

Comment réussir à lever des fonds quand on est une startup SaaS

Pitcher son projet à de potentiels investisseurs n'est pas évident. L'éditeur de logiciels NetSuite, filiale d'Oracle qui collabore avec une partie du Next 40, livre ses conseils pour mieux les convaincre.

Pour les dirigeant·e·s de ces jeunes pousses, il faut d'abord avoir en tête ce qui fait l'attrait de leur activité pour les investisseurs. *«Les SaaS ont un modèle tarifaire qui assure des revenus récurrents et une rentabilité certaine des capitaux, explique David Rosenberg, aujourd'hui directeur marketing et responsable Private Equity chez Oracle NetSuite après avoir été investisseur pendant plus de 14 ans dans diverses structures. Il est, par ailleurs, aisé de déterminer quand une société du secteur sera profitable et dans quelle mesure. Il existe aussi une facilité à s'internationaliser.»* Des avantages nombreux... que peu d'inconvénients contrebalancent. Selon l'expert, l'erreur à ne pas commettre est de mal identifier son marché : cela a de quoi refroidir de potentiels investisseurs privés.

Maîtriser les questions incontournables

Bien que les critères recherchés par les investisseurs varient à la marge selon le niveau de maturité de la jeune pousse, certains aspects seront inévitablement passés à la loupe. *« Des questions reviennent de manière quasi systématique, pointe ainsi Dave Rosenberg. Quel est l'objectif final de votre*

société ? Savez-vous quelles sont les forces de votre produit ou service ? Quels canaux marketing vous apportent le plus gros retour sur investissement ? Disposez-vous d'une équipe afin de mettre vos idées à exécution ? Comment allez-vous trouver la somme nécessaire dans le but de passer à l'échelle ?

Dans le même esprit, une poignée d'indicateurs clé de performance (KPIs) seront passés au crible – et ce, quels que soit la situation ou le stade de développement de l'entreprise. Des données qui permettent au potentiel futur investisseur de se faire une idée de la santé et de la stratégie d'une startup à l'instant T. *“Sont ainsi scrutés le chiffre d'affaires (revenus mensuels et annuels récurrents), le pourcentage de croissance, le nombre de clients ou d'utilisateurs, le taux d'attrition ou bien l'efficacité opérationnelle et commerciale”*, indique Dave Rosenberg. Tous les critères ne sont, pour autant, pas quantitatifs. La stratégie de commercialisation, la modélisation du parcours d'achat, la satisfaction client ainsi que les besoins consommateurs sont également étudiés de près en amont d'un investissement.

Les SaaS éditant des logiciels, il est bon de rappeler qu'elles sont amenées à exploiter les données personnelles de leurs utilisateurs. Ces dernières étant au cœur des préoccupations, à l'heure où le Règlement général sur la protection des données (RGPD) les protège, les investisseurs sont vigilants quant à leurs conditions d'hébergement. La cybersécurité est donc un aspect sur lequel ces jeunes pousses doivent porter une attention particulière. L'efficacité énergétique des services numériques est un facteur déterminant. C'est ce qu'on appelle « la propreté » de la solution. Les investisseurs seront rassurés si le niveau de consommation du code informatique est connu – une optimisation permet à un programme de s'exécuter plus rapidement, tout en étant plus écologique.

Établir une gouvernance claire pour un suivi efficace

Pour mettre toutes les chances de son côté, il existe des points à ne pas négliger. D'abord, mettre de l'ordre dans ses comptes. *“Avoir des fondations solides au niveau financier, en amont d'une levée de fonds, est un atout précieux. Le chemin sera semé d'embûches si les actionnaires ne peuvent pas accéder à de telles données critiques en temps réel. Les sociétés doivent être préparées, aussi bien psychologiquement que techniquement, à partager celles-ci”*, juge ainsi Dave Rosenberg, mettant en avant l'utilité des progiciels de gestion intégré dans ce cadre – Oracle NetSuite propose ce type d'outils en mode cloud. Un suivi financier « *rigoureux* », qui doit s'adapter au fil du développement de l'entreprise.

Selon le spécialiste, « *les VCs ne portent pas un regard bienveillant sur les*

organisations qui ne parviennent pas à se gouverner efficacement seules » . En d'autres termes, les startups SaaS sont vivement encouragées à mettre en place un cadre de gouvernance qui tient pour responsables les dirigeants et membres du conseil d'administration. « De très nombreuses entreprises ne comprennent pas l'importance que joue la gouvernance dans le succès à long terme. Ceux qui en ont conscience, eux, sous-estiment le temps et l'effort nécessaire à son implémentation » , assure Dave Rosenberg. C'est cette clarté de direction qui permet, in fine, le développement rapide d'une société – rendu possible par une bonne gestion des paiements, stocks, commandes, etc. Un critère rassurant du point de vue des investisseurs, qui cherchent uniquement « des entreprises à même de passer à l'échelle ».

Un échec n'est pas une fin en soi

Si cela semble aller de soi, connaître l'histoire de son entreprise sur le bout des doigts est un autre prérequis. Et, surtout, savoir comment bien la narrer pour lui rendre justice. « *Il est crucial d'avoir une équipe chargée de la communication et des relations avec les firmes d'investissement en capital-risque (VCs), afin de pouvoir véhiculer la philosophie de la marque. Là aussi, il s'agit de donner un accès plus large aux KPIs afin de construire un récit qui renforce la confiance accordée par les investisseurs et consommateurs à votre entreprise »* , insiste Dave Rosenberg. Du fait de ses expériences passées au sein des firmes de capital-risque, le directeur marketing et responsable Private Equity d'Oracle NetSuite affirme aussi qu'il est « *frustrant* » d'entendre des porteur·se·s de projet imaginer des scénarios d'exit dans leur pitch... « *alors que la majorité ne sait pas qui voudra les racheter* » . L'idéal est alors d'accorder un mois environ au VC pour prendre sa décision.

Dans le cas où vous échoueriez à convaincre des investisseurs privés, pas de panique. Des parcours alternatifs existent, comme ne manque pas de le rappeler Dave Rosenberg : « *Il y a des centaines d'exemples d'entreprises à succès qui se sont construites seules. Si les fondateurs patinent pour trouver des fonds, c'est qu'ils doivent réévaluer la manière dont leur entreprise s'inscrit dans son marché. Il faut déterminer pourquoi les investisseurs ne sont pas intéressés. Cela peut être dû au pitch en lui-même, mais aussi à la présence d'autres investisseurs au capital.* » Des leveurs de fonds ou des directeurs financiers sont capables d'alimenter cette réflexion. L'essentiel étant de ne pas baisser trop vite les bras.

Maddyness, partenaire média d'Oracle NetSuite.

Article écrit par MADDYNESS, AVEC NETSUITE