

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

Programme de formation

Objectifs pédagogiques

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

Description / Contenu

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 LPs
- Les tendances de marché de la part des GPs

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 (pourquoi rajouter ce fonds dans sa construction de portefeuille LPs)
 - 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 / departures – 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
 - 1er closing : a minima 50% taille cible
 - Différents closing
 - Relances LPs rencontrés
 - Post levée, comment gérer la relation investisseur ?
 - Communication (newsletter / post LinkedIn...)
 - Dialogue régulier et transparence : anticiper les situations
 - Reporting
 - AGM
-

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION :

- Un questionnaire d'évaluation des acquis mesurant l'atteinte des objectifs pédagogiques est proposé en fin de formation.
- Un questionnaire "à chaud" évaluant la satisfaction globale est envoyé une heure après la formation.
- Un questionnaire "à froid" portant sur la mise en œuvre des acquis est envoyé 2 mois après la formation.

ACCESSIBILITÉ DE NOS FORMATIONS AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

L'équipe de l'Académie France Invest est formée à l'accueil d'un public en situation de handicap et est en lien avec les différents réseaux partenaires ([AGEFIPH](#), [CAP EMPLOI](#) et [MDPH](#)).

Pour permettre aux personnes en situation de handicap de suivre nos formations dans les meilleures conditions, l'équipe de l'Académie France Invest se tient à leur disposition pour trouver la solution adaptée à chaque situation et anticiper les aménagements nécessaires.

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.

+ pédagogiques

- Formation résolument opérationnelle pour vous donner toutes les clés pour mener à bien votre levée de fonds.
- Un support pédagogique sera mis à disposition des participants.

Intervenants

- Sophie Chateau, Partner, Responsable des Relations Investisseurs, LBO France Gestion
- Xavier Comaills, Partner, Structuration de fonds d'investissement, Clifford Chance Europe LLP
- Vincent Goupil, Partner, Jasmin Capital
- Jean-Christel Trabarel, Associé fondateur, Jasmin Capital

Nos formateurs sont recrutés conformément aux spécifications mentionnées pour chaque formation. Ce sont des professionnels en activité et/ou des experts dans leur domaine. Ils utilisent des méthodes et outils appropriés aux formations qu'ils dispensent et adaptent leur pédagogie au public accueilli.

Informations pratiques

- Participants : 16 maximum
- Durée : 1 jour (7 heures)
- Horaires : 9 h / 17 h 30
- Déjeuner offert
- Lieu : Paris



Tarifs

- 1 209,00 €HT* / 1 019,00 €HT**

(*) Tarif pour les non membres France Invest

(**) Tarif pour les membres France Invest

Renseignements

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

Dernière mise à jour du programme : 25/06/2025