

Croissance rentable ou levée de fonds : et pourquoi pas les deux ?

Dans un écosystème où l'hypercroissance prime et que le montant des tours de table levés flatte les égos, il peut être compliqué de ne pas faire comme les autres. Or, les fonds d'investissement sont de plus en plus intéressés par les entrepreneurs capables de prouver leur capacité de rentabilité.

Republication du 6 mai 2021

L'Europe devient la place forte de la tech internationale. Son écosystème technologique est en pleine croissance, elle voit l'apparition régulière de megarounds et, petit à petit, l'émergence de géants technologiques. Cependant, à l'heure où cet afflux de liquidité est extrêmement enivrant pour un écosystème en plein boom, il est nécessaire de freiner la quête absolue des entrepreneurs liée aux levées et à leur corollaire la course à la valorisation. Le succès futur d'une entreprise ne se mesure pas forcément à la taille de ses tours de table.

En effet, l'apparition de cette manne financière peut provoquer chez les (futurs) entrepreneurs l'irrémissible envie de lever pour créer la pépite de demain. Si l'idée est noble, le moyen d'y arriver peut être caduque, car l'objectif d'une startup doit être le développement d'un business structurellement rentable. Ne perdons pas de vue que les levées de fonds ne servent pas à maintenir en vie une startup n'ayant pas de modèle d'affaires

viable mais bien à faciliter sa croissance et l'accélérer pour en faire le leader international.

VC et entrepreneurs : des contraintes différentes mais des ambitions communes

VC et entrepreneurs sont logiquement faits pour s'entendre. Chacun a besoin de l'autre. Quand un entrepreneur souhaite développer son projet, le VC, lui, prend une décision sur un ratio « risque/opportunité ». L'entrepreneur doit alors s'assurer que les investisseurs sont satisfaits en démontrant la pertinence et la résilience du modèle et son explosivité garante, à un moment, d'un événement de liquidité (sortie partielle ou totale) où chacun s'y retrouve. Ainsi, avant que cette relation ne se définisse sur une relation « gagnant-gagnant », l'entrepreneur et l'investisseur doivent dévoiler leurs atouts charme.

Avec un cahier des charges à la fois simple et complexe pour l'entrepreneur : « *Le marché est-il à fort potentiel et peut-il être 'disrupté par un nouvel entrant' ?* » ; « *Le produit répond-il à un réel besoin et la Tech crée-t-elle une barrière à l'entrée ?* » ; « *Existe-t-il un développement vertueux par le bouche-à-oreille ou la distribution par des partenaires ?* » ; « *Les entrepreneurs sont-ils remarquables, inspirants et capables d'exécuter leur vision ?* » ; « *Auront ils la capacité d'écouter et de se remettre en cause si besoin ?* » ; « *Sauront-ils bien s'entourer, recruter et développer leurs collaborateurs ?* » ; « *Pourrons-nous leur faire confiance ?* » ; « *Combien veulent-ils lever et est-ce en accord avec leurs prévisions et leur plan d'exécution ?* » ; « *Les valeurs de l'entreprise, son éthique et sa raison d'être sont-elles en adhérence avec les enjeux sociétaux et environnementaux... ?* »

De leur côté, les investisseurs doivent aussi convaincre : « *Quelle est la réputation du fonds ?* » ; « *Quels ont été ses succès ?* » ; « *Sont-ils capables d'accompagner sur le long terme et de financer par la suite ?* » ; « *La notoriété du fonds va-t-elle créer de la réassurance sur l'entreprise ?* » ; « *Quelles sont leur valeurs et leur éthique ?* » ; « *Sont-ils des partenaires de confiance ?* » ; mais surtout « *Quel est l'accompagnement opérationnel apporté (business développement, réseau, stratégie de croissance et structuration, marketing, communication, recrutement, opérations, exit...) et sont-ils vraiment à même d'aider ?* » .

Évidemment, du seed à l'exit, les attentes évoluent mais les fondamentaux ont été définis dès le premier fonds professionnel intégré au board, d'extrême importance de ce premier investisseur.

Capital conscience et capital efficacité

Au cours des deux dernières années, les mega-rounds annoncés ont démontré la maturité de notre marché européen. Cependant, l'hyper croissance pousse à la spéculation et, in fine, favorise l'émergence d'une bulle, peu importe le tour de financement. Uber ou encore WeWork ont démontré les limites de leurs modèles. L'investissement appelle l'investissement, et ce, souvent au détriment d'une structure rentable. Et aux mégas levées de fonds et plans de recrutements, se succèdent parfois des plans de licenciements massifs aux dépens des collaborateurs qui ont fait confiance. La levée doit être un outil de croissance pour répondre à un besoin précis et non pour compenser des coûts et un business modèle structurellement déficitaire et avec une conscience sociétale et une éthique irréprochable pour les futures équipes.

De là, on conçoit le changement de paradigme opéré temporairement en 2020 par la brutalité du premier confinement. Le gel momentané des levées a démontré la nécessité de se concentrer sur des sociétés étant à la fois résilientes et répondant à un réel objectif : créer une société référente dans son domaine, générer de la valeur long terme (raison d'être et alignement sociétal et environnemental, technologie, recrutement...), créer des emplois durablement.

Assumer sa liberté d'entrepreneur

La valeur d'une entreprise n'est pas (seulement) sa valeur pécuniaire. C'est avant tout ce qui la compose intrinsèquement : les équipes, la vision, la technologie, la capacité d'innovation et d'exécution, ses utilisateurs et leur rétention, ses partenaires, le potentiel de croissance et de rentabilité ... Il n'y a pas de formule miracle mais un juste équilibre à respecter pour que toutes les parties soient gagnantes. Une levée de fonds est un excellent accélérateur pour favoriser la croissance. Elle doit être considérée comme un moyen, et non une fin. Ainsi, si elle est correctement réalisée, elle va permettre à la startup de se déployer très rapidement, de s'entourer d'experts et de talents et de généralement accéder à un réseau qualitatif pour réaliser plus rapidement et sereinement son potentiel.

Seulement, le cumul des levées met en place un mécanisme de dilution et donc d'une perte de contrôle partielle de la société. In fine, c'est la capacité d'une startup à être rentable qui favorisera le meilleur deal entre les partenaires et lui assurera sa liberté sur le long terme, ce qui est souvent la motivation première de tout entrepreneur averti : être une femme ou un homme libre, en charge de sa destinée, à même d'avoir un impact positif sur le monde qui l'entoure.

Stéphanie Hospital, CEO et fondatrice du fonds d'investissement OneRagtime

Article écrit par STÉPHANIE HOSPITAL