NOUVEL HAY MAGAZINE
SANS FRONTIÈRES

Levée de fonds



Séries A, B et C : de quoi parle-t-on ?

- Carmine Capital
- 24 Jan 2018

Pour ceux qui ne sont pas familiers avec les domaines de l'entrepreneuriat et du financement initial, les termes Séries A, Séries B et Séries C peuvent sembler assez obscures. Voici quelques éclaircissements.

Les séries A, B et C ne sont pas simplement des lettres de l'alphabet. Elles correspondent aussi aux phases de développement des entreprises qui lèvent des fonds. Les séries A, B et C offrent des moyens de financement aux jeunes entreprises qui ne peuvent pas uniquement survivre grâce à leurs fonds personnels ou à la générosité de leurs proches.

Les principales différences de ces tours de table sont les niveaux de maturité des sociétés, le type d'investisseur impliqué, les objectifs de la levée de fonds ou encore la manière de les allouer. La première étape est la phase d'amorçage qui apporte un premier financement (« seed capital ») à l'entreprise, suivie par les séries A, B et C. Une fois les distinctions entre ces tours comprises, il vous sera plus facile de comprendre le monde des start-ups et de l'investissement et les implications de ces étapes pour les projets des entreprises. Les séries A, B et C sont des tremplins pour transformer une idée ingénieuse en une entreprise révolutionnaire et mature.

Fonctionnement du financement

Les investisseurs ne sont pas seulement des amoureux de l'entrepreneuriat. Ils attendent des résultats et une part du capital en échange des fonds apportés.

Avant chaque tour, une valorisation de l'entreprise est généralement effectuée. Les valorisations prennent en compte plusieurs éléments comme l'équipe dirigeante, la réputation, la taille du marché et le risque. Pour financer le développement de leur entreprise, les dirigeants ont souvent besoin de lever des fonds. Les augmentations de capital réalisées baissent d'autant le pourcentage de capital détenu par l'équipe dirigeante, mais les entrepreneurs préfèrent avoir une petite part d'une grande société plutôt que la majorité d'une petite entreprise.

Phase d'amorçage

La phase d'amorçage permet d'introduire le projet, comme on planterait une graine (« seed capital » en anglais). Cette étape permet de nourrir l'idée de la start-up avec dans l'espoir que cette idée se transforme en une entreprise opérationnelle mature grâce à l'aide et la persévérance des investisseurs.

Le seed capital permet d'apporter les fonds nécessaires au soutien du travail initial de recherche de marchés et de développement de l'entreprise (quel produit pour quels clients cibles). Ce premier financement permet également de recruter

une équipe (souvent les entrepreneurs travaillent seuls au début du projet).

Les acteurs clés de cette phase sont surtout les fondateurs, leur famille et amis (« love money »). On peut aussi retrouver des business angels ou des entreprises de capital-amorçage spécialisés dans ces opérations risquées.

Les fonds levés lors de la phase d'amorçage sont généralement compris entre 100k€ et 500k€ selon les entreprises.

Optimisation : Série A

Si le projet initital fait ses preuves, le financement en série A intervient pour optimiser les leviers de tractions (le produit et les clients cibles). Le dirigeant peut profiter de cette occasion pour développer le produit sur différents marchés. Pour cette étape, il est important d'avoir un plan précis pour le développement d'un modèle d'activité générateur de profits sur le long terme. Souvent, les start-ups ont de bonnes idées mais manquent de vision claire, chiffrée de leur activité.

Le processus est différent de la phase d'amorçage. Certaines entreprises dirigent le tour de table pour des raisons stratégiques. Les investisseurs impliqués lors de séries A sont des entreprises de capital-risque comme Partech Ventures, Alliance Entreprendre, IDInvest, Alven Capital, Seventure ou des fonds de corporate venture comme Axa Strategic Ventures ou SNCF Digital Ventures. Les business angels investissent aussi lors de cette étape mais ont moins d'influence.

Les fonds levés lors de Séries A sont généralement compris entre 1M€ et 5M€, chiffres en augmentation ces dernières années grâce aux valorisations élevées des start-up tech (on parle de « licorne » pour les entreprises valorisées à plus de 1Md$).

B comme bâtir

Ce tour de table consiste à amener l'entreprise au niveau supérieur, au-delà du stade de développement. Les investisseurs aident les start-ups en élargissant la portée commerciale. Les enjeux sont plus importants pour les investisseurs qui ont une idée à ce stade de ce à quoi l'entreprise devrait ressembler et de ce qu'ils peuvent espérer comme gains.

Bâtir un produit performant et agrandir une équipe requiert des qualités dans le recrutement de talents. Renforcer les équipes de développement commercial, des

ventes, de publicité, techniques, de support et autres sont les plus gros coûts pour l'entreprise à ce stade.

Les processus et les acteurs des Séries B sont similaires aux Séries A. Les séries B sont généralement menées par les mêmes acteurs que le tour précédent avec comme différence l'addition de nouveaux fonds de capital-risque spécialisés dans des financements d'entreprises plus matures.

Les fonds levés sont généralement compris entre 2M€ et 10M€.

Scalability avec les séries C

Lors de cette étape les investisseurs injectent du capital dans des entreprises performantes. L'objectif pour eux est de doubler leur investissement initial, au-delà d'une fructification.

Cette étape consiste à perfectionner et accroître rapidement l'activité déjà établie des entreprises. Une des manières de gagner des parts de marché et s'imposer davantage dans le paysage concurrentiel est l'acquisition (d'un concurrent étranger, d'une entreprise complémentaire…).

Moins l'opération est risquée, plus il y a d'investisseurs qui rentrent au capital de l'entreprise. Parmi les acteurs, on retrouve des banques d'investissements, des fonds de capital développement et autres.

Les entreprises peuvent espérer lever des dizaines de millions d'euros lors de ce tour.

Source : Investopedia