

# LE GUIDE PORTEUR DE PROJET

---

# LE GUIDE PORTEUR DE PROJET



Les entrepreneurs ont aujourd'hui plus d'options et d'outils de financement à leur disposition qu'auparavant. Pourtant, beaucoup d'entreprises rencontrent des difficultés dans leur recherche de fonds propres. Par principe, il est compliqué de demander de l'argent à des proches ou à d'autres personnes et un grand nombre d'entrepreneurs pensent ne pas pouvoir en obtenir même si leur besoin est réel. Cependant, il faut savoir que les liquidités sont relativement abondantes aujourd'hui en France. L'encours et les flux de placements financiers des ménages sont de 4 259 milliards d'euros en France répartis entre les livrets, les dépôts à vue et l'assurance-vie ainsi que les placements risqués. L'argent est donc présent, dans l'attente et le désir d'être investi, il s'agit juste d'une question de compréhension de ce nouveau paysage économique et de ce changement des mentalités.

Dans ce guide, nous expliquons comment déposer un dossier, comment se déroule une campagne de financement et quelle est la procédure à suivre.

Vous êtes une société à forte valeur ajoutée, Start Up, TPE, PME, ETI, au stade d'amorçage ou de développement. Fundhero vous permet de réaliser vos projets de développement en vous mettant en relation avec des investisseurs.

## Êtes-vous éligible ?

- ✓ Vous êtes : Start up / TPE / PME / ETI Françaises
- ✓ Le montant de la levée doit être compris entre 100 000 euros et 2,5 million d'euros maximum
- ✓ Vous êtes innovant avec un potentiel de croissance
- ✓ Vous avez des preuves de concept / d'opportunités d'affaires
- ✓ Vous avez une équipe solide et structurée

## Secteurs d'activités concernés



Biotech & santé



Sport



Nouvelles technologies



Viticole

# LE MODÈLE D'INVESTISSEMENT



L'investissement via une holding dédiée :

Fundhero crée une holding d'investissement dédiée qui réunit l'ensemble des investisseurs.

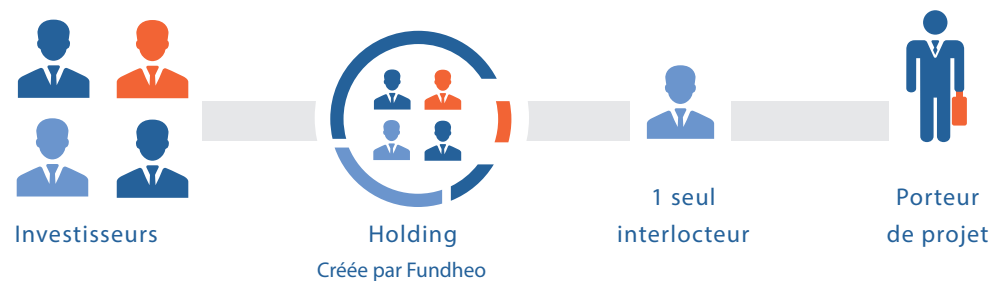
Les investisseurs sont regroupés et représentés par un tiers unique interlocuteur pour l'entrepreneur.

Pour une jeune entreprise, gérer un grand nombre d'actionnaires en direct est :

- ✓ Couteux et consommateur de temps, alors que celle-ci doit concentrer ses efforts sur le développement de ses activités.
- ✓ Un frein pour des investisseurs dans le cadre de levées de fonds futures.

La holding d'investissement présente de nombreux avantages :

- ✓ La mutualisation des souscripteurs représentés par un tiers afin de préparer les dirigeants au développement de leur entreprise et aux prochaines étapes, y compris à la préparation des financements futurs.
- ✓ Réunir des investisseurs qui peuvent être potentiellement des ressources sur lesquelles vous pouvez vous appuyer.



- ✓ Les holdings sont des SAS, de droit français
- ✓ Nous créons une holding par projet
- ✓ La collecte minimum est de 100 000 €

Fundhero est aussi actionnaire de chaque holding et représente la collectivité des associés dans les organes de gouvernance.

Fundhero est actionnaire de la holding afin, d'une part assurer les intérêts des investisseurs et d'autre part accompagner les dirigeants en leur faisant bénéficier de son expertise et de son réseau.

Avec ce modèle économique, Fundhero partage le risque avec vous et veille au mieux aux intérêts de tous.

# LE PROCESSUS DE L'EQUITY CROWDFUNDING



## ÉTAPES

1	Proposer le dossier de financement sur le site
2	Rencontre & diagnostic stratégique et financier
3	Préparation du dossier d'investissement
4	Préparation de la communication et du marketing
5	Début de campagne
6	Communication et mise en relation
7	Validation de la campagne et closing

## PROCESSUS

<ul style="list-style-type: none"><li>• Remplissez le formulaire</li><li>• Envoyer votre Business Plan complet</li><li>• Une valorisation faite par un expert comptable ou financier</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Validation de votre modèle économique</li><li>• Étude de la stratégie d'investissement</li><li>• Entraînez vous à la présentation (5 min maximum)</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Transmission de l'ensemble du dossier financier</li><li>• Note d'opération &amp; Due Diligence</li><li>• Définition de valorisation &amp; pacte d'associés</li><li>• Définition du montant levé et d'un seuil de faisabilité</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Signature des protocoles juridiques et des conventions de référencement</li><li>• Préparation de la présentation en ligne</li><li>• Mise en place d'un rétro-planning de l'opération</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Mobilisez des investisseurs qui vous soutiendront</li><li>• Echangez avec les membres qui vous suivent</li><li>• Soyez disponible pour les groupes d'intérêts</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Connectez-vous quotidiennement et créez un lien individuel avec les membres</li><li>• Organisez des rencontres physiques</li><li>• Pilotage de la campagne avec l'équipe de Fundhero</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Atteinte du seuil de faisabilité de l'opération</li><li>• Finalisation du pacte d'associés (réalisé par notre avocat partenaire)</li><li>• Suivi post-campagne de la société</li></ul>

# LA DUE DILIGENCE

## Analyse approfondie pour sécuriser l'investissement

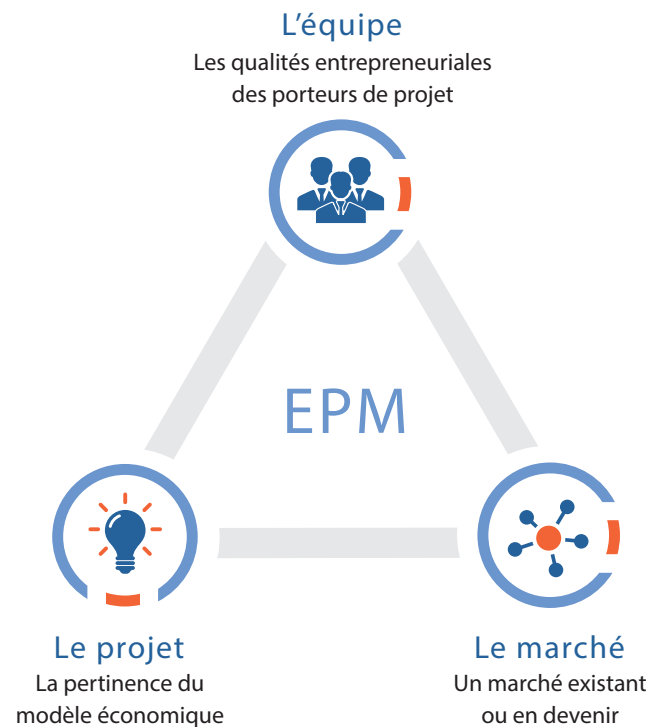


Les due diligences sont réalisées afin de conforter la position des investisseurs actifs en vue de prendre une décision d'investissement.

Fundhero procède à une étude approfondie de la société :

- ✓ Un audit juridique et comptable (si pertinent)
- ✓ Une expertise croisée, notamment avec les acteurs institutionnels et privés de l'innovation technologique
- ✓ Des échanges et réunions de travail avec l'équipe dirigeante

Les sociétés seront sélectionnées au regard de **la cohérence (EPM) : Equipe, Projet, Marché**.



### Le scoring propriétaire

Le processus de sélection mis en place par Fundhero s'appuie également sur un outil de scoring propriétaire. L'entreprise devra mettre à disposition toute l'information administrative, financière dont l'équipe d'analyse aura besoin.

### Confidentialité

Nous prenons la confidentialité très au sérieux et ne partageons pas de documents sans le consentement des dirigeants.

# BUSINESS MODEL



## Vous devez avoir un Business Model, mais dans quel but ?

- ✓ Le Business Model (ou le plan d'affaires) décrit les intentions stratégiques d'une entreprise en identifiant le(s) métier(s) sur lequel (lesquels) la société compte être présente ou cherche à se développer. Il permet aussi d'éclairer les investisseurs sur la manière dont les revenus, les profits et in fine la valeur sont générés et répartis au sein de l'entreprise. Dans cette section, nous vous proposons un modèle qui vous permettra de décrire et d'analyser le modèle économique de votre entreprise, de vos concurrents, ou de toute votre organisation.
- ✓ Vous devez avoir une présentation compréhensible avec une description détaillée suscitant ainsi la curiosité. Toute la difficulté consiste à proposer un concept simple, pertinent et facile à comprendre en quelques minutes.
- ✓ Des méthodes de schématisation, telle que le canevas du « Business Model Génération » pourront vous aider :

Partenaires clés	Activités clés	Offres	Relation client	Clients
<p>Quels sont les partenaires dont vous avez le plus besoin ?</p> <p>Exemples :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fournisseurs</li> <li>• Sous-traitants</li> <li>• Organisations professionnelles</li> <li>• Prescripteurs</li> <li>...</li> </ul>	<p>Que devez-vous faire pour produire votre produit/service ?</p> <p>Avez-vous une activité de :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Conception</li> <li>• Achat / revente</li> <li>• Production</li> <li>• Gestion logistique</li> <li>• Intermédiation commerciale</li> <li>...</li> </ul>	<p>Quel produit / service proposez-vous ?</p> <p>À quels besoins / problèmes répond-il ?</p> <p>Quel est son avantage par rapport aux autres ?</p> <p>Votre offre est-elle :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Nouvelle</li> <li>• Moins chère</li> <li>• Personnalisable</li> <li>• Plus accessible</li> <li>• Plus performante ?</li> <li>...</li> </ul>	<p>Quelle relation spécifique allez-vous mettre en place avec vos clients pour les attirer, les fidéliser et les inciter à acheter ?</p> <p>Allez-vous proposer :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Une assistance personnelle</li> <li>• Un service d'échange</li> <li>• Un programme de fidélité</li> </ul>	<p>Qui sont vos clients ? Combien sont-ils ? Y a-t-il différents segments de clientèle ?</p> <p>Quelles sont leurs caractéristiques ?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Entreprises, particuliers, etc.</li> <li>• Local / international</li> <li>• Niveau de revenus</li> <li>• Habitudes de consommation ?</li> <li>...</li> </ul>
	<p style="text-align: center;"><b>Ressources clés</b></p> <p>Quelles sont les retours dont vous avez besoin ?</p> <p>Avez-vous une activité de :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Conception</li> <li>• Achat / revente</li> <li>• Production</li> <li>• Fonds de commerce</li> <li>• Local</li> <li>• Licences, brevets</li> <li>• Matériel</li> <li>...</li> </ul>		<p style="text-align: center;"><b>Canaux</b></p> <p>Quels modes de distribution et de communication allez-vous utiliser pour valoriser votre offre, la distribuer et en assurer le SAV ?</p> <p>Exemples :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Flyer</li> <li>• Site internet</li> <li>• Boutique</li> <li>• Agents commerciaux</li> <li>• Vente directe</li> <li>• Conseiller clientèle / SAV</li> <li>...</li> </ul>	
<p style="text-align: center;"><b>Coûts</b></p> <p>Quelles sont les principales charges de votre activité ? Quelles sont les charges fixes et les charges variables ?</p> <p>Exemples :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Marchandises</li> <li>• Loyer</li> <li>• Salaires</li> <li>• Sous-traitance ?</li> <li>...</li> </ul>		<p style="text-align: center;"><b>Revenus</b></p> <p>Comment vos clients vont-ils payer pour acquérir votre produit / service ?</p> <p>Doivent-ils payer :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Un prix fixe / variable</li> <li>• Une location</li> <li>• Un abonnement</li> <li>• Un forfait</li> <li>...</li> </ul>		

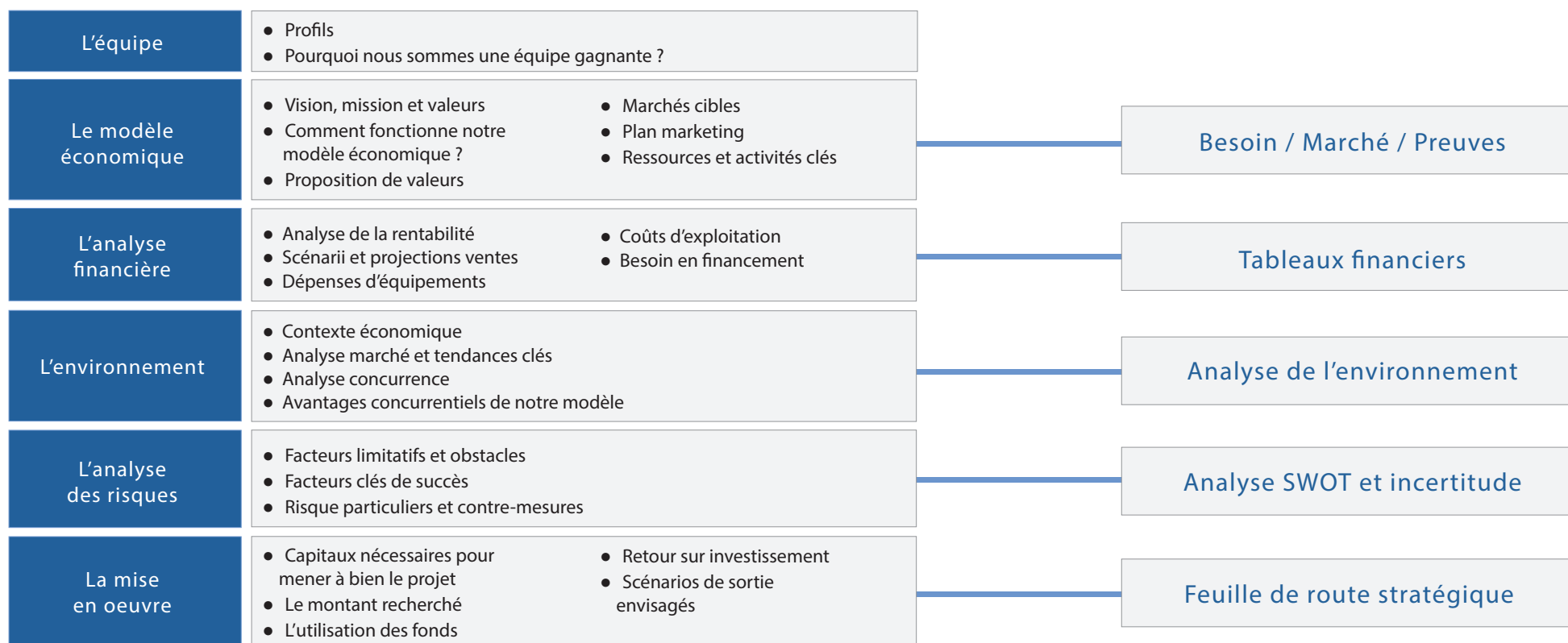
# BUSINESS MODEL



## Composition

L'exécutive summary est la partie la plus importante du Business model. Les investisseurs n'ayant que peu de temps lisent en priorité cette section : 2 à 3 pages maximum.

Ecrivez cette partie en dernier afin de pouvoir résumer les points essentiels de votre Business Model. Fournissez une description concise mais positive de votre entreprise, en n'oubliant pas d'inclure les objectifs et les réalisations. Par exemple, si votre entreprise est déjà établie, pensez à décrire ce qu'elle envisage de faire, la manière dont elle a accompli ses objectifs à ce jour, et ce qui se profile à l'horizon. Si votre entreprise est naissante, récapitulez ce qu'elle a l'intention d'accomplir, la manière dont elle va y parvenir et à quel moment, ainsi que la façon dont elle va surmonter les principaux obstacles (tels que la concurrence).



Conclusion

Annexes

# LE CROWDFUNDING

## Une histoire de communication



Il existe 4 principaux éléments que vous devez communiquer sur la plateforme :



### Ma vision / Mes valeurs

Qu'est ce qui me pousse  
à me lancer dans ce projet ?



### L'idée

Quel problème résout-elle ?  
A qui est-elle destinée ?  
Comment vais-je gagner  
de l'argent ?



### Le marché

Quelle est sa taille ?  
Quelles sont les tendances clés ?  
Quels sont les facteurs qui doivent  
être pris en considération ?



### L'équipe

Qui sont-ils ?  
Quel est leur rôle ?  
Quelles sont leurs qualifications ?

## Définir un objectif

Il faut que vous définissiez votre objectif, le but de la collecte de fonds auprès de plusieurs investisseurs, en vous posant les bonnes questions :

- De combien avez-vous besoin ?
- Comment va être utilisé le montant levé ?

## Plan financier & analyse SWOT

Vous êtes tenus d'élaborer un plan financier et une analyse SWOT.

Le plan financier et l'analyse swot sont importants pour deux raisons. Dans un premier temps, ils vous permettent de réfléchir à la situation financière et aux conditions du marché et, dans un second temps, ils vous permettent d'intégrer les investisseurs potentiels à votre projet.

**Utilisez un langage clair, concis et précis**

Un pitch sous forme de vidéo est devenu presque inévitable sinon des images de votre entreprises ou et du produit. Sa forme permet d'accrocher le contributeur, tout comme le fond.

Fundhero pourra vous aider dans cette démarche de structuration de votre campagne.



# DOCUMENTS & SÉLECTION DE L'ENTREPRISE



Les documents suivants sont demandés pendant la période d'analyse, en parallèle du Business model demandé en ligne, pour la réalisation de la due diligence de l'entreprise. Cette liste constitue un socle essentiel de document mais peut être à tout moment complétée par une demande des équipes de Fundhero en fonction des spécificités de votre activité.

## Plan d'affaires

Le Business Plan comportant toutes les informations détaillées au début de ce livret

- Présentation du management (CV des dirigeants) et conseils externes
- Extraits de casiers judiciaires des membres de l'équipe dirigeante
- Objectifs de la levée de fonds (montant global et détails par poste d'investissement)

## Juridique et fiscal

- Extrait Kbis (moins de 3 mois) et Statuts à jour
- PV d'Assemblée Générale
- Composition des organes dirigeants et organigramme du management
- Agréments nécessaires pour conduire l'activité
- Pacte d'associés si existant

## Financier et comptable

- Bilans et comptes de résultat consolidés et sociaux
- Liasses fiscales
- Projet de bilan sur l'année en cours.
- Rapport des commissaires aux comptes
- Échéancier des créances et des dettes financières
- Etat des comptes courants d'associés (CCA)
- Rapport d'évaluation d'entreprise par un expert-comptable ou financier

## Documents divers

- Attestation de dépôt et publication de Marque/Brevet/Modèle
- Nom de domaine propriétaire
- Liste des principaux fournisseurs et leurs emprunts dans la capacité de production  
Liste des principaux clients et leurs poids dans le chiffre d'affaires
- Liste des principaux partenaires (de recherche, de développement, d'assurance),  
contrats et dépendance  
Logos en haute définition et photo d'identité de l'équipe dirigeante
- Vidéo de présentation (interview et/ou vidéo commerciale)

# FRAIS SUPPORTÉS



## Frais supportés par l'investisseur

Typologie des frais	Conseil en investissement Participatif	Frais de paiement
Description	Recommandation personnalisée d'un ou plusieurs projets adapté(s) au profil de l'investisseur	Les frais prélevés représentent le coût de traitement du prestataire de paiement, l'établissement de monnaie électronique Mangopay et de signature électronique.
Montant	Gratuit	2% du montant investi.
Exemple	Vous avez accès aux informations des entreprises pour effectuer votre décision d'investissement et cela sans frais	Vous voulez investir 1000 € dans une société, 20 € sont ajoutés afin de couvrir les frais de paiement de Mangopay et Universign.

## Frais après investissement

Typologie des frais	Frais établissement de la holding	Commission en cas de dividende ou de plus-value
Description	Frais liés à la création et au fonctionnement de la holding regroupant les actionnaires. La mise en place d'une société intermédiaire facilite l'organisation des relations entre la société cible et les investisseurs.	Les commissions de succès ne sont prélevées qu'en cas de distribution de dividendes ou plus-value réalisée par la holding. S'il n'y a pas de dividende ni de plus-value Fundhero ne prélève aucune commission
Montant	Gratuit	En cas de distribution de dividende ou revente de parts avec plus-value, une commission de succès égale à 15 % TTC de la plus-value nette réalisée sera due à Fundhero (hors prélèvements sociaux et impôts).
Exemple	Vous voulez investir 1000 € dans une société. Le montant nominal des actions souscrites par vous de la holding correspondra à 1000,00 €	Vous avez investi 1000 € et la société est revenue avec une plus-value au bout de 5 à 8 ans. Le montant total versé par le vendeur est de 2000 €. Vous récupérez votre investissement de départ soit 1000 € plus 85 % de 1000 € soit 850 € (un total de 1850 €) et les 150 € restant sont versés à Fundhero.

## Frais supportés par l'entreprise

Typologie des frais	Rémunération versée par la société cible à Fundhero	Frais d'établissement et de gestion de la holding
Description	Une commission forfaitaire HT est versée à Fundhero par la société cible en contrepartie de ses prestations de conseil en cas de campagne réussie. Les honoraires ne pourront pas dépasser 10% de la levée. Frais administratif	Frais liés à la création et au fonctionnement de la holding regroupant les actionnaires. La mise en place d'une société intermédiaire facilite l'organisation des relations entre la société cible et les investisseurs. Ce choix implique des frais de création et de fonctionnement de cette société intermédiaire, c'est pour couvrir ces frais que des frais sont prélevés à l'entreprise
Montant	6 à 10% du montant levée sur Fundhero.  Frais administratifs  2500 euros déduit du montant de levée	Pour faire fonctionner la holding, des frais de gestion sont prélevés sur le montant total collecté, 5% généralement (avec un minimum de 5 000 € et un maximum de 1,5 % par an pendant 5 ans) qui restent en compte courant dans la holding.
Exemple	La société a réussi à lever des fonds à hauteur de 100 000 € par le biais de Fundhero. Elle versera jusqu'à 10 000 € HT à Fundhero	Par exemple, pour 100 000 € collectés, 95 000 € sont investis dans la startup, et 5 000 € servent à financer la vie de la holding.

## FUNDHERO

9 rue Théodore Blanc  
33520 BRUGES Bordeaux-Lac  
FRANCE

●  
05 64 12 04 21  
[contact@fundhero.fr](mailto:contact@fundhero.fr)

