Comment appréhender financièrement les étapes clés de la croissance de votre startup ?

Ça y est, vous avez une super idée de startup, un nom en tête et un peu de place dans votre garage pour créer ce qui devrait ressembler à l'entreprise de vos rêves…. mais pas d'argent. Alors à quel moment soutenir financièrement le développement de son projet ? Est-ce toujours nécessaire ? Par quoi commencer ? Maddyness et Société Générale font le point.

Temps de lecture : minute

---

12 mars 2018

Si le financement est l'un des points clés du développement de votre projet, il peut être difficile de trouver du cash, que vous recherchiez des fonds pendant votre période d'amorçage ou de développement. Cela n'est pas une surprise, et contrairement au mythe populaire, personne n'attend tapi dans l'ombre de vous donner de l'argent juste parce que vous avez une idée innovante et (parfois) passionnante.

D'un autre côté, l'un des principaux facteurs d'échec est le manque de capitaux propres, qui empêche les entreprises de révéler leur véritable potentiel et de répondre à une demande rapide de développement. Mais alors à partir de quel moment chercher à financer sa startup ?

Se poser les bonnes questions

Pour commencer, il est bon de rappeler que le cycle de croissance d'une jeune pousse peut être résumé en trois phases : la création, d'une durée de 1 à 2 ans pendant lesquels vous vous concentrez sur votre produit ou

votre offre, ou encore le marché sur lequel vous voulez vous positionner ; l'amorçage (entre 1 et 2 ans), au cours duquel vous allez lancer votre produit ou service, une fois que le marché a été défini ; et enfin le développement, qui débute 2 à 4 ans suite à la création, et qui est une étape critique.

Durant ces premières années, la croissance financière est importante car elle vous permettra de financer votre développement (R&D, recrutements…) sur une période prolongée, tout en réinvestissant une partie des premiers revenus dans le développement et l'adaptation de votre produit ou service. Au fil du temps, cela vous permet même de minimiser votre niveau d'endettement tout en vous permettant de réagir de manière agile aux changements économiques et à l'augmentation de la demande.

À chacune de ces étapes, il vous faudra donc vous poser les bonnes questions : " Quels sont mes objectifs ? À quelle échéance ? " et surtout " Est ce que c'est nécessaire aujourd'hui de lever des fonds ? " : " *C'est souvent une étape obligatoire, compte tenu de la structure des startups puisque celles-ci, par essence, sont des entreprises qui se développent très vite, qui ont besoin de cash pour se développer avec des résultats souvent négatifs. Pour absorber ce résultat négatif il leur faut des fonds propres conséquents qui passent par le fait de lever des capitaux* ", explique Virginie Bonneton, Chef de Marché Startups pour la Banque de Détail France Société Générale, avant d'ajouter " *Ouvrir son capital va permettre aux entrepreneurs d'entrer dans un système de sélection, de présentation et de testing de leur offre ou de leur produit, et donc de trouver sur leur parcours des personnalités qui vont les challenger et les pousser à faire évoluer leur réflexion. Le fait de se dire " je vais dans une démarche où je vais chercher des investisseurs, cela implique de renforcer ses compétences commerciales et managériales ainsi que son modèle ".*

Chaque chose en son temps

Si vous pensez avoir besoin de lever des fonds, et que vous croyez répondre aux critères de financement, il existe aujourd'hui beaucoup d'offres et de prêteurs qui vous aideront à atteindre vos objectifs. Sans fonds propres à votre démarrage, vous pouvez par exemple envisager de faire appel, dans un tout premier temps, à votre entourage, le fameux " love money. Le crowdfunding peut également être une solution viable pour certains produits, permettant ainsi de tester l'engouement du grand public. Plus tard, et pour une levée en seed, privilégiez par exemple Bpifrance Innovation, des fonds privés, ou des business angels. À chaque étape correspond ainsi une forme de prêt privilégiée.

En revanche, soyez honnête avec vous-même : vous n'obtiendrez rien gratuitement. Les prêteurs exigent un retour sur investissement. Bien que l'augmentation de votre chiffre d'affaires soit la clé de votre croissance financière, cela signifie peu de choses si les coûts augmentent plus rapidement et que vos marges bénéficiaires diminuent.

Il est donc crucial de réduire les coûts et les niveaux d'endettement au sein de votre entreprise : " *On assiste aujourd'hui à une course à l'échalote de celui qui lèvera le plus. Ça n'est pas une fin en soi de lever des fonds ; il faut surtout réussir à générer du chiffre d'affaires et être rentable* ", explique Virginie Bonneton. " *La levée de fonds doit permettre de financer le développement de l'entreprise, mais il ne faut pas perdre de vue l'objectif final de la startup : développer le CA et surtout la rentabilité pour être autonome. La rapidité de croissance doit être bien calibrée et pilotée* ", précise Anne-Claire Paille, Responsable du Marché Entreprises de la Banque de Détail France Société Générale.

Se faire accompagner

Prévoir les revenus et les dépenses de votre entreprise pendant la phase de démarrage relève vraiment plus de l’art que de la science. Beaucoup d'entrepreneurs se plaignent que la construction de prévisions avec une certaine précision prend beaucoup de temps. Temps qui pourrait être consacré à la vente plutôt qu'à la planification. Mais peu d'investisseurs mettront de l'argent dans votre entreprise si vous êtes incapable de fournir un ensemble de prévisions réfléchies. Plus important encore, de bonnes prévisions financières vous aideront à élaborer des plans opérationnels qui contribueront à la réussite de votre entreprise.

Pour cela, n’hésitez pas à faire appel à des acteurs extérieurs pour vous aider à élaborer des plans audacieux, certes, mais réalistes. En plus des structures d’accompagnement existantes (incubateurs, accélérateurs), les institutions financières ont mué ces dernières années en véritables conseillers auprès des entrepreneurs : " *Le rôle du banquier aujourd’hui, c’est de simplifier les démarches, et de mettre en relation les entrepreneurs avec les bons interlocuteurs. Donc d’apporter le bon conseil, au bon moment* ", explique Anne-Claire Paille. " *On fait attention au respect du business plan : une arrivée d’argent ne doit pas faire tourner la tête des dirigeants* ", précise Virginie Bonneton, avant de conclure :

" *Nous avons vraiment pris le parti d’accompagner les startups dans la durée. Certes, nous sommes sélectifs, mais notre idée est de leur permettre d’avancer rapidement et de les accompagner dans leurs levées de fonds ou jusqu’à leur introduction en bourse* ".

A découvrir : 15 startuppers racontent des moments-clés de leur aventure

Maddyness, partenaire média de Société Générale.

Article écrit par Maddyness, avec Société Générale.