

# Stades d'investissement

Le processus de levée de fonds est généralement structuré en "étapes" plus ou moins définies qui correspondent à un moment précis du développement d'une entreprise et sont associées à des jalons définis, par exemple, avoir un plan d'affaires, un produit, générer des revenus, s'étendre sur de nouveaux marchés, structurer une fusion ou une acquisition, etc. Ceci est particulièrement pertinent pour le capital-risque.

Vous pouvez considérer les stades d'investissement comme des jalons où vous devez atteindre un niveau pour déverrouiller le suivant. Les stades d'investissement ne sont pas nécessairement associés à des montants de financement spécifiques mais peuvent vous indiquer où vous en êtes dans votre parcours de croissance en fonction d'une série de jalons atteints. Chaque stade possède des exigences et des attentes différentes quant aux montants de capital à injecter, il est donc important de comprendre où en est votre entreprise et quel type de financement vous recherchez. En raison de l'hypothèse sous-jacente selon laquelle les startups auront besoin d'injecter du capital sur différentes étapes de leur parcours, ces décaissements sont appelés tours de table.

Le tableau suivant donne un aperçu sur les termes les plus couramment utilisés pour ces stades :

<b>Investisseur providentiel (Business Angel)</b>	Un cycle où l'entreprise reçoit un financement en échange de fonds propres de la part de particuliers non affiliés aux fonds structurés.
<b>Incubateur/ Accélérateur</b>	Les "incubateurs" et les "accélérateurs" se chevauchent souvent, car la plupart de ces structures offrent des programmes à durée déterminée allant de quelques mois à un an, fournissant une assistance technique et non technique comme un espace de travail, une formation business, et un mentorat, un soutien en nature (comme de l'équipement ou des outils), une subvention ou un financement par capitaux propres. L'objectif principal de ces services et ressources est d'aider les startups à affiner leurs modèles économiques et leurs propositions de valeur, ainsi que de soutenir les entreprises en démarrage pour atteindre l'autosuffisance ou se préparer à une levée de fonds.
<b>Pré-amorçage</b>	L'un des tout premiers tours de tables d'une entreprise, parfois même au stade de la simple idée.
<b>Amorçage</b>	Fait référence à la première (ou l'une des) injections de capital pour permettre à votre startup de se développer. Il s'agit souvent du premier financement en fonds propres levé. Il fournit des capitaux pour développer un produit ou un prototype, effectuer des études de marché et intégrer ou assurer la viabilité financière de la première équipe.

<b>Série A</b>	Le financement de type "série A" se situe "quelque part entre le financement de la phase de démarrage et celui de la phase de croissance". Les entreprises cherchent à lever un tour de table de type série A une fois qu'elles ont acquis une traction initiale et ont atteint certains indicateurs de performance, tels que la constitution d'une base de clients ou la génération de revenus.
<b>Série B+</b>	Après la série A, le financement de la "série B-F +" est associé à la croissance d'une entreprise, comme la croissance de votre gamme de produits ou l'expansion de votre équipe ou de vos bureaux sur de nouveaux marchés.
<b>Acquisition</b>	Une "acquisition" se produit lorsqu'une société acquiert la majorité ou la totalité des actions d'une autre société. Une société acquise peut être fusionnée avec l'acquéreur ou dissoute pour l'éliminer en tant qu'acteur du marché, les actifs, les produits et les clients étant transférés à l'acquéreur.
<b>Fusion</b>	Fait référence au moment où deux ou plusieurs entreprises se réunissent pour n'en former qu'une. En fusionnant, les entreprises peuvent être en mesure d'offrir de meilleurs produits et/ou d'augmenter leur part de marché.
<b>Offre publique initiale (IPO)</b>	Un processus par lequel une société devient cotée en bourse, offrant des actions ou des actions de la société disponibles à l'achat au public.
<b>Non-divulgué</b>	Si vous suivez les startups et les médias technologiques, vous remarquerez peut-être que de nombreux communiqués de presse ne mentionnent pas le stade de financement. C'est ce qu'on appelle un cycle "non divulgué", ce qui signifie que les parties prenantes impliquées (entreprise et investisseur) ne souhaitent pas partager les détails de l'investissement. Il existe de nombreuses raisons possibles à cela, telles que le fait de ne pas vouloir partager des informations financières et des investisseurs existants avec des concurrents.

Des tours de table peuvent avoir lieu entre les différents stades identifiés ci-dessus. Par exemple, vous pouvez avoir une pré-série X, Y ou Z, ou un Bridge Fund. Il s'agit de financements provisoires. Compte tenu de la vaste gamme de tailles de transactions à ces différents stades, ils sont souvent désignés par des termes beaucoup plus larges associés aux différentes phases de croissance de l'entreprise :

<b>Phase d'idéation</b>	Au stade de l' "idéation", l'entreprise existe principalement en tant qu'idée ou concept, le plan du produit étant toujours en cours d'élaboration. Au stade de l'idéation, le modèle d'entreprise est encore sujet à changement et implique un processus de définition et d'affinement de ce que sera l'entreprise et comment elle fonctionnera.
<b>Phase de démarrage</b>	Une entreprise en phase de démarrage développe encore les différents éléments de l'entreprise, du produit à l'équipe, et les stratégies du modèle économique. La société commence tout juste à gagner du terrain et est en train de constituer une base d'utilisateurs et commence à générer des revenus.
<b>Phase de croissance</b>	La phase de croissance correspond au moment où une entreprise a achevé le développement principal du produit, possède une clientèle établie, a levé au moins un tour de série A et / ou génère des revenus.

<b>Phase de scalabilité ou de mise à l'échelle</b>	L' "étape de mise à l'échelle" est un moment où une entreprise espère développer différents éléments de l'entreprise. Par exemple, chercher à introduire de nouveaux produits, pénétrer de nouveaux marchés et / ou développer davantage l'équipe.
<b>Phase de maturité</b>	Le stade de maturité fait généralement référence au moment où une entreprise a atteint un niveau de croissance et d'échelle et n'est plus considérée comme une startup. C'est peut-être aussi le moment où elle envisage de devenir publique par le biais d'une introduction en bourse.

# Types d'investissement

Les investisseurs offrent plusieurs types de véhicules d'investissement. Le choix du véhicule d'investissement dépendra de votre modèle économique et de vos plans.

<b>Acquisition</b>	L'achat ou la vente de la plupart ou de la totalité des actions et/ou des actifs d'une entreprise par une autre.
<b>Financement mixte</b>	Une approche de structuration des investissements qui permet à plusieurs parties prenantes de co-investir, même si leurs objectifs sous-jacents sont différents.
<b>Auto-amorçage (Bootstrapping)</b>	Il s'agit d'une situation où l'entreprise est financée sans que des sources externes n'injectent du capital. Il existe généralement deux manières d'éviter de recourir à des investissements extérieurs : 1) utiliser des fonds propres pour financer les opérations ; ou 2) générer suffisamment de revenus à partir des ventes pour soutenir le coût de fonctionnement de l'entreprise.
<b>Notes convertibles</b>	Type de dette à court terme qui peut être convertie en capitaux propres à une date ultérieure.
<b>Financement participatif (Crowdfunding)</b>	Une pratique de collecte de fonds, généralement basée sur une plateforme, qui permet aux individus et aux entreprises de se procurer des capitaux auprès de nombreux particuliers qui peuvent participer par des montants de leur choix.
<b>Dette</b>	Capital levé par la vente d'un titre de créance ou d'un élément à revenu fixe, comme une obligation. Une différence essentielle avec le financement par fonds propres réside dans le fait que la dette doit être remboursée et est comptabilisée comme un passif dans le bilan de l'entreprise.
<b>Subvention</b>	Une somme d'argent, souvent accordée dans un but particulier, qui n'est pas remboursée.
<b>Garantie</b>	Une assurance formelle qu'un prêt sera remboursé au prêteur, même en cas de faillite.
<b>Fusion</b>	La fusion de deux ou plusieurs sociétés. Une fusion peut se produire par le biais d'une acquisition et les deux termes sont souvent appelés fusions et acquisitions (M&A).
<b>Financement mezzanine</b>	Un véhicule d'investissement qui se situe entre la dette et les capitaux propres. Les prêteurs de financement mezzanine peuvent convertir la dette en capitaux propres.
<b>Financement sans prise de participations</b>	Fait référence au soutien qui est fourni sans exiger d'actions en retour.
<b>Les notes SAFE</b>	Un accord entre un investisseur et une entreprise qui permet à un investissement d'avoir lieu sans le prix de l'action à l'avance et garantit à l'investisseur le droit à la participation dans l'entreprise lors de tours de table futurs ou en cas de liquidation.

<b>Les sûretés</b>	Actif financier fongible et négociable, comprenant des actions, des dettes ou une combinaison des deux, ainsi que des dérivés, qui peuvent être achetés, vendus et négociés.
<b>Financement du commerce</b>	Toute forme de transaction nationale ou internationale qui fournit un financement pour les flux commerciaux, y compris les importations et les exportations.
<b>Capital-risque</b>	Fait référence aux investissements fournis aux entreprises en phase de démarrage et de croissance en échange d'une participation au capital de l'entreprise.
<b>Rachat par endettement</b>	Ce mécanisme est utilisé lorsqu'une société acquiert une participation majoritaire dans une autre société cotée en bourse. Les rachats par endettement sont généralement financés par des niveaux élevés d'endettement et d'argent emprunté.
<b>Dettes de capital-risque</b>	Type de prêt accordé aux entreprises soutenues par du capital-risque connaissant une croissance rapide, généralement levé auprès de banques spécialisées.

# Types d'investisseurs

Le financement peut provenir d'un large éventail de sources. Comprendre le type et le stade de financement que vous recherchez peut vous aider à décider quel type d'investisseur solliciter pour lever des fonds.

<b>Investisseur providentiel (Business Angel)</b>	Une personne qui fournit un financement de démarrage aux startups par le biais de fonds personnels, généralement en échange de capitaux propres ou, dans le cas de tours sans prix, de notes convertibles ou de SAFE. Les Business Angels travaillent parfois au sein de syndicats ou de fonds roulants pour distribuer des fonds, ce qui signifie qu'ils collaborent ou s'associent à un réseau d'investisseurs providentiels pour trouver des opportunités intéressantes.
<b>Banque</b>	Une "banque" est une institution financière qui offre une gamme de services financiers, tels que des prêts, des dépôts, la gestion de patrimoine, des opérations bancaires et des opérations de change. Les banques sont souvent considérées comme une forme traditionnelle de financement des besoins des entreprises, bien qu'elles puissent être difficiles d'accès car elles exigent souvent une sorte de garantie pour recevoir un prêt. Les banques ne sont pas nécessairement structurées pour prêter à des cibles à haut risque, mais plusieurs banques ont mis en place ces dernières années des branches de capital-risque pour soutenir les startups.
<b>Bras de capital-risque</b>	Une succursale d'une société qui fournit du capital-risque aux entreprises en échange de capitaux propres.
<b>Fournisseurs de dettes</b>	Fait référence à toute forme d'institution financière qui s'engage à fournir des capitaux ou à établir des paiements qui sont remboursés selon des conditions et une valeur convenues.
<b>Institution de financement du développement</b>	Un institut généralement détenu par des gouvernements nationaux ou représentants des banques régionales et internationales qui fournissent du capital patient et du capital-risque pour des projets des secteurs public et privé avec des objectifs sociaux, économiques et environnementaux prioritaires sur les rendements financiers.
<b>Bailleurs de fonds</b>	Terme générique utilisé pour identifier une personne, une institution ou une organisation qui fait don de capital à un individu, une entreprise, un projet ou un gouvernement. Le financement des donateurs peut être particulièrement important pour les projets et initiatives axés sur le développement qui ont un grand potentiel d'impact, et où le financement traditionnel ne serait pas accessible en raison de faibles rendements financiers et de la viabilité.
<b>Bureau de famille (Family office)</b>	Entreprise privée qui gère le patrimoine et les actifs d'une personne ou d'une famille fortunée.

<b>Amis et famille</b>	Désigne les dons, le financement par capitaux propres et les prêts accordés par le biais de relations étroites aux tout premiers stades du financement pour démarrer une entreprise.
<b>Fonds</b>	Ensemble de placements collectifs gérés et investis par une entreprise.
<b>Investisseur à impact / Fonds impact</b>	Les entreprises d'investissement et les particuliers qui ciblent des secteurs et des industries à fort impact, avec des objectifs de développement social, économique et environnemental positifs et mesurables, ainsi que des rendements financiers.
<b>Micro-capital-risque</b>	Structure similaire à une société de capital-risque, mais fournit des chèques de plus petite taille.
<b>Fonds de pension</b>	Un fonds qui verse des pensions aux employés lorsqu'ils prennent leur retraite. Les fonds de pension peuvent également investir de l'argent pour augmenter la masse d'argent dans le fonds.
<b>Société de capital-investissement (Private equity)</b>	Une société où des investisseurs et des fonds accrédités et institutionnels s'associent pour investir directement dans des entreprises ou procéder à des acquisitions.
<b>Société de capital-risque (Venture capital firm)</b>	Une entreprise ou un fonds est un type d'investisseur qui fournit un financement à un potentiel élevé et à forte croissance, généralement en échange d'une participation dans l'entreprise.