

# LEVER DES FONDS DANS LA MODE

**MEETUP #19**

**MERCREDI 16 MARS 2022  
17H - 19H**

**LA  
CASERNE**

# Quels sont les enjeux de l'investissement pour les marques de mode ?

Faire entrer un investisseur au capital est un enjeu de taille pour les marques de mode. Elles doivent être en mesure de saisir le fonctionnement des chaînes de financeurs et les différentes implications que cela engendre.

Chasse individuelle ou accompagnement, pitch, nous vous donnons les clés pour comprendre le monde de l'investissement et intéresser de potentiels investisseurs.

Nous recevons un expert de la finance et des marques qui témoignent de la manière dont s'est déroulée leur levée de fonds.

Ouvrez grand vos oreilles et sortez vos stylos, la masterclass commence !



# Les axes du meetup #19

Lors du meetup, les experts prennent la parole au sein d'une table ronde d'une durée d'une heure. Leurs conseils sont concrets et le plus opérationnels possibles. L'intervention est suivie d'un temps d'échange avec les participants.



**#1**

LA LEVÉE DE FONDS : POUR QUI, POURQUOI ?

**#2**

PRÉPARER SA LEVÉE DE FONDS

**#3**

IDENTIFIER ET CONTACTER DES INVESTISSEURS

**#4**

NÉGOCIER SON ACCORD

# Les intervenants

Pour accélérer la transition écologique des marques et des entreprises, LA CASERNE invite des experts à intervenir lors de meetups au sein desquels les acteurs du changement pourront apprendre et imaginer le monde de demain.



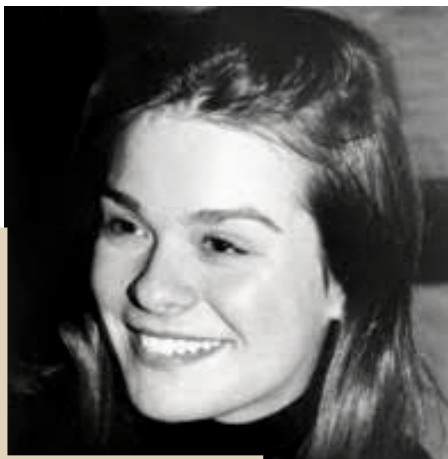
ROMAIN TREBUIL,  
CIRCLE SPORTSWEAR

## Biographie

Après un cursus en école de commerce et quatre années chez L'Oréal, Romain Trebuil cofonde en 2017 la start-up Yoss, première place de marché dédiée aux free-lances et aux grands groupes. En parallèle, il réfléchissait à son projet suivant qui devait allier passion et sens. Passionné de sport, Romain Trebuil a lancé la marque Circle Sportswear qui sort des sentiers battus avec ses tenues de running et de yoga responsables. Vêtements à base de tissus recyclés et recyclables, en économie circulaire de l'amont à l'aval. Son nom Circle Sportswear exprime cette idée. C'est aussi un clin d'oeil aux anneaux olympiques.

 [ROMAIN TREBUIL](#)

 [@circle\\_sportswear](#)



MATHILDE GRIND,  
SALUT BEAUTÉ

## Biographie

Après des études en école de commerce et avoir travaillé dans le marketing, la communication et en tant que cheffe de projet, Mathilde co-fonde salut beauté. salut beauté est une marque de prêt-à-porter qui crée des ensembles parfaitement assortis. le but ? s'habiller avec style en quelques secondes, sans effort. le tout confectionné dans des chutes de tissus de grandes maisons.

 [MATHILDE GRIND](#)

 [@salutbeaute](#)



SARAH NIMIR,  
SALUT BEAUTÉ

### Biographie

Après des études en école de commerce et avoir travaillé dans le marketing, la communication et en tant que cheffe de projet, Sarah lance salut beauté. salut beauté est une marque de prêt-à-porter qui crée des ensembles parfaitement assortis. le but ? s'habiller avec style en quelques secondes, sans effort. le tout confectionné dans des chutes de tissus de grandes maisons.

 [SARAH NIMIR](#)

 [@salutbeaute\\_](#)



RÉDA CHAPPAZ,  
ALT.CASE

### Biographie

Réda a un parcours qui témoigne de son intérêt pour la tech. Depuis 2011, il travaille dans le secteur de la finance, d'abord en qualité de membre actif et de business angel d'un réseau d'investisseur puis à son propre compte. Après avoir créé Cénacle, un modérateur de tables d'actionnaires d'entreprise à fort potentiel, il lance Alt.Case. en 2018, un « VC-Broker », un médiateur entre les investisseurs (LPs) des fonds VC et les instigateurs du fonds (GPs).

 [RÉDA CHAPPAZ](#)

# Ce qu'ils nous ont dit

Enjeu incontournable pour le développement et la croissance des startups, la levée de fonds est une technique de financement qui consiste à faire entrer des investisseurs au capital social d'une société. En contreparties de titres, les investisseurs apportent des fonds à la société. Leur objectif est de réaliser une plus-value sur la future revente de titres.



Pour les dirigeants des entreprises en croissance, la collecte de fonds n'est jamais bien loin. Que ce soit pour la première ou pour la cinquième fois, le futur investisseur devra à un moment ou à un autre vérifier le projet et les intentions de l'entreprise qui souhaite lever des fonds.

Cette vérification préalable permet à l'entreprise et à l'investisseur d'échanger des idées et de poser des questions, d'identifier les défis, d'élaborer des solutions et, avec un peu de chance, d'établir une relation commerciale mutuellement bénéfique.

Les meilleures pratiques de vérification préalable commencent par une divulgation complète des attentes. Il faut une communication claire dès le début les parties pour créer une relation durable et pérenne.

Aussi simple que cela puisse paraître, le fait de savoir à quoi s'attendre tout au long de la période de diligence peut aider les entreprises à élaborer une stratégie permettant d'obtenir un financement plus rationnel, avec moins de maux de tête en cours de route.

# Préparer sa levée de fonds

Pour réussir leur levée de fonds, les entreprises doivent la préparer minutieusement en répondant à toutes les questions qu'un investisseur serait susceptible de leur poser. Calculs, besoins, business plan et stratégie, tous les éléments doivent être clairement réfléchis pour espérer convaincre et ouvrir son capital.

## Identifier son projet et la levée de fonds adéquate

Une grande partie de l'apprentissage de la collecte de fonds passe par des recherches approfondies sur sa propre entreprise. Les investisseurs doivent pouvoir compter sur le fait que l'entrepreneur est bien seul maître de son entreprise.

Dans ce cadre, les besoins doivent être clairs et justifiés, tant sur les chiffres que sur les besoins en financement. Pour être crédibles, les entreprises doivent être réalistes. Seules des recherches approfondies peuvent permettre de se rapprocher au plus près de la réalité dans les calculs.

Évidemment, il y a toujours une marge d'erreur chez les entreprises puisqu'elles se fondent sur des suppositions.

Quel que soit le montant obtenu, les entreprises doivent l'utiliser et s'interroger pour savoir à quelles actions il sera affecté. Une attention particulière devra être portée sur les diapositives financières.

## Élaborer les documents de sa levée de fonds

Pour faire une levée de fonds, les deux documents indispensables à préparer sont le business plan et l'executive summary (résumé exécutif).

- Le Business Plan est un dossier écrit d'une vingtaine de pages qui détaille la marque, le produit et les conditions de son lancement, sa place dans le marché et son positionnement par rapport aux concurrents. Sa structure comprend des tableaux financiers Excel et une stratégie de communication. Les marques qui n'ont pas encore un chiffre d'affaires précis devront présenter un prévisionnel des ventes.
- L'Executive Summary est un résumé du Business Plan en moins de 2 pages ou slides. Il faut qu'il soit résumé d'une manière simple et avec des mots-clés forts pour qu'il donne envie à l'investisseur de lire le Business Plan. L'objectif est d'assurer l'investisseur de la croissance de marque.

# Identifier et contacter des investisseurs

Tous les financements ne sont pas dilutifs. Avant d'envisager une levée de fonds, les entreprises doivent considérer leurs autres options telles que le prêt bancaire ou la subvention. Ces options peuvent se combiner et il est plus facile d'obtenir de la dette après avoir obtenu de l'equity.

Pour trouver des partenaires financiers, il faut s'adresser en premier lieu aux organismes qui accompagnent les entrepreneurs au quotidien :

- Le réseau bancaire (même si la levée de fonds n'est pas un prêt bancaire) L'emprunt bancaire est aussi une garantie pour les lever des fonds auprès d'investisseurs.
- Les Chambres consulaires (Chambre de Commerce et d'Industrie, Chambre des Métiers et de l'Artisanat)
- La Banque Publique d'Investissement

Il n'est pas nécessaire de contacter tous les investisseurs sur le marché.

Une bonne stratégie consiste à identifier les investisseurs qui ont déjà exprimé un intérêt pour le secteur et le stade de développement de l'entreprise.

Une fois les partenaires identifiés, les entreprises peuvent les solliciter par des emails simples avec des objectifs précis, pour pouvoir à la suite envoyer les documents et obtenir un rendez-vous de présentation.

Pour se faire connaître, il est indispensable d'avoir un bon réseau, notamment des fournisseurs fiables.







## **La négociation de l'accord**

Au cours de cette phase, deux documents importants sont négociés et rédigés :

- La lettre d'intention : elle fixe les conditions financières et juridiques de l'investissement des financiers. Il peut être un investissement sous conditions suspensives telles que la modification des statuts/pacte d'actionnaires, la détermination de la valorisation, la constitution du conseil d'administration, etc.
- Le contrat des actionnaires : il s'agit d'un document juridique qui définit les conditions légales de la relation entre les actionnaires et les investisseurs.

La levée de fonds est un processus long et exigeant. Comme il s'agit d'une opération longue et technique qui dure au minimum 6 mois, être accompagné par un expert pour les documentations et le côté légal est utile pour l'entrepreneur afin qu'il puisse se concentrer sur ses objectifs commerciaux.

Bien faire les choses, trouver les bons investisseurs, le bon moment, le bon montant de capital sera le moteur de la croissance de votre entreprise.

# Suivez-nous sur les réseaux sociaux

**Vous faites désormais partie de notre communauté d'acteurs engagés pour transformer durablement l'industrie de la mode. N'hésitez pas à communiquer au sujet de votre participation aux masterclass de LA CASERNE !**

En tant que participant aux masterclass de LA CASERNE, vous faites désormais partie de notre communauté d'acteurs engagés.

Restez informé.e sur les prochaines masterclass en visitant notre site internet et en nous suivant sur les réseaux sociaux.

Follow us



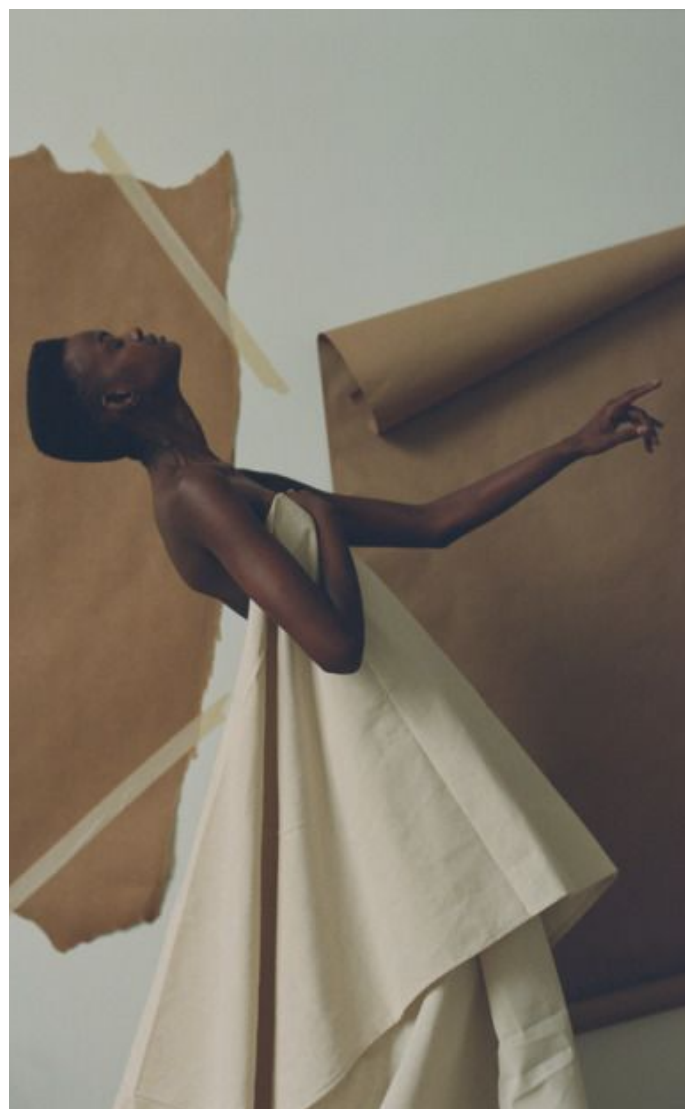
[@lacaserneparis](https://www.instagram.com/lacaserneparis)



[LA CASERNE](https://www.linkedin.com/company/LA-CASERNE)



[La Caserne](https://www.facebook.com/LaCaserne)



# Informations pratiques

## Se rendre à LA CASERNE située au 12 rue Philippe de Girard 75010 Paris :

- RER B, D ; Métro 4, 5 ; Bus 26, 35, 38, 39, 43, 45, 48, 54, 91 - Gare du Nord
- Métro 7 ; Bus 26, 46, 54 - Louis Blanc

## Se déplacer à l'intérieur de LA CASERNE :

Les Masterclass, week-end de conférences, workshops et formations se dérouleront au sein de la Grande Salle (salles polyvalentes ci-dessous) de LA CASERNE située au rez-de-chaussée de l'aile droite du bâtiment.

