

Réussir sa levée de fonds : technique, pratique et conseils clés



DURÉE
1 JOUR
7 HEURES

OBJECTIFS

- Savoir anticiper, structurer et négocier la réalisation d'une levée de fonds pour un fond non coté.
- Gérer et anticiper les relations avec ses co-investisseurs.
- Connaître les bonnes pratiques du métier.

PROGRAMME

CERNER LE PAYSAGE GÉNÉRAL DES LEVÉES DE FONDS

- L'évolution des levées de fonds au niveau internationale, européen et national
- Les performances attendues
- Les tendances de marché de la part des LP's
- Les tendances de marché de la part des GP's

RÉUSSIR DES LEVÉES DE FONDS

- Mesurer l'importance du positionnement du fonds et du pitch marketing
 - Les éléments de différenciation : les 6-7 points clés à mettre en avant (sourcing/hands-on/ESG/thématique)
 - Le mapping concurrentiel
 - Quelle belle histoire à raconter ? Et comment la raconter ? Les conseils clés
- Quelles cibles de souscripteurs visés ?
 - Le séquençement : domestique puis international
 - 1st time ou fonds existants avec re-up
 - LPs internationaux déjà en base ou pas
 - Corporates pour fonds VC
 - Retail
 - Stapled/continuation fund
- Comment présenter son track-record ?
 - 1st time avec entrepreneurs
 - Niveau détail/Template
 - Deal attribution
- Quelles préparations en amont de la levée de fonds ? Tricky questions

- Coaching de l'équipe de gestion/Réponses aux questions types des LPs/Répartition des temps de parole en équipe
- Ownership/carried/GP commit/succession plan / départs - recrutements prévus/évolution SGP à 5 ou 10 ans / plateforme
- Quels documents marketing nécessaire ?
 - Teaser
 - Deck
 - DDQ
 - Data room
- Quelles informations mettre en data room ?
 - Structure type
 - NDA à l'entrée
 - Ref calls : booklet / combien de références
- Quels documents juridiques ?
 - Principaux types de véhicules
 - LPA, BS KYC AML
 - Principaux termes et conditions : frais de gestion, hurdle, target size/hard cap, clauses divorce avec et sans faute, keyman clause, changement de contrôle
 - Règles en matière de commercialisation de produits financiers et de marketing en France et à l'international
- Comment mener la levée de fonds ?
 - Timeline
 - 1^{er} closing : a minima 50 % taille cible
 - Différents closing
 - Relances LPs rencontrés
- Post levée, comment gérer la relation investisseur ?
 - Communication
 - Dialogue régulier et transparence : anticiper les situations
 - Reporting
 - AGM



PUBLIC VISÉ

Chargés d'investissement, directeurs d'investissement, juristes ou secrétaires généraux de sociétés de gestion, juristes d'entreprises, directeurs d'investissement au sein de fonds corporate ou de holdings industriels et toute personne amenée à gérer et assurer le suivi d'une levée de fonds.



PRÉREQUIS

Avoir conduit ou suivi, ou être amené à conduire ou suivre, une opération de levée de fonds.



INFORMATIONS PRATIQUES

- Participants : 16 maximum
- Lieu et horaires : Paris - 9h00/17h30
- Déjeuner offert
- Bulletin d'inscription sur www.franceinvest.eu

TARIFS

1159 € HT* / 999 € HT**

(*) Tarifs pour les non membres France Invest
(**) -15 % pour les membres France Invest



RENSEIGNEMENTS

- Tél. : 01 47 20 62 67
- Mail : formation@franceinvest.eu



INTERVENANTS

Sophie CHÂTEAU
Partner - Responsable des relations investisseurs, LBO France

Jean-Christel TRABAREL
Associé fondateur, Jasmin Capital

Vincent GOUPIL
Deputy Head of Placement Agent Activity, Jasmin Capital

Xavier COMAILLS
Partner - Structuration de Fonds d'investissement, Clifford Chance Europe LLP