



OLIVIER NAULOT



MARIE-BÉNÉDICTE
RIVIÈRE - PAIN



VIANNEY RIVIÈRE -

REUSSIR SA LEVÉE DE FONDS

Que ce soit pour couvrir un besoin temporaire ou durable de trésorerie, de nombreuses sociétés lèvent des capitaux auprès d'investisseurs privés, qui profiteront de la rentabilité de l'opération et, dans certains cas bénéficieront d'avantages fiscaux.

Dans tous les cas, la levée de fonds doit être soigneusement préparée, et il est primordial d'adapter les outils aux objectifs poursuivis, tout en protégeant les intérêts des investisseurs. Mais si le droit offre une grande latitude quant aux outils juridiques, la réglementation financière encadre assez strictement les opérations de levée de fonds auprès du public, les manquements à ces règles étant sévèrement sanctionnés. Être bien conseillé est donc la garantie d'une levée de fonds réussie.

Notre expérience

Depuis plus de vingt ans, RivièreAvocatsAssociés conseille des professionnels de l'immobilier dans leurs opérations de financement et de structuration.

Marchands de biens, promoteurs, investisseurs privés, SCPI, nous accompagnons nos clients en leur proposant les options les mieux adaptées à leurs objectifs.

Notre expertise en droit immobilier, en droit fiscal et des sociétés, ainsi que notre connaissance des métiers de l'immobilier (neuf comme ancien) garantissent à nos clients une réponse parfaitement adaptée à leurs besoins.

Notre intervention

Nous vous accompagnons :

- Dans les démarches préalables (finalisation du business plan, définition de la stratégie et de la cible, négociation avec les investisseurs),
- Dans le choix des moyens juridiques et financiers permettant de réaliser la stratégie dans les meilleures conditions possibles,
- Dans la mise en place des outils juridiques (rédaction des statuts et pactes d'associés, constitution des sociétés, rédaction des contrats d'émission, mise en place des garanties).

Après la levée de fonds...

Une fois la levée de capitaux terminée, il convient de s'assurer du respect des engagements respectifs.

Obligations d'information, répartition des pouvoirs, conventions réglementées... autant de points sur lesquels l'attention des différents participants doit être attirée, afin d'éviter toute situation de crise.

Nous accompagnons les sociétés émettrices et les investisseurs afin d'assurer le respect des engagements réciproques et la sécurité des opérations.

Ont participé à ce bulletin

Olivier NAULOT, avocat

Marie-Bénédicte RIVIÈRE-PAIN, avocat associé

Vianney RIVIÈRE, avocat spécialiste en droit des sociétés, associé gérant

DÉFINIR SA STRATÉGIE ET SA CIBLE

IDENTIFIER SES OBJECTIFS

L'investissement est-il destiné :

- À couvrir un besoin de trésorerie temporaire (par exemple, constituer l'apport en fonds propres nécessaire à l'obtention d'un financement bancaire ou d'une garantie financière d'achèvement) ?
- A recueillir des fonds qui seront employés durablement pour réaliser une ou plusieurs opérations ?

A quelle **rémunération** auront droit les investisseurs ?

Les investisseurs auront-ils vocation à intervenir dans la **gestion** de la société ou dans sa surveillance ?

CHOISIR SES INVESTISSEURS

Le choix des investisseurs est crucial, dans la mesure où les objectifs poursuivis par la société qui lève les fonds doivent correspondre à ce que recherche le public visé.

- A combien d'investisseurs s'adresse-t-on et quel est leur profil ?
- L'investisseur cherche-t-il une **rentabilité** de ses capitaux ? Cette rentabilité doit-elle être assurée ou est-elle liée au résultat d'une ou plusieurs opérations économiques ?
- L'investisseur est-il à la recherche d'un **avantage fiscal** (réduction d'IR pour investissement au capital de PME, réinvestissement de plus-values de cession de titres dans le cadre d'une opération d'apport-cession...) ?

UTILISER LES MEILLEURES OPTIONS

CHOISIR LES OUTILS ADAPTÉS

Les outils juridiques devront être choisis et adaptés selon les objectifs et la stratégie :

- Constitution d'une nouvelle société et choix de la forme (SAS, SA, société en commandite, société en participation...).
- Choix des titres qui seront émis (parts sociales, actions simples, actions de préférence, obligations, titres donnant indirectement accès au capital, minibons...).
- Adaptation des **règles de gestion** à la présence d'investisseurs extérieurs (conseil de surveillance, comité de direction, limitation des pouvoirs du dirigeant, droit d'information renforcé...).
- Mise en place des outils de prévention des conflits d'intérêt, de prévention des crises et organisation de la sortie des investisseurs.
- Mise en place, le cas échéant, d'un **pacte d'associés**.
- Respect, le cas échéant, de la réglementation des **fonds d'investissement alternatifs**.

ENCADRER L'OFFRE AU PUBLIC

La **diffusion dans le public de titres financiers** fait l'objet d'une réglementation précise et évolutive destinée à protéger les investisseurs.

- Certaines opérations sont soumises à des contraintes minimales (minimum de souscription supérieur à cent mille euros, offre réservée à des investisseurs professionnels).
- Les levées de fonds portant sur des montants inférieurs à certains plafonds peuvent bénéficier de formalités allégées (financement participatif, recours à un prestataire de services d'investissement).
- Dans les autres cas, l'émetteur devra rédiger une **note d'information**, qui sera soumise au contrôle préalable de l'**Autorité des marchés financiers**, et l'opération sera intégralement soumise aux contraintes des offres au public.

De ce régime dépendront également les **modalités de commercialisation** des titres (publicité, démarchage...).