

# LES ÉTAPES D'UNE RONDE RÉUSSIE DE FINANCEMENT PAR CAPITAL DE RISQUE

PAR M<sup>E</sup> VALÉRIE BOUCHER

ASSOCIÉE, LAVERY



Faute de revenus importants et d'éléments d'actif tangibles à donner en garantie, les entreprises en démarrage peinent souvent à se trouver du financement auprès des institutions financières traditionnelles. Pour ces entrepreneurs en mal de ressources, le capital de risque institutionnel peut constituer une planche de salut.

L'investisseur vise ici à réaliser un gain exponentiel, notamment par le biais d'un placement non garanti sous forme d'actions, avec un horizon de placement de trois à sept ans, et à participer activement aux décisions stratégiques de la société dans laquelle il investit. Pour l'entrepreneur qui n'est pas familier avec ce type de financement, le processus qui l'entoure peut être déconcertant, voire frustrant. Cet article donne un aperçu des étapes successives que requiert une ronde de financement auprès d'institutions de capital de risque.

## **Demande d'aide financière**

L'entrepreneur s'adresse à un ou plusieurs investisseurs potentiels et sa demande s'accompagne généralement d'un plan d'affaires expliquant la nature de la société, et le projet pour lequel il recherche du financement.

## **Lettre d'intention ou offre conditionnelle**

Si la demande recueille un avis favorable, l'investisseur confirme son intérêt d'investir en présentant une lettre d'intention ou une offre conditionnelle. La première confirme l'intention de l'investisseur d'investir à certaines conditions sans pour autant le lier. Elle détaille les modalités de l'investissement envisagé, lesquelles lieront la société une fois qu'elle les aura acceptées. La seconde constitue un engagement ferme d'investissement selon les dispositions de l'offre, pourvu que certaines conditions qui y sont stipulées soient respectées (obtention de déclarations et garanties, exécution d'une vérification diligente, etc.). Dans l'un et l'autre des cas, l'entrepreneur doit s'assurer de bien saisir toute la portée des modalités stipulées avant de donner son accord.



## **Vérification diligente**

Après acceptation par la société des modalités de financement proposées, l'investisseur procède à une vérification diligente afin de mieux évaluer les risques liés à son placement dans la société et de valider certaines déclarations faites ou hypothèses émises dans le plan d'affaires. Il peut suggérer ou exiger que certaines situations soient corrigées ou clarifiées, que certains consentements soient obtenus ou que certains contrats préalables soient conclus. L'entrepreneur averti voudra probablement soumettre le tout à son conseiller juridique, qui se penchera sur tout aspect susceptible d'être soulevé par l'investisseur et préparera le terrain en vue de convenir de correctifs efficaces et acceptables.

## **Négociation des ententes finales et séance de clôture**

Au terme de la vérification diligente, deux conventions principales viennent confirmer l'entente intervenue entre la société et l'investisseur: la convention de souscription, semblable à un contrat d'achat d'actions, mais qui intervient avec la société elle-même, par laquelle l'investisseur obtient des déclarations et garanties concernant les affaires de la société, et la convention entre actionnaires par laquelle l'investisseur se réserve un droit de regard sur les décisions stratégiques de la société et des clauses de sortie. Une fois les ententes négociées, les parties procèdent à la séance de clôture, au cours de laquelle des documents sont signés.

## **Soyez fin prêts!**

La réussite d'une ronde de financement est tributaire d'une bonne préparation et d'une approche réaliste face aux attentes et exigences des investisseurs. L'entrepreneur a tout avantage à s'associer les appuis et l'expertise nécessaires pour une prise de décision éclairée. ●