

Et si on arrêta d'associer la réussite d'une startup au montant de ses levées de fonds ?

Faute de chiffre d'affaires, le développement des startups se mesure de plus en plus au montant de leurs levées de fonds. S'ils sont un indicateur de la confiance des investisseurs, ces tours de tables ne prédisent en rien du succès des jeunes pousses. Pire, ils les empêcheraient de se concentrer sur le seul objectif qui vaille : la rentabilité.

Temps de lecture : minute

5 mars 2019

J'ai commencé à travailler à la création de ma première entreprise à l'âge de 19 ans. À l'époque, je voulais créer des logiciels ludiques et éducatifs sur Macintosh, qui venait d'apparaître... On était en 1986. Il y avait déjà pas mal d'aides pour encourager la création d'entreprise, mais on ne parlait pas de levée de fonds.

Depuis l'avènement du web et du digital, les choses ont diablement changé ! Le rêve américain de la réussite "en millions de dollars" a débarqué en France. Aujourd'hui, bon nombre de jeunes diplômés rêvent de devenir de futurs GAFA ou leurs petits frères, parfois avec des concepts économiques qui sont de l'ordre du fantasme digital...

Le fantasme de la licorne

Pour faire rêver, certaines personnes pensent qu'il faut absolument parler de millions et si possible de futurs milliards... Les journalistes économiques par exemple. Pour ces startups de rêve, des licornes potentielles, on ne peut évidemment pas parler de millions de CA (elles ne vendent encore rien, la plupart du temps). Alors on parle de millions levés ! Comme si c'était une réussite extraordinaire ! En fait, on se gargarise de leur capacité à dépenser plein d'argent.



À lire aussi

Pour que la « startup nation » se transforme en « licorne responsable »

Quelque chose sonne faux dans cet émerveillement pour les levées de fonds réussies. Je trouve même qu'il y a un côté malsain dans cette idée que l'argent peut tout acheter, y compris "le temps", et qu'il suffit de mettre plein de sous pour se développer vite et prendre la place de leader. Et c'est comme si la seule chose qui comptait vraiment était de devenir une licorne ! Une startup qui n'y parviendrait pas serait comme cet homme de 50 ans qui n'a pas de Rolex (spéciale dédicace à Jacques Séguéla). Elle aurait "raté sa vie" ?

Dépenser plus pour gagner plus

Evidemment, l'écueil principal qui attend ces startups, ou plutôt l'éternel problème dans toute entreprise, ce sont les individus. Devoir recruter en quelques mois toute une équipe, à la fois au niveau R&D, production, marketing, encadrement, alors que l'on était seulement un ou deux fondateurs au départ, c'est déjà une tâche extrêmement risquée. Mais elle est rendue encore plus compliquée par le fait que l'argent qui coule à flot a tendance à attirer des profils qui, comment dire, ne sont pas les meilleurs ! Comme les artistes. Ils ont la fâcheuse habitude d'attirer des personnalités "vampires" qui tentent de récupérer à leur profit un peu d'admiration que l'artiste génère ; admiration qu'ils seraient incapables de susciter eux-mêmes

! Il en va souvent de même avec ces brillants entrepreneurs qui viennent de boucler une grosse levée de fonds.

Le recrutement très rapide est dangereux. Plus on va vite lors de l'embauche des 50 premiers salariés, plus on risque de faire des erreurs qui coûtent très cher. De mon point de vue, la majorité des échecs sont dus à de mauvaises associations, un mauvais management, et au final un mauvais recrutement. À condition bien entendu que l'idée de départ soit viable et le fondateur compétent.

Uber, un modèle économique basé sur le dopage de la croissance

Ce qui me dérange, avec ces grosses levées de fonds, c'est cette idée que gâcher de l'argent, ce n'est pas grave. Une startup qui a levé des millions "a le droit" de faire plein de pertes aujourd'hui... du moment que l'espoir est immense pour demain. Prenez un jeune diplômé, même super brillant, qui se retrouve à la tête d'une montagne d'euros, parce que des capital risqueurs (les fameux VCs) lui font grassement confiance. Il se trouve alors dans l'obligation de "cramer" rapidement son argent. C'est une très mauvaise leçon de gestion pour un jeune entrepreneur !

J'aime le bon sens qui dit que ce sont les petits ruisseaux qui font les grandes rivières. Et les grandes rivières, qui font des fleuves. Ou pour le dire autrement, il est nécessaire d'établir les fondations avant de mettre le toit. L'espèce de frénésie, reliée à cette idée que l'on doit foncer sachant que parfois la rentabilité n'est même pas assurée, est illogique et irrationnelle d'un point de vue économique. C'est aussi très irresponsable de repousser "toujours plus tard" la résolution de problèmes.

Le modèle emblématique de ce style de gestion, c'est Uber, dont les pertes colossales, chaque semestre, sont expliquées (justifiées en fait) par ceux qui ne veulent pas perdre tout ce qu'ils ont déjà investi ! D'un point de vue business, il me semble évident que Uber va finir par une grosse faillite. Les paris sont ouverts...



À lire aussi

Snapchat, Twitter, Uber... La descente aux enfers des chouchous du Net

Garder les pieds sur terre

Et si on arrêtait de jeter de la poudre aux yeux des entrepreneurs ? Et si on se libérait du complexe de la licorne ? J'ai de nombreux exemples en tête. Take Eat Easy, qui a fait faillite après avoir levé 16 millions d'euros. Save, placé en redressement judiciaire après avoir levé 15 millions d'euros. Damien Morin, le fondateur, a d'ailleurs reconnu le manque de gestion hallucinant dont sa boîte a fait les frais. Ils ne savaient même pas s'ils étaient rentables ou non et fonçaient en avant, le portefeuille grand ouvert !



À lire aussi

Le destin de Take Eat Easy pourrait-il devenir la norme ?

Dans les coulisses des grandes levées de fonds se cachent des milliers d'entrepreneurs, qui ont peut-être moins le goût des paillettes, mais qui gardent les pieds sur terre. Ceux-là savent ce que valent 1000 euros gagnés à la sueur de leur front. Christophe Raynaud, le directeur d'ISAI (et ancien entrepreneur), expliquait lors d'une intervention : "*Si vous n'êtes pas capables de vous lancer avec rien ou avec 1 euro, et avec 1 euro de trouver une méthode pour en faire 10 euros, à quoi ça sert qu'on vous donne un million d'euros ?*"

Je me suis toujours raccrochée à une règle en économie. C'est celle qui m'a accompagnée dans la création de quatre sociétés. C'est peut-être la seule règle à véritablement connaître et respecter : les dépenses doivent être inférieures aux revenus si l'on veut générer du profit.

Depuis 30 ans, dans mon parcours d'entrepreneur, je n'ai jamais fait de grosse levée de fonds. Je reconnais que je n'ai pas créé de Google ou de Twitter. Certes, les 3 ou 4 millions d'entrepreneurs français ont besoin de rêver et de modèles de réussite. Mais on pourrait parler plus souvent de ces nombreuses PME qui génèrent du profit et qui grandissent grâce à leurs propres efforts, sans vendre leur âme au diable. Pour moi, une entreprise qui réussit, c'est un bon fondateur, une bonne idée et une bonne équipe. La définition d'une équipe, c'est un ensemble de gens coordonnés autour d'un but commun. Et le but commun, ce n'est PAS de lever des millions !

Notre richesse en France est en fait générée par le génie, le travail et la persévérance de milliers de "petits" entrepreneurs qui réussissent à créer des boîtes rentables dès leur création. Ils se développent avec peu de moyens, en proposant un bon produit qui génère des profits. Ce sont eux qui créent des emplois pérennes dans notre pays. Il y en a mille fois plus que ces startups aux alouettes qui passent leur temps à lever des fonds.

Republication du 18 juillet 2018

Article écrit par Denis Fagès