

La probabilité de passer d'une levée de fonds d'amorçage à la Série A ? Moins de 1% !

MightyNine, qui accompagne les entrepreneurs dans leurs relations avec les fonds, a publié récemment une étude sur les levées de fonds en Series A opérées l'an dernier... Et même si 2021 a été particulièrement faste en matière de levées de fonds, les résultats tiennent en une phrase : "beaucoup d'appelés, peu d'élus". Un rappel si nécessaire que l'argent des VCs n'est pas illimité et s'oriente vers des projets d'entrepreneurs aux profils très homogènes.

Temps de lecture : minute

1 décembre 2022

En 2021, dans son étude, MightyNine ne comptabilise que 42 "vraies" levées en Serie A opérées par des fonds : Groover, Pennylane, Double, Jow, Witco, Chaintrust, Prismic, Cajoo, Mindee, My traffic, Kaiko, Powder, Beam, Kili, Moni, Libeo, Masteos, Pasqal, Modjo, Colizey, Zelros, Mila, Wecandoo, Bellman, Elevo, Leocare, Farmitoo, Sweep, Sunday, BeReal, Lizee, LiveMentor, SheeldMarket, Wakeo, Regate, Numeral, Swan, Sorare, Stonly, Quandela, DataHawk Technologies et Lovys.

Certes, pour cette même période, la plateforme Dealroom affiche 122 levées, mais beaucoup d'entre elles ne seraient pas de véritables Serie A, selon la méthodologie de Julien Petit, le fondateur de MightyNine. A l'inverse, Dealroom a catégorisé en Seed ou "Early VC" des tours de tables qui correspondent en fait à des Séries A, à l'image de celle de Groover, qui a levé 6 millions d'euros en novembre 2021.

Montrer que le nombre de deals fait par les VCs n'est pas infini

"L'objectif de l'étude que nous avons publiée n'est pas de donner une probabilité exacte sur les chances de lever une Serie A, mais plutôt de donner un ordre de grandeur proche de la réalité. L'important est de montrer que le nombre de deals fait par les VCs n'est pas infini", précise toutefois le fondateur de MightyNine. Cet ordre de grandeur est inférieur à 1% : selon ses calculs, la probabilité pour passer du 1er tour (pré-seed & seed) au 2ème (series A) est en effet de 0,86%, si on retient 5.000 levées en 2021 en amorçage.

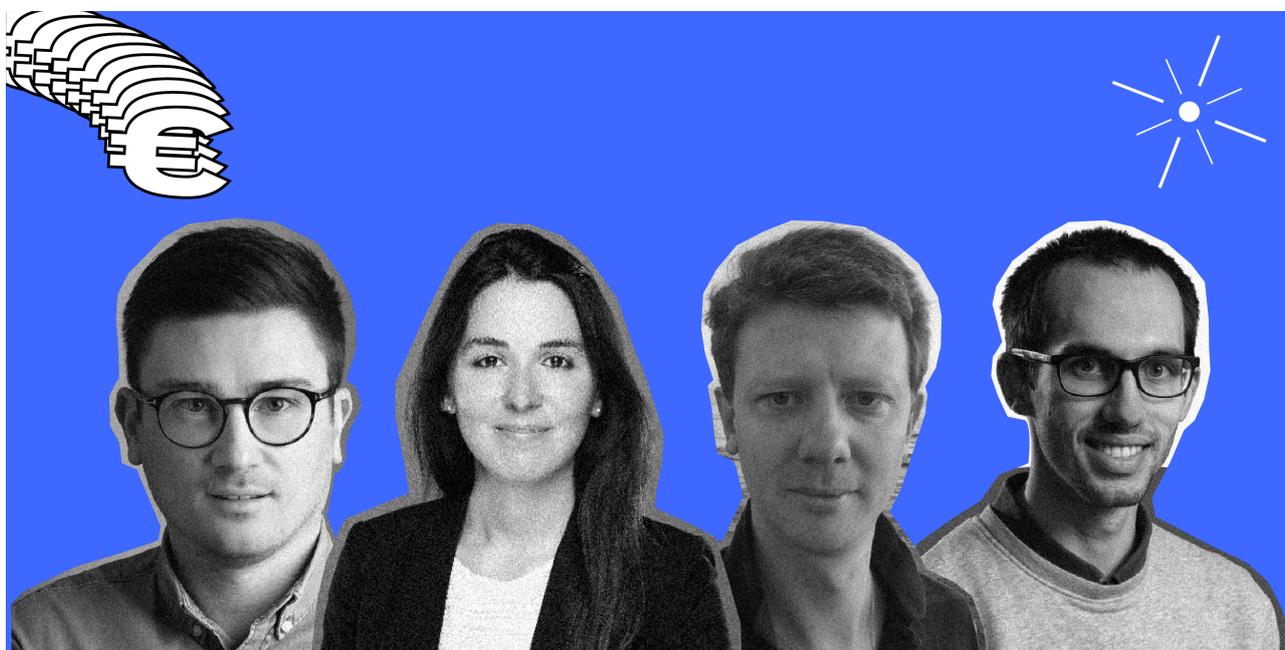
Pour comprendre ce qui fait la différence et permet de passer ce cap, MightyNine s'est

également penché sur le parcours des fondateurs des 42 startups... et les conclusions sont là moins surprenantes. *“Nous avons trouvé quatre attributs récurrents : une expérience dans une startup VC-backed, une expérience entrepreneuriale par le passé, un passage par une école préparatoire très sélective, et avoir travaillé en consulting”*, écrit Julien Petit

Un examen dans une école hyper sélective

Autrement dit, en cochant sur son CV les cases Sainte-Geneviève, Louis-le-Grand, Henri IV ou Stanislas, ainsi que McKinsey, Bain, PwC ou Cap Gemini, un entrepreneur maximise ses chances de convaincre des fonds de lui faire confiance. Seules six startups (Witco, Kaiko, Pasqal, Zelros, BeReal et LiveMentor) sur 42 comptent des fondateurs qui n’avaient pas les attributs cités plus haut. Être un homme joue aussi beaucoup, puisque seules sept femmes figurent parmi les 95 fondateurs de ces entreprises.

“L’idée, derrière la prise de conscience que j’espère faire émerger, est que l’on regarde l’investissement VC comme on regarde un examen dans une école hyper “select”. [...] Les plus déterminés sont prêts à faire certains sacrifices et ils travaillent très très dur pour augmenter leurs chances. Ils se préparent aux examens, en allant dans une prépa (elle aussi très sélective) et tout au long du cursus ils font des examens blancs” explique Julien Petit. Pour autant, celui-ci regrette les réticences de l’écosystème à reconnaître la difficulté de l’exercice, alors que les discours sur l’abondance du capital et la facilité à lever des fonds sont encore légions, malgré le contexte économique désormais plus tendu que les années passées.



À lire aussi

3 conseils pour maximiser l’impact et l’effet de son financement

