

Glossaire

Le jargon de l'investisseur

Les investisseurs ont tendance à avoir leur propre jargon lorsqu'il s'agit de décrire les opérations et les opportunités. Voici un aide-mémoire qui vous aidera à comprendre leur jargon de base avant de démarrer votre projet de levée de fonds.

Accord des fondateurs	Un contrat entre les fondateurs de l'entreprise qui décrit les rôles, les responsabilités, les obligations et la structure de l'entreprise.
Acquisition en bloc (Cliff)	Le calendrier d'acquisition des options d'achat d'actions des employés. Le Cliff est le temps minimum qu'un employé doit travailler dans une entreprise pour acquérir des actions.
Adéquation produit-marché (Product-market fit)	La mesure dans laquelle un produit répond aux besoins et à la demande du marché.
Capital patient	Un investissement réalisé par des investisseurs qui offrent une plus longue période de temps avant d'obtenir des rendements financiers ou des bénéfices.
Chiffre d'affaires annuel	Une méthode utilisée pour faire des projections sur la performance financière et les revenus d'une entreprise pour l'année ou la période à venir. <div><div>Chiffre d'affaires annuel</div><div>=</div><div><div>Revenus sur une période bien déterminée</div><div>Les jours de cette période</div></div><div>x</div><div>Les jours d'une année</div></div>
Chiffre d'affaires annuel récurrent (ARR)	Le ARR est le revenu auquel une entreprise s'attend à recevoir par ses clients en leur vendant ses produits ou services. Cet indicateur est souvent employé par les entreprises opérant avec un modèle basé sur un abonnement. <div><div>Chiffre d'affaires annuel récurrent (ARR)</div><div>=</div><div><div>Chiffre d'affaires annuel (MRR)</div><div>x</div><div>12</div></div></div>
Chiffre d'affaires mensuel (MRR)	Le MRR est l'ensemble de vos revenus récurrents normalisés à un montant mensuel. Il s'agit d'un indicateur généralement utilisé par les entreprises avec un modèle sur abonnement et SaaS. <div><div>MRR</div><div>=</div><div><div>Nombre total des clients actifs</div><div>x</div><div>Montant moyen facturé</div></div></div>
Coûts d'acquisition des clients (CAC)	Le coût associé à l'acquisition d'un nouveau client, y compris par exemple les dépenses de vente et de marketing.
Data room virtuelle	Un logiciel, une plateforme ou un référentiel utilisé pour stocker et distribuer en toute sécurité des documents importants et qui est souvent utilisé pour faciliter les investissements et les transactions au cours du processus de diligence raisonnable.
Deck	Un deck présente des informations clés sur l'entreprise, y compris un aperçu des opérations principales, des produits et services, des anciens clients et des informations d'identification, et de la structure de l'équipe.
Dilution	Une situation où une société émet de nouvelles actions ou les propriétaires d'une option d'achat d'actions exercent leurs options, ce qui diminue la part de propriété des actions existantes.

Dividendes	La somme d'argent versée aux actionnaires d'une entreprise à partir de ses réserves ou de ses bénéfices. Toutes les parties prenantes qui détiennent la propriété d'une entreprise ont le droit de recevoir une part des bénéfices de l'entreprise.
Feuille de modalités (Term sheet)	Un accord non contraignant qui indique les termes et conditions de base d'un investissement.
Flux de trésorerie (Cash flow)	Le flux de trésorerie mesure l'argent qu'une entreprise a encaissé contre ce qu'elle dépense. Si l'argent s'accumule plus qu'elle n'est dépensée, le flux de trésorerie est positif. Dans le cas contraire, le flux de trésorerie est négatif.
Frais de gestion	Paiement versé à un individu ou à une entreprise pour la gestion d'un fonds. Les frais varient généralement de 2 % à 2,5 % du capital engagé et sont généralement facturés chaque année d'activité du fonds.
Indicateurs de performance (KPI)	Un ensemble d'objectifs mesurables qui aident les entreprises et les individus à fixer des objectifs, à suivre les progrès et à mieux comprendre les activités productives et non productives.
Intérêt direct	Une préoccupation ou un intérêt particulier pour quelque chose, et est utilisé pour rationaliser le raisonnement personnel pour entreprendre un rôle, investir ou s'impliquer dans des activités spécifiques.
Intérêt reporté	L'intérêt reporté est une part des bénéfices d'un capital-investissement ou d'un fonds qui sert de rémunération aux gestionnaires de fond
Licorne	Une startup qui a dépassé une valorisation de 1 milliard de dollars.
Liquidation	Le moment où une entreprise est fermée, les actifs et les stocks sont vendus.
Marge bénéficiaire	Une mesure de la rentabilité relative d'une entreprise, qui tient compte des coûts de toutes les activités commerciales. <div><div>Marge bénéficiaire</div><div>=</div><div><div>Ventes</div><div>-</div><div>Dépenses</div><div>Revenus</div></div></div>
Marge de manœuvre financière	Fait référence à la durée (généralement mesurée en mois) pendant laquelle une entreprise est solvable et peut continuer à fonctionner sans injection de fonds supplémentaires, provenant de revenus ou d'investissements.
Minimum Viable Product (MVP)	Une étape de développement de produit où le produit possède les caractéristiques de base nécessaires pour être introduit sur le marché, mais est sujet à des itérations et modifications pour l'améliorer à un stade ultérieur.

Modèles de gestion traditionnels

Les opérations de base, la structure commerciale et le cadre d'une entreprise, y compris la manière dont elle fournit et apporte de la valeur.

Business-to-Consumer (B2C)	Entreprises qui vendent des produits et des services directement aux consommateurs. Exemple : UrbanLogiq est une plateforme qui intègre et visualise des données afin d'offrir des informations rapides aux gouvernements.
Business-to-Business (B2B)	Entreprises qui vendent des produits et des services à d'autres entreprises. Exemple : la société Fintech Paystack fournit aux entreprises diverses solutions de paiement pour payer et être payé.
Business-to-Business-to-Consumer (B2B2C)	Une combinaison du modèle B2B et B2C. Une entreprise fournit des produits à une autre entreprise, comme un site web e-commerce qui, à son tour, vend ces produits aux consommateurs. Exemple : la marketplace en ligne Famunera met en relation des fournisseurs d'intrants agricoles avec des clients et des agriculteurs.
B2B B2C (Business-to-Business and Business-to-Consumer)	Une entreprise qui vend des produits et des services aux entreprises et aux consommateurs. Exemple : L'entreprise d'énergie solaire Lumos Solar fournit des systèmes solaires domestiques et des solutions d'énergie propre aux particuliers et aux entreprises.
B2G (Business-to-Government)	Une entreprise qui vend des produits et des services au gouvernement, aux agences fédérales et aux ministères. Exemple : la société de données de mobilité et de localisation WhereIsMyTransport concède ses données sous licence à des clients industriels et à des gouvernements pour cartographier les réseaux de transport public.
C2C (Consumer-to-Consumer)	Modèle à travers lequel les consommateurs négocient et effectuent des transactions entre eux à l'aide d'une plateforme tierce, telle qu'une marketplace en ligne pour la vente et l'achat d'articles ménagers. Exemple : la plateforme en ligne AirGiftr connecte les acheteurs aux voyageurs pour acheter et envoyer des achats.

Période de remboursement	Le temps nécessaire à un investisseur pour récupérer le coût d'un investissement, également connu sous le nom de seuil de rentabilité.
Pivot	Un changement de direction, de modèle économique ou de stratégie.
Portfolio	Ensemble d'investissements réalisés par un investisseur.
Preuve de concept	Une démonstration qu'une idée ou un concept d'entreprise est réalisable sur la base de tests et de vérifications.
Proposition commerciale unique (USP)	L'élément de votre produit ou service qui vous donne un avantage sur vos concurrents pour répondre aux besoins et à la demande du marché.
Rentabilité	Le revenu net d'une entreprise y compris les bénéfices, les gains, et le bénéfice par action (EPS). C'est ce qu'on appelle le résultat net car il fait référence à la dernière ligne d'un état financier, montrant le bénéfice net ou la perte nette sur une période de temps.

Rétention des revenus nets (NDR)	<p>Calcul de l'augmentation ou de la diminution des revenus au fil du temps. C'est une mesure souvent utilisée pour mesurer les performances au fil du temps, y compris les nouveaux clients et les clients récurrents.</p> $\text{NDR} = \frac{\text{MRR du départ} + \text{augmentations du MRR} - \text{réductions du MRR} - \text{Churn MRR}}{\text{MRR du départ}} \times 100$
Retour sur investissement	<p>Mesure de la performance et de la rentabilité d'un investissement.</p> $\text{Retour sur investissement} = \frac{\text{Gains générés d'un investissement} - \text{Coûts de l'investissement}}{\text{Coûts de l'investissement}} \times 100$
Stratégie d'exit	Le plan d'un investisseur ou d'un fondateur de vendre ses actions d'une entreprise.
Tableau de capitalisation (Cap Table)	Une feuille de calcul qui présente la répartition des parts de la société sur les associés.
Taux de combustion (Burn rate)	<p>Le rythme auquel une entreprise dépense ses liquidités au fil du temps, également appelé flux de trésorerie négatif. Les liquidités peuvent provenir à la fois des revenus et des investissements et indiquent la période pendant laquelle les dépenses d'exploitation dépassent les rentrées de fonds.</p> $\text{Taux de combustion} = \frac{\text{Solde de trésorerie de départ} - \text{Solde de trésorerie de fin}}{\text{Période concernée}}$
Taux de désabonnement (Churn Rate)	<p>La vitesse à laquelle un individu quitte le groupe collectif. Il peut s'agir du taux auquel les clients arrêtent d'acheter ou annulent les abonnements aux produits ou services d'une entreprise sur une période donnée.</p> $\text{Taux de désabonnement} = \frac{\text{Clients perdus}}{\text{Nombre total des clients au début de la période}} \times 100$
Tour de table	Cela fait référence à chaque fois qu'une entreprise lève des fonds. Un tour peut également être décrit à l'aide d'étapes, telles que la Série A.
Tour de table financé (priced round)	Lors d'un "priced round", les investisseurs achètent des actions nouvellement émises dans une entreprise à un prix convenu par action.
Traction	Cela indique qu'une entreprise, une industrie ou une zone géographique suscite l'intérêt et l'attention des parties prenantes locales et/ou internationales, y compris les investisseurs, les clients et les médias.
Valeur moyenne du client (Average Customer Value (ACV))	Une estimation de la valeur d'un client, par exemple, le montant des revenus qu'un client apporte en moyenne à l'entreprise sur une période donnée.
Valeur vie client (CLV)	La valeur vie client ou "customer life value" (CLV) est la somme des bénéfices actualisés attendus en moyenne sur la durée de vie d'un client type.
Valorisation	<p>Une évaluation quantitative de la valeur totale d'une entreprise, y compris des considérations pour tous les aspects de l'entreprise, tels que les revenus et la clientèle.</p> $\text{Valorisation pré-monnaire} = \frac{\text{Montant investi}}{\% \text{ equity cédé}} - \text{Montant investi}$ $\text{Valorisation post-monnaire} = \frac{\text{Montant investi}}{\% \text{ equity cédé}}$

