



**LA MÉTHODE COMPLÈTE POUR  
LEVER DES FONDS  
EN EARLYSTAGE**

Écrit par : Yoann KOPEIKA

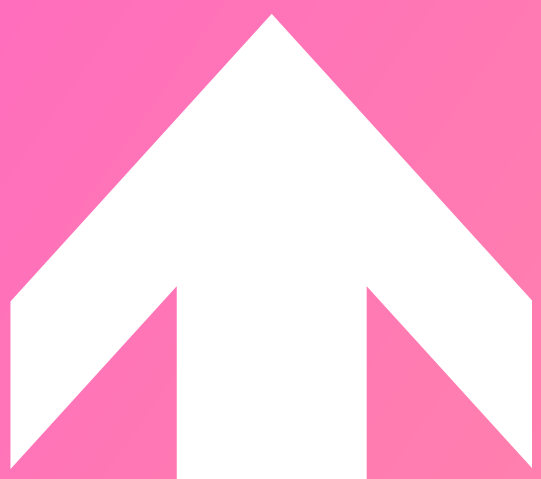
# Seuls **3%** des startups lèvent des fonds.

L'argent, c'est le nerf de la guerre. Sans argent, vous ne faites rien. Mais avoir de l'argent ne garantit pas le succès et ça les investisseurs l'ont bien compris. Avec la bulle des DotCom, les investisseurs sont aujourd'hui beaucoup plus exigeants et méticuleux dans leur politique d'investissement. Pour lever des fonds, il faut désormais une **stratégie bien construite**, une **méthodologie claire** et surtout **beaucoup de temps**. Et comme le temps, c'est de l'argent, eh bien il faut **prévoir sa levée en avance**. L'us dit qu'une levée prend 6 mois, la réalité veut que cela prenne plutôt 9 voire 12 mois !

La réalité du terrain est que seulement **3% des startups réussissent à lever des fonds**. Oui, l'exercice de la levée est périlleux. Oui, l'exercice prend beaucoup de temps et oui il y a plus de chance d'échouer que de réussir. Que cela ne tienne ! Si vous vous êtes engagés dans la voie de la startup nation ce n'est pas par certitude de réussir n'est-ce pas ?

Ayant travaillé avec des investisseurs pendant plus de 2 ans, je vais vous transmettre la méthodologie que l'on m'a apprise. Voici donc la méthodologie complète pour lever des fonds en earlystage.





ÉTAPE 1

# PRÉPARATION AVANT LA LEVÉE DE FONDS

*Un CEO averti en vaut deux !*



## Définir les objectifs de la levée de fonds

*“Qu’allez-vous faire de cet argent ?”* Une personne à peu près normale va toujours vous demander à quoi va servir l’argent que vous lui demanderez. Et c’est déjà le premier souci que l’on rencontre avec la plupart des startups. La plupart du temps, les CEO n’expliquent pas en quoi l’argent va servir, ou bien ils sont très vague *“c’est pour le marketing et l’acquisition facebook”*. Alors ouais ok, mais ne soyez pas ce CEO.

Déjà en interne, vous devez **estimer vos besoins** et les répartir dans vos actions à **très forte valeur ajoutée**. Vous devez avoir des certitudes sur vos KPI, et prouver que l’argent que vous demandez va amener X résultats. Préparez des objectifs SMART et expliquez que cet argent va permettre d’atteindre un point de passage crucial pour votre startup.

En définissant ces objectifs en interne, vous serez préparé pour parler chiffres avec les investisseurs lorsque l’heure sera venue. Pour lever des fonds en earlystage, il faut être transparent et savoir où et comment investir l’argent que l’on demande.

# Préparer un pitch efficace

*"Bonjour, je m'appelle Juju je vais vous présenter l'entreprise Juju&Co..."*

Juste non ! Vous devez être **IMPACTANT** !

Dès votre première phrase vous devez **marquer les esprits**.

*"The magical science of storytelling | David JP Phillips | TEDxStockholm"*

<https://www.youtube.com/watch?v=Nj-hdQMa3uA>

Vous devez faire en sorte que vos interlocuteurs accrochent de la première à la dernière seconde de votre pitch. Grâce à du storytelling et grâce à un pitch cohérent et bien structuré. Et pour cela, pas de place au hasard ! Il faut travailler et répéter son pitch.

*"TEDxEast - Nancy Duarte uncovers common structure of greatest communicators 11/11/2010"*

<https://www.youtube.com/watch?v=1nYFpuc2Umk&t>

Un pitch efficace passe par un locuteur **solide, confiant et serein**. Savoir pitcher devant des investisseurs est une compétence importante pour lever des fonds. C'est pourquoi je vous invite à lire cet article pour mieux appréhender cet exercice :

<https://viktorceo.com/comment-pitcher-investisseur/>

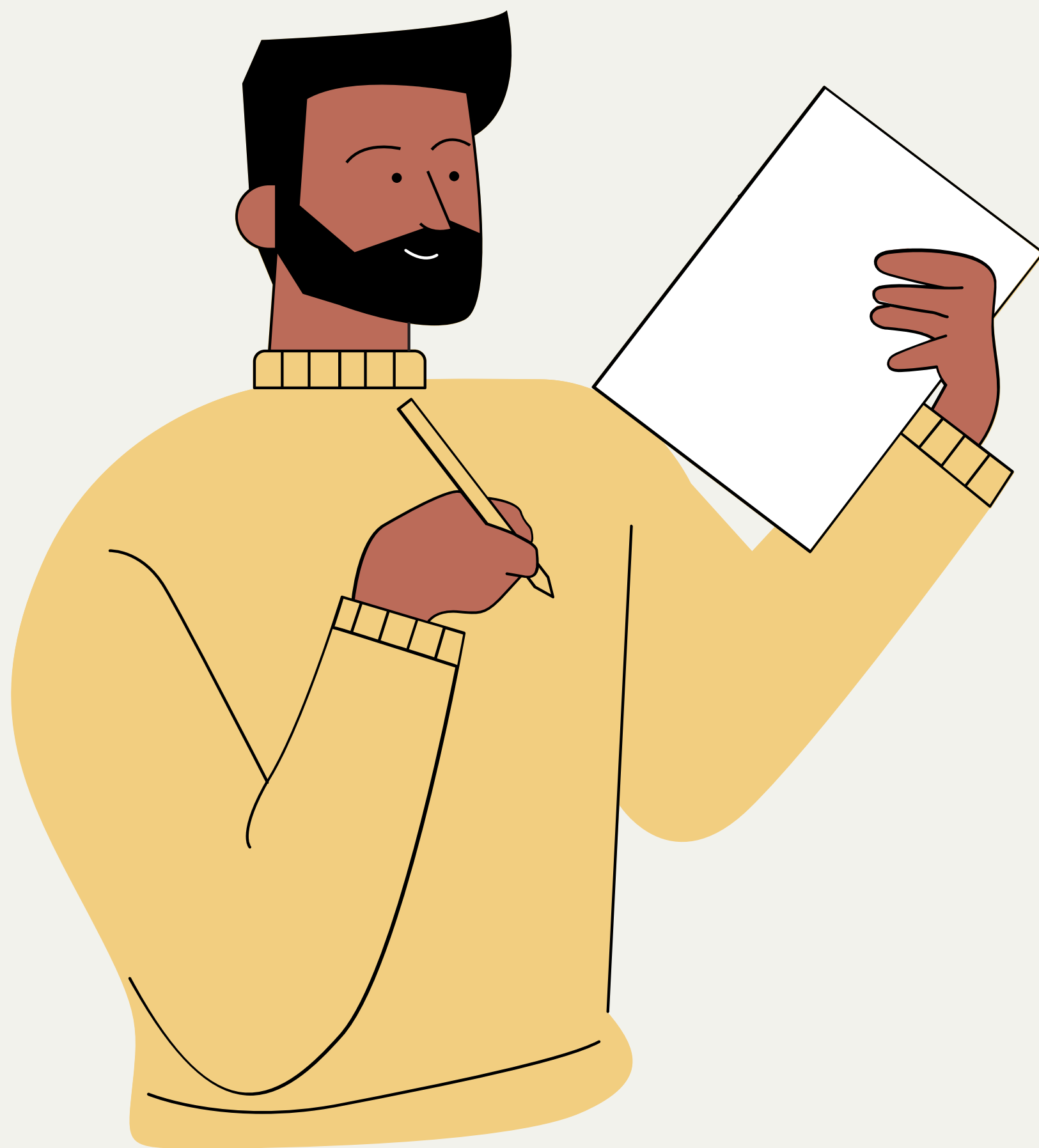
Pour construire un pitch efficace, vous devez être capable de “vendre” votre besoin d’argent. Si on est pragmatique, on sait qu’une levée de fonds en earlystage est faite pour survivre. Dans la réalité, vous ne devez jamais dire ça. Au contraire, vous devez expliquer en quoi vous avez besoin de cet argent et quels sont les résultats attendus.

Et comme pour votre startup, **vous devez présenter des solutions et non pas des fonctionnalités** ! Les investisseurs doivent croire en votre projet, en votre capacité de CEO à mener le bateau et en votre capacité à prendre les bonnes décisions. Réussir à les convaincre passe par l’explication approfondie de l’utilisation de leur argent dans votre exécution.

C’est pourquoi, dans votre pitch, ne dites plus :

- Cet argent va financer le développement de la V2 de mon app.
- Votre argent va me permettre de faire le bridge pour une levée plus importante
- Cette levée va financer l’acquisition utilisateur





Dites plutôt :

- Cette levée va me permettre de développer une nouvelle fonctionnalité que l'on a identifié comme une solution à un besoin que le marché demande. Cela nous permettra de garder l'avance que nous avons sur nos concurrents et ce sera un argument supplémentaire pour notre équipe Sales.
- Votre argent va financer les charges inhérentes au développement de la V1 de notre application qui a été validée par les bêta testeurs. Cela actionnera les premiers clients grâce à notre stratégie d'acquisition et nous donnera les KPI nécessaires pour une prochaine levée.
- Cette levée va financer notre stratégie d'acquisition que l'on a déjà approuvée et validée. Les KPI nous semblent cohérents et nous espérons diminuer le CPA en jouant sur le volume et la multiplication des visuels sur nos messages. Avec cette levée nous espérons faire l'acquisition de 2500 nouveaux utilisateurs pour atteindre la rentabilité à M+36.

# Construire un business plan solide

Le business plan est le document de référence pour les investisseurs. Il doit décrire votre projet en détail, avec vos objectifs, votre stratégie, votre marché, vos concurrents, vos prévisions financières, etc. Vous pouvez utiliser des outils en ligne pour vous aider, comme LivePlan ou Enloop.

***100% des startups changent de business plan dans les 3 premières années !***

Cependant, **n'en faites pas trop**. En tant que jeune startup, énormément d'éléments de votre business plan vont sauter en éclat. Si vous pivotez ou si votre stratégie évolue, une partie du BP sera à refaire intégralement. Il faut donc passer un **temps minime** sur votre BP et s'en servir plutôt pour raconter votre histoire passée et imaginer votre futur. Gardez en tête que presque personne ne lit un document de 50 pages basé sur pas grand chose. Surtout quand on investit en earlystage.

<https://www.entrepreneur.com/starting-a-business/7-steps-to-a-perfectly-written-business-plan/281416>





## ÉTAPE 2

# IDENTIFIER LES SOURCES DE FINANCEMENT

*Parce que la thune c'est mieux  
quand on sait d'où elle vient !*



Dans l'imaginaire collectif, on imagine que pour lever des fonds on a besoin de préparer des énormes documents, avoir des finances béton pour ensuite aller voir des mecs en costard cravate pour nous juger et nous donner les millions que l'on demande.

C'est une réalité valable si votre startup a déjà des milliers de clients et des années de parcours. Sinon la réalité est différente.

Votre première levée de fonds, c'est papa, maman, les amis, autrement dit : la "**lovemoney**".

Ce sont vos proches qui sont prêts à vous donner quelques centaines ou quelques milliers d'euros pour mettre le pied à l'étrier.

Une autre méthode bien connue est celle du **crowdfunding**.

Le crowdfunding est une façon amusante et interactive de financer votre startup, et cela peut vous aider à **construire une communauté de soutien** autour de votre projet. Vous pouvez même offrir des contreparties créatives et originales à vos contributeurs, comme des t-shirts, des autocollants, ou même des invitations à la fête de lancement de votre produit. Et qui sait, peut-être qu'un contributeur fou de votre projet se transformera en client fidèle, voire en fan inconditionnel de votre projet !

Mais attention, le crowdfunding ne doit pas être pris à la légère. Il faut faire preuve de **créativité** pour atteindre vos objectifs de financement. Il est important de bien préparer votre campagne, en élaborant une **stratégie de communication** efficace et en choisissant les bonnes plateformes de crowdfunding pour votre projet.

Il existe plusieurs plateformes grand public (Ulule, Kiss Kiss Bank Bank, Wiseed, ...). Vous pouvez comparer les frais de ces plateformes, la pertinence de leur secteur en fonction de votre marché et en fonction des fonctionnalités que proposent les plateformes.

Bien qu'il existe encore d'autres méthodes, j'ai envie de vous parler des **Business Angels** pour conclure cette partie.

Les Business Angels (ou BA) sont les fer de lance des startups en earlystage. Ils sont un peu les premiers financeurs externes, avec un gros chèque, une expérience unique, et qui concluent votre premier chapitre, celui de l'earlystage.

Sur Toulouse, *Team Up* qui est une société réunissant 4 Business Angels, a décidé de consacrer son temps, son énergie et son argent aux startups d'earlystage. Leur philosophie est de venir renforcer le capital des startups en fin d'incubation qui entrent dans le parcours de subventions. Ce type de Business Angels a une vocation entrepreneuriale. Au-delà des résultats, c'est une **histoire et une ambition** qu'il faut présenter. Car, à ce moment de l'histoire, la plupart des BA vont vous donner plusieurs dizaines de milliers d'euros mais pour une part significative de votre capital. Il faut donc aller voir des BA au bon moment pour ne pas mettre en péril votre part du capital.



## ÉTAPE 3

# PRÉPARATION DE LA RENCONTRE AVEC DES INVESTISSEURS

*La pression vous devez la boire,  
pas la subir !*



## Les critères de sélection des Business Angels

Le premier critère de sélection est interne à votre startup, il s'agit du **bon moment**. Le but est de lever au moment où vous avez des KPI et une **stratégie cohérente** afin d'appuyer votre valorisation. Si vous levez trop tôt, votre valorisation sera faible et votre dilution importante.

Si vous levez trop tard, des Business Angels pourraient penser que votre startup est déjà "trop chère" et donc ne pas investir chez vous.

Le second critère concerne votre **équipe fondatrice**. Les Business Angels attachent une grande importance à l'équipe fondatrice de l'entreprise. Ils recherchent des fondateurs avec un minimum d'expérience, passionnés et talentueux, capables de diriger une entreprise avec succès et avec une vision claire de la marche à suivre.

Bien évidemment il y a le critère de **votre marché et de la qualité de votre produit ou service**. Si vous n'avez pas encore développé votre produit, on parlera alors des solutions que vous voulez apporter et quels problèmes elles résolvent.

Et enfin, les Business Angels vont juger vos **stratégies financières, marketing, commerciales** en fonction des compétences, afin d'imaginer le développement de votre entreprise et le potentiel retour sur investissement qu'ils pourront avoir. Il va donc falloir être convaincant sur le futur de votre entreprise sans trop en faire. Il faut faire rêver mais rester cohérent, pragmatique et réaliste.

## Faire un Executive Summary

Voici un document sous-côté : l'**Executive Summary**.

Vous résumez votre startup en une feuille A4, facile et rapide à faire, que tout le monde lit et qui donne envie de vous rencontrer.

L'Executive Summary est un moyen de masse qui permet à tous les acteurs, y compris des investisseurs, de comprendre réellement votre entreprise en un temps minime. Seuls les investisseurs à deux doigts d'investir voudront lire votre Business Plan de 50 pages. A ce stade, vous devez les convaincre de vous recevoir, donc il faut convaincre et vite ! Faites un Executive Summary.

<https://viktorceo.com/executive-summary-premier-livrable/>

## Prévoir un plan d'action pour la négociation

Comme répété plus haut, c'est le bon moment qui vous permet d'arriver en force devant des investisseurs. En revanche, même si vous vous sentez prêts, vous n'aurez peut-être pas ce que vous voudrez. La négociation est une part importante du processus de levée de fonds. Elle part de l'offre initiale et ce jusqu'à la signature chez l'avocat.

Comme toute négociation, vous devez être rodé sur vos arguments, vos points forts et avoir prévu plusieurs scénarios.

De manière opérationnelle, je vous conseille de partir sur 3 scénarios d'investissements :

### **Scénario 1 : L'optimal**

Dans ce scénario, vous obtenez ce que vous voulez. Le bon montant avec le capital que vous vouliez offrir. Vous êtes royal au max !

### **Scénario 2 : Ok, ça me va**

Dans ce scénario, vous avez dû faire des concessions soit sur le montant offert soit sur le pourcentage de capital.

### **Scénario 3 : Essoré**

Vous devez anticiper le point de non-retour. Quelle est la valorisation minimale de votre entreprise ? En gros, en dessous de cette offre, c'est un refus catégorique. Donc la négociation n'ira pas plus loin.

Bien évidemment, vous ne présentez que le scénario numéro 1 à vos investisseurs en jouant sur le montant ou le capital pour adapter l'offre afin de leur présenter 3 offres différentes. Mais le scénario 2 et 3 sont internes et doivent le rester.

Dans un monde idéal, sur votre pitch deck vous présentez les 2 ou 3 offres à vos investisseurs en exposant des investissements différents et des résultats différents.



## ÉTAPE 4

# LA RENCONTRE AVEC LES INVESTISSEURS

*La peur n'évite pas le danger  
donc rien ne sert de stresser.*





# Les étapes clés de la rencontre avec les investisseurs

Ça y est ! Vous y êtes ! C'est le jour J et vous partez en direction des locaux des investisseurs. Vous avez la boule au ventre, peut-être envie de faire caca on va pas se mentir mais de toute manière c'est trop tard vous allez pitcher quoi qu'il arrive !

N'ayez crainte, presque tous les rendez-vous suivent le même pattern. Soyez prêts à affronter ce pattern et vous serez prêts.

## 1. L'ice break

**Restez naturel.** Ne forcez pas une blague ou un sujet si vous ne le sentez pas. Un ice break doit être sincère et réellement briser la glace. Si vous n'avez pas de sujet qui vienne naturellement (le transport, la météo, les locaux, ...) vous pouvez commencer avec ces petites phrases que je vous offre :

*“Bonjour, merci de me recevoir. C'est la première fois que je pitche devant des investisseurs, c'est impressionnant haha. Vous rencontrez souvent des startups ?”*

*“Bonjour, merci de me recevoir. J'ai préparé un nouveau pitch-deck rien que pour vous. J'ai hâte de vous le présenter haha. On a combien de temps devant nous ?”*

*“Bonjour, merci de me recevoir. Je suis ravi de venir pitcher, surtout après cette si belle victoire du Stade ce week-end. Je viens avec le sourire ! Vous avez regardé le match ?”*

## 2. Votre pitch

Bon, je pense qu'on commence à avoir fait le tour du sujet (surtout que j'ai déjà écrit un article incroyable sur le pitch).

Pour être un maximum impactant, **le pitch ne doit pas durer plus de 20 minutes** (et c'est déjà beaucoup).

Au-delà, la concentration commence déjà à diminuer et vous risquez d'ennuyer votre auditoire. Dans votre pitch, il faudra garder l'essentiel et laisser le détail pour les questions.

En 15 minutes vous devrez parler de :

- Votre vision
- Votre équipe
- Votre stratégie globale
- Ce que vous avez réussi et pas réussi jusqu'ici
- De votre acquisition
- Pourquoi avez-vous besoin de fonds ?
- Comment vous allez le dépenser
- Les résultats attendus

Et croyez-moi, ce sera déjà largement suffisant !

### 3. Répondre aux questions

La phase de questions peut représenter un moment stressant, mais il ne faut pas. Nous ne sommes plus à l'école où il fallait réciter sa poésie par cœur ! Madame Branchart n'est plus là pour vous mettre la pression !

Dans cette phase de questions, vous avez la plupart des réponses. Vous êtes spécialiste de votre startup, vous en connaissez les moindre recoins. Les questions que posent les investisseurs sont surtout basées sur **vos stratégies, votre marché, votre ambition et votre roadmap.**

***Ne jamais mentir, ne jamais faire genre,  
toujours rester humble !***

Répondez de manière précise afin de lever les doutes ou les objections. Surtout **n'utilisez pas la langue de bois**, qui pourrait être prise soit pour de l'incompétence, pour un manque de transparence ou pour une tentative de noyer le poisson. Dans tous les cas, **soyez clair** et répondez réellement à la question des investisseurs même si la réponse n'est pas forcément très positive pour vous. Il vaut mieux assumer de ne pas avoir réussi ou imaginer une stratégie plutôt que de partir dans des envolées lyriques.

En revanche, il est possible que vous soyez collé à cause de questions très précises. Pas de panique ! Expliquez que vous n'avez pas la réponse et que vous ferez vos recherches avant de revenir vers les investisseurs par mail ou au prochain rendez-vous. 😊

# Les erreurs à éviter lors de la rencontre avec les investisseurs

## Première erreur à éviter : se prendre trop au sérieux.

Pour lever des fonds en earlystage il faut venir avec **sérieux mais légèreté**. Après tout, vous n'êtes qu'à une phase très précoce de l'histoire et de l'exécution de votre startup. Se prendre pour le futur Elon Musk est rarement apprécié par des investisseurs qui, la majorité du temps, **cherchent des entrepreneurs qui leur ressemblent et en qui ils croient**. Ils cherchent un projet qui peut rapporter de l'argent certes, mais surtout avec qui ils vont aimer collaborer.

## Deuxième erreur à éviter : se croire omnipotent.

Comme je vous l'ai expliqué dans la partie précédente, **vous ne pouvez pas tout savoir et vous ne devez pas faire semblant de tout savoir**. Vous êtes un CEO, qui se doit d'être **curieux, à l'écoute** mais qui surtout croit en sa **vision**. A travers votre vie de CEO, vous n'aurez pas que des bons conseils, mais ça n'empêche pas d'écouter et d'assumer des choix. Personne ne détient la vérité, ni vous, ni les investisseurs. Vous aurez plus d'impact en expliquant pourquoi vous faites votre stratégie de telle ou telle manière tout en disant que les choses peuvent évoluer en fonction des résultats et que tout conseil est bon à prendre (même si l'idée des investisseurs est à chier 😊).

**Troisième erreur à éviter : avoir peur de parler d'argent.**

Les investisseurs investissent, ils sont donc habitués à parler argent, valorisation et négociation. Je ne peux pas nier qu'il existe toujours une appréhension à lancer le sujet. C'est naturel. C'est pour ça que mon conseil est **d'afficher sur une slide 2 ou 3 propositions d'investissement** en expliquant **comment sera investi l'argent** et **quels résultats sont attendus** en fonction de l'investissement. Ainsi, vous restez dans le pragmatisme et vous orientez votre discours vers l'offre qui vous arrange...

En revanche, ne soyez pas étonné de ne pas entrer dans la négociation au premier rendez-vous. Le premier passage devant des investisseurs a pour vocation de valider l'intérêt commun à travailler ensemble et ainsi avoir une idée de l'argent que ça "coûte" d'en faire partie. C'est pour cela que vous devez proposer plusieurs offres et vous montrez **ouvert à la discussion** car une valorisation trop forte (ou trop faible) sera un drapeau rouge pour les investisseurs.

**Quatrième erreur à éviter : ne pas positionner un second rendez-vous.**

Dans la suite de l'erreur précédente, afin d'avoir une chance d'entamer la négociation, il faut impérativement positionner un second rendez-vous. C'est pourquoi, avant de quitter les lieux, **proposer un deuxième rendez-vous pour valider ou non l'intérêt**. Ainsi, vous êtes à l'offensive et vous montrez de l'intérêt. Et en plus, vous avez la certitude d'avoir votre second rendez-vous même s'il n'aboutit pas forcément à un investissement. A minima vous aurez des retours constructifs ainsi que des conseils pour un futur pitch devant des investisseurs.



**ÉTAPE 5**

# CONCLUSION DE LA LEVÉE DE FONDS

*Signe avant que  
la vie ne te saigne*

**5**

## Négocier les termes de la levée

Félicitations, vous êtes au second rendez-vous ! Les investisseurs montrent énormément d'intérêt dans votre startup de papier toilette connecté. Ils veulent entamer des négociations pour entrer au capital de votre boîte. Chouette ! Mais qu'est-ce qu'on négocie au juste avec des investisseurs ?

- **La valorisation de l'entreprise**

La première discussion porte sur la valorisation de votre startup. En gros, combien d'argent vaut votre startup. Gardez en tête qu'une idée n'a pas de valeur, seule son exécution compte. C'est donc votre stratégie et vos résultats qui ont de la valeur. Si les investisseurs ont été convaincus c'est que la base de la valorisation est cohérente, en revanche ils tenteront évidemment de diminuer la valorisation dans le but de récupérer plus de parts. D'ailleurs...

- **Le montant de l'investissement et le pourcentage de part des investisseurs**

Intimement liés à la valorisation, les investisseurs vont vous faire une offre avec un nombre en € et un % en parts de votre startup. On parle le plus souvent d'une "augmentation de capital", c'est-à-dire que votre avocat va rédiger un contrat où de nouvelles actions vont être émises à un coût unitaire plus important et en accord avec votre nouvelle valorisation. Ce sera votre valorisation "post money" ou post levée de fonds. Cependant, l'augmentation de capital va donc diluer votre pourcentage d'actions dans la startup. Il est très important de ne pas trop se diluer dès le départ car sinon, vous pourriez vite vous retrouver sous les 50% après une future levée.

- **Les droits de vote**

Généralement, les investisseurs vous laissent maître des décisions. Néanmoins, il est fort probable qu'ils demandent d'avoir un droit de vote particulier ou bien d'avoir des clauses "d'accord obligatoire" notamment sur les futures levées ou bien sur un rachat potentiel. Tout cela sera notifié sur le "Pacte d'Associés" que vous écrirez ensemble en présence de vos avocats.

Sur Toulouse, Clément Vedel s'est spécialisé dans l'aide aux startups d'earlystage. Clément est un facilitateur hors-pair ainsi qu'un véritable ami des CEO d'earlystage.

<https://www.malafosse-vedel.fr/>

- **Les obligations de la startup**

Si les actionnaires s'engagent à vous suivre, ils peuvent demander des contreparties opérationnelles. Comme par exemple, des rapports financiers réguliers, des comités d'orientation stratégiques ou bien parfois des objectifs commerciaux qui peuvent déboucher des "obligations convertibles" qui auraient été négociées au préalable. Pareil, votre avocat vous expliquera tout !

- **Les clauses de sortie**

Bien évidemment, un investisseur va vouloir vendre ses parts tôt ou tard. Il y aura donc des clauses pour prévoir une sortie, partielle ou totale, lors d'une prochaine levée, lors de négociations tierces ou autres.



# Finaliser les démarches administratives

Ce mot fait peur, je sais. Et à moi aussi je vous rassure ! Mais que serait une levée de fonds sans paperasse ? La plupart des documents seront réalisés par votre avocat donc n'ayez crainte. En revanche, c'est à votre charge de payer l'avocat, pas à celle des investisseurs. C'est la règle !

- **La due diligence**

Pour éviter tous les mensonges (ou plutôt tous les angles légèrement arrondies), la due diligence permet aux investisseurs de venir vérifier vos dires ! Le but de la due diligence est de fournir aux investisseurs une compréhension claire de l'état actuel de l'entreprise, ainsi que des risques et des opportunités associés à l'investissement. Les résultats de la due diligence peuvent affecter la décision finale des investisseurs d'investir ou non dans la startup, ainsi que les termes de l'investissement.

- **Le pacte d'associés**

On a commencé à aborder le sujet dans la partie précédente, voici donc le pacte d'associés. C'est grosso-modo le contrat de mariage qui unit votre startup avec vos futurs investisseurs. Tout est résumé à l'intérieur ! Le pacte résume toute la négociation que vous avez eu avec les investisseurs avec par exemple les clauses sur la gestion de l'entreprise, la répartition des bénéfices, le transfert de propriété, les procédures de vote, les droits de veto, les pouvoirs des administrateurs, les conditions de sortie et les clauses de non-concurrence. Le but du pacte d'associés est de clarifier les droits et les responsabilités de chaque associé, de prévenir les conflits et de faciliter les prises de décisions. C'est donc un document indispensable et ce, même avec vos associés fondateurs. 😊

- **La modification des statuts**

Une fois que tout est plus ou moins validé, il faudra que vous modifiez vos statuts pour intégrer vos nouveaux associés.

- **L'assemblée générale extraordinaire**

Le jour de la signature du pacte, de la modification des statuts, vous devez convoquer une assemblée générale extraordinaire avec procès verbal afin de faire valider tout le processus, et donc l'entrée des nouveaux actionnaires.



# CONCLUSION

Voilà qui conclut ce gros dossier qui vous explique la méthode pour lever des fonds en earlystage. Vous avez choisi la voie de l'ambition, de l'acharnement et j'ai presque envie de dire, du masochisme.

La levée de fonds fait partie du rituel machiavélique de notre secte de la "startup nation" mais seulement 3% des initiés atteignent ce rang. Lever des fonds en earlystage est un exercice compliqué, chronophage et parfois démotivant. Il vous faudra beaucoup de courage et d'abnégation pour mener votre levée de fonds jusqu'au bout.

<https://smartlink.ausha.co/campus-ceo/50-comment-faire-partie-des-3-qui-levent-des-fonds-1-2>

Cette méthodologie pour lever des fonds en earlystage est une aide au passage à l'action. J'ai voulu créer un dossier pour vous faire gagner du temps et vous alléger l'esprit à un moment crucial de votre aventure entrepreneuriale. En revanche, chaque investisseur étant unique, rien ne peut garantir que cette méthodologie fonctionne à chaque coup et avec tout le monde. Gardez à l'esprit que c'est votre capacité à vous adapter qui fera de vous un CEO attentif et prêt à affronter votre marché. Et c'est aussi ça que recherchent les investisseurs.

**Amicalement,**

**YOANN KOPEIKA**

*Fondateur @Viktor CEO*

