OSLER

Comment se préparer pour le financement de son entreprise?

28 OCTOBRE 2020 6 MIN DE LECTURE

Expertises Connexes

- Sociétés émergentes et à forte croissance

Pourquoi ?

• Tout investisseur voudra avoir une image claire et détaillée de votre entreprise.
• À ces fins, il procédera à une vérification diligente tant d'un point de vue commercial que juridique.
• Votre rôle dans le cadre de ce processus commence bien avant d'entamer des discussions en vue d'un financement, soit par une étape préliminaire qui est celle des préparatifs.
• Voici une liste des aspects à considérer lors de vos préparatifs.

Stratégie d'affaires

• Ayez une **structure corporative** bien définie.
• Ayez un **plan d'affaires** à court terme et à long terme, comprenant des projections de revenus, de croissance et de développement de produits et du marché de l'entreprise ;
- y ajouter des études de marché et un plan de commercialisation pour le marché ciblé.
• Ayez **un produit ou un service** ; une simple idée ne suffit pas.
- Est-ce que votre produit/service répond à un besoin?
- Est-ce que de potentiels clients s'intéressent déjà à votre produit/service?
• Ciblez un **marché** :
- important ou avec un potentiel de croissance reconnu,
- diversifié ou de niche, et
- dans tous les cas, bien identifié.
• Préparez un **budget** pour les 18-24 prochains mois.
• Ayez des **états financiers** bien préparés.
• Adoptez des **mesures de protection de votre propriété intellectuelle (PI)** que ce soit une marque de commerce, un brevet, une technologie, un secret de commerce, un dessin industriel, ou le nom de domaine pour votre site Internet ou vos droits de propriété dans votre site web, etc.
- Il y a toujours une stratégie de protection de la PI adaptée à la nature de votre produit, de votre budget et de vos perspectives et potentiel.
- Pour plus de détails, je vous propose de suivre deux webinaires d'Osler, qui sont bien ciblés et abondent en exemples pratiques :
- PI 101 pour les sociétés émergentes : protéger vos idées, à votre façon
- Protection de votre propriété intellectuelle 101 : établir des stratégies efficaces

Équipe

• Ayez une **équipe d'experts internes**, chacun avec un rôle bien défini : direction, gestion, développement de produit, développement du marché, développement des affaires, financement, et comptabilité ;
- un **organigramme interne** illustratif est de mise.
• Bâtissez un bon **réseau de conseillers et experts externes** (*e.g.* conseiller scientifique, conseiller juridique, conseiller en fiscalité, expert-chef de file dans l'industrie de votre produit/service).

Préparez vos livres et contrats

• Assurez-vous de bien **documenter vos relations contractuelles**, que ce soit avec vos employées, vos consultants, vos concepteurs de produit, vos clients ou fournisseurs.
• Assurez-vous que tous vos contrats comprennent des **clauses de protection de votre information confidentielle**, surtout celle concernant et entourant vos secrets de commerce et **votre PI** de façon générale.
- Les contrats avec vos employées et consultants, surtout de ceux en lien avec la recherche et le développement de produit, devront comprendre des clauses de cession de tout droit dans la PI en faveur de votre société.
• Mettez à jour vos livres comptables et vos livres corporatifs.
- Vos **livres corporatifs** doivent refléter :
- la composition de votre conseil d'administration
- le poste de chacun des dirigeants ayant le droit de représenter votre société
- l'actionnariat
- tout transfert d'actions passé
- toutes les actions émises et celles en circulation
- toutes les conventions entre actionnaires
- les résolutions annuelles (administrateurs et actionnaires) de même que toute résolution des administrateurs approuvant toute opération en dehors du cours normal des affaires et toute résolution des actionnaires ou approbation écrite des actionnaires (requise en vertu des conventions entre actionnaires)
• Préparez et mettez à jour le tableau de la structure du capital (*cap table*)
- Le plan d'affaires et le tableau de la structure du capital sont deux documents que les investisseurs voudront étudier en premier.
- Assurez-vous d'avoir un ***tableau de la structure du capital*** *:*
- simple, clair, et précis,
- qui retrace les registres des actionnaires et celui des valeurs mobilières, et
- identifie tout bon de souscription, option et débenture convertible.

Choisir votre type de financement

• **Programmes gouvernementaux de subvention** :
- pas de remboursement si les fonds sont utilisés selon les conditions de la subvention.

• **Programmes gouvernementaux de prêt à remboursement différé** :
- pour des détails quant aux mesures d'aide financière pour les entreprises québécoises dans le contexte de la pandémie de COVID-19, je vous propose de parcourir ce résumé illustratif.

• **Capital de proximité** (famille et amis) spécifique pour la phase de prédémarrage (la phase d'amorçage qui démontre que votre produit répond à un besoin du marché) :ce sont des entrepreneurs chevronnés, des experts de haut niveau dans leur secteur d'activités
- généralement, un placement en titres de capitaux propres (actions ordinaires/privilégiées votantes ou non-votantes, participantes aux profits et/ou au reliquat des biens lors de la liquidation et dissolution), *SAFE* ou *KISS* (parfois, des débentures convertibles)
- ***Simple Agreement for Future Equity (SAFE)***
  - un bon de souscription prépayé et sans date d'échéance
  - un outil de financement favorable aux fondateurs
  - confère uniquement un droit de conversion automatique lors d'un événement spécifique (lors d'une première ronde de financement en actions ou lors d'un événement de liquidation ou d'un premier appel public à l'épargne ; au moment de la vente de l'entreprise, l'investisseur à l'option de convertir le bon ou de se faire rembourser)
- ***Keep It Simple Security (KISS)***
  - plus qu'un *SAFE,* moins qu'une débenture convertible
  - comprend une date d'échéance (à laquelle la conversion en actions privilégiées est automatique) et génère des intérêts
  - comprend le droit de bénéficier de droits plus favorables conférés après son émission et le droit de participer à de futures rondes de financement

• **Anges (investisseurs providentiels) :**
- ce sont des entrepreneurs chevronnés, des experts de haut niveau dans leur secteur d'activités
- ils ciblent la phase de prédémarrage et de démarrage (la phase de démarrage, soit celle démontrant que votre produit a trouvé son marché)
- ils font des petits investissements
- ils offrent un accompagnement en expérience, un réseau et une connaissance du milieu financier ou du secteur
- ils cherchent à investir directement en actions privilégiées (votantes, participantes aux profits et au reliquat des biens en cas de liquidation et dissolution) ou en débentures convertibles en actions privilégiées (rarement *SAFE* ou *KISS*)

• **Capital de risque** :
- ce sont des investisseurs (les *VCs*) sophistiqués et stratégiques
- ils visent des entreprises en démarrage ou en pleine croissance
- ils cherchent des débentures convertibles en actions privilégiées
- ils font des investissements plus élevés que les anges, spécifiques pour la ronde de financement de série A, B, C

Comment vous démarquer ?

• Préparez votre **présentation** *(pitch deck)*, comprenant la présentation de votre entreprise et de votre produit/service :
- Commencez par présenter votre équipe tout en soulignant leurs accomplissements professionnels reliés au secteur ainsi que leur rôle au sein de votre entreprise (quelle est la contribution de chacun à l'essor de votre entreprise).
- Présentez votre produit/service en lien avec le marché ciblé et les étapes concrètes destinées à mettre votre produit/service sur le marché ainsi que celles liées au développement du marché.
- Indiquez comment vous allez utiliser l'argent de vos investisseurs afin d'arriver à ces fins.
- Gardez votre présentation simple et illustrative (utilisez des diagrammes, photos, tableaux ; pas seulement du texte).