



## La lettre d'offre ou *term sheet*

**U**ne fois que les rencontres et sollicitations pour ta recherche de financement ont été effectuées, tu dois réaliser différents suivis avec les investisseurs afin de savoir s'il y aura des suites positives pour ton dossier.

Ce qui est le plus difficile à cette étape, c'est de continuer à faire avancer ton plan même si les investisseurs en capital de risque rencontrés ne t'ont encore rien confirmé. Il faut donc continuer à rencontrer des clients, à vendre et à solliciter des sources de financement traditionnelles et les aides des gouvernements à ta disposition. Dans l'industrie du financement, les investisseurs en capital de risque vont tous poliment te rencontrer, mais bien peu vont te faire connaître rapidement leur intention de ne pas investir. Malheureusement, la règle, c'est souvent : « Pas de nouvelles des investisseurs, mauvaises nouvelles. »

Par contre, lorsque des investisseurs ont un intérêt marqué pour ton innovation, ton modèle d'affaires de rupture, ton plan et ton équipe, les événements peuvent se précipiter. À partir de cet instant devraient s'enclencher les étapes suivantes ; proposition d'une lettre d'offre, vérification diligente et, enfin, clôture d'un financement.

**La réception d'une lettre d'offre de la part d'un investisseur est l'étape la plus importante pour l'entrepreneur à la recherche d'un premier financement en capital de risque.**



Une lettre d'offre, c'est la confirmation officielle, par écrit, qu'un investisseur est prêt à investir son argent et son temps d'analyse dans ta start-up, au détriment d'autres prospects eux aussi considérés comme intéressants. L'important pour toi, c'est d'être sur le dessus de leur pile.

La réception d'une lettre d'offre, c'est du sérieux. C'est à ce moment que s'amorce avec l'investisseur une négociation à propos des termes et conditions de l'entente. C'est à cette étape que tes talents d'entrepreneur visionnaire et analytique, de négociateur et de décideur seront mis à contribution.

Pour toi, l'étape de négociation d'une lettre d'offre peut sembler banale, mais pour l'investisseur, c'est une première occasion d'évaluer ta personnalité et ton caractère. Si l'investisseur commence à douter de votre compatibilité et de ton ouverture à être *coaché* dès le moment des discussions sur les termes et conditions de la lettre d'offre, il pourrait décider de mettre fin à la relation à cette étape du processus.

### **C'est quoi, une lettre d'offre ?**

Une lettre d'offre (*term sheet*) est un document officiel, signé à la fois par l'investisseur et l'entrepreneur de la start-up en recherche de financement. La lettre d'offre, c'est l'équivalent d'une poignée de main que l'on met par écrit. C'est dans

ce document officiel que l'investisseur va exprimer les conditions clés, les termes légaux et les principales dispositions pour lesquels son investissement sera réalisé.

**Il est également très important de comprendre que la lettre d'offre ne constitue pas un engagement ferme et irrévocable de l'investisseur à réaliser son investissement, à moins que certaines conditions spécifiques soient respectées à la satisfaction de l'investisseur.**



La lettre d'offre permet aux investisseurs de se retirer si, par exemple, la vérification diligente n'était pas satisfaisante ou si les parties n'étaient pas en mesure de s'entendre sur la documentation de clôture de l'investissement.

Cela signifie qu'un entrepreneur mécontent d'un financement qui ne s'est pas rendu à terme parce que certaines conditions de la lettre d'offre n'ont pas été respectées n'aurait pas de recours possible contre son investisseur potentiel. **Il est essentiel de bien comprendre le contenu de la lettre d'offre et de se faire aider au besoin par une personne expérimentée avant de signer la lettre.**

Une fois que la lettre d'offre est signée par les parties, tous les termes et conditions doivent être scrupuleusement respectés par l'entrepreneur et l'investisseur jusqu'à la phase de clôture de l'investissement. Tant et aussi longtemps que toutes les conditions ne sont pas levées lors des étapes de **vérification diligente** et de **clôture de l'investissement** (*closing*), la transaction est toujours considérée comme étant incomplète. Et tant que la clôture de l'investissement ne peut être complétée dans son intégralité, aucun déboursé d'argent, même partiel, n'est possible de la part des investisseurs.

## PARTAGE D'EXPÉRIENCE



### **Respecter toutes les conditions de la lettre d'offre**

J'ai personnellement été impliqué dans plusieurs dossiers de start-up à la recherche de capital de risque qui n'ont pas été en mesure de compléter leur financement au moment de la phase finale de leur investissement (clôture). Il ne faut jamais tenir pour acquis qu'une lettre d'offre signée avec un investisseur assure le succès d'un financement.

Alors, pourquoi ont-ils connu un échec si près de la fin de leur financement ?

Dans les cas que je connais, les entrepreneurs n'ont tout simplement pas été en mesure de respecter certaines conditions de la lettre d'offre. Dans d'autres cas, des surprises significatives sont apparues durant les étapes de vérification diligente ou avant la fin de l'étape de clôture. Un entrepreneur n'agissant pas de bonne foi ou manifestant des problèmes de comportement durant le processus d'investissement sont des situations pouvant causer la perte de confiance des investisseurs et par conséquent précipiter l'échec du financement.

Il est donc primordial d'avoir l'assurance de respecter toutes les conditions de la lettre d'offre avant de s'engager personnellement avec tes investisseurs en signant ce document.