

La notation, un passeport vers la réussite ?

Et s'il suffisait d'obtenir une bonne notation pour compter aux yeux des investisseurs et des grands groupes ? C'est en tout cas le pari de la plateforme RateAndGo, un système de notation exigeant et gratuit pour les startups qui a séduit My-Serious-Game, récemment érigée au rang « d'excellence » avec une notation de 75/100.

À la fois outil de communication et de benchmark, les systèmes de notation permettent aux startups de gagner en crédibilité et en visibilité. Un instrument de mesure objectif, qui identifie leurs forces et faiblesses, selon leur stade de développement, de financement et selon la capacité de leur équipe à mener une stratégie établie.

Parmi les agences de notation qui se développent en France, Exaegis est spécialisée dans le secteur du numérique. Elle a développé une méthodologie d'analyse pour les startups volontaires, leur offrant ainsi la possibilité de devenir l'instigatrice de leur propre notation. Une évaluation qui leur permet - au-delà de l'analyse complète du fonctionnement de la startup - de faciliter la recherche de clients, d'investisseurs et de partenaires financiers. Pour ce faire, Exaegis a développé depuis 2016 la plateforme RateAndGo et propose aux jeunes acteurs du numérique (Startup, SSII et ESN) d'obtenir leur notation ainsi qu'un passeport, véritable synthèse de leur évaluation.

Si la notation obtenue est supérieure ou égale à 60/100, le projet d'entreprise

est considéré par RateAndGo comme fiable, mature et promis à un grand avenir. La notation sera donc diffusée à un réseau d'investisseurs et clients Grands Comptes qualifiés. En revanche, si la notation obtenue est inférieure à 60, celle-ci sera tenue secrète. La startup pourra travailler sur ses faiblesses, identifiées dans le passeport, et retenter sa notation dans 3 mois. Parmi les startups qui obtiennent une notation supérieure ou égale à 60/100, elles ne sont que 19 % à dépasser celle de 70/100.

C'est le cas de la jeune pousse My-Serious-Game (75/100), qui a pu gagner en structuration et en confiance à la suite de cette notation. Mais se faire évaluer lorsque l'on est une startup semble leur avoir offert bien plus qu'un simple score. Une bonne notation ouvre en effet certaines portes, et notamment celles des si convoités investisseurs, des grands groupes ou encore celles des premiers clients. Pour y voir un peu plus clair, nous avons rencontré Frédéric Kuntzmann, CEO et co-fondateur de la startup My-Serious-Game, qui pour l'occasion, revient sur cette expérience.

En quelques mots, pouvez-vous nous présenter My-Serious-Game ?

En 3 ans, nous sommes devenus un acteur majeur en France de la formation à distance, en construisant des solutions sur mesure pour les groupes du CAC40 essentiellement, en serious game, digital-learning... et ce, en se basant sur de l'intelligence artificielle et de la gamification.

Pour quelles raisons avez-vous souhaité être évalué par l'organisme de notation RateAndGo ?

Pour avoir un regard objectif sur notre business, et en cas de réussite, une visibilité positive pour nos clients ou prospects. Cela nous permettait également de mieux valoriser la société dans le cadre de la levée de fonds en préparation.

À quel moment de la vie de votre startup êtes-vous passé par la case "notation" ?

Lorsque les services achats des grands comptes exigeaient souvent de passer par leur propre notation, qui pouvait nous desservir selon les critères attendus (très hétérogènes). La notation de RateAndGo, indépendante, nous a permis de renégocier des évaluations et débloquer notre référencement auprès des groupes.

My-Serious-Game a obtenu un score de 75/100, une très bonne notation selon RateandGo. Quels impacts concrets cela a-t-il eu dans la vie de My-Serious-Game et de son développement ?

La notation est récente, mais nous observons déjà un accueil bienveillant des fonds qui souhaitent investir chez nous, une curiosité accrue de nos partenaires financiers (banque), une amélioration de notre cotation Banque de France (suite à la présentation de l'analyse). Nous avons également de nombreux partenaires (publics par exemple) qui sont rassurés par cette information. Mais au-delà de cela, en tant que CEO, les questions du quotidien sont nombreuses et cette analyse permet de consolider une stratégie.

En quoi cela vous différencie des startups qui ne passent pas par la notation ? Est-ce un argument commercial/marketing/RH ?

Cela va le devenir pour nous ! Nous allons en effet communiquer sur ce résultat, car dans notre secteur d'activité, les tentatives de création de startups sont très nombreuses et les échecs importants.

Est-ce que vous pensez qu'une note défavorable puisse quand même être bénéfique à une startup ? Est-ce que le passeport remis par RateAndGo vous a aidé à faire évoluer votre projet ?

Une note défavorable n'est pas diffusée, et ne risque donc pas de nuire à la startup. Ainsi, nous y sommes allés sans crainte. Le passeport synthétique reprend les grandes lignes des axes forts et points de progrès pour amorcer une réflexion de fond. Mais l'essentiel de l'apport réside pour moi dans les questionnements ; en effet, se poser pour formaliser des process, le chemin des prises de décisions, réfléchir sur des questions stratégiques ou techniques... permettent réellement de prendre conscience du chemin parcouru et des fragilités dans la gouvernance actuelle.

RateAndGo publie les meilleures notations auprès des investisseurs et grands comptes abonnés, est-ce que cela a été le cas pour vous ? Si oui, cela vous a-t-il ouvert des portes ?

C'est pour nous une belle opportunité, permettant de se faire identifier ... et je sais qu'un fond nous sollicite déjà suite à cette communication.

Quels conseils donneriez-vous aux entrepreneurs qui hésitent encore à passer le cap et se faire évaluer par RateAndGo ?

Je leur dirais qu'il n'y a rien à perdre, mais plutôt tout à gagner ! Même en cas de note inférieure au seuil de communication, la construction du dossier est très aidante dans la construction de la startup et ce, surtout quand on sait que les systèmes de notation actuels sont en décalage avec la vie/réalité d'une startup... il est donc important de pouvoir opposer une analyse plus appropriée pour renforcer sa crédibilité.

Maddyness, partenaire média d'exaegis.

Article écrit par MADDYNESS, AVEC EXAEGIS