

Garder le cap, définir ses KPIs et attirer les bons investisseurs, partenaires et associés

Jour 5 Mini Challenge

‘Boostez la valeur de son entreprise en 5 jours’

Mai 2025



Acquisitions

- Identification d'opportunités stratégiques pour des acquisitions créatrices de valeur tout en minimisant les risques grâce à une due diligence approfondie
- **Structurer des acquisitions avec des solutions financières sur mesure pour optimiser la rentabilité**



Levée de fonds et recherche de financements

- Préparer son info mémo pour bien se mettre en valeur
- Présenter le **meilleur business plan possible**
- Accroître ses chances de réussite
- Gestion efficace du processus



Cessions d'entreprises et transmission

- Structurer son projet : valorisation stratégique, accès à un réseau d'acheteurs qualifiés, gestion complète du processus
- Être le plus efficace possible
- **Maximiser sa valorisation et minimiser les risques**

Objectif du jour

- Comment construire mes projections financières
- Apprendre à attirer les bons investisseurs, partenaires et associés qui correspondent à vos objectifs.
- Négocier les termes de l'investissement pour préserver la valeur de votre entreprise.
- Construire une relation de confiance avec vos investisseurs, partenaires et associés.

Comment construire mes projections financières

1. Se projeter à horizon + 5 ans
2. Définir mes objectifs commerciaux? 10 clients → 100 clients
3. Les retranscrire en revenus financiers : 10 clients x prix de €1000 = €10.000
4. Savoir quels sont les investissements pour atteindre mes objectifs : recrutement, stratégie commerciale, etc....

Identifier les bons investisseurs et partenaires

- Revue de sa structure de capital : comment maximiser mes financements entre dette et fonds propres? Prêts d'honneur, financements bancaires, etc... le choix est large. Être clair sur ses ambitions et ses choix structurels
- Secteur d'activité : Investisseurs et partenaires spécialisés dans votre secteur.
- Stade de développement : Business angels pour les startups, fonds de capital-risque pour les entreprises en expansion.
- Vision commune : Chercher des investisseurs, partenaires et associés qui partagent vos valeurs et objectifs.

Construire une relation de confiance

- **Networking** : Rencontrer les investisseurs avant de demander des fonds, créer une relation de confiance avec les partenaires bancaires.
- **Communiquer de manière transparente** : Partager des informations sur vos résultats et vos projets à long terme.
- **Démontrer votre expertise** : Montrer que vous avez une vision claire et une stratégie pour réussir.

Négocier les termes de l'investissement

- **Évaluation de l'entreprise** : Négocier la valorisation juste.
- **Part de contrôle** : Quelle part de l'entreprise êtes-vous prêt à céder ?
- **Conditions de sortie** : Quelles sont les conditions sous lesquelles l'investisseur pourra sortir de l'investissement ?

La due diligence

- Vérification des informations financières et juridiques.
- Préparation des documents clés : Business plan, prévisionnel financier, projections.
- Répondre aux questions des investisseurs et autres partenaires financiers : Soyez transparent et prêt à défendre votre stratégie. Il faut aussi comprendre quelles sont les attentes : retour sur investissement, valeur des actifs.

Exercice du jour : “Préparer votre approche d'investisseur”



1 Identifier les bons investisseurs, partenaires et associés :

- Dressez une liste de critères pour identifier les investisseurs et partenaires qui seraient un bon match pour votre entreprise (secteur d'activité, stade de développement, expérience).
- Où pouvez-vous les trouver ? (Exemples : réseaux de business angels, fonds de capital-risque, événements de levée de fonds, partenaires bancaires etc.).



2 Construire une relation de confiance :

- Comment pouvez-vous commencer à établir une relation avant même de demander des fonds ? (Networking, présentation informelle, valeur ajoutée).
- Quels points doivent être abordés lors des premières conversations pour créer une relation solide et crédible ?



3 Négocier les termes de l'investissement :

- Comment allez-vous aborder la négociation des termes (évaluation de l'entreprise, pourcentage cédé, conditions de sortie, etc.) ?
- Quelles concessions êtes-vous prêt à faire et où devez-vous être ferme ?



Résumé et prochaine étape

- Vous avez appris à construire vos projections financières, identifier les bons investisseurs, partenaires et associés et à négocier les termes de l'investissement.
- Demain, le live de clôture pour répondre à toutes les questions. Ce jeudi 22 à 17h. RDV sur le lien suivant  <https://meet.google.com/mge-ujup-sid>
- Si vous êtes d'ores et déjà prêt à aller plus loin, réservez une consultation stratégique gratuite pour mettre en pratique ce que vous avez appris.
- Vous pouvez également approfondir toutes ces notions dans le programme intensif de 21 jours ‘**CFO-as-a-Partner™**’ que je vous présente 

☒ La méthode CFO-as-a-Partner™ – En 4 semaines

Semaine	Objectif
Semaine 1	Redéfinir ta vision, ton marché, ton offre gagnante
Semaine 2	Piloter comme un CFO : prix, prévisionnel, rentabilité
Semaine 3	Organiser & structurer pour vendre mieux et scaler
Semaine 4	Passer à l'action et pitcher de manière crédible

OFFRE SPÉCIALE MINI CHALLENGE 750 euros HT au lieu ~~950 euros HT~~

Démarrage le 2 juin 2025

- Chaque jour : un email + une vidéo + support PDF + exercice
- Chaque semaine : revue et recommandations personnalisées + un webinar + Q&A live
- En bonus : 1 appel individuel + modèles prêts à l'emploi + accès à vie aux vidéos

Soutenu par notre double garantie

Garantie de satisfaction de 21 jours & Garantie de remboursement de 7 jours

Votre satisfaction est notre priorité !

Garantie de remboursement inconditionnelle de 7 jours

Nous voulons que vous soyez pleinement confiant(e) dans votre décision de rejoindre notre programme ! Si, pour quelque raison que ce soit, vous estimatez que notre programme ne vous convient pas dans les 7 jours suivant votre achat, contactez-nous simplement et nous vous rembourserons intégralement — sans poser de questions.

Garantie de satisfaction de 21 jours

Si vous vous engagez pleinement dans notre programme avec une participation à 100 %, nous garantissons que vous serez ravi(e) des résultats obtenus, tant dans votre vie professionnelle que personnelle. Si vous avez fourni les efforts nécessaires mais n'êtes pas satisfait(e) de vos progrès après 21 jours, nous vous rembourserons intégralement — avec plaisir.

Nous croyons en votre potentiel !

Grâce à ces garanties, votre réussite est notre priorité absolue, et nous sommes là pour vous accompagner à chaque étape !

Pour plus d'informations

<https://www.castledoza-finance.com/programme-21-jours-cfo-as-a-partner-tm-sprint/>

Parlons de votre projet

Ne laissez pas passer cette opportunité de sécuriser et d'optimiser votre projet. Contactez-nous dès aujourd'hui pour bénéficier d'un audit gratuit. Ensemble, transformons vos ambitions en réalité.



Expertise reconnue

Des années d'expérience dans les transactions
d'entreprises



Réseau étendu

Accès aux meilleures opportunités du marché



Résultats prouvés

Un historique de transactions réussies

Réservez votre consultation gratuite maintenant et faites le premier pas vers la réussite de votre projet !

Coordinnées

Lorraine Delannoy

Email : l.delannoy@casteldoza.com

Site web : www.casteldoza-finance.com

Lien agenda : <https://calendar.app.google/X8dhjp4CZf1GojCK9>

Tél : 06.83.25.30.59