

Les questions à se poser avant de chercher à lever des fonds

Non, la levée de fonds n'est plus un passage obligatoire pour une startup. Et c'est en répondant à quelques questions-clé que vous pourrez savoir si ce mode de financement est adapté à votre croissance. Susana Nunes, cofondatrice de Wedogood, rappelle les étapes à valider avant de se lancer dans ce marathon.

Republication du 22 mai 2019

Le montant des levées de fonds est souvent perçu comme l'indicateur de réussite d'une startup : plus elle a levé, plus elle a réussi. Quand on crée sa startup on rentre donc très vite dans cette logique car tout nous y pousse : les médias, l'écosystème entrepreneurial, notre ego... mais est-ce vraiment un but en soi ? Voici les 5 questions à se poser avant de se lancer dans la course à la levée de fonds.

Est-ce le bon moment ?

Si vous venez tout juste de créer votre startup, que vous n'avez pas encore lancé votre activité, c'est clairement trop tôt pour mobiliser des business angels ou des fonds d'investissement. Pas uniquement parce que vous aurez

du mal à rentrer dans leurs critères d'investissement, mais aussi parce que la valorisation de votre entreprise sera très basse. Vous céderez donc un nombre conséquent de parts pour un financement qui pourrait probablement être obtenu autrement.

Quand vous vous lancez, pensez d'abord à votre *love money*, au crowdfunding (don avec contreparties ou royalties) et ensuite faites effet levier : subvention Bpifrance, prêt d'honneur, prêt bancaire. Cela vous permettra de lancer votre activité et envisager votre levée de fonds un peu plus tard, avec une valorisation plus élevée.

À lire aussi

Fonds propres, crédit, levée de fonds : comment financer votre startup ?

Gardez par ailleurs en tête que le temps passé sur la levée de fonds est un temps de moins que vous pouvez consacrer au développement de votre activité et qu'il y a un risque de baisse de la performance commerciale, ainsi que du chiffre d'affaires et cela pendant quelques mois.

Pourquoi faire ?

Si vous ne savez pas encore exactement à quoi va servir l'argent levé ni quels sont vos objectifs stratégiques... ce n'est probablement pas une bonne idée de lever des fonds. Vous risquez de dépenser l'argent très vite sans résultats.

Lorsque vous levez des fonds, il vaut mieux avoir déjà clairement identifié et validé les leviers de croissance sur lesquels vous allez pouvoir appuyer avec les fonds levés. Par exemple, si vous savez qu'en investissant x euros sur telle action, cela vous apporte x clients, qui vous rapportent x euros, vous avez tout ce qu'il vous faut pour convaincre vos investisseurs et ensuite accélérer votre activité.

Si ce n'est pas encore le cas, nous vous conseillons de prendre un peu plus de temps pour identifier clairement vos indicateurs.

À lire aussi

À l'heure de la crise, quels sont les nouveaux indicateurs-clés de performance ?

Est-ce le financement le plus adapté ?

Quand on parle de levée de fonds, on parle souvent de faire appel à des business angels ou à des fonds d'investissement, qui financent l'entreprise en échange de parts du capital. Vous avez néanmoins plein d'autres types de financement envisageables, comme les BSA, les prêts, les avances remboursables, les royalties... Avant de vous lancer dans une levée de fonds, identifiez d'abord les financements auxquels vous pourriez faire appel et ensuite les avantages et inconvénients de chacun.

Par ailleurs, n'oubliez pas que le meilleur financement est le chiffre d'affaires réalisé : plus votre activité se développe, plus vous serez en mesure de vous auto-financer. Cela vous permet à la fois de gagner du temps (car n'importe quelle demande de financement externe exige un temps considérable !) et de pérenniser votre activité. Pensez donc à bien analyser votre modèle économique et identifier les leviers qui vous permettraient d'auto-financer une partie ou l'intégralité du développement de votre activité. Peut-être qu'il suffit de passer à une logique d'abonnement ou de pré-commande pour augmenter votre visibilité.

Suis-je prêt·e à partager le pouvoir ?

Ouvrir son capital, ce n'est pas juste obtenir un financement : c'est aussi céder une partie du pouvoir, partager les décisions stratégiques. Il faut donc que vous vous posiez plusieurs questions : êtes vous prêt·e à partager votre bébé et son avenir ? Avec qui ? Et dans quelles conditions ? Ce travail d'analyse vous permettra d'identifier le type d'investisseurs que vous souhaitez mobiliser.

Par exemple, peut-être que vous ne vous voyez pas partager le pouvoir avec quelqu'un qui ne prend pas un rôle actif ou avec quelqu'un qui ne connaît pas votre territoire d'implantation. Ou peut-être que vous avez envie d'impliquer un industriel ou un grand groupe avec lequel vous avez des synergies fortes. Vous pouvez même être prêt·e à accepter n'importe qui mais uniquement à partir d'un certain montant levé parce que vous savez que cela sera déterminant pour le développement du projet.

À lire aussi

7 principes à suivre pour une bonne gouvernance des startups et des scaleups

Suis-je suffisamment conscient·e des implications ?

Ne pas y aller trop tôt ni sans objectif clair, identifier les alternatives et le type d'investisseur idéal... c'est déjà un très bon début pour envisager sa levée de fonds dans de bonnes conditions. Mais rien ne vaut le retour d'expérience d'autres entrepreneurs l'ayant vécu de l'intérieur : sollicitez votre réseau afin de pouvoir échanger personnellement avec des dirigeants de startup qui ont déjà levé des fonds. Posez-leur toutes vos questions, cela vous aidera à y voir beaucoup plus clair et, surtout, à mieux vous positionner vis-à-vis des différentes possibilités qui s'ouvrent à vous.

TÉLÉCHARGER LE KIT BUSINESS PLAN

Article écrit par SUSANA NUNES