

GUIDE LEVÉE DE FONDS



Financer votre développement
en fonds propres



www.fundhero.fr



Bienvenue chez **FUNDHERO**

Spécialiste de l'investissement à destination des entreprises françaises. Fundhero offre aux entreprises des solutions de financement rapides et flexibles, en capital ou en dette, en mobilisant sa communauté ou la communauté du porteur de projet.



A propos de nous !

Fundhero est un acteur indépendant, parti du constat que les entrepreneurs ont de plus en plus de difficulté à se faire financer par les banques. Aujourd'hui, Fundhero est la solution pour permettre aux entreprises de se faire financer par des investisseurs particuliers.



Fundhero est agréé auprès de l'AMF en tant que conseiller en Investissement Participatif sous le numéro 15006815



Une équipe expérimentée et dynamique sélectionne des projets solides développés par les entreprises les plus fiables du secteur.



Des solutions d'investissement sans aucun frais pour les clients investisseurs

LES ENTREPRISES ÉLIGIBLES

Vous êtes une société à forte valeur ajoutée, Startup, TPE, PME, ETI, au stade d'amorçage ou de développement ? Fundhero, vous permet de réaliser votre levée de fonds en vous mettant en relation avec des investisseurs particuliers ou institutionnels.



Besoins de financement :
200 000€ à 5 M€



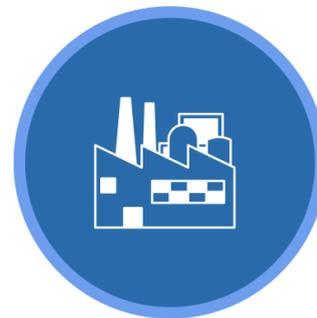
Une équipe solide et
complémentaire



Financement des sociétés
créées depuis plus de
deux ans.



Biotech/Santé



Industrie/Service



Viticulture



Immobilier

PROCESSUS DE SÉLECTION

Etapes



Processus



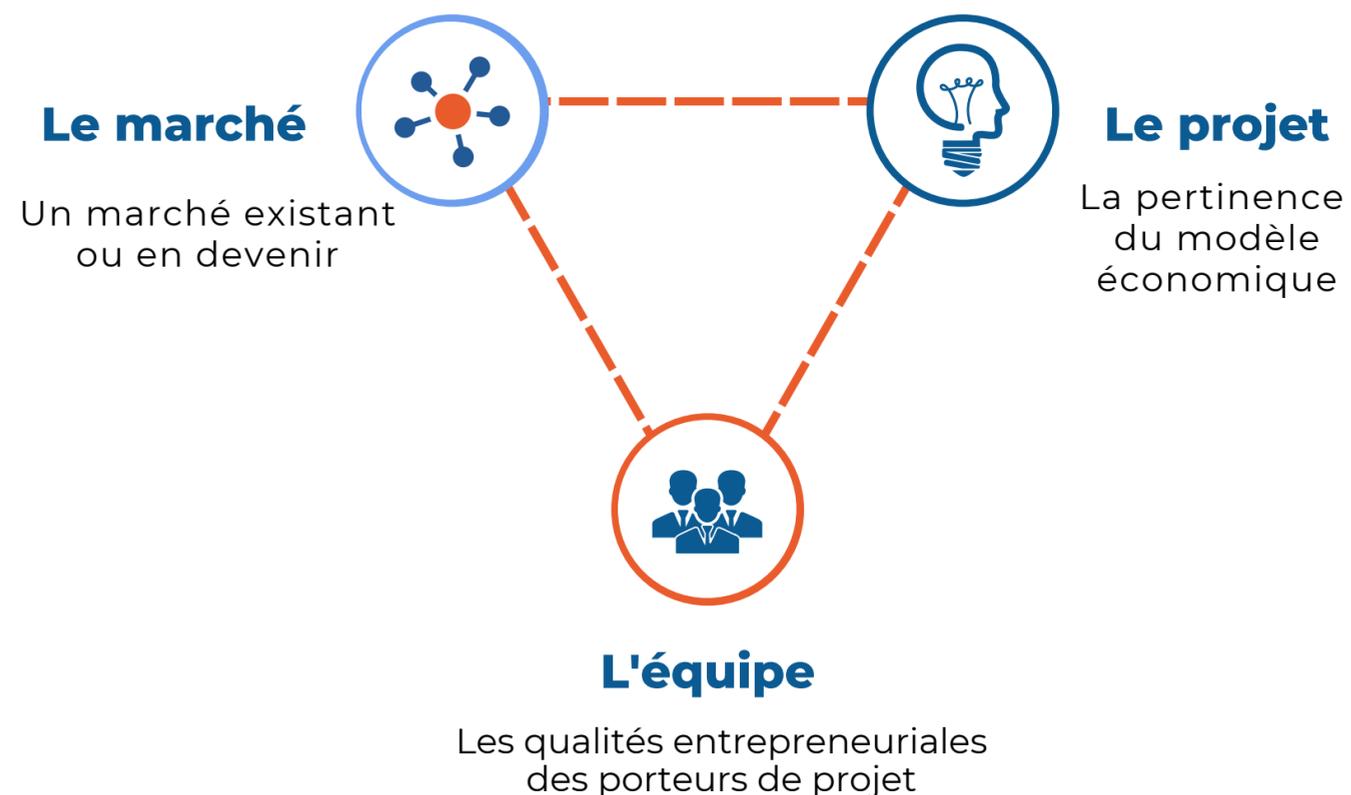
Due Diligence

Analyse approfondie pour sécuriser l'investissement

Les due diligences sont réalisées afin de conforter la position des investisseurs actifs inscrit sur la plateforme en vue de prendre une décision d'investissement. **Fundero** procède à une étude approfondie de la société :

- Un audit juridique et comptable.
- 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.



Processus de sélection

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.

DOCUMENTS A FOURNIR

Sélection du dossier

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.

Business Plan

- Présentation de l'entreprise et du projet de levée de fonds
- Présentation du management (CV des dirigeants) et conseils externes
- Executive summary
- Objectifs de la levée de fonds (détail des postes 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
- Echancier 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

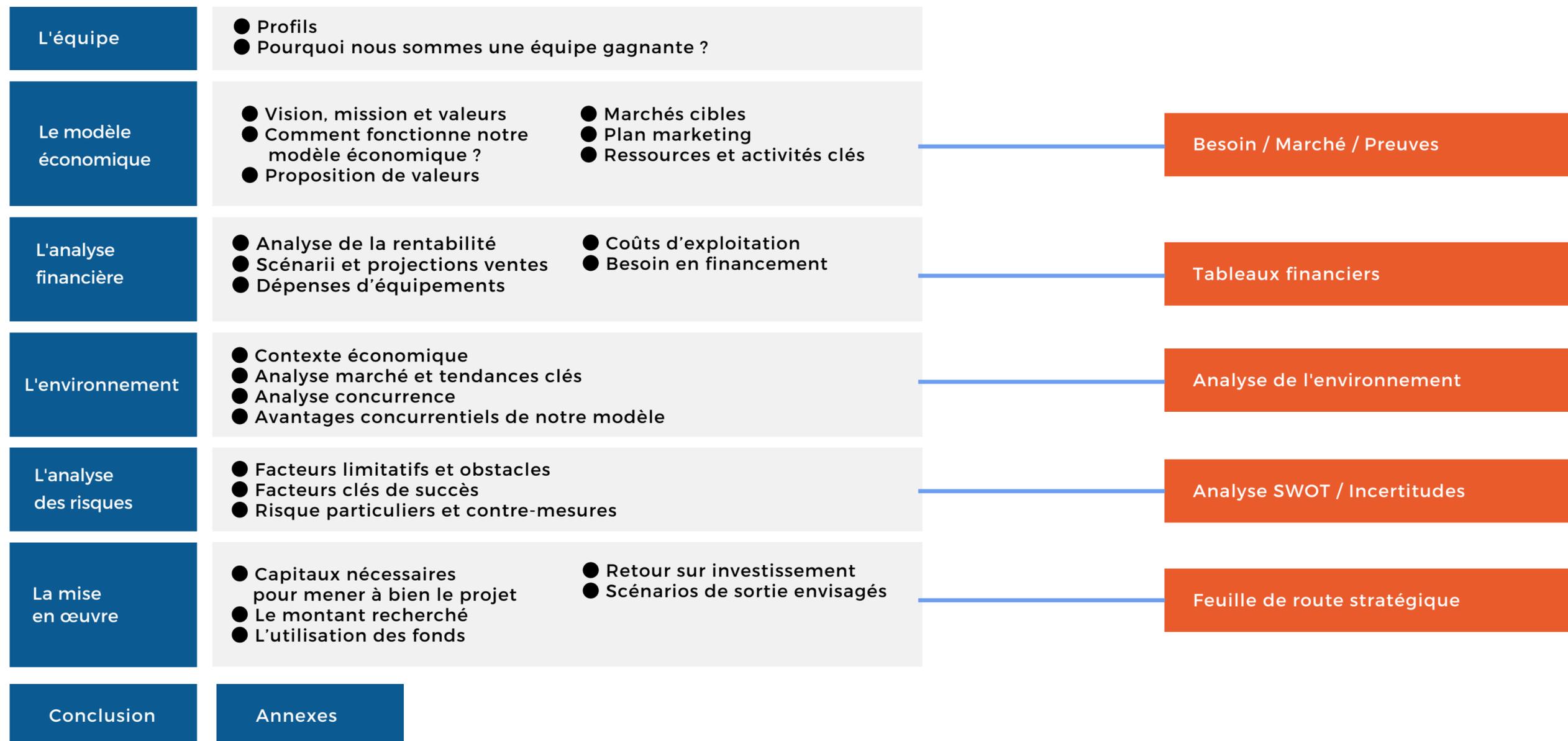
- Attestation de dépôt et publication de Marque/Brevet/Modèle
- Nom de domaine propriétaire
- Liste des principaux clients et leurs poids dans le chiffre d'affaires
- Liste des principaux fournisseurs
- Liste des principaux partenaires (de recherche, de développement),
- Contrats et dépendance
- Logos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

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.

Écrivez 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).



LE CROWDFUNDING COMMUNICATION

- Utilisez un langage clair, concis et précis.
- Un pitch sous forme de vidéo est devenu presque inévitable sinon, des images de votre entreprises et/ou 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.

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 ?

Règles d'or

Une levée de fond demande une **implication totale**, comme chaque augmentation de capital est chronophage et longue.

Faire appel à des investisseurs implique une **transparence totale**, les personnes qui ne vous connaissent pas directement vont vous faire confiance pour placer leur patrimoine personnel dans votre projet.

LE MODEL D'INVESTISSEMENT

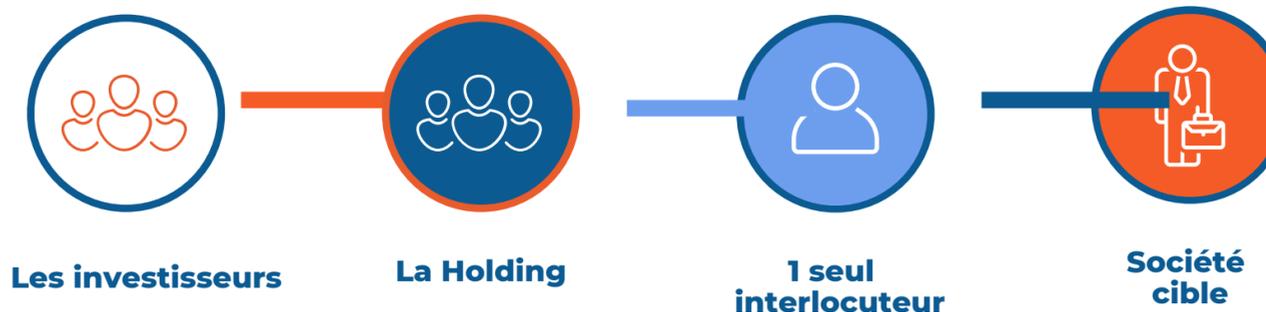
Fundhero vous accompagne tout au long de votre levée de fonds et regroupe l'ensemble des investisseurs particuliers, au sein d'une société holding dédiée à votre entreprise. Grâce à notre approche entrepreneuriale, nous avons simplifié vos levées de fonds.

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 150 000 €.
- Investissement minimum 100 €.

Le véhicule d'investissement ou «holding» sera dissout au moment de la sortie du capital de l'entreprise, à horizon de 5 à 8 ans. En échange de leur financement, les investisseurs se verront récompensés par un éventuel dividende et une plus-value que nous espérons la plus importante possible.

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

FAQ

01 Combien de temps dure le processus de la levée de fonds ?

Il faut compter de 2 à 3 mois à compter du dépôt de votre dossier. Cela dépend en grande partie de votre réactivité.

02 Quelle est la rémunération de Fundhero ?

Chez FUNDHERO nous avons une politique « gagnant-gagnant ». FUNDHERO prélève une commission variable selon les dossiers (allant de 6% à 10%) et leur niveau de risque en fonction du montant collecté pour les projets de levées de fonds en investissement.

A cette commission au succès s'ajoutent des frais juridiques et administratifs liés à l'ouverture et à la clôture de l'augmentation de capital, et la production des différents documents afférents à l'opération (note d'investissement, pacte d'associés, document réglementaire AMF, statuts de holding le cas échéant, PV d'AG,...). Ces frais sont sous forme d'acompte payable à la signature du contrat entre FUNDHERO et l'entrepreneur.

03 Que se passe t'il quand le dossier est accepté

En cas de validation de votre dossier par notre équipe, vous êtes amené à prendre connaissance de nos conditions générales de prestations de service et à les signer avant d'aller plus loin dans le processus. Nous signerons à l'issue de l'audit la convention de prestation de service ainsi qu'une convention d'investissement.

04 Pourrais-je financer ma levée qu'avec les investisseurs de mon réseau ?

Oui, vous pouvez mettre en levée de fonds votre projet et ne communiquer qu'aux personnes de votre choix. FUNDHERO à ce titre ne sera que garant de la bonne tenue de la levée de fonds en sécurisant les paiements et la signature des bulletins de souscription.

05 Dois-je avoir un pacte d'associé en place ?

Non, si vous n'en avez pas nous signerons un mémorandum avec vous, reprenant tous les éléments contractuels qui devront figurer dans le futur pacte d'associés. Le soin de la rédaction de celui-ci est laissé au dirigeant et à son conseil, ou à fundhero, le pacte réunissant généralement tous les investisseurs du tour de table.

06 Quelles sont mes obligations légales ?

En bénéficiant de l'investissement vous vous engagez à fournir à minima deux reportings par an (format fourni par Fundhero) et à répondre à toutes les questions que le représentant de la holding sera amené à vous poser sur la vie de votre entreprise, c'est également un moyen de faire remonter des besoins (de contacts, de recrutement, etc.). Le représentant siègera à au moins un organe de gouvernance afin de suivre votre évolution si votre structuration le permet.

Enfin, vous devez nous indiquer, dès prise de connaissance :

- de tout changement dans l'équipe dirigeante
- de toute difficulté de gestion (problème de trésorerie)
- de l'entrée d'un nouvel actionnaire
- d'une nouvelle levée de fonds envisagée



WWW.FUNDHERO.FR

SAS au capital de 27780 €
RCS Bordeaux n°808351407

contact@fundhero.fr

 06.12.21.08.98