

Checklist de Due Diligence : Évaluer une Startup avant Investissement

1. Analyse de l'Équipe Fondatrice

- Vérifier la complémentarité des compétences (Tech, Sales, Opérations).
- Évaluer l'expérience passée et les succès/échecs des fondateurs.
- Analyser l'engagement à long terme et la vision partagée.
- Vérifier la solidité du pacte d'associés.

2. Analyse du Marché et du Produit

- Définir la taille du marché adressable (TAM, SAM, SOM).
- Valider le 'Product-Market Fit' via des preuves de traction (clients payants, croissance).
- Identifier l'avantage concurrentiel unique (Moat) : brevet, effet réseau, technologie propriétaire.
- Analyser la satisfaction client et les retours utilisateurs.

3. Modèle Économique et Traction

- Analyser les indicateurs clés : MRR (Revenu mensuel récurrent), taux de churn, CAC (Coût d'acquisition) et LTV (Valeur vie client).
- Vérifier la scalabilité du modèle économique.
- Examiner le pipeline commercial et la stratégie de go-to-market.
- Analyser la structure des coûts et la marge brute.

4. Aspects Juridiques et Financiers

- Auditer la 'Cap Table' (répartition du capital) pour éviter une dilution excessive des fondateurs.
- Vérifier la propriété intellectuelle (dépôts de marques, brevets, propriété du code).
- Analyser la situation de trésorerie et le 'burn rate' (vitesse de consommation du cash).
- Vérifier l'absence de litiges juridiques ou fiscaux en cours.

5. Stratégie de Sortie et Vision

- Identifier les scénarios de sortie potentiels (acquisition, IPO, rachat par les fondateurs).
- Évaluer la roadmap de développement produit sur les 18-24 prochains mois.

- S'assurer de l'alignement entre les objectifs de la startup et votre thèse d'investissement.