

Lever ou ne pas lever



Destination : Décider de lever ou non des fonds.



Directions : Ne perdez pas de temps ni d'énergie à lever des fonds si ce n'est pas nécessaire pour votre startup. Pour vous aider dans votre prise de décision, vous devez suivre trois étapes :

Où en êtes-vous dans votre parcours startup ?

Le point de départ pour déterminer si c'est le bon moment pour vous de lever des fonds est d'évaluer où vous en êtes dans votre parcours startup. La meilleure façon de procéder est de comparer votre startup aux différents stades d'investissement et aux exigences et attentes des investisseurs qui y sont associées comme indiqué ci-dessous.

Conditions	Pré-amorçage	Amorçage	Série A	Série B
Équipe de départ	✓	✓	✓	✓
Idée	✓	✓	✓	✓
Besoin et taille du marché	✓	✓	✓	✓
Prototype	✓	✓	✓	✓
Plan d'affaires (Business Plan)	✓	✓	✓	✓
Bêta et tests utilisateurs	✓	✓	✓	✓
MVP (Minimum Viable Product)		✓	✓	✓
Modèle de revenus et prix		✓	✓	✓
Adaptation produit-marché (Product-Market fit)		✓	✓	✓
Génération de revenus		✓	✓	✓
Croissance, marketing		✓	✓	✓
Actifs et valorisation			✓	✓
Technologie et ingénierie internes			✓	✓
Développement du produit			✓	✓
Nouveaux marchés			✓	✓
Développement de l'équipe			✓	✓
Bénéfices				✓
Augmentation des revenus				✓
Structuration pour les fusions et les acquisitions (M&A)				✓

Comme vous pouvez le constater dans le tableau de comparaison ci-dessus, les exigences et/ou les attentes des investisseurs sont associées à différents stades de maturité de la startup. Lors des premiers tours de table, les jalons liés à la phase de pré-amorçage nécessitent d'avoir une idée claire et bien structurée, d'avoir évalué l'opportunité du marché, et d'avoir une première équipe fondatrice. Dans la plupart des cas, ce stade inclut également la disposition d'un prototype du produit ou du service, d'un business plan, ainsi qu'un minimum de traction reflétant l'intérêt du marché. Le financement à ce stade provient souvent de la famille et des amis, de subventions accordées par des accélérateurs et des incubateurs, de prêts à faible taux d'intérêt ou de capitaux provenant d'investisseurs providentiels (Business Angels). Ceci est très différent des stades de maturité ultérieurs tels que la série A et plus car à ces stades, les attentes des investisseurs sont souvent beaucoup plus élevées, reflétant la taille et la croissance de l'entreprise ainsi que les montants des tickets demandés.

Le stade où vous en êtes dans votre parcours de startup déterminera (1) si vous êtes prêt à lever des fonds et (2) le stade de financement que vous devriez viser.



Zoom : L'auto-amorçage : l'expérience de la startup marocaine Inyad.

Inyad a pour mission d'accompagner la transition des business traditionnels vers le monde digital dans la région MENA. Ses principaux produits sont Konnash, une application permettant le suivi des dettes des clients ; Mahaal, une application de vente en ligne et en magasin ; et Takam, une application de gestion du personnel et de la paie. Inyad a levé plus de 8 millions de dollars en cinq tours de table. Sachant qu'il ne serait pas en mesure de lever des fonds sans démontrer une traction, le fondateur d'Inyad, Moncef Chlouchi a amorcé son entreprise en 2018. Plutôt que de se concentrer sur la levée de fonds à ce stade précoce, Moncef a mis toutes ses économies et son énergie dans la construction et l'adaptation d'un produit qui pourrait résoudre des problèmes réels pour les petites entreprises de la région MENA. Il a capitalisé sur ses ressources existantes et s'est appuyé sur le soutien des personnes qui l'entouraient. Aujourd'hui, les applications d'Inyad ont atteint 5 millions de téléchargements. Inyad possède une communauté de 800 000 utilisateurs actifs à travers la région MENA. Un montant impressionnant de 20 milliards de dollars de transactions clients et fournisseurs passent par son application Konnash chaque année.



Boussole : Où en-êtes vous de votre parcours de startup ?

» Stades d'Investissement ([Glossaire](#)).

Pourquoi effectuer une levée de fonds ?

Vous avez déterminé que votre startup est à un stade où vous pouvez envisager de lever des fonds. L'étape suivante du processus consiste à déterminer l'objectif de cette levée de fonds. Il est important de se rappeler qu'il n'est pas obligatoire pour les startups de recourir à des fonds externes, vos revenus existants pourraient suffire pour financer votre croissance, ou vous pouvez délibérément choisir d'éviter de partager des capitaux avec des parties externes ou de contracter des dettes.

Comme pour déterminer où vous en êtes dans votre parcours startup, l'objectif de votre levée de fonds est souvent associé à des jalons spécifiques que vous voulez atteindre. Ces jalons diffèrent selon le stade auquel vous vous trouvez dans votre parcours et déterminent l'objectif de votre levée de fonds. Certains des jalons principaux généralement associés aux différents stades de développement sont indiqués ci-dessous :

Pour les entreprises en **phase de démarrage**, la levée de fonds peut débloquent des ressources qui vont vous permettre de :

- » Construire une marge de manœuvre financière.
- » Développer un produit ou un service.
- » Étudier le marché.
- » Tester les hypothèses.
- » Constituer une équipe compétente.
- » Lancer un produit ou un service sur le marché.

Pour les entreprises en **phase de croissance**, la levée de fonds peut vous permettre de :

- » Renforcer les différentes branches de l'entreprise comme les ventes ou le marketing.
- » S'étendre sur de nouveaux marchés.
- » Mettre à l'échelle les activités de l'entreprise.
- » Lancer de nouveaux produits ou services.
- » Gagner en crédibilité sur le marché.
- » Construire des partenariats et des réseaux stratégiques.

Si votre startup est prête à lever des fonds et que vous connaissez clairement l'objectif du tour de table, le financement externe peut être un excellent moyen pour accélérer le développement de votre entreprise, lever les barrières financières, et vous permettre de vous positionner sur votre marché. Outre le financement, la levée de fonds peut également apporter une assistance technique, et vous donner accès à l'appui des parties prenantes qui opèrent dans votre domaine d'activité.



Boussole : Pourquoi lever des fonds ?

» **Conseils pour savoir quand c'est le bon moment pour lever des fonds.**



Pourquoi est-ce le bon moment pour lever des fonds ?

Maintenant que vous avez évalué où en est votre startup dans son parcours, l'objectif de votre levée de fonds ainsi que les jalons spécifiques que vous souhaiteriez atteindre à travers ce tour de table, vous pouvez penser au “bon moment” pour entamer la levée de fonds.

Le bon moment pour lever des fonds dépend de facteurs externes et internes. Il s'agit notamment :

- » **Du moment où les fonds sont versés.** Près d'un tiers des tours de table de capital-risque ont lieu entre janvier et mars. Cela est souvent lié aux processus internes des sociétés de capital-risque. D'autres investisseurs, tels que les institutions financières de développement, les accélérateurs et les incubateurs, ainsi que les gouvernements ont des cycles similaires liés aux processus internes. Il est donc important de comprendre ces cycles afin d'y synchroniser votre levée de fonds.
- » **De la marge de manœuvre.** Votre marge de manœuvre est le temps restant (généralement mesuré en mois) avant que vous ne manquiez de fonds. Le calcul de votre marge de manœuvre est l'un des facteurs les plus importants pour vous aider à déterminer le moment idéal pour lever des fonds. La marge de manœuvre de votre entreprise peut être calculée en divisant votre solde de trésorerie actuel par votre taux de combustion net.
- » **Du temps moyen nécessaire pour réaliser la levée des fonds.** La durée moyenne d'une levée de fonds diffère selon les tours et est généralement associée à la taille du financement requis. Le tableau suivant présente une ventilation du temps moyen nécessaire pour lever des fonds ainsi que le montant moyen à lever selon le tour de table.

Tour de table	Pré-amorçage	Amorçage	Série A	Série B	Série C
Durée moyenne nécessaire pour	6 mois	14 mois	15 mois	20 mois	17 mois
Montant moyen levé en dollars	32 000	150 000	3 millions	12 millions	32,5 millions



Consignes: Le moment de la levée de fonds doit être aligné avec les cycles d'investissement des investisseurs ciblés, votre marge de manœuvre financière (runway), et le temps moyen nécessaire pour lever selon le stade de votre entreprise. Pour simplifier, on peut dire que le moment de la levée des fonds correspond au moment où votre marge de manœuvre financière est inférieure au financement dont vous avez besoin pour atteindre votre prochain jalon de croissance.



Boussole : Pourquoi est-ce le bon moment pour lever des fonds ?

- » Comment calculer la marge de manœuvre financière de votre startup ?
- » Cinq facteurs à prendre en compte en calculant la marge de manœuvre financière de votre startup.
- » Combien de temps devez-vous consacrer à la collecte de fonds ?

