

Checklist Opérationnelle : Préparer votre levée de fonds (12-18 mois)

Phase 1 : Préparation Stratégique (M-18 à M-12)

- Définir précisément le besoin de financement et l'utilisation des fonds (CAPEX/OPEX).
- Formaliser la vision, la mission et la feuille de route produit à 3 ans.
- Identifier et consolider les KPIs de performance (CAC, LTV, MRR, taux de rétention).
- Réaliser un audit interne pour identifier les points de blocage potentiels (RH, technique, juridique).

Phase 2 : Structuration Financière et Data Room (M-12 à M-6)

- Élaborer le Business Plan financier (prévisionnel sur 36 mois avec scénarios).
- Calculer le 'Burn Rate' et le 'Runway' pour justifier le montant levé.
- Définir la valorisation cible et le seuil de dilution acceptable.
- Constituer la Data Room : statuts, Kbis, contrats clients/fournisseurs, propriété intellectuelle, tableaux de capitalisation (Cap Table).

Phase 3 : Approche Investisseurs (M-6 à M-3)

- Cibler les investisseurs (VCs, Business Angels) en adéquation avec votre secteur et stade de maturité.
- Rédiger le Pitch Deck : problème, solution, marché, traction, équipe, roadmap.
- Préparer l'Executive Summary (1 page synthétique).
- Solliciter des introductions qualifiées (Warm Intros) via votre réseau ou des mentors.

Phase 4 : Due Diligence et Closing (M-3 à M-0)

- Gérer les rendez-vous de pitch et répondre aux questions de due diligence.
- Négocier la Term Sheet : gouvernance, clauses de sortie, droits de vote, liquidation préférentielle.
- Finaliser les aspects juridiques avec un avocat spécialisé (Pacte d'associés, PV d'AG).
- Signer le closing et officialiser l'entrée des nouveaux partenaires au capital.