FINANCE OPÉRATIONNELLE

# Financement d'une startup : préparer la levée, valoriser et négocier avec les fonds

Le dirigeant de startup aborde souvent la levée de fonds par le montant à obtenir plutôt que par le besoin à couvrir. Les discussions de valorisation se tiennent sans référence méthodique et les clauses du pacte sont découvertes tardivement. Le temps consacré à la levée réduit d'autant celui consacré au développement. Ces deux jours structurent la démarche de financement. Le participant apprend à dimensionner son besoin puis à situer les sources adaptées à son stade. Il travaille les méthodes de valorisation applicables à une société sans historique ainsi que les clauses contractuelles qui déterminent le contrôle et le partage de valeur.

| DURÉE | MODALITÉ | TARIF | DÉLAI D'ACCÈS |
|---|---|---|---|
| **2 jours — 14 h** | **Présentiel ou à distance** | **À partir de 1 880 € HT** | **11 jours ouvrés après validation du financement.** |

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

## 01 Public visé et prérequis

**PUBLIC VISÉ**
Dirigeants et cofondateurs de startups directeurs financiers de jeunes entreprises et accompagnateurs de porteurs de projet.

**PRÉREQUIS**
Porter un projet d'entreprise ou accompagner des startups et connaître la lecture d'un prévisionnel.

**POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE**
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

## 02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Dimensionner le besoin de financement à partir du plan de développement
- Identifier les sources de financement adaptées au stade de maturité
- Construire un prévisionnel et des indicateurs attendus par les investisseurs
- Appliquer les méthodes de valorisation utilisables sans historique financier
- Analyser les clauses d'un pacte d'associés et leur effet sur le contrôle

## 03 Programme détaillé

### M1 Dimensionner le besoin

- Lever pour atteindre une étape et non pour lever
- Traduction du plan de développement en besoin de trésorerie
- Calcul de l'horizon de financement et des étapes à franchir
- Répartition entre dépenses de développement et dépenses commerciales
- Séquencement des tours de financement
- Atelier : Chaque participant traduit son plan de développement en besoin de trésorerie puis fixe l'étape que le tour doit permettre d'atteindre.

### M2 Les sources selon le stade

- Ne pas solliciter le mauvais interlocuteur
- Financements de l'amorçage et apports des fondateurs
- Investisseurs individuels fonds d'investissement et financement public
- Financements non dilutifs et leur articulation avec les fonds propres
- Critères de sélection des investisseurs au-delà du montant
- À retenir : Un investisseur apporte des contraintes de gouvernance et un horizon de sortie autant qu'un financement.

### M3 Prévisionnel et valorisation

- Défendre un chiffre sans historique
- Construction d'un prévisionnel soutenable et de ses hypothèses
- Indicateurs d'activité suivis par les investisseurs
- Méthodes de valorisation applicables à une société jeune
- Effet du montant levé et de la valorisation sur la dilution
- Cas pratique : Les participants valorisent une startup par deux méthodes différentes puis expliquent l'écart obtenu.

### M4 Négocier le tour

- Ce qui se décide dans les clauses
- Lecture d'une lettre d'intention et points à négocier en priorité
- Clauses de liquidation de gouvernance et d'anti-dilution
- Répartition du capital après plusieurs tours successifs
- Déroulement des audits préalables et préparation des documents
- Mise en situation : Chaque participant négocie face à un investisseur qui propose une valorisation basse assortie de clauses protectrices.

## 04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

**MODALITÉS PÉDAGOGIQUES**
Présentiel ou à distance

**LIEU / FORMAT**
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

**MÉTHODES MOBILISÉES**
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

**ENCADREMENT**
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

## 05 Modalités d'évaluation et de suivi

**ÉVALUATION DES ACQUIS**
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

**SUIVI DE L'EXÉCUTION**
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

**SANCTION DE LA FORMATION**
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

## 06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

## 07 Modalités d'accès, financement et tarifs

**MODALITÉS D'INSCRIPTION**
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

**DÉLAI D'ACCÈS**
11 jours ouvrés après validation du financement.

**FINANCEMENTS POSSIBLES**
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

**DATES / SESSIONS**
Entrées permanentes

| FORMULE | DÉTAIL | TARIF |
|---|---|---|
| Inter-entreprises | -10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session. | **À partir de 1 880 € HT** |

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

## 08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

**RÉFÉRENT HANDICAP**
Tiffany LESTROUBAC

**CONTACT**
contact@monpoleformation.fr

## 09 Indicateurs de résultats

| INDICATEUR | RÉSULTAT | MODALITÉS DE CALCUL |
|---|---|---|
| Taux de satisfaction | **N/A** | Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois |
| Taux d'abandon | **N/A** | Calculé sur les 12 derniers mois |

Résultats arrêtés au 26/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

## 10 Contacts

**INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS**
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

**ADRESSE**
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

**RÉCLAMATIONS**
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr