

Seed4Soft – processus d'investissement

1- Analyse du Deck Investisseur (contact = analyste@seed4soft.com)

Cette première étape nous permet de découvrir le projet et de vérifier que la startup répond aux critères Seed4Soft :

- logiciel B2B en MVP/version 1.0 au moins, ou bien un prototype avancé, avoir quelques clients ou des prospects en phase avancée de test/POCs
- on privilégiera un business model conforme aux tendances actuelles de l'édition de logiciel, c'est-à-dire SaaS/Cloud avec une part récurrente prépondérante.
- Et donc au niveau business un début de Chiffre d'Affaires « produit » (revenus one-shots liés à des POCs payants, ou MRR liés aux 1ers abonnements)

Cette étape peut être suivie par un call de préqualification, ce call permet à notre analyste de confirmer des informations présentes sur le deck, notamment :

- Les informations sur l'équipe de management, l'equity story et la répartition actuelle du capital
- Les concurrents et les facteurs de différenciation (barrière à l'entrée, secret sauce, unfair advantage...).
- Le business model avec le pricing, et le gotomarket
- Le prévisionnel de revenus sur les 3 prochaines années (au format MRR3years.xls sur la base d'un template fourni par Seed4Soft)
- Le montant levé et la fourchette de valorisation (ou % du capital proposé)

2- Passage au Comité de Sélection (Pitch devant 3-4 membres de Seed4Soft)

Une présentation de 45 min au CdS (tenue hebdomadaire):

- 10 min de présentation : équipe, pain/solution (planter le décor)
- 15 min de démo live
- 20 min de présentation sur concurrence, business model, traction/1er clients et partenaires, prévisionnel/MRR

3- Due diligences

Si les éléments partagés lors du CdS sont positifs, en général on fera un certain nombre de check/call sur les sujets suivants :

- Un call sur la techno (langages, outils dev, process, infra cloud, etc)
- Des calls avec les 1^{er} clients
- Une analyse sur le pipeline (prospects)
- Des « refchecks » sur les dirigeants-fondateurs
- Une analyse fine du prévisionnel, notamment la treso pour s'assurer d'un runway de ~18 mois avec le financement demandé.

En // les membres identifieront le plus tôt possible un binôme « lead » pour accompagner activement la société dans son développement stratégique post investissement (ie. board/comité stratégique). L'accompagnement est une étape incontournable, les membres de Seed4Soft apportant non seulement des fonds mais vont aussi apporter leur expérience et leur réseau pour leur permettre d'aller "plus vite, plus loin, plus haut".

4- Plénière

Si les due diligences sont positives, et qu'un accord a été trouvé sur le montage, alors la société viendra présenter son projet devant tous les membres du club afin de valider le projet. Format identique à celui du CdS, mais devant ~15 à 20 membres Seed4Soft. Les réunions plénières sont planifiées tous les 2 mois, mais si besoin on organisera une session « ad-hoc »

En préalable la société devra signer une convention avec l'association Seed4Soft (association loi de 1901, qui fait office de « leueur » envers ses membres), convention qui stipule que si les membres de Seed4Soft investissent in fine, alors l'Association facturera à la Société un montant égal à 2,5% du montant investi par ses membres

Suite à cette étape Seed4Soft prendra une décision finale concernant le deal : Si la réponse est positive, sous 2-3 jours les membres de Seed4Soft indiqueront le montant d'investissement qu'ils souhaitent investir individuellement (soit en nom propre, soit via leur holding personnelle). A ce stade il est important de comprendre que les membres de Seed4Soft ont signé une charte par laquelle, entre autres, les membres de Seed4Soft s'engagent irrévocablement à adopter une position commune vis-à-vis de la société lors des étapes capitalistiques ultérieures (nouveau tour de table, opération secondaire, cession, ...). Dans ce sens Seed4Soft se comporte « comme un fonds »

Si le montant réuni par les membres est suffisant par rapport aux besoins de la société, Seed4Soft émettra une Lettre d'Intention qui précisera les modalités de l'opération d'investissement et les termes juridiques principaux.

5- Closing

Une fois la LoI contresignée par les dirigeants-fondateurs, le closing pourra avoir lieu sous 3-4 semaines, le temps nécessaire pour finaliser les documents juridiques (pactes, déclarations & garanties) et la convocation de l'AG + période de souscription. Ce délai dépend aussi beaucoup du nombre d'investisseurs présents au tour de table (Seed4Soft seul, ou en co-investissement avec d'autres BA ou fonds d'amorçage)

Le temps moyen nécessaire pour finaliser notre processus (1^{er} contact jusqu'au closing) est de 2 à 4 mois.