

# Incubateurs, accélérateurs, VCs : quelle plus-value en temps de crise ?

*Peu évoqués depuis le début du confinement, les incubateurs et les accélérateurs sont au plus près des startups pour les aider à se développer. Ces structures se révèlent-elles aussi un soutien quand la tempête arrive ?*

---

28 avril 2020

*"En tant qu'accélérateur et VC, nous sommes les premières personnes de confiance vers qui les entrepreneurs se tournent et nous sommes là pour les accompagner" , estime Eric Burdier, président d'Axeleo. Loin d'être un passage obligé, l'incubation et l'accélération constituent une aide pour se lancer, se développer ou s'internationaliser. Ces structures d'accompagnement ne sont pas seulement présentes dans les moments opportuns mais ont aussi leur rôle à jouer en temps de crise.*

## Briser l'isolement face à l'inconnu

H7, 1Kubator, Axeleo et SupernovalInvest se sont tout de suite mis sur le pont pour accompagner les startups et les soutenir dans cette épreuve. *"Nous avons appelé toutes nos participations pour leur demander comment nous pouvions les accompagner et réaliser un état des lieux de ce dont elles avaient besoin" , raconte Pierre-Emmanuel Struyven, président de SupernovalInvest. Au sein de l'incubateur lyonnais H7, "un lien quotidien a été établi avec les startups pour affiner leurs besoins" , explique Cédric Denoyel.*

Ne pas laisser les startups voguer seules dans les méandres du doute et du désespoir étaient donc la première vocation des structures d'accompagnement au début de la crise. L'isolement est sans doute le principal écueil qui conduit un entrepreneur à faire de mauvais choix ou pire, à ne pas en faire pour *"laisser les choses passer"* , souligne Florian Fournier, co-fondateur et CPO de PayFit.

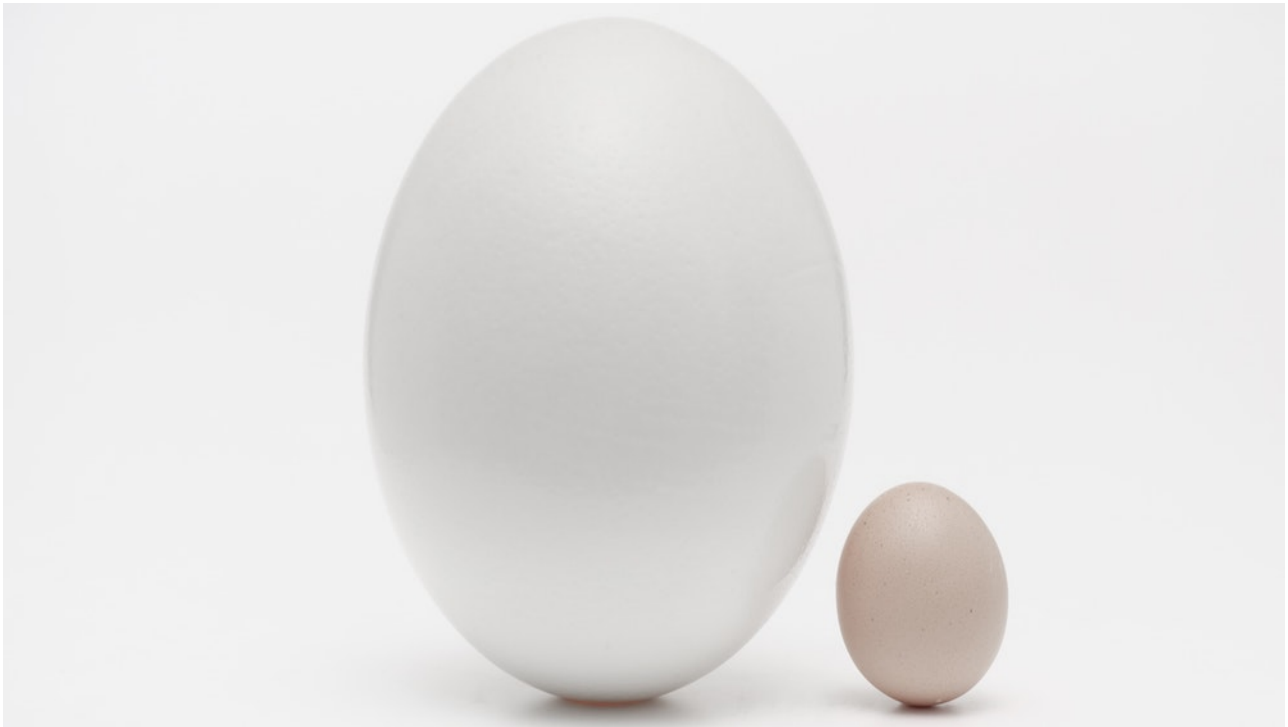
Une fois ce lien bien établi et les doléances des entrepreneurs bien cataloguées, les structures d'accompagnement ont pu établir des plans de bataille.

## Aider les entrepreneurs à s'y retrouver

Après le rush des dix premiers jours, le gouvernement a communiqué sur ses premières mesures d'aide. *"Une masse d'annonces ont été réalisées en même temps, les entrepreneurs*

*avaient besoin qu'on leur rappelle l'ensemble des dispositifs proposés*”, souligne Pierre-Emmanuel Struyven. Constat identique au sein d'1Kubator qui souligne le caractère exceptionnel et la rapidité avec laquelle tous ces aménagements ont été mis en place.

Un peu perdus face à ce flot d'informations, les entrepreneurs sont venus chercher de l'aide pour tenter de trouver les mesures qui s'adressaient à eux et surtout, réussir à choisir la plus adaptée à leur situation. Pour faciliter la diffusion d'une information éclair, Etienne Guilbeau a mis en place *“une newsletter interne et un canal Slack”*.



À lire aussi

## Incubation : un passage obligé pour les startups ?

Des informations qualifiées, de l'expérience

*“Après cette phase d'installation, les entrepreneurs ont cherché à estimer la durée de cette crise pour pouvoir établir une stratégie à moyen terme”*, explique Pierre-Emmanuel Struyven. *“Nous nous inscrivons dans une crise dure et durable, les entrepreneurs ont besoin d'anticiper l'avenir en préservant leur trésorerie”*, poursuit l'investisseur. Pour établir leurs stratégies, les entrepreneurs ont eu besoin d'accompagnement et surtout de conseils.

H7 a rapidement mis en place un *“plan d'accompagnement de six semaines divisé en trois phases : gestion de l'urgence, de la trésorerie et de la reprise”*, explique Cédric Denoyel. L'incubateur organise ainsi trois à quatre ateliers par semaine sur des expertises variées comme le financement, le growth hacking, les ressources humaines ou le développement commercial. En parallèle, H7 propose des sessions de questions réponses d'une heure, les *Ask me Anything*, durant lesquelles les entrepreneurs interrogent des experts comme Stéphanie Hospital, PDG de OneRagTime ou encore Vincent Plassard, Growth Hacker chez Spendesk. L'accélérateur 1Kubator a également déployé des sessions de feedback, les 1KrashTest et

décidé de *“maintenir ces animations en les réalisant à distance”* .

SupernoalInvest a également misé sur le webinar avec un expert financier. *“Nous l’avons voulu très interactif”* , précise son président. Les conférences organisées en ligne doivent permettre un échange concret et apporter des réponses et des solutions efficaces. Car le temps, même confiné, est précieux tant il faut agir vite.

## Un réseau à portée expérimenté et une écoute attentive

Le fonds SupernoalInvest, spécialisé dans les deeptech, travaille avec des entreprises très différentes. *“ Certaines sont encore en phase de R&D et ne commercialisent pas encore de produit. Dans d’autres cas le marché s’est ralenti et les entreprises accusent le coup”* , confie Pierre-Emmanuel Struyven. C’est pour répondre aux besoins spécifiques des entrepreneurs que *“chaque directeur ou partner a pris le temps de discuter avec sa participation, en one to one, mais aussi avec leur board”* .

Un autre atout du fonds est son équipe. *“Certains d’entre nous ont connu les crises de 2001 et 2008, ce qui n’est pas le cas de tous les entrepreneurs”* , souligne le président Du côté d’Axeleo, on reconnaît aussi que l’expérience des *“entrepreneurs aux cheveux gris”* peut être bien utile. Pris dans une tempête, nous ferions tous les choix d’un pilote qui a des années de vol au compteur plutôt qu’un jeune stagiaire tout juste sorti d’un simulateur. Il en est de même en ce qui concerne sa boîte. Le jeunisme de la startup nation trouve (peut-être) ici ses limites.

Axeleo et 1Kubator possèdent également une deuxième corde à leur arc, ils sont à la fois accélérateur et fonds d’investissement. Ils connaissent donc bien l’ensemble des problématiques et des solutions qui peuvent ou non s’offrir à un entrepreneur dans la tourmente. Peut-être seront-ils aussi plus à même de refinancer les startups de leur écosystème qui en ont besoin. De son côté, Axeleo a misé sur un autre point : le collectif. L’accélérateur a partagé son *“expérience au-delà de son propre portefeuille de manière informelle ou organisée par les webinars Axeleo, avec les startups incubées à H7 ou via les VC Hours en collaboration avec nos confrères capitaux-risqueurs français”*.

Les structures d’accompagnement ne possèdent peut-être pas toutes les réponses aux questions des entrepreneurs mais elles disposent des ressources et du réseau nécessaires et adéquates pour les trouver.