

Levée de fonds, étape par étape : outils juridiques, fiscaux et choix des investisseurs - Blended learning

12 modules digitaux (20 minutes chacun) et un atelier en présentiel (1 jour)

PUBLIC

Porteurs de projet de création ou de reprise d'entreprise - Directeurs juridiques - Responsables juridiques - Juristes - Avocats - Experts-comptables

PRÉ-REQUIS

Avoir les connaissances de base du droit des sociétés ou avoir suivi la formation :

🔗 [Droit des sociétés \(niveau 1\) \(510089\)](#)

LES POINTS FORTS

Formation en 2 temps - suivant une triple approche juridique, fiscale et financière :

- Formation 100 % digitale pour acquérir les bases techniques et méthodologiques. Vous avez accès pendant un mois à l'ensemble des ressources digitales (modules e-learning, fiches pratiques, tableaux récapitulatifs...) pour vous former à votre rythme.

- Formation présentielle d'une journée pour récapituler les apports théoriques et les mettre en pratique.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le

Code
2863

Durée
9 heures

Tarif Inter*
1 325 € HT

*Repas inclus (en présentiel)

Objectifs pédagogiques

- Examiner la réglementation juridique de la levée de fonds et repérer les outils appropriés
- Choisir les investisseurs et adopter une gouvernance adaptée
- Elaborer une modélisation financière et construire le business plan
- Déterminer les conséquences fiscales de la levée de fonds

Programme de la formation

Engagement

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur recevra vos objectifs de progrès. Auto-évaluez vos compétences pour suivre vos progrès à l'issue de votre formation.

FORMATION EN DISTANCIEL : E-Learnings (12 modules de 20 minutes)

- Atelier fil rouge : au fil du déroulé des E-learning, vous pourrez suivre le cas d'Alexandre qui s'interroge sur les différentes possibilités et modes de réalisation d'une levée de fonds. Au travers de cas pratiques, vous l'aidez à choisir les solutions les plus appropriées

Définir les enjeux et les objectifs de la levée de fonds

- Pourquoi lever des fonds ?
- Quels objectifs financiers à atteindre ?
- Quels avantages fiscaux pour les investisseurs ?

Examiner l'éligibilité à la levée de fonds

- Quels critères ?
- Préparer les documents et les états requis
- Enjeux fiscaux
Cerner le cadre législatif de la levée de fonds
- Cadre réglementaire et juridique
- Régulation financière et obligations légales
- Optimisation fiscale et conformité

Cartographier les fonds d'investissement

formateur selon les modalités de la formation.

- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :
 - ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service
 - ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : care-formation@lefebvre-dalloz.fr

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

- Quels sont les différents investisseurs possibles ?
- Quels sont les critères et les attentes des investisseurs ?
- Quelles sont les implications fiscales ?

Choisir les investisseurs

- Critères
- Evaluation des propositions
- Conséquences fiscales d'entrée

Organiser les relations avec les investisseurs

- Structurer et gérer les relations
- Reporting financier et transparence
- Gestion des déclarations fiscales

Etablir la roadmap et réaliser la modélisation financière

- Élaboration d'une roadmap financière réaliste
- Modélisation financière et projections de croissance
- Optimisation fiscale dans la modélisation financière

Rédiger le business plan

- Business Plan : structure et contenu
- Prévisions financières et indicateurs de performance
- Intégration des aspects fiscaux dans le business plan

Effectuer la due diligence et négocier la pacte d'actionnaires

- Préparation et gestion de la due diligence
- Analyse des termes financiers du pacte d'actionnaires
- Conséquences fiscales des clauses du pacte d'actionnaires

Communiquer et animer les relations publiques

- Stratégie de communication
- Impact de la communication sur la valorisation
- Transparence fiscale liée à la levée de fond

Mettre en place les instruments financiers et d'intéressement

- Options de souscription et plans d'intéressement
- Impact des instruments d'intéressement
- Régimes fiscaux des instruments financiers

Intégrer les nouveaux investisseurs et suivre le post-closing

- Intégration des nouveaux investisseurs dans la gouvernance
 - Suivi et reporting post-closing
 - Gestion fiscale continue d'une levée de fonds
- Atelier pratique en présentiel (1 jour)
- Choisir la structure adaptée : SA, SARL ou SAS

- Déterminer les étapes préalables à la levée de fonds : Business plan, Due diligences, NDA, Term-sheet, protocole d'investissement
- Lister les principaux outils utilisés : actions, actions de préférence, actions gratuites, obligations, BSA, BSPCE, stock-options
- Négocier le pacte d'associés : mise en situation et pratique de la négociation
- Arrêter les conditions financières de l'opération
- Cerner les points clés de l'augmentation de capital
- Tableau récapitulatif : rappel des seuils en vigueur pour bénéficier de certains allègements fiscaux ou au contraire être soumis à de nouvelles contraintes (régime de la TVA, obligations comptables et juridiques, désignation d'un CAC)
- Fiche de synthèse : principales étapes préalables à vérifier
- Tableau synthétique des différents outils : actions, obligations, bons de souscription, etc.
- Mise en situation : pratique de la négociation

Transfert

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources, auto-évaluer vos compétences acquises pendant votre formation et faciliter la mise en œuvre de vos engagements dans votre contexte professionnel.

A noter

... —————

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.

Prochaines sessions

...

A DISTANCE, PARIS

- 2 Oct. 2026
- 11 Déc. 2026

