

# Série A : quels sont les critères scrutés par les fonds pour investir ?

*EXCLU - De 24% fin 2021 à 43% au premier semestre 2024, sur l'ensemble des levées, les séries A ont explosé. XAnge, fonds d'investissement franco-allemand, publie un guide pour mener les fondateurs du seed à la série A. Principaux enseignements.*

Temps de lecture : minute

---

15 octobre 2024

La phase qui se joue entre l'amorçage et la série A est particulièrement décisive pour les startups. C'est dans ces quelques mois que beaucoup d'entre elles sont obligées de s'éteindre. Et ces dernières années, elles ont été de moins en moins nombreuses à atteindre cette étape de la série A. Le pourcentage de startups en phase d'amorçage y accédant en 24 mois a fortement diminué, passant de plus de 30% en 2021 à seulement 12 % en 2023, relève le fonds d'investissement XAnge.

Pourtant, 2024 s'ouvre sous de meilleurs auspices pour les startups. Entre fin 2021 et le premier semestre 2024, les financements en série A sont passés de 24 à 43% de l'ensemble des tours de table, selon Carta, une solution logicielle à destination des investisseurs. Signe également que l'écosystème européen de la tech et des jeunes entreprises innovantes se solidifie et prend en maturité. Avec 250 participations, quatre licornes et plusieurs IPO à son actif, le fonds franco-allemand spécialiste de la série A publie un guide à destination des entrepreneurs : *The Series A Blueprint: A Guide For Seed Stage Founders.*

# La Série A finance une traction commerciale prouvée

Le contexte économique s'est bien contracté pour l'ensemble des startups. Et plus on avance dans les tours, plus la concurrence est rude et les investisseurs pointilleux. *“Bien que les opportunités de sortie s'améliorent progressivement, les investisseurs restent prudents, recherchant des startups avec une forte traction”*, insiste XAnge.

Il faut savoir démontrer un product-market-fit aiguisé à ses investisseurs. Et déjà des possibilités de croissance, d'upsell et de conquête de marchés connexes. *“L'objectif principal d'une Série A est de financer une traction commerciale prouvée et exponentielle en accélérant le développement des équipes et des investissements produit et marketing. L'objectif est d'atteindre une croissance durable, et idéalement exponentielle.”*

De ce constat, XAnge liste, de manière non-exhaustive, les critères scrutés pour une série A par les investisseurs.. D'une startup concentrée sur le développement du produit, dont les premiers revenus proviennent de ventes portées par les fondateurs, la jeune entreprise innovante doit désormais générer des revenus réguliers, avoir trouvé son product market fit et un business model validé, avoir acquis une première base de clients. Autre point différenciant : l'équipe.

## Doubler chaque année son chiffre d'affaires

Les associés fondateurs se sont maintenant entourés d'une équipe de leaders grâce à qui l'entreprise tourne et croît au quotidien. C'est un virage crucial. *“Les fondateurs doivent être capables de passer d'une équipe fondatrice à une équipe dirigeante. Sans même s'en rendre compte, les fondateurs gardent toutes les responsabilités opérationnelles et ne permettent pas à leur équipe dirigeante opérationnelle de prendre*

*le relai", souligne Pauline Paquet, directrice des opérations d'XAnge.  
"C'est un risque pour les entreprises !"*

XAnge dresse donc le portrait-robot de la startup Série A compatible : entre 30 et 75 employés, lorsqu'au moment du seed, elle en comptait moins d'une trentaine. Les revenus annuels récurrents doivent déjà se trouver entre 1 et 5 millions d'euros. Le chiffre d'affaires doit doubler chaque année et même être multiplié par 3 dans le cas d'un SaaS BtoB.

Autre constat du fonds d'investissement : aujourd'hui, les jeunes pousses atteignent ce deuxième ou troisième tour de financement au bout de 3 à 4 ans d'existence. Le délai entre un tour de Seed et la Série A s'est allongé : *"Nous parlions auparavant d'un cycle de 18 mois, mais depuis 2020, le délai médian entre les tours de Seed et de Série A s'est allongé à 24 mois, et il devient courant de voir des délais de 36 mois ou plus"*, analyse Cyril Bertrand, CEO du fonds d'investissement.

## Vers la scalabilité

Au stade de la Série A, le focus des fonds est bien de passer le produit et le service à l'échelle. Il s'agit d'élargir sa base de consommateurs. Ces investisseurs se différencient des fonds d'amorçage et early-stage plus concentrés sur le rapport risque / rendement.

Si la série A est une étape parfois indispensable pour permettre la croissance de l'entreprise. Elle n'est qu'une étape. Une fois le tour bouclé, il faut se lancer dans le passage à l'échelle commercial, opérationnel. L'équipe, le produit et une feuille de route réaliste sont indispensables au stade de la Série A.

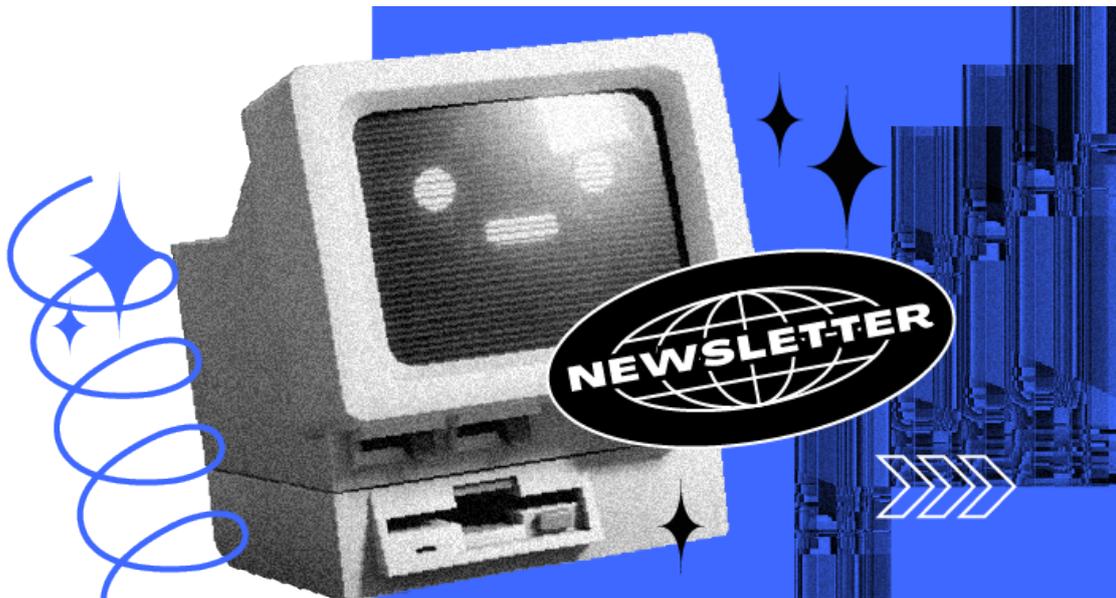
*"Lever une Série A est l'un des jalons les plus significatifs dans le parcours d'une startup. Cela fournit non seulement les fonds nécessaires pour passer à l'étape suivante, mais valide également les efforts et ambitions*

des fondateurs. Arriver à ce stade nécessite souvent des années de travail acharné et de sacrifices", souligne tout de même Alexis du Peloux, partner chez XAnge.



À lire aussi

Préparer son IPO avec Vincent Le Sann, directeur général adjoint de Portzamparc



**MADDYMONEY**

Recevez la newsletter mensuelle qui recense l'ensemble des levées de fonds réalisées par les startups françaises

JE M'INSCRIS

