

# Formation : Se préparer juridiquement pour une levée de fonds en amorçage

Mis à jour le 4 oct. 2021

<b>Prix</b> : 1.000 € HT	<b>Durée</b> :
<b>Intervenant</b> : Patrick Chekib	4 heures +
<b>Lieu</b> : Cap Omega, Montpellier ou à distance	3 heures d'accompagnement individuel

Toutes nos formations sont disponibles en Intra entreprise.

Contactez-nous pour plus de renseignements.

Retrouvez cette formation sur notre site web :  
<https://www.wesprint.com/formation-levée-de-fonds>

## Objectif de la formation

La levée de fonds est un passage parfois (souvent !) obligé pour les startups qui veulent se développer rapidement. Pour de nombreux entrepreneurs, lever des fonds est une première et un exercice qui paraît complexe et demande de nombreuses compétences (finance, commercial, communication, juridique, négociation...).

“Dataroom, pacte d’associés, accord de confidentialité, lettre d’intention”... Les documents juridiques sont nombreux avant et pendant une levée de fonds. En tant qu’entrepreneur, vous devez être prêts à les expliquer et bien connaître ces documents. Cette formation vous aide à monter en compétence, à vous préparer dans les meilleures conditions aux questions des investisseurs !

### A l’issue de la formation, vous serez capable :

- Organiser les relations entre actionnaires dans un pacte ;
- Rédiger un pacte conforme aux dernières évolutions législatives et jurisprudentielles ;
- Identifier les clauses sensibles du pacte afin de proposer des alternatives concrètes.

### Points forts :

- Des formateurs qui ont déjà réalisé en tant qu’entrepreneur au moins une levée de fonds en seed ;
- Des méthodes opérationnelles éprouvées auprès de nos startup qui ont été accompagnées dans le cadre de nos programmes d’accélération ;
- Des supports pratiques et concrets (exemple de pacte d’associés rédigés par des avocats, template d’accord de confidentialité...) ;

- Votre projet est au cœur de cette formation et va servir de fil directeur pour vous apprendre à anticiper tous les aspects juridiques (gouvernance, table de capitalisation...) liés à votre levée de fonds.

## Pédagogie de la formation

Nous privilégions la mise en pratique sur le projet de la startup. La théorie est présente mais concentrée sur l'essentiel afin de se concentrer sur votre cas.

Un support détaillé est remis à chaque apprenant. Pour les formations "À distance", elles sont réalisées avec un logiciel de visioconférence.

Des exemples de trame de pacte d'actionnaire rédigé par les avocats sont fournis dans ce module ainsi que des documents nécessaires à une "due diligence".

## Programme de la formation

### 1. Avant le présentiel

Un questionnaire est envoyé aux apprenants afin que le formateur Wesprint puisse s'approprier les éléments de la startup. Un autodiagnostic est envoyé.

### 2. Le présentiel

#### Module 1. La due diligence

- Définition
- Les objectifs
- Pourquoi utiliser une data room
- La due diligence juridique
- Comment sont utilisés les résultats de la due diligence

Mise en situation et évaluation : QCM.

#### Module 2. La lettre d'intention

- Le moment pour recourir à une lettre d'intention
- Les objectifs de la lettre d'intention
- Les éléments clés de la lettre d'intention

Mise en situation et évaluation : QCM.

#### Module 3. Le pacte d'actionnaires

- Définition
- Différence entre pacte d'actionnaires et pacte d'associés
- Les clauses pour le pacte d'actionnaires
- Les transferts

- Les titres
- Les rattachements de créance
- L'encadrement des désaccords
- Le contrôle
- Exécution du pacte

Mise en situation et évaluation : QCM.

#### **Module 4. Le NDA (accord de confidentialité)**

- Définition
- Le contenu
- Nature de l'obligation
- Durée
- Sanction en cas de non respect de l'obligation

Mise en situation et évaluation : QCM.

### **3. Après le présentiel**

A l'issue de la journée, une évaluation des compétences est réalisée via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation (20 minutes).

Évaluation finale (validation des acquis) : QCM.

## **Moyens techniques**

- **Lieu de la formation** : en présentiel dans nos salles de formation et en distanciel (visioconférence). Les salles sont équipées du wifi à haut débit. Elles sont équipées de vidéoprojecteurs, d'ordinateurs portables/fixes si nécessaire à la formation suivie.
- **Repas (en présentiel)** : petit-déjeuner, déjeuner et autres collations et boissons seront offertes
- **Technologie** : un lien Google Meet ® est utilisé pour la projection du support de formation et un lien Mural pour soutenir les exercices pratiques
- **Pédagogie de la formation (en présentiel)** : un grand écran est utilisé pour la projection des exercices pratiques
- **Matériel pédagogique (en présentiel)** : mise à disposition de l'ensemble du matériel si nécessaire (post-it, feutres, scotch, ciseaux...)
- **Supports pédagogiques** : chacun des apprenants disposera d'un support de formation à télécharger
- **Émargement** : une copie de la feuille d'émargement est transmise au commanditaire
- Les salles sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

#### **Pré-requis**

- Une expérience en **entrepreneuriat** ou à un **poste de direction** (finance, marketing...)

- Une entreprise ayant à minima un **MVP** (Produit Minimum Viable)

### Publics concernés

La formation s'adresse à tous les entreprises souhaitant lever des fonds (privés ou / et publics) :

- Dirigeant de startup / Chef d'entreprise
- Fondateur / Associé d'entreprise
- Directeur Financier / Marketing / Communication

## Durée et programme de la formation

**4 heures + 3 heures d'accompagnement individuel**

## Formateurs Wesprint

Cette formation est assurée par des entrepreneurs ayant déjà effectué une levée de fonds en seed.

Patrick Chekib : Entrepreneur depuis 2001, Il a créé 6 sociétés et occupé des fonctions diverses (techniques, marketing, juridique, direction) qui lui permettent d'avoir une vision à 360° d'une entreprise ou d'un projet. Depuis 2016, il contribue activement au développement des startups au sein d'un accélérateur. Il est au conseil d'administration d'une trentaine de startup et aide les entrepreneurs dans leur prise de décision et leur stratégie. Diplômé d'un Master II Communication & Multimédia.

<https://www.linkedin.com/in/patrickchekib/>

## Modalités des évaluations des acquis

- Plusieurs contrôles des connaissances sous forme de QCM  
Ils permettent de valider les acquis et de reprendre les points non assimilés.
- Plusieurs exercices pratiques sont réalisés pendant et à l'issue de la formation.
- Une attestation de fin de stage pour la formation "Se préparer juridiquement pour une levée de fonds en amorçage"

Nous sommes un centre de formation agréé numéro 76341016334 dédié à l'accompagnement de startups (entreprise innovante).

Vous pouvez nous joindre par téléphone au +33 6 58 84 56 74, par email [nicolas.g@wesprint.com](mailto:nicolas.g@wesprint.com) ou via notre site web <http://www.wesprint.com>.