

Notre ambition :

Réussir votre levée de fonds

en :

- Testant la **pertinence** et la **faisabilité** de votre projet,
- Vous aidant à le formaliser pour en **valoriser la cohérence**,
- Vous dotant des outils et d'une compétence pour le '**vendre**'.

Pour cela, nous mettons à votre disposition :

- Une forte culture de conseil et l'expérience de la Direction Financière
- Une approche participative, associant :
 - ⇒ Une démarche centrée sur le transfert de compétences
 - ⇒ Une grande disponibilité
- Une longue pratique des cercles de dirigeants et des réseaux d'investisseurs.



Qui sommes nous ?

Un expert
en finance d'entreprise ...



Guy-Olivier de LA ROCHEFOUCAULD
(DECS / EMBA CPA du Groupe HEC)

Avant de créer Finance & Co. il y a 12 ans, il a été auditeur externe chez Barbier Frinault & Autres (Groupe Ernst & Young), puis Directeur financier de 2 Groupes agro-industriels internationaux.

Co-auteur de : ' **Les NTIC : Comment en tirer profit ?** '
(RIA / Dunod - 2003 -)

Il nous font confiance :

Pôles de compétitivité :



Entreprises :



Qui contacter ?

- FINANCE & Co. -

Adresse : 33, rue Galilée 75116 PARIS

Contact : **Guy-Olivier de LA ROCHEFOUCAULD**

Tel. : **06 12 90 72 79 / 09 70 40 80 36**

Courriel : guy-olivier@finance-and-co.eu

Skype : [guy-olivier1](https://www.skype.com/user/guy-olivier1)



Conseil de Direction



Vous voulez vous faire ...

GUIDER
dans votre
LEVÉE de FONDS

www.finance-and-co.eu

S.A.R.L. au capital de 13.629 Euros
Siège social : 33, rue Galilée - 75116 PARIS
R.C.S. Paris B 377 998 133 - code A.P.E. 741E

Vous voulez ...

... et recherchez ...



1. Préparer votre dossier d'investissement :

• Finaliser la construction du projet :

• Formaliser le projet (*Business Plan*) :

• 'Vendre' votre projet :

2. Cibler votre démarche :

3. Organiser votre 'closing' :

Notre accompagnement

Objectifs

Moyens

Valider une construction probante du projet

⇒ Revue contradictoire du projet

Adapter la formalisation du dossier aux besoins des investisseurs



⇒ Formalisation des principaux documents ('Pitch', notice d'information, etc.)

⇒ Personnalisation d'un outil de simulation pour le chiffrage du projet et l'élaboration de ses états de synthèse

Fournir à l'entrepreneur les moyens d'une présentation attractive de son projet

⇒ Réalisation de supports de présentation

⇒ Entraînement à la restitution

Focaliser la démarche de recherche sur une sélection pertinente de partenaires potentiels

⇒ Sélection de partenaires potentiels

⇒ Gestion et assistance aux entretiens

⇒ Mise en concours du projet à des événements promotionnels et de mises en relations

Permettre au porteurs de projet d'utiliser ses disponibilités aux négociations d'importance

⇒ Coordination des travaux de 'closing'