

DIAGNOSTIC LEVEE DE FONDS : PREPARER VOTRE STRATEGIE DE LEVEE DE FONDS

MODALITES DE LA PRESTATION

Prestation d'un montant forfaitaire de 5 000€ HT :

- 50% du montant total de la prestation pris en charge par Bpifrance ;
- 5 jours de prestation à réaliser dans un délai de 4 mois.

CRITERES D'ELIGIBILITE DU DEMANDEUR

Être une entreprise innovante ¹:

- Appartenant à l'une des catégories suivantes :
 - SU indépendant, client ou non cliente de Bpifrance répondant aux conditions suivantes :
 - Ayant – de 8 ans d'existence
 - Employant au maximum 250 ETP
 - Réalisant au maximum un chiffre d'affaire de 10M€.
 - PME indépendante, cliente ou non cliente de Bpifrance, répondant à la définition européenne de la PME et aux condition suivantes :
 - Ayant plus de 8 ans d'existence,
 - Employant au maximum 250 ETP,
 - Réalisant au maximum un chiffre d'affaires de 50M€.
 - ETI indépendante, cliente ou non cliente de Bpifrance, répondant à la définition européenne et aux condition suivantes :
 - Ayant minimum 5 ans d'existence,
 - Employant au maximum 2 000 ETP,
 - Réalisant un chiffre d'affaires supérieur à 50M€.
- Immatriculée en France et/ou DROM-COM.

CRITERES D'EXCLUSION

Sont exclues du dispositif :

- Les entreprises en difficulté, au sens de la réglementation européenne ;
- Les entreprises qui ne seraient pas à jour de leurs obligations fiscales et sociales ;
- Les entreprises non autonomes, détenues à plus de 25% par des entreprises partenaires ou liées, dont les données consolidées avec celles-ci ne correspondent pas aux critères d'éligibilité ci-dessus ;
- Les sociétés civiles (SC) ;
- Les entreprises en nom personnel (dont entreprise individuelle).

¹ Le caractère innovant est validé par le chargé d'affaires innovation de l'entreprise pour toute demande de diagnostic. L'entreprise peut se rapprocher de son chargé d'affaires innovation en région avant le dépôt d'une demande pour vérifier son éligibilité.



PREAMBULE

La levée de fonds est une étape stratégique et structurante dans le parcours de croissance d'une startup ou d'une PME innovante. Elle implique de clarifier son projet, de structurer son discours, de démontrer sa capacité à générer de la valeur, et de convaincre des investisseurs de s'engager dans l'entreprise.

Le Diagnostic Levée de Fonds a pour objectif de soutenir les entreprises innovantes dans cette démarche, en leur proposant un accompagnement sur mesure. Il permet d'identifier les mesures à prendre pour préparer efficacement une levée de fonds, en assurant une meilleure compréhension du projet par les futurs investisseurs et en maximisant les chances de succès.

Le Diagnostic Levée de Fonds a pour objectif de préparer l'entreprise à structurer efficacement sa démarche de levée de fonds auprès d'investisseurs privés. Il permet notamment de :

- Préparer les supports investisseurs clés pour présenter le projet de manière claire, convaincante et professionnelle ;
- Modéliser le plan prévisionnel financier sur plusieurs années.

Le Diagnostic Levée de Fonds s'adresse aux startups et PME innovantes, quel que soit leur secteur d'activité :

- Ayant démontré un potentiel de croissance ;
- Qui sont prêtes à s'engager dans une levée de fonds ;
- Qui souhaitent structurer leur projet et leur communication financière pour convaincre les bons interlocuteurs.

L'aide indirecte accordée à l'entreprise, sous réserve de l'acceptation de la demande déposée, correspond à la prise en charge partielle du coût d'une prestation de conseil réalisée par un expert référencé par Bpifrance et spécialisé dans la levée de fonds.

Le présent cahier des charges décrit la prestation qui devra être réalisée par l'expert agissant au profit d'une entreprise bénéficiaire de l'offre Diagnostic Levée de Fonds proposée par Bpifrance. Une partie du coût de la prestation est prise en charge par Bpifrance sous réserve de l'acceptation de la demande déposée.

Préalable au dépôt d'une demande de Diagnostic Levée de Fonds, l'expert valide avec l'entreprise, lors d'un entretien de préqualification, la pertinence de la conduite d'un tel diagnostic et son adéquation avec le cahier des charges défini par Bpifrance. À la suite de cet échange, l'expert établit une proposition commerciale qui positionne l'entreprise dans son contexte et explicite les problématiques à aborder au cours du Diagnostic.

Le contenu et les modalités de réalisation de la prestation sont détaillés ci-après.



TABLE DES MATIERES

1. PERIMETRE DE LA PRESTATION DU DIAGNOSTIC LEVEE DE FONDS	4
1.1. Description de la prestation	4
1.2. Livrables	4
1.3. Liste indicative des prestations non couvertes	5
1.4. Typologie d'experts intervenant sur le Diagnostic Levée de Fonds	5
2. MODALITES DE REALISATION DE LA PRESTATION DU DIAGNOSTIC LEVEE DE FONDS	6
2.1. Tarif	6
2.2. Modalités de souscription	6
2.3. Modalités de réalisation	6
2.4. Modalités de clôture	6
2.5. Régime d'aide(s) mobilisable(s)	7
3. QUALITE ET DEONTOLOGIE	7
3.1. Compétences	7
3.2. Confidentialité	7
3.3. Ethique professionnelle	7
3.4. Conflits d'intérêts	7
3.5. Relation client et gestion de projet	8
3.6. Méthodologie	8
3.7. Conformité	8



1. PERIMETRE DE LA PRESTATION DU DIAGNOSTIC LEVEE DE FONDS

1.1. Description de la prestation

Pour garantir un accompagnement optimal lors du Diagnostic Levée de fonds, il est essentiel d'avoir préalablement réfléchi à sa stratégie de croissance et de développement. Cette réflexion constitue la base indispensable pour envisager une levée de fonds. Ainsi, l'entreprise est invitée à échanger avec son chargé d'affaires innovation afin de déterminer si sa situation stratégique lui permet d'engager directement le Diagnostic Levée de fonds ou si elle doit, au préalable, réaliser le Diagnostic Scale-up pour structurer sa trajectoire de croissance.

Une première phase de diagnostic (avant de débiter la prestation) sera conduite – un temps d'échange dédié avec l'expert sera proposé afin d'évaluer la maturité de l'entreprise sur les différents volets liés à une levée de fonds : structuration financière, capacité à formaliser son projet, posture face aux investisseurs, etc.

La phase de conseil qui suit le diagnostic peut répondre à une diversité de besoins, tous complémentaires et adaptés à la maturité stratégique spécifique à l'entreprise.

Cette phase est conçue pour être modulable, en fonction des enjeux identifiés et des objectifs de levée de fonds de l'entreprise. À ce titre, l'expert en levée de fonds pourra accompagner l'entreprise sur une ou plusieurs thématiques clés, parmi lesquelles :

- **La réalisation et la revue des supports investisseurs**

La structuration et la réalisation de l'ensemble des éléments de présentation (executive summary + pitch deck) qui permettent à une entreprise de se présenter de manière convaincante et professionnelle devant des investisseurs. L'objectif est de construire un discours clair, cohérent et percutant, appuyé par des données solides et des supports adaptés.

Les sujets abordés peuvent inclure :

- La compréhension du marché adressée et de ses dynamiques ;
- La mise en valeur de l'avantage compétitif de l'entreprise ;
- La structuration du business model et de la stratégie de croissance ;
- La valorisation de l'équipe fondatrice et de ses compétences clés.

- **La structuration du plan prévisionnel financier**

L'élaboration du plan prévisionnel financier, élément central du dossier présenté aux investisseurs lors d'une levée de fonds. L'objectif est de renforcer la crédibilité financière de l'entreprise dans le cadre d'une levée de fonds, en fournissant des outils clairs, cohérents et adaptés aux attentes des investisseurs.

Les sujets abordés peuvent inclure :

- La modélisation financière sur plusieurs années ;
- La définition précise des besoins de financement et de leur allocation.

À l'issue du Diagnostic Levée de Fonds, nous pourrions, selon vos souhaits, orienter votre dossier vers notre pôle Deal Flow. Ce pôle accompagne gratuitement les entreprises dans leurs recherches de financements, notamment via des mises en relation ciblées avec des investisseurs qualifiés et intéressés par leurs projets pour maximiser leurs chances de succès.

1.2. Livrables

Le Diagnostic Levée de Fonds fait l'objet de livrables rédigés par l'expert qu'il doit remettre directement à l'équipe dirigeante de l'entreprise, ainsi qu'à Bpifrance, dans un délai de 10 jours à l'issue de la prestation.



À minima, le livrable devra inclure l'ensemble des contenus correspondants à au moins une de ces thématiques suivantes, selon la prestation faite par l'expert :

- **La réalisation et la revue des supports investisseurs**
 - Un **executive summary** comprenant les éléments suivants :
 - La description de la taille de marché adressable par l'entreprise ;
 - Les informations concernant l'avantage comparatif de l'entreprise ;
 - L'analyse/présentation de la clientèle de l'entreprise ;
 - Le résumé des projections financières ;
 - La décomposition des besoins de financement.
 - Un **pitch deck** comprenant les éléments suivants :
 - La présentation de l'entreprise ;
 - La présentation du problème adressé et la solution proposée
 - La taille du marché ;
 - Le business model ;
 - La stratégie go-to-market;
 - Les indicateurs clés de performance ;
 - La présentation de l'équipe ;
 - La présentation de la concurrence ;
 - Les projections financières (compte résultat, chiffre d'affaires, plan de recrutement...) ;
 - La valorisation du retour sur investissement pour les investisseurs ;
 - La décomposition du besoin en financement (montant, usage, timing).
- **La structuration du plan prévisionnel financier**
 - Un **prévisionnel financier sur 5 ans** comprenant les éléments suivants :
 - Les hypothèse des futurs chiffres d'affaires ;
 - Les dépenses d'exploitations (OPEX) ;
 - Les dépenses des ressources humaines ;
 - Les investissements (CAPEX) ;
 - Le compte de résultat prévisionnel ;
 - Le tableau de flux de trésorerie.

Les livrables doivent être obligatoirement des documents stockables sous des formats standard du type PDF, Word, Excel ou PowerPoint.

1.3. Liste indicative des prestations non couvertes

La prestation d'accompagnement considérée n'inclut pas, entre autres, la production des éléments suivants :

- Mise en relation avec des investisseurs (VC, business angels ...) ou des financeurs ;
- Détection et/ou réalisation de dossiers de financements publics, notamment les financements Bpifrance ;
- Audit juridique complet (due diligence, pactes d'actionnaires).

Une attestation d'engagement de non-sollicitation de financements publics dans le cadre du diagnostic levée de fonds devra être obligatoirement complétée et signée par l'expert et l'entreprise.

Cette liste des prestation non couvertes par la prestation de conseil est indicative et non exhaustive. Pour tout renseignement supplémentaire, il est recommandé de se rapprocher de son chargé d'affaires.

1.4. Typologie d'experts intervenant sur le Diagnostic Levée de Fonds

La prestation de conseil est réalisée par un expert externe spécialisé en levée de fonds, issu du vivier d'experts constitué et agréé par Bpifrance.

Les experts du Diagnostic Levée de Fonds sont sélectionnés aux termes d'une procédure de demande d'agrément menée par Bpifrance.



Des experts, non issus du vivier d'experts constitué par Bpifrance, peuvent intervenir au titre du présent diagnostic dans le cadre de procédures dérogatoires.

2. MODALITES DE REALISATION DE LA PRESTATION DU DIAGNOSTIC LEVEE DE FONDS

2.1. Tarif

Le Diagnostic Levée de Fonds s'élève à un montant forfaitaire de 5000 euros HT, pour 5 jours forfaitaires de prestation, pris en charge à 50% par Bpifrance.

L'entreprise bénéficiaire paye sa quote-part à l'expert et n'avance pas de frais supplémentaires. Bpifrance règle directement sa quote-part à l'expert en fin de mission.

Ce tarif exclu les frais de déplacement. Ces frais ne sont donc pas pris en charge dans le cadre du diagnostic.

2.2. Modalités de souscription

Afin de souscrire à la prestation de conseil, l'entreprise doit :

- 1) Se rapprocher de Bpifrance afin de sélectionner l'expert qui réalisera la prestation ;
- 2) Déposer la demande d'accompagnement en ligne en s'assurant de fournir le devis non signé obtenu auprès de l'expert ainsi que les pièces administratives suivantes :
 - Une attestation de régularité sociale et fiscale de moins de 3 mois si l'entreprise a plus d'un an ;
 - Une liasse fiscale si l'entreprise a plus de 3 ans.

Les demandes sont à déposer sur Bpifrance en ligne : <https://diaginno.bpifrance.fr>.

Bpifrance s'assurera de la complétude des éléments de souscription ainsi que de l'éligibilité au diagnostic et procédera à l'envoi d'un contrat Diagnostic Levée de Fonds à l'entreprise bénéficiaire. La prestation ne pourra commencer que lorsque le contrat entreprise sera signé.

Toute entreprise éligible peut bénéficier une seule fois d'un Diag Levée de Fonds

2.3. Modalités de réalisation

La durée du Diagnostic Levée de Fonds est de 5 jours et doit être réalisé dans un délai maximum de 4 mois suivants la contractualisation avec Bpifrance.

L'ensemble des informations collectées dans le cadre du Diagnostic Levée de Fonds proviendra (i) d'échanges entre l'expert et l'équipe dirigeante de l'entreprise, ainsi que l'ensemble des parties prenantes, et le cas échéant (ii) d'une visite de l'entreprise, (iii) des remontées et témoignages clients, (iv) des études et rapports sur un secteur, etc.

L'entreprise s'engage à assurer la disponibilité de son dirigeant et de tout membre de l'équipe de direction et/ou des collaborateurs estimés nécessaires à la bonne conduite des différentes phases du diagnostic et de l'élaboration des recommandations et/ou du plan d'action.

2.4. Modalités de clôture

Afin de clôturer la mission de conseil, l'expert assure :

- 1) La restitution de la mission au client ;
- 2) La restitution de la mission à Bpifrance en envoyant à l'adresse mail diagleveedefonds@bpifrance.fr les éléments de clôture suivants :
 - Le livrable de fin de mission ;
 - Le devis signé par l'entreprise et l'expert ;
 - L'attestation d'engagement de non-sollicitation de financements publics signée par l'entreprise et l'expert ;
 - La facture de la quote-part entreprise certifiée acquittée ;
 - La facture de la quote-part Bpifrance en indiquant l'adresse suivante :

Bpifrance Participations

Accompagnement Innovation



**6/8 boulevard Haussmann
75009 Paris**

La réalisation effective de la restitution par l'expert ainsi que l'envoi des documents de restitution à Bpifrance sont des prérequis au paiement de la facture de l'expert.

Après l'envoi de ces éléments, l'expert reçoit un e-mail de la plateforme fournisseur Bpifrance (HACA) l'invitant à déposer la facture adressée à Bpifrance pour procéder au règlement.

2.5. Régime d'aide(s) mobilisable(s)

L'intervention publique s'effectue dans le respect de la réglementation européenne en matière d'aides d'État (articles 107 à 109 du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne).

Dans le cadre du diagnostic Levée de Fonds, le dispositif d'aide est pris en application du régime cadre exempté relatif aux aides en faveur des PME n° SA.111728, adopté sur la base du règlement générale d'exemption par catégorie n°651/2014 de la Commission européenne publié au JOUE du 26 juin 2014, modifié par les règlements 2017/1084 du 14 juin 2017 publié au JOUE du 20 juin 2017, 2020/972 du 2 juillet 2020 publié au JOUE du 7 juillet 2020, 2021/1237 du 23 juillet 2021 publié au JOUE du 29 juillet 2021 et 2023/1315 du 23 juin 2023 publié au JOUE du 30 juin 2023.

3. QUALITE ET DEONTOLOGIE

La réalisation du Diagnostic Levée de Fonds s'appuie également sur des engagements qualitatifs que le dirigeant d'entreprise est en droit d'attendre de la part de l'expert. Ces engagements s'appuient sur 7 principes fondamentaux.

3.1. Compétences

- Mettre à disposition toutes les compétences nécessaires à la bonne exécution de la prestation ;
- Assurer un devoir de conseil auprès du client tout au long de la mission ;
- Adapter ses honoraires à la mission proposée et au service rendu et ce, de manière réaliste.

3.2. Confidentialité

- Conclure un engagement de confidentialité avec le client ou prévoir une clause de confidentialité dans le contrat conclu entre l'expert et l'entreprise bénéficiaire ;
- Ne pas divulguer les informations transmises par le client dans le cadre de la mission.

3.3. Ethique professionnelle

Vis-à-vis du client :

- Respecter les intérêts économiques du client ;
- S'engager à des pratiques commerciales loyales ;
- S'engager dans la réalisation de sa mission jusqu'à sa finalisation ;
- Travailler en toute transparence avec le client (devis, facturation, conditions générales de vente, frais annexes).

Vis-à-vis des confrères experts et des consultants en général :

- S'engager à des pratiques saines et loyales aussi bien vis-à-vis des collaborateurs que des concurrents ;
- Ne pas enfreindre le droit de la propriété intellectuelle et ce, même si cela émanait de la volonté du client ;
- Ne fournir aucune production non rémunérée ou à un prix irréaliste ;
- Ne recevoir aucun avantage en dehors de la rémunération définie par le contrat.

3.4. Conflits d'intérêts

- S'assurer de l'absence de conflit d'intérêts préalablement au démarrage de la mission ;
- S'assurer de n'avoir aucun intérêt, à quelque titre que ce soit, chez le client ;



- Informer le client dans les plus brefs délais au cas où la prise de connaissance d'informations serait susceptible de générer des conflits d'intérêts, et plus généralement informer le client de toute survenance de situation qui pourrait interférer sur le bon déroulement de la mission et/ou qui risquerait de compromettre l'exécution objective de celle-ci.

3.5. Relation client et gestion de projet

- Informer dès que possible le client de tout retard ou incident ;
- Informer le client d'une mauvaise communication ou d'une incompatibilité avec celui-ci ;
- Fournir les livrables de la mission dans les conditions fixées au moment de la signature du contrat de prestations ;
- Adopter un regard critique face à la problématique client ;
- Lui communiquer toute erreur perçue, ne pas hésiter à remettre le projet en cause ;
- Signer un avenant en contrat, si une décision approuvée venait à être remise en cause ;
- Effectuer une mesure de la satisfaction client au cours d'un entretien à la fin de chaque phase de travail ;
- Fournir des traces écrites de toutes informations et décisions importantes transmises au cours du projet ;
- Fournir un compte-rendu approuvé par l'ensemble des parties à l'issue de chaque réunion projet.

3.6. Méthodologie

Rédiger une offre de prestation :

- Rédiger un devis détaillé qui explique la méthode proposée de manière précise ;
- Communiquer systématiquement les Conditions Générales de Ventes (obligation légale) et commenter les points importants ;
- Prévoir et commenter les aspects de cession des droits de propriété intellectuelle (droits d'auteur, marques, dessins et modèles, brevets, etc.) ;
- Vérifier si le devis rédigé est conforme avec le besoin exprimé (en interne mais aussi avec le client).

Suivre l'offre de prestation :

- S'engager à la conformité des livrables vendus/délivrés ;
- S'assurer de la perception qualitative de la prestation par le client ;
- Respecter le planning établi (exception faite si le retard vient du client).

Structurer la phase de production :

- Adapter ses outils de communication à la mission ;
- S'assurer de la bonne compréhension du projet par le client ;
- Faire valider les différentes phases en interne et par le client.

3.7. Conformité

- Être à jour du règlement des cotisations sociales et fiscales ;
- Respecter le code du travail et le droit à la formation ;
- Disposer des assurances professionnelles ;
- Rapporter au client tout aléa portant atteinte aux éléments qui pourraient avoir été fournis par lui (perte, endommagement, etc.).