

“Slow startup” : le pari d’une croissance sans levée de fonds

Pour l’opération « Tribune d’été » organisée par la rédaction de Maddyness, nous avons sollicité les experts et expertes qui ouvrent une fenêtre sur le futur des entreprises et de la société. Tribune proposée par Nicolas Ruban, CEO iSupplier.

Temps de lecture : minute

8 août 2024

Une étude réalisée par ScaleX Invest met en évidence un pic de faillite parmi les startups françaises. Le point commun pour 70 % d’entre elles ? Avoir levé des fonds au cours des trois dernières années. Face à cette réalité, n’est-il pas temps de se poser la question du modèle de croissance des startups ?

La levée de fonds n’est pas une panacée

Souvent perçue comme un passage obligé pour les jeunes entreprises désirant accélérer leur croissance, la levée de fonds n’est pourtant pas une garantie de succès. Sa nécessité dépend avant tout du marché, de la concurrence en place et du “time to market”. Si, dans certains secteurs, la levée de fonds semble indispensable pour assurer la survie de l’entreprise durant ses premières années, il n’en demeure pas moins qu’elle doit s’inscrire dans une stratégie clairement réfléchie : soit dans un marché concurrentiel qui laisse peu de choix ; soit, à moyen terme, lorsque le modèle de la société est déjà prouvé et qu’elle souhaite accélérer sur son marché national ou international, ou développer de nouvelles offres.

D'autant que, séduisante sur le papier, la levée de fonds comporte son lot de défis. En premier lieu notamment, celui de la dilution de l'actionnariat qui réduit le contrôle des fondateurs sur l'entreprise. Accueillir de nouveaux investisseurs signifie céder une partie de son capital, ce qui peut devenir problématique lorsque les objectifs des investisseurs diffèrent de ceux des fondateurs.

Cette dilution s'accompagne généralement d'une pression accrue. Désireux de voir un retour sur leur investissement, les investisseurs imposent souvent des attentes élevées en matière de croissance et de rentabilité à court terme. Une pression qui pousse les startups à adopter des stratégies agressives, parfois au détriment de la qualité des produits ou services proposés et de la satisfaction des clients.

Par ricochet, la recherche constante de croissance rapide peut entraîner une déviation de la vision initiale de l'entreprise, qui perd ainsi de vue sa mission et ses valeurs fondamentales.

Sans compter que - dans le contexte économique actuel - la course aux fonds semble s'essouffler. Autrefois abondantes, les sources de financement se raréfient. Les investisseurs deviennent plus exigeants et les cycles de financement se font plus longs et incertains : les fonds favorisent les sociétés rentables ou demandent une arrivée au point d'équilibre plus rapidement qu'avant.

Face à ce défi, un pivot stratégique vers des modèles de développement plus durables et autonomes devient indispensable.

La croissance maîtrisée comme modèle

Certains entrepreneurs décident de se développer sans avoir recours aux perfusions financières extérieures. Ils font ainsi le pari d'un modèle de croissance basé uniquement sur les fonds propres. Un choix qui offre une

totale liberté stratégique puisque, sans dilution des actions, la prise de décision se fait en toute indépendance. Les fondateurs conservent ainsi un contrôle total sur l'entreprise, sa vision et sa trajectoire.

L'autofinancement apparaît également comme un modèle d'affaires plus durable et résilient face aux fluctuations économiques. Cela pousse à envisager tous les scénarios possibles : en cas d'imprévu - ralentissement de l'activité, perte d'un client important - la solution est déjà anticipée, ce qui permet d'être plus réactif et d'en limiter l'impact.

Mais tenir les rênes en toute liberté et stabilité a néanmoins un prix : celui de la discipline financière. Ne pas lever de fonds place l'épineuse question de la rentabilité au premier plan et implique une maîtrise rigoureuse des coûts afin de pouvoir réinvestir les bénéfices dans le développement de l'entreprise. Peu de place pour le superflu, chaque dépense - recrutement, bureaux, coûts opérationnels - est soigneusement mesurée et optimisée. En cultivant cette discipline financière dès le départ, les startups établissent des pratiques de gestion solides qui seront bénéfiques à long terme.

Une entreprise qui sait contrôler ses coûts et allouer judicieusement ses ressources est mieux armée pour affronter les défis économiques et assurer sa pérennité. Sans injection de capital extérieur, la rentabilité devient une condition sine qua non pour la survie. Ainsi, cette rigueur financière n'est pas seulement une nécessité immédiate, mais aussi un précieux atout pour la pérennité de l'entreprise.

Si la levée de fonds peut donner un coup de pouce significatif aux startups, elle n'est pas pour autant une garantie de succès. Le développement en fonds propres offre une alternative viable et potentiellement plus durable. Aux entrepreneurs d'évaluer soigneusement leurs options en fonction de leurs objectifs à long terme, de leur tolérance au risque et de leur vision d'entreprise.

Et si, finalement, la pérennité d'une startup dépendait moins des montants levés que de la solidité de son modèle d'affaires et de la qualité de son exécution ?



À lire aussi

Se lancer en mode bootstrap : les 5 meilleurs conseils de ceux qui ont réussi



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups

françaises !

JE M'INSCRIS

Article écrit par Nicolas Ruban