

Checklist d'investissement : Évaluer une start-up avant de se lancer

1. L'Équipe : Le facteur humain

- Complémentarité des compétences : l'équipe couvre-t-elle les besoins techniques, commerciaux et de gestion ?
- Expérience et résilience : les fondateurs ont-ils une expertise dans le secteur ou des succès passés ?
- Alignement : la vision des fondateurs est-elle claire et partagée par l'ensemble de l'équipe ?
- Capacité d'exécution : l'équipe a-t-elle déjà prouvé sa capacité à livrer des résultats concrets ?

2. Le Marché et le Produit : La viabilité

- Taille du marché : le marché adressable (TAM/SAM/SOM) est-il suffisamment large pour une croissance rapide ?
- Avantage concurrentiel : existe-t-il une barrière à l'entrée (technologie propriétaire, effets de réseau, marque) ?
- Product-Market Fit : le produit répond-il à un besoin réel et urgent identifié par des clients payants ?
- Scalabilité : le modèle économique permet-il une croissance exponentielle sans augmentation proportionnelle des coûts ?

3. Santé Financière et Métriques

- Burn rate et Runway : combien de mois de trésorerie reste-t-il avant la prochaine levée de fonds ?
- Unité économique : le coût d'acquisition client (CAC) est-il inférieur à la valeur vie client (LTV) ?
- Cap Table : la répartition du capital est-elle saine et motivante pour les fondateurs ?
- Transparence : les prévisions financières sont-elles basées sur des hypothèses réalistes et vérifiables ?

4. Due Diligence : La vérification légale

- Propriété intellectuelle : tous les brevets, codes et marques sont-ils bien déposés au nom de la société ?
- Absence de litiges : existe-t-il des contentieux en cours ou des risques juridiques cachés ?
- Statuts et pacte d'associés : les clauses de gouvernance protègent-elles les intérêts des investisseurs ?

- Conformité : la société respecte-t-elle les réglementations en vigueur dans son secteur d'activité ?

5. Stratégie de sortie

- Scénarios de sortie : existe-t-il des acquéreurs potentiels identifiés (stratégiques ou financiers) ?
- Horizon de temps : l'horizon de sortie est-il compatible avec vos objectifs personnels ?
- Liquidité : quelles sont les conditions de revente des parts en cas de besoin ?