



LEVÉES DE FONDS



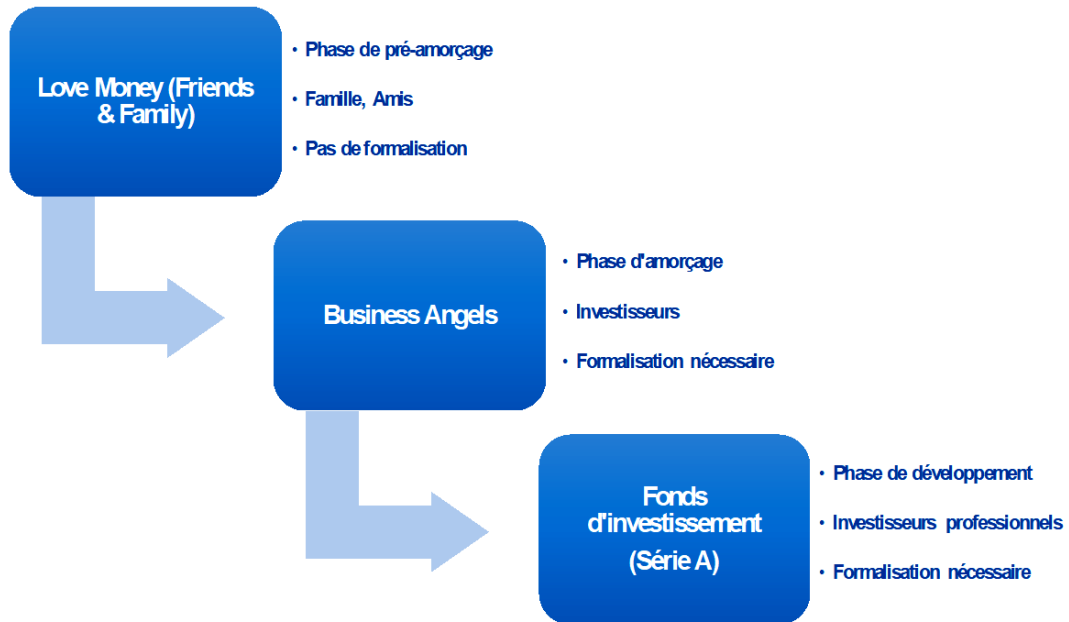
Lawint
Cabinet d'avocats

68, rue du Faubourg Saint Honoré – 75008 Paris
www.lawint.com



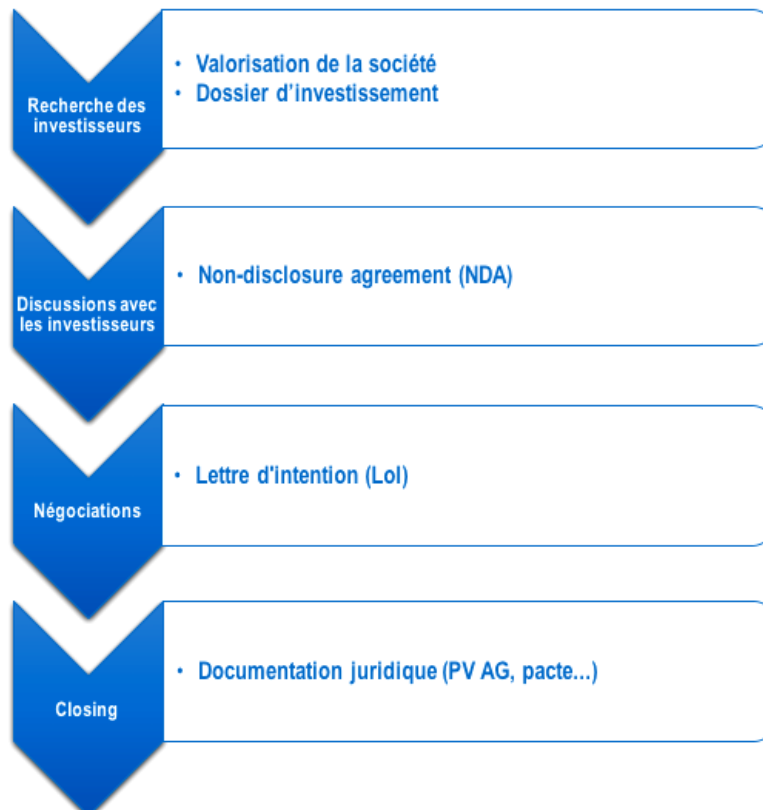
LES TYPES DE LEVEES DE FONDOS

Il existe trois types d'augmentation de capital (ou « levées de fonds ») qu'une société peut réaliser, selon son stade de développement :



LES ETAPES D'UNE LEVEE DE FONDOS

Une levée de fonds au stade Business Angels ou Série A comprend quatre grandes étapes :





1. La recherche d'investisseurs

A ce stade, la société doit constituer un dossier d'investissement comprenant notamment un business plan, un pitch deck et une présentation juridique et financière.

✓ L'apport de Lawint à ce stade :

Lawint **aide** à la préparation du dossier d'investissement et **réalise** un audit de la société sur :

- le secrétariat juridique à jour (PV AG, etc...) ;
- les contrats-type avec les clients et les contrats avec les fournisseurs et partenaires ;
- les documents relatifs à la situation sociale (contrats de travail, pas de prudhommes, etc...).



2. La discussion avec les investisseurs

Ces discussions doivent avoir lieu sous l'empire d'un accord de confidentialité (NDA).



Dès ce stade, il est important que soient clairement établis :

- la nature de la levée de fonds (notamment répartition capital / dette) ;
- le timing des versements par les investisseurs ;
- les conditions d'entrée et de sortie ;
- les droits souhaités au titre du pacte d'associés ;
- la politique / le comportement en tant qu'investisseur ;
- l'horizon de sortie et la manière de sortie (par exemple, simple cession des actions, cession obligatoire de la société ou IPO).

✓ L'apport de Lawint à ce stade :

Lawint **assiste**, en backup par exemple, les associés dans la compréhension des attentes des investisseurs et la meilleure stratégie pour y répondre.

3. La négociation avec les investisseurs

La lettre d'intention (Loi), est le document central pour la négociation à suivre. Une fois la lettre d'intention signée, les premiers documents juridiques (protocole, pacte, PV d'AG, etc...) sont rédigés. Ils seront le support de négociation entre les parties.

Cette négociation doit aboutir à une première formalisation de la levée de fonds, et notamment à la rédaction des documents juridiques suivants :

- le protocole ;
- le PV d'AG ;
- le pacte d'associés, etc...

✓ L'apport de Lawint à ce stade :



Lawint **accompagne** le client dans les négociations afin de définir ensemble la meilleure stratégie en fonction des impératifs du client. Les négociations peuvent se dérouler au sein des locaux de Lawint.

4. Le closing



Cette ultime étape va permettre la formalisation définitive et donc la réalisation de l'opération de levée de fonds. Les documents juridiques finaux sont signés par les nouveaux investisseurs et les associés.

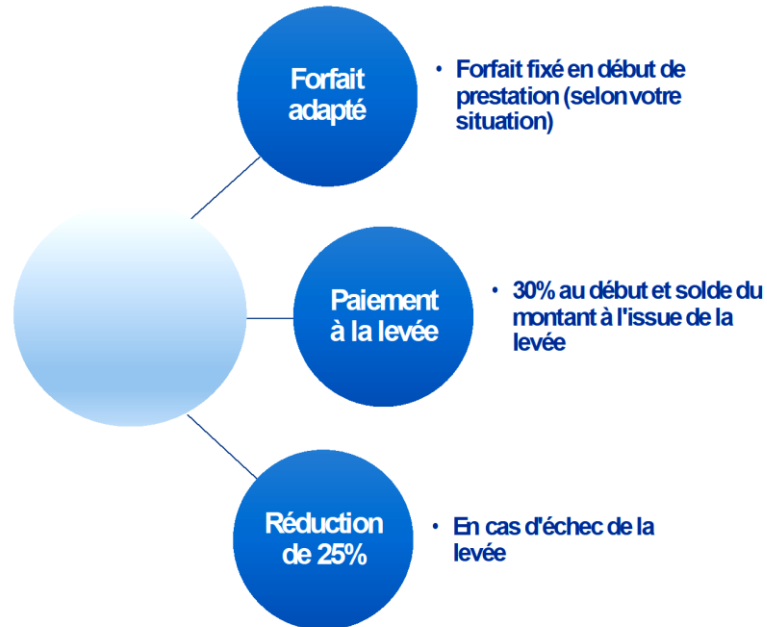
✓ L'apport de Lawint à ce stade :

Lawint **procède** à la formalisation de l'opération de levée de fonds et vous **guide** lors de la signature de l'ensemble des documents finaux, puis **effectue** les formalités nécessaires le cas échéant.



COMMENT LAWINT PEUT VOUS AIDER ?

Lawint dispose de compétences en matière de levées de fonds depuis près de 15 ans. Le Cabinet a pu assister principalement des entrepreneurs dans les levées jusqu'à la Série A, de manière pragmatique et rigoureuse.



- Forfaits variables selon le montant de la levée, la nature des investisseurs, les souhaits de chacun et les outils juridiques mis en place.
- Forfaits possibles à compter de la signature de la Lol.

Vos contacts

Alexandre Diehl
Associé
alexandre.diehl@lawint.com

Imane Hafidi
Expert levées de fonds
imane.hafidi@lawint.com