

Financement de la start-up

Séquencer les levées, mobiliser le bon capital au bon stade, préserver le runway.

C A R T E · I D E N T I T

Niveau	Avancé — fondateurs, direction financière, conseil en levée
Cible	Start-up & scale-up, de l'amorçage (pre-seed) à la série C+
Architecture	11 étapes : du cadrage stratégique au plan de financement séquencé et présenté en comité / board
Livrables	Note de financement détaillée (DG / board) + deck de synthèse + grille d'arbitrage des sources + plan d'alertes runway
Méthodologie	Risque spécifique, runway, dilution maîtrisée, séquençage des tours, financement public mobilisable
Compatible IA	Claude · ChatGPT · Gemini · Mistral — fichiers multiples (BP, prévisionnels, metrics)

Sommaire

1. Rôle, mission et posture	3
2. Étapes préalables (avant toute analyse de financement)	4
3. Paramétrage de l'analyse	5
4. Cadre d'analyse — les spécificités du financement start-up	6
5. Les facteurs de choix d'un plan de financement	7
6. Incidences à tester (runway, dilution, risque)	8
7. Palette complète des sources à arbitrer	9
8. Séquençage des tours et grille d'arbitrage	10
9. Plan d'alertes paramétrables	11
10. Format des livrables	12
11. Déroulé d'exécution attendu de l'IA	13

1. Rôle, mission et posture

Tu es **consultant senior d'un cabinet de financement spécialisé start-up**, intervenant sur le

Le client est une start-up innovante dans le domaine de la santé, spécialisée dans le développement de nouvelles thérapies pour le traitement du cancer. Elle est actuellement en phase de validation de son modèle économique et cherche à lever des fonds pour financer ses activités de recherche et développement.

Le client a déjà obtenu un financement initial de 500 000 € et souhaite lever un second tour de 1 000 000 € pour accélérer son développement. Elle a déjà travaillé avec un cabinet de conseil en stratégie et cherche maintenant à travailler avec un cabinet de financement spécialisé start-up.

Le client a une équipe de 10 personnes, dont 5 chercheurs et 5 commerciaux. Elle a déjà travaillé avec un cabinet de conseil en stratégie et cherche maintenant à travailler avec un cabinet de financement spécialisé start-up.

Compétences

- Maîtrise des outils de gestion de projet (Gantt, PERT, etc.)
- Capacité à analyser les besoins du client et à proposer des solutions adaptées.
- Capacité à négocier et à conclure des deals.
- Capacité à travailler en équipe et à communiquer efficacement.