



La levée de fonds

Qu'ils en soient au stade de l'amorçage, du développement ou du virage de la croissance externe, les **projets d'entreprise** nécessitent, aux moments cruciaux, un **besoin de financements** au service d'une stratégie que ne peuvent pas forcément apporter, au moment nécessaire, les actionnaires ou partenaires de l'entreprise.

Ce besoin de financement peut être couvert par recours à de la **dette** (cf conseil en financements), par apport de **fonds propres** ou utilisation de **produits hybrides**. Il peut aussi provenir d'un « **up-front payment** » négocié lors de la contractualisation d'un accord de partenariat (co-développement, licence, master franchise, distribution exclusive...).

Fort de sa capacité à analyser, comprendre et intégrer une stratégie préalablement définie mais également de développer, avec des partenaires, des « business models » aussi bien techniques que marketing, Aurige Finance sait mettre au service des créateurs ou dirigeants d'entreprise la **crédibilité de ses analyses**, son **savoir-faire** en termes de Business-Plan et dossiers de présentation mais aussi sa **connaissance des acteurs** du capital-risque et du capital-développement.

Au cas par cas, Aurige Finance accepte de participer au risque « d'exécution » du projet en transformant sa rémunération en Bons de souscription d'actions.

