

# Avant de lever des fonds



**Destination :** Avoir les éléments de base pour initier une levée de fonds.



**Directions:** Se préparer avant de commencer à lever des fonds augmente considérablement vos chances et vous aide à mieux gérer les exigences du processus. Cela inclut la maîtrise du jargon des investisseurs ainsi que la disposition d'une gouvernance et d'opérations de base en place. Même si pas toutes les exigences de la gouvernance présentées au niveau de cette section vous concernent à ce stade, il est recommandé d'en être conscient dès le départ afin de savoir à quoi vous devriez vous attendre tout au long de votre parcours de startup.

## Quels sont les termes que vous devez connaître ?

Les investisseurs ont tendance à avoir leur propre jargon lorsqu'il s'agit de décrire les opérations et les opportunités d'investissement. Nous avons élaboré un aide-mémoire sur le jargon des investisseurs pour vous munir des notions de base et des termes à savoir absolument avant de lancer votre levée de fonds.



**Boussole :** Quels sont les termes à connaître ?

» [Aide-mémoire sur le jargon des investisseurs.](#)

## Votre startup est-elle enregistrée et constituée pour lever des fonds ?

Avoir une hygiène commerciale de base comprenant l'enregistrement et la constitution de votre entreprise constitue l'un des aspects les plus importants pour entamer une levée des fonds. L'enregistrement de votre entreprise s'accompagne souvent d'exigences de conformité. Le choix du lieu d'incorporation de votre entreprise est l'une des décisions les plus importantes à prendre. Certaines juridictions ont des restrictions sur les investissements étrangers ce qui empêche les entreprises d'accéder à des fonds étrangers, ceci représente un problème majeur en Afrique étant donné que la majorité des financements en capital-risque proviennent de l'étranger. Le lieu d'incorporation d'une entreprise peut également accroître ou réduire la confiance des investisseurs. Certaines juridictions sont mieux notées par les investisseurs car elles ont la réputation de disposer de meilleurs cadres institutionnels et réglementaires pour régir les entreprises et les investissements. Cela comprend entre autres la protection des actionnaires minoritaires, des exigences de divulgation claires, et un contrôle limité des capitaux gouvernementaux et de la propriété intellectuelle.



**Zoom :** Surmonter le contrôle des changes. L'exemple de la Tanzanie.

De nombreux pays d'Afrique appliquent un contrôle des changes. Les contrôles des changes constituent l'un des plus grands obstacles pour les startups africaines qui tentent d'attirer des fonds étant donné leur dépendance à l'égard des financements internationaux. En termes simples, les réglementations relatives au contrôle des changes interdisent les transactions à travers lesquelles le capital ou le droit au capital est directement ou indirectement exporté du pays sans l'autorisation du gouvernement. Dans certains cas comme en Afrique du Sud, cela s'étend également à la Propriété Intellectuelle (PI) car elle peut être quantifiée financièrement. La PI génère des revenus et par conséquent, des impôts doivent être payés dans la juridiction où la PI est détenue. Pour les investisseurs internationaux, cela signifie que faire rapatrier leur argent ou leurs actifs d'un pays après avoir réalisé un investissement est soit impossible, soit soumis à l'autorisation du gouvernement ce qui décourage souvent les investisseurs internationaux et oblige par conséquent les startups à s'exporter à l'étranger au moment de la levée fonds auprès d'investisseurs internationaux.

En Tanzanie, il existe des restrictions importantes sur les échanges d'actifs majeurs et le contrôle des changes. La loi sur la concurrence loyale exige que les entreprises déposent un dossier auprès de la Commission de la Concurrence Loyale (FCC) ce qui peut s'avérer très coûteux pour les entreprises encore en phase de démarrage. Le coût se situe entre 25 et 100 millions de TZS. La plupart des jeunes entreprises contournent ce problème en enregistrant une entreprise totalement distincte à l'étranger dans une juridiction plus favorable où les contrôles des changes sont limités. La propriété intellectuelle est alors concédée sous licence à l'entité offshore et celle-ci met en place des investissements pour développer et détenir la nouvelle propriété intellectuelle. Au fil du temps, l'entreprise est moins dépendante de l'ancienne propriété intellectuelle et paie de moins en moins d'impôts sur celle-ci. Il est fortement recommandé aux jeunes entreprises qui cherchent à lever des fonds étrangers d'entrer en contact avec des entrepreneurs ayant levé des fonds dans des juridictions plus favorables, ou encore de recourir à des cabinets de conseils afin de les orienter.

## Avez-vous mis en place une gouvernance de base ?

### Accord des fondateurs (Founders' agreement)

L'accord des fondateurs régit le fonctionnement des relations entre les cofondateurs dans le futur, la structuration de votre entreprise, ainsi qu'il définit l'apport de chaque co-fondateur à l'entreprise. Bien qu'il soit souvent facultatif, il y a plusieurs raisons pour lesquelles il est important d'établir un accord des fondateurs pour une startup en phase de démarrage. L'accord des fondateurs permet de :

- » Clarifier le rôle de chaque actionnaire dans l'entreprise.
- » Fournir une structure pour résoudre les conflits entre les fondateurs.
- » Donner une clarté sur la démarche à suivre au cas où un associé souhaiterait entrer ou sortir de l'entreprise.
- » Protéger les propriétaires minoritaires.
- » Représenter un indicateur de sérieux et de crédibilité pour les investisseurs.



**Consignes :** Rappelez-vous que la création d'une entreprise peut devenir assez complexe si les personnes en charge commencent à diverger et à entrer en conflit. Si cela devait arriver, le fait de disposer de directives claires et acceptées par tous peut être essentiel à la survie de l'entreprise.

### Pacte d'actionnaires (Shareholders' agreement)

Contrairement à la feuille de modalités (Term Sheet) qui représente un ensemble non contraignant de conditions de base pour un accord commercial, le pacte d'actionnaires est conclu à l'issue du processus de diligence raisonnable et constitue un document juridiquement contraignant. Il doit refléter dans une large mesure les dispositions de la feuille de modalités sauf si des problèmes apparaissent au cours du processus de diligence raisonnable et doivent être traités spécifiquement au niveau du pacte d'actionnaires.

Un pacte d'actionnaires est généralement conclu entre un investisseur, les actionnaires existants de la société (généralement les fondateurs), et la société elle-même. Ce document est neutre et ne doit en aucun cas favoriser une partie en particulier. L'accord documente la relation entre chaque partie et définit les spécificités de l'investissement en termes de nombre et de catégorie des parts que l'investisseur recevra, ainsi que le montant à verser pour ces actions.

### Tableau de capitalisation (Capitalisation table)

Un tableau de capitalisation (ou "cap table") fournit aux investisseurs une visibilité sur la propriété de l'entreprise. Grâce au tableau de capitalisation, un investisseur sera en mesure de déterminer la répartition du capital entre les fondateurs, les investisseurs et les employés. Chaque pourcentage d'équité révèle qui a le plus de contrôle sur la startup. Étant donné que la plupart des startups exigent un accord de vote entre les actions ordinaires et les actions préférentielles, le tableau de capitalisation fournit un aperçu sur la façon dont les décisions importantes seront prises. Les tableaux de capitalisation deviennent de plus en plus importants au fur et à mesure de la croissance de votre entreprise et de la dilution des capitaux propres. Rappelez-vous que la création de votre premier tableau de capitalisation ne devrait pas être compliquée, une simple feuille de calcul excel avec un minimum de données est suffisante.



**Consignes :** Ceci est principalement pertinent pour les startups ayant levé des fonds auparavant.

### Plan d'actionnariat salarié (ESOP)

En fonction du stade de développement de votre entreprise, vous pouvez envisager d'établir un plan d'actionnariat salarié (ESOP) afin d'inciter votre équipe à rester engagée tout au long du parcours et de bénéficier de votre croissance et de votre levée de fonds. Il existe quatre structures ESOP différentes à savoir, l'actionnariat direct, l'actionnariat par options, les régimes basés sur la confiance, et les régimes fantômes. Chaque structure fonctionne différemment. L'ESOP le plus communément utilisé est un accord standard d'actionnariat direct. Dans de nombreux cas, un ESOP sera mis en œuvre tout au long du parcours de la levée de fonds d'une entreprise, cependant, il est important d'en être conscient dès le départ afin de conserver suffisamment d'actions à offrir aux salariés.

## Conseil d'administration et conseillers (Board of directors and advisors)

Le conseil d'administration est un groupe d'individus, généralement composé d'une combinaison de membres exécutifs de l'entreprise et de grands actionnaires. Ils sont responsables de la gouvernance, de la supervision de la gestion et de la direction stratégique de l'entreprise. Contrairement au conseil consultatif, le conseil d'administration a le dernier mot et la responsabilité formelle des décisions prises pour l'entreprise.

Un conseil consultatif est une structure composée de personnes qui offrent des conseils et une assistance technique à l'entreprise. Les membres d'un conseil consultatif sont généralement des professionnels très expérimentés et externes à l'entreprise qui peuvent donner leur avis sur un large éventail de sujets, allant des ventes et du marketing à la gestion d'équipe. Même si le conseil consultatif est en mesure de contribuer à la croissance de l'entreprise, ses conseils ne sont pas contraignants et ne possèdent aucune autorité juridique en rapport avec la prise de décision au nom de la direction ou de l'entreprise.



### Boussole : Gouvernance.

- » Comprendre la gouvernance d'entreprise.
- » Modèle de contrat de fondateur.
- » Modèle de contrat d'actionnaire.
- » Différents types d'ESOPs et considérations clés.
- » Modèle de tableau de capitalisation pour les fondateurs en phase de démarrage par le Founder Institute.
- » Tableau de capitalisation expliqué (vidéo).

## De quoi avez-vous besoin pour commencer à préparer votre data room ?

Si vous réussissez à susciter l'intérêt des investisseurs, l'étape suivante est généralement celle de la due diligence ou diligence raisonnable. Au cours du processus de due diligence, les investisseurs vous demanderont de partager les documents de votre entreprise et d'autres documents relatifs à votre activité. Une façon pratique de répondre à cette demande est de mettre en place une ("data room") où vous centralisez tous les documents importants dans un seul espace en ligne sécurisé ce qui permettra d'assurer une communication efficace avec les investisseurs potentiels.

Il est crucial de fournir assez d'informations pour susciter l'intérêt et démontrer l'expertise, sans pour autant inonder la data room avec des documents inutiles. En choisissant les documents à inclure, n'oubliez pas que l'objectif principal d'une data room est de simplifier et d'accélérer le processus de la levée de fonds. Une data room comprend généralement cinq catégories de données présentées dans ce tableau. Nous avons également ajouté quelques exemples de documents que nous vous recommandons d'inclure dans chaque catégorie.

Catégorie	Documents
Données financières	<ul style="list-style-type: none"><li>» Les déclarations de profits et de pertes</li><li>» Les projections financières</li><li>» Les audits (y compris les comptes)</li><li>» Le tableau de capitalisation</li><li>» Toutes les informations sur les tours de tables précédents antérieurs</li><li>» Les déclarations pro-forma de l'année prochaine</li><li>» Les comptes de gestion</li></ul>
Documents de l'entreprise	<ul style="list-style-type: none"><li>» Pitch deck</li><li>» Conventions de vote</li><li>» Statuts de la société (y compris les versions modifiées et mises à jour)</li><li>» Accords sur les droits des investisseurs</li><li>» Accords de partenariat</li><li>» Accords de premier refus et de co-vente</li><li>» Contrats avec les clients</li><li>» Procès-verbaux des réunions (notamment ceux des réunions du conseil d'administration)</li><li>» Consentements et actions du conseil d'administration</li><li>» Documents du conseil d'administration</li><li>» Pacte d'actionnaires</li><li>» Étude de marché</li><li>» Analyse concurrentielle</li><li>» Processus de vente</li><li>» Elements marketing</li><li>» Plan d'affaires ou business plan (de préférence une seule page)</li><li>» Directives relatives à l'image de marque</li><li>» Bail de bureau</li><li>» Litiges juridiques</li></ul>
Propriété intellectuelle	<ul style="list-style-type: none"><li>» Brevets (accordés et déposés)</li><li>» Stratégie en matière de propriété intellectuelle</li><li>» Détails des licences de logiciels (et tout logiciel libre que vous utilisez)</li><li>» Propriété des noms de domaine</li></ul>
Employés	<ul style="list-style-type: none"><li>» Tous les contrats des employés passés et présents avec les postes, les salaires et les enregistrements</li><li>» Liste des employés actuels, salaires et postes</li><li>» Tous les contrats des stagiaires passés et présents</li><li>» Tous les contrats des consultants passés et présents</li></ul>
Technologie	<ul style="list-style-type: none"><li>» Diagramme de l'architecture du système</li><li>» Documentation de l'API</li><li>» Exportation du backlog du produit</li><li>» Produits existants (par sécurité, vous pouvez vous contenter des captures d'écran)</li><li>» Intégrations</li></ul>





**Consignes :** Il n'est jamais trop tôt pour commencer à mettre en place votre data room. La préparation et l'organisation de votre data room est essentielle dans votre démarche de levée de fonds vu qu'elle augmentera significativement vos chances de succès tout en vous laissant de l'espace pour continuer à gérer les demandes de votre équipe pendant cette période assez délicate. Cela permet également de se préparer à la phase de diligence raisonnable quand vous entamez le processus de closing avec les investisseurs. La data room contient des documents sensibles, il est donc important que vous gériez les paramètres d'accès et de sécurité afin qu'ils ne soient accessibles qu'à ceux qui en ont besoin.



**Zoom :** Organiser ses finances, l'expérience de Tanko Food au Togo.

Tanko Food est une entreprise agroalimentaire spécialisée dans la transformation de la tomate. Fondée en 2016 par Ismaël Mamadou-Tanko, l'entreprise propose une solution aux pénuries, à la flambée des prix des tomates en saison sèche, et à leur gaspillage en saison des pluies. Contrairement à la majorité des produits sur le marché, les produits Tanko Food sont sans additifs.

Selon le fondateur, Ismaël, les entrepreneurs togolais ne sont pas encore conscients de l'importance de maîtriser les aspects financiers de leur activité et de tenir leur comptabilité de manière rigoureuse et régulière, se focalisant plutôt sur la rentabilité et les indicateurs de production/vente. Il souligne que la rentabilité est l'indicateur qui compte le plus pour les banques et les investisseurs. Par conséquent, il est crucial de tenir les comptes et les états financiers à jour dès le départ afin de pouvoir accéder au financement et développer son produit dans le futur. Ismaël recommande de suivre les indicateurs financiers tous les trimestres, voire tous les mois, et de faire appel à des comptables et à des experts financiers au besoin.



**Boussole :** Organiser sa data room.

» **Comment préparer une dataroom pour sa startup.**

