ainsi qu'à l'approbation et à la signature de la Documentation par l'Investisseur/les Investisseurs.</p>
Honoraires et frais juridiques	<p>L'entreprise remboursera à/aux l'Investisseur/Investisseur[s], ou paiera à la direction de l'Investisseur/des Investisseur[s], les honoraires et frais juridiques raisonnables encourus par les avocats de l'Investisseur/des Investisseur[s], payables à la clôture, ces honoraires et frais ne devant pas dépasser [montant] CHF.</p> <p>Si l'investissement n'est pas terminé, chaque partie assume ses propres frais. <u>[Les Investisseurs conviennent entre eux de partager les frais de conseil juridique et les autres frais et coûts liés à la diligence raisonnable.]</u></p>
Non concurrentiel	<p><i>Une mention concernant les éventuels engagements de non-concurrence des fondateurs et/ou des gestionnaires à ajouter, le cas échéant]</i></p>
Horaire	<p>Diligence raisonnable : [date]</p>

	Négociations : [date] Signature : [date] Clôture : [date] Fin de l'Exclusivité : [date]
Effet de l'Offre de Souscription	Les parties conviennent expressément qu'à l'exception des obligations énoncées sous les titres [<u>« Confidentialité »</u> , <u>« Exclusivité »</u> , <u>« Calendrier »</u> , <u>« Frais et Honoraires »</u> , <u>« Effet de l'Offre de Souscription »</u> et <u>« Droit applicable »</u>] qui sont destinées à être et seront juridiquement contraignantes, aucune obligation contraignante ne sera créée par la présente Offre de Souscription jusqu'à ce que des accords définitifs et juridiquement contraignants soient signés et remis par les parties.
Droit applicable	La présente Offre de Souscription aussi bien que la Convention d'Investissement et de Souscription de série A et la Convention des Actionnaires de série A sont régies par le droit suisse et prévoient soit la compétence des tribunaux ordinaires de [lieu], soit un arbitrage obligatoire de [lieu] conformément au Règlement suisse d'arbitrage international des Chambres de commerce suisses.

[Signataires]

Par : _____

Nom : _____

Titre : _____

#SheTrades

CONNECTER TROIS MILLIONS DE FEMMES AU MARCHÉ D'ICI 2021

L'autonomisation économique des femmes ne relève pas uniquement de la politique gouvernementale, du secteur privé ou du changement social. Tous ont un rôle essentiel à jouer. C'est la raison pour laquelle le Centre du commerce international (ITC) a lancé l'initiative SheTrades, qui vise à connecter trois millions de femmes entrepreneurs au marché d'ici 2021.

