

exoqua

Check-List

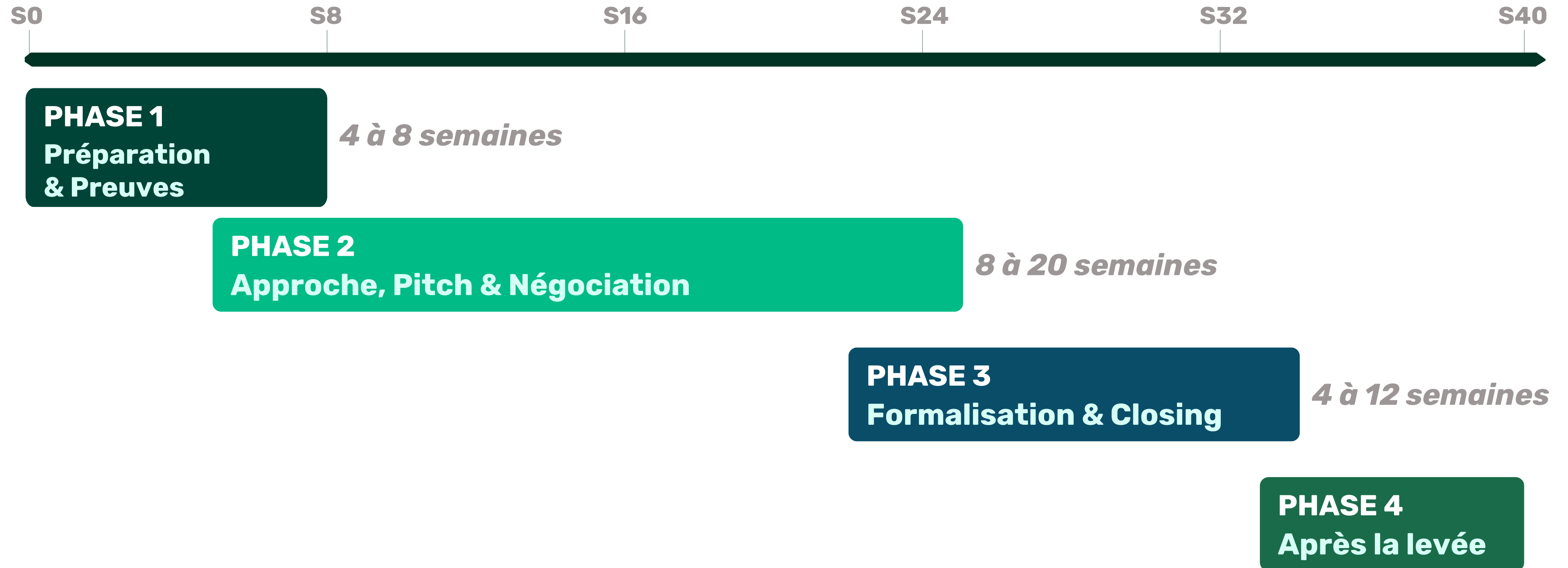
Levée de fonds

pour les startups

De A à Z, en 5 à 9 mois - 4 phases clés

Vue d'ensemble

5 à 9 mois pour structurer une levée de A à Z



← Chevauchements possibles

Préparation & preuves

4 à 8 semaines

A Stratégie et montant à lever

- Définir le montant précis pour obtenir **18 à 24 mois de runway**
- Fourchette de dilution acceptable : **15 à 25%**

B Les 14 preuves critiques – Traction & Product-Market Fit

- Traction claire : croissance régulière (6–12 mois)
- Indicateurs sectoriels (ex. SaaS B2B ~1M€ ARR)
- Product-Market Fit démontré (rétention, usage)
- Unit Economics solides : $LTV/CAC > 3$
- Payback CAC < 12 mois
- Scalabilité crédible : canaux de croissance éprouvés
- Vision forte : chemin vers une croissance majeure
- Stratégie Go-to-Market répliquable
- Narratif solide : problème, solution, timing
- Défendabilité : barrières, IP, effets de réseau
- Preuves critiques : tech, produit, sales

PHASE 1

C Préparation Due Diligence

Anticipez les questions des investisseurs avant qu'ils les posent.

Finances

- P&L des 24 derniers mois
- Bilan comptable à jour
- Cash-flow détaillé 24 mois

Prévisionnel

- Modèle financier 3 à 5 ans
- Hypothèses documentées et justifiées
- Scénarios best / base / worst case

Valorisation

- Méthode et hypothèses retenues
- Cohérence avec le tour précédent

Cap table

- Tableau de capitalisation
- Vesting et cliff des fondateurs

Propriété intellectuelle

- Brevets déposés ou en cours
- Contrats de licence logiciel
- CGU / CGV solides et à jour
- Transfert de PI des fondateurs à la société

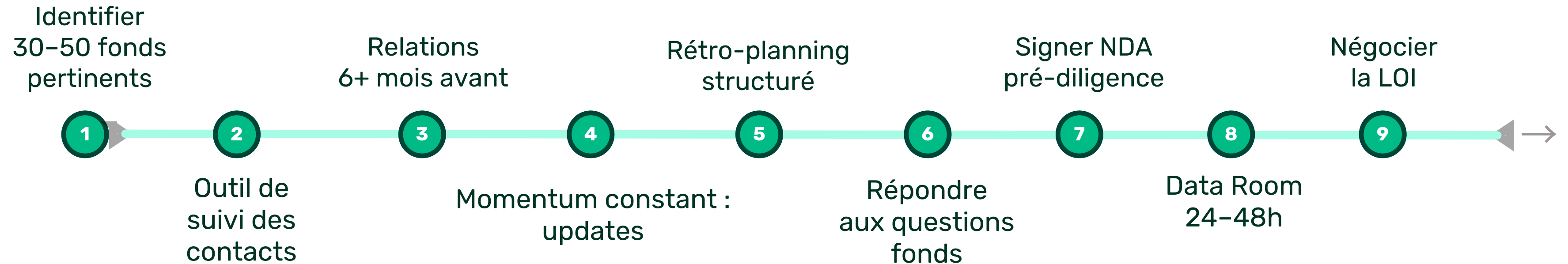
Audit juridique

- Statuts mis à jour
- Contrats de travail / de prestation
- Pacte d'actionnaires existant
- Identifier tout point bloquant en amont

PHASE 2

Approche, pitch & négociation

8 à 20 semaines



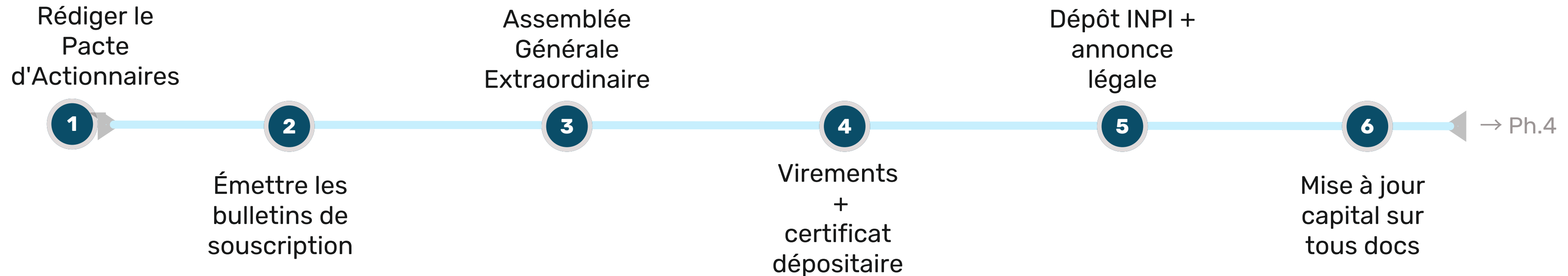
Points clés de la LOI (étape 9)

- Valorisation pre-money
- Préférence de liquidation
- Droits anti-dilution
- Gouvernance (siège au board)
- Clauses du pacte d'actionnaires

PHASE 3

Formalisation & Closing

4 à 12 semaines



Documents à vérifier avant le closing

- Pacte d'actionnaires complété et signé
- Cap table mise à jour après l'opération
- Statuts modifiés et enregistrés
- K-bis mis à jour
- Bulletins de souscription
- Publication légale effectuée (BODACC / journal d'annonces légales)

PHASE 4

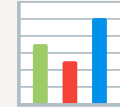
Après la levée

Une fois les fonds reçus, la priorité est de structurer l'utilisation du capital et d'éviter toute dérive budgétaire.



Plan d'utilisation des fonds

18-24 mois structurés



Suivi strict des dépenses

vs objectifs du tour



Reporting régulier

Mensuel / trimestriel



Prochains jalons

Série B, dette, subventions, M&A



Pilotage trésorerie

Cash plan 12 semaines



Suivi recrutements & investissements

Tech, commerciaux, marketing



C'est souvent à ce moment qu'un **DAF externalisé exoqua** devient indispensable pour transformer la levée en vraie capacité d'exécution.

Merci à vous

exoqua accompagne les entreprises en croissance :

- DAF externalisé
- Financement de l'innovation (CIR/CII, IP Box, prêt, financement dilutif et non dilutif)
- Croissance et stratégie

et pour nous contacter...



Adrien Brazier

abrazier@exoqua.com

[linkedin.com/in/adrienbrazier](https://www.linkedin.com/in/adrienbrazier)

Alan Israel

alan@exoqua.com

[linkedin.com/in/alan-israel](https://www.linkedin.com/in/alan-israel)