

Hypercroissance : 10 startups européennes qui seront les licornes de demain

L'agence de growth marketing Launch Mappers dévoile son nouveau rapport annuel des 10 startups européennes en hypercroissance capables de devenir les licornes de demain. Cette hypercroissance, le Graal recherché par de nombreuses startups.

Temps de lecture : minute

18 janvier 2023

Quelles sont les caractéristiques d'une startup en hypercroissance ? Qui sont les futures pépites identifiées par Launch Mappers et quels traits communs partagent-elles ? Pour répondre à cette question, Maddyness s'est rapproché de David Odier, fondateur de [Launch Mappers](#), Alison Imbert, Principal au sein de la plateforme d'investissements [Partech](#), et Philippe Huberdeau, Secrétaire Général de l'initiative [Scale Up Europe](#).

Comment mesurer l'hypercroissance ?

S'il existe sur notre territoire une multitude de startups en forte croissance, le nombre de jeunes entreprises en hypercroissance est bien plus restreint : "*L'Europe héberge 35 % des startups, mais seulement 10 % des scale-ups*", explique Philippe Huberdeau, Secrétaire Général de l'initiative Scale Up Europe. Cette initiative européenne lancée par Emmanuel Macron a pour objectif de créer plus de 10 géants technologiques valorisés à 100 milliards d'euros au sein de l'Union européenne avant 2030.

Il est difficile de définir l'hypercroissance : il n'en existe pas de définition officielle. Pour Philippe Huberdeau, une entreprise en hypercroissance "accroît son chiffre d'affaires de 20% minimum chaque année, et étoffe continuellement ses effectifs pour structurer la maturité de son projet".

Pour Alison Imbert, Principal au sein de la plateforme d'investissements Partech et investisseuse en seed : "*les entreprises en hypercroissance peuvent multiplier chaque année par 3 leur revenu annuel récurrent en software par exemple, ce seuil peut être différent pour un modèle marketplace. Chez Partech, nous avons déjà vu des entreprises qui ont multiplié par plus de 5 leurs revenus en l'espace d'un an sur des modèles product-led growth*", explique t-elle.

Les entreprises en hypercroissance sont donc capables d'atteindre un chiffre d'affaires important très rapidement. "*En l'espace de 3 ans, une startup en hypercroissance peut*

atteindre la cap des 10 millions de chiffres d'affaires... et celui des 100 millions deux à trois ans plus tard !", révèle David Odier, fondateur de l'agence de growth marketing Launch Mappers. Mais la croissance des revenus n'est pas le seul critère de l'hypercroissance. "Les coûts d'acquisition, la marge brute, la rétention des utilisateurs dans le temps, la scalabilité du produit, le go to market, la profondeur de marché... sont des indicateurs à prendre en compte pour présager d'une croissance exponentielle. Les entreprises capables d'atteindre l'hypercroissance sont extrêmement rares, ce n'est pas pour rien qu'on les appelle des "licornes"', résume simplement Alison Imbert.

Les 10 futures licornes européennes selon Launch Mappers

Pour établir son classement annuel des 10 futures licornes européennes, Launch Mappers a passé au crible 200 entreprises. "Parmi les indicateurs que nous avons analysés, on peut citer l'estimation des revenus, les levées de fonds réalisées, le choix des investisseurs, la scalabilité du modèle, la profondeur du marché, ou encore l'expérience des fondateurs" révèle David Odier.

Mais Launch Mappers est allé encore plus loin, en se faisant passer pour un prospect auprès de ces entreprises. "Nous avons contacté chaque startup au téléphone, pour évaluer l'efficacité de leur processus commercial et la qualité de l'aide proposée", explique le fondateur de l'agence de growth marketing. Ce travail minutieux a permis de dresser une liste des 10 startups européennes en hypercroissance capables de devenir les licornes de demain.

- Cure : une startup berlinoise spécialisée dans la livraison de produits pharmaceutiques à domicile. Sa prochaine étape : permettre de se faire livrer les médicaments qui ont été prescrit par le médecin.
- Everstores : également basé à Berlin, Everstores permet aux utilisateurs de Shopify de revendre leur activité e-commerce à sa juste valeur. La startup rachète les sites marchands pour ensuite les scaler et en dégager un retour sur investissement.
- Incident.io : cette plateforme de gestion des incidents IT, opérable depuis Slack, permet à la fois de réduire le temps de réponse pour leur résolution mais aussi de tirer des enseignements de chaque événement pour gagner en résilience.
- Sequence : une plateforme qui facilite la facturation, la gestion des paiements mais aussi le pricing des entreprises B2B.
- Super Payments : fondée par l'ancien fondateur de Funding Circle, cette startup londonienne permet aux retailers de ne plus verser de commissions aux solutions de paiement à chaque transaction, tout en offrant des récompenses aux consommateurs.
- Tres Finance : logiciel B2B de gestion financière et de monitoring conçu spécifiquement pour le Web3. Basée à Tel Aviv, la startup est notamment utilisée par les entreprises du secteur des crypto-monnaies.
- Evermile : une solution logistique israélienne destinée aux retailers qui propose plusieurs modes de livraison pour améliorer l'expérience client.
- Instant Commerce : cette startup néerlandaise permet aux entreprises qui utilisent Shopify de personnaliser plus facilement leur site marchand en s'affranchissant des contraintes back-end en intégrant un CMS front end et "headless".
- Ravio : une solution RH londonienne qui fournit aux entreprises une étude de marché, enrichie en temps réel, des avantages proposés aux salariés par les autres acteurs de leur

secteur d'activité : salaire, intéressement, avance sur salaire... afin de mieux fidéliser les talents.

- Payable : une plateforme unique qui centralise et automatise toutes les opérations de paiement des entreprises.

On ne trouve donc pas de startup française dans ce classement. Il est intéressant de noter que sur les 10 startups en hypercroissance sélectionnées, 9 proposent des services B2B, Cure étant la seule exception.

Les points communs entre ces 10 futurs champions ne s'arrêtent pas là.

La recette de l'hypercroissance

Les startups identifiées par Launch Mappers partagent plusieurs caractéristiques. "D'abord, elles ont à la fois compris et intégré le contexte politique et économique dans leur business model", explique David Odier (Launch Mappers). "On constate également que plusieurs de ces startups ont été fondées par des entrepreneurs aguerris : c'est par exemple le cas de Super Payments ou de Sequence", complète t-il.

Par ailleurs, la plupart de ces startups ne réinventent pas la roue : elles parviennent à créer une valeur ajoutée à partir de modèles déjà éprouvés. On peut ainsi citer Cure (livraison à domicile), Sequence (facturation, pricing...) ou Everstores, qui transpose le modèle de rachats de sites marchands sur Amazon à Shopify.

"Les entreprises ayant un modèle SaaS sont souvent surreprésentées dans les classements des scale-ups / licornes grâce à leur modèle récurrent avec des niveaux de marge élevées qui permet une croissance efficiente, avec un coût d'acquisition clients maîtrisé et de faibles coûts de support client", raconte Alison Imbert (Partech).

En exploitant une opportunité de marché, ces startups sont toutes parvenues à lever des sommes importantes très rapidement. Incident.io a ainsi déjà levé 34,2 millions de dollars, Everstores a levé 18 millions d'euros...

Ces 10 startups parviendront-elles à devenir des licornes ?

Faites-vous votre propre opinion en découvrant le rapport complet