

DIAG LEVÉE DE FONDS NOTE DE CADRAGE MISSION

Entreprise bénéficiaire | XXXXX

Expert | XXXXXX

Date | XX/XX/XXXX

SOMMAIRE



RAPPEL DU CAHIER DES CHARGES



CONTEXTE & OBJECTIFS DE L'ENTREPRISE



ORGANISATION ET PLANNING DE LA DÉMARCHE



PRESENTATION DE L'EXPERT INTERVENANT



PROPOSITION FINANCIÈRE



SIGNATURE DE LA PRÉSENTE PROPOSITION



CLÔTURE DU DIAG



PROCHAINES ÉTAPES

RAPPEL DU CAHIER DES CHARGES (1/2)

>> Vous pouvez retrouver le cahier des charges complet sur cette page : [à modifier](#)



PÉRIMÈTRE

Le **Diag Levée de Fonds** s'adresse aux dirigeants souhaitant être accompagnés dans la préparation à la **levée de fonds privés** à travers :

- **L'élaboration des supports investisseurs clés** pour présenter leur projet de manière claire, convaincante et professionnelle.
- **La modélisation du plan prévisionnel financier.**



DURÉE ET CHARGE

- **5 jours hommes de prestation** à réaliser dans un **délai de 4 mois maximum**



BENEFICIAIRES

- ☐ **Startup, PME innovante**
- ☐ **chiffre d'affaires <50 M€**
- ☐ **effectif <250 personnes**
- ☐ **immatriculée en France et/ou DROM-COM**



CONDITIONS FINANCIÈRES

- **Montant forfaitaire de 5 000€ HT** avec une prise en charge de 50% du montant total par Bpifrance, par règlement direct à l'expert* en fin de prestation.

* Pour les experts non agréés par Bpifrance, l'étude du profil de l'expert en amont de l'intervention est indispensable mais ne présage pas de sa validation.

RAPPEL DU CAHIER DES CHARGES (2/2)



MISSIONS INELIGIBLES*

- **Growth-Hacking** : Technique marketing axée sur l'innovation et la créativité pour stimuler rapidement la croissance d'une entreprise via l'analyse de données pour optimiser les stratégies d'acquisition et de rétention de clients
- **Stratégie Marketing** : Plan global élaboré par une entreprise pour atteindre ses objectifs commerciaux en satisfaisant les besoins clients (choix de marchés cibles, positionnement, produit, 4P)
- **Etude de marché** : Travail de collecte et d'analyse d'informations qui permet d'identifier toutes les caractéristiques du marché ciblé
- **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).

* Liste non exhaustive



EXCLUSIONS

- **Les entreprises en difficulté**, au sens de la réglementation européenne ;
- **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 entreprises ayant déjà bénéficié d'un Diag Croissance**;
- **les sociétés civiles immobilières (SCI)** ;
- **les entreprises en nom personnel** (dont entreprise individuelle).

MÉTHODOLOGIE

→ OBJECTIFS :

Définition d'un plan de financement adapté à la levée de fonds envisagée : besoin de financement ; stratégie financière (dettes, fonds propres).

→ METHODOLOGIE :

- **Phase de diagnostic** : Point de situation sur les fondamentaux de l'entreprise et du projet ; Analyse des différents axes de croissance.
- **Phase de conseil** : Modélisation de la structure de revenus et de coûts associés ; Elaboration du plan de financement et de la stratégie financière induite ; Elaboration de la présentation investisseurs ; Conseils et préconisations à la levée de fonds.

→ LIVRABLES ATTENDUS* à minima:

- **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 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.
- **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** (modèle Word fourni par Bpifrance à l'expert)

CONTEXTE & OBJECTIFS DE L'ENTREPRISE (2/2)

Nom contact Entreprise	Fonction	Téléphone	E-mail



CONTEXTE DE L'ENTREPRISE

→ X (préciser activité, taille, CA, ...)



DETAILS DU PROJET D'INNOVATION

→ X (préciser activité, en quoi c'est une innovation, critères de disruption,...)



OBJECTIFS DE LA MISSION

→ x

→ x

→ x

ORGANISATION ET PLANNING DE LA DÉMARCHE

	1	2	3	4
	CADRAGE – 1j	x – xJ	x – xJ	RESTITUTION – 1j
OBJECTIF	- Présenter le projet au client - Sécuriser les aspects pratiques de la mission (livrables, enjeux,...) - x	x	x	X
MÉTHODOLOGIE	- X - X - x	- Consultant : - x	- Consultant : - x	- X - X - X
LIVRABLE	x	x	x	Rapport final, conclusions et recommandations

PRÉSENTATION DE L'EXPERT CONSEIL

Expert : Nom Prénom

Entité : Nom Entreprise

SIRET : XXXXXXXXXX

Email	Téléphone portable	Site web

Domaines d'expertise :

Formation :

Références :

Expérience professionnelle :

Missions Diag Levée de fonds déjà réalisées :

PROPOSITION FINANCIÈRE

Phases	Durée (Jour Homme)	Prix
	1j	xx €HT
	1j	
	1j	
	1j	
	1j	
Montant total € HT		5000

Bpifrance se réserve le droit de refuser la prise en charge de la demande de diagnostic innovation déposée sur la plateforme en ligne dédiée (par exemple si l'expert n'est pas éligible, si l'entreprise a le statut « d'entreprise en difficulté », si la proposition commerciale n'est pas conforme au cahier des charges, ou encore si l'entreprise ne correspond pas à ce diagnostic, etc.).

SIGNATURE DE LA PRÉSENTE PROPOSITION DE MISSION

Pour le bénéficiaire (Client)

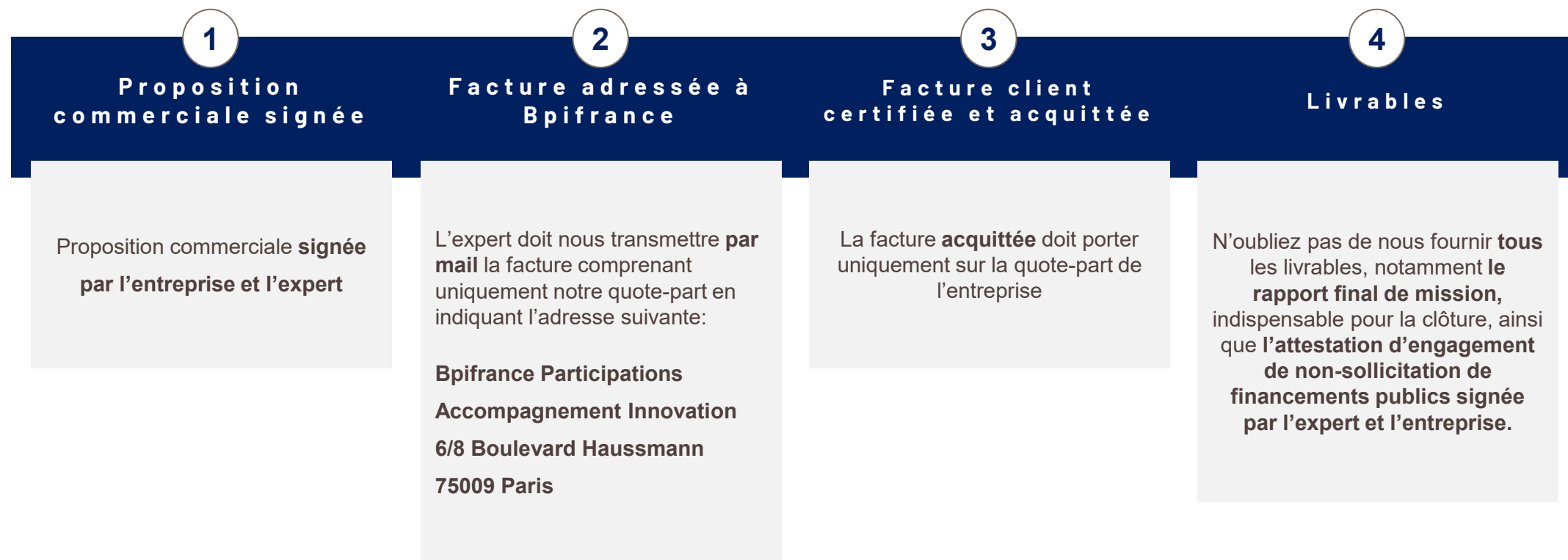
- ➔ Nom de la société bénéficiaire
- ➔ Nom prénom du représentant légal et signature
- ➔ Date

Pour le prestataire (expert)

- ➔ Nom de la société prestataire
- ➔ Nom prénom du représentant légal et signature
- ➔ Date

CLÔTURE DU DIAG LEVÉE DE FONDS

Afin de procéder à la clôture de votre **Diag Levée de Fonds** et permettre le paiement de l'expert, celui-ci doit nous transmettre les documents suivants :



Lorsque la mission sera réalisée, l'expert doit nous transmettre ces 4 éléments de clôture à l'adresse suivante : [**diagleveedefonds@bpifrance.fr**](mailto:diagleveedefonds@bpifrance.fr)

Une fois le livrable validé, l'expert recevra un numéro de Projet par e-mail. **Il devra utiliser ce numéro pour déposer la facture BPIFRANCE sur la plateforme HACA.**



Logo
prestataire