

La notation de startups, une aide pour investir mais pas que

Estimeo, Early Metrics, RateAndGo... Les entreprises de notation de startups se multiplient pour répondre au besoin d'informations des entreprises, des banques mais aussi des corporate venture et des startups elles-mêmes.

De notre rendez-vous chez le médecin à la ponctualité d'un livreur en passant par la qualité du wifi à bord du train, tout semble pouvoir être noté aujourd'hui. Les startups ne font pas exception. Mais contrairement aux avis postés sur Google qui reflètent le point de vue de leurs clients, [Early Metrics](#) et [Estimeo](#), pour ne citer qu'elles, analysent des données bien plus qualifiées pour réaliser leur évaluation. Loin d'être un simple baromètre pour départager les bonnes et les mauvaises entreprises, la notation est un outil au service de tout l'écosystème, startups comprises.

Lancées respectivement en 2011 et 2014, Estimeo et Early Metrics répondent à une même problématique : donner de l'information sur les startups. Au début des années 2010, « *les startups, les incubateurs et les accélérateurs se sont multipliés. En miroir, quantité d'investisseurs et d'entreprises désirant interagir avec elles se sont manifestés* », relate Antoine Baschiera, CEO d'Early Metrics. Mais pour évaluer les risques et la plus-value d'une éventuelle collaboration, ces nouveaux acteurs ne disposaient pas de « *modèle d'analyse adéquat* ». Estimeo partage ce constat. « *La startup est comme une boîte noire, une asymétrie d'informations persiste encore au sein de cet écosystème* », estime

Maud Vandaele, chief business officer chez Estimeo. La création d'un modèle référentiel intervient comme une réponse à un besoin de connaissance, à la fois pour collaborer mais aussi afin de découvrir des innovations déjà déployées.

Les critères de notation, un mix entre finance et soft skills

Lors d'une notation, on part du principe qu'une analyse financière ne suffit pas pour apprendre la probabilité de croissance et de suivi à trois ans de l'entreprise. Les analyses effectuées par Early Metrics et Estimeo combinent, à la fois, des éléments financiers et extra-financiers. Les deux entreprises vont ainsi décortiquer la dimension humaine de l'entreprise (la gouvernance, la capacité à convaincre, la complémentarité des compétences, le board, la structure) , le marché (taille du marché, concurrence, compréhension du modèle économique, la capacité de l'entreprise à s'autofinancer, sa dépendance commerciale vis à vis d'un client...) , sa rapidité d'exécution, le business plan ou la valorisation.

À lire aussi

[Les startups se surestiment-elles au moment de lever des fonds ?](#)

« Ces données sont acquises auprès des entrepreneur·euse·s, des données publiques mais aussi des modélisations déjà réalisées par nos algorithmes » , détaille Antoine Baschiera. Les modèles d'analyse sont régulièrement revus. De son côté, Estimeo pondère les résultats en fonction de l'âge de l'entreprise — plus elle est âgée, plus ses finances sont prises en compte — et révisé ses analyses deux fois par an.

Early Metrics utilise ces données de différentes manières. Ses clients peuvent obtenir une notation simple réalisée en quelques minutes par un algorithme en fonction des informations fournies ou une étude plus approfondie, nécessitant des entretiens plus poussés.

À qui s'adresse la notation ?

Initialement utilisée par les entreprises et les néo investisseurs pour évaluer si une collaboration ou un rachat est pertinent, la notation a beaucoup évolué. Désormais, des clients matures comme Bouygues et Capgemini recourent à la notation après leur mise en relation, au moment de l'industrialisation de la solution ou d'un investissement. « *C'est elle qui va permettre de trancher sur un éventuel réinvestissement trois ou quatre ans plus tard* », cite comme exemple Antoine Baschiera. Car contrairement aux investisseurs, présents au board, qui sont émotionnellement attachés aux entrepreneur·euse·s, les algorithmes n'ont pas cet affect.

D'un autre côté, l'entreprise de notation offre aussi une solution de sourcing aux grandes entreprises en quête d'innovation dans tel ou tel secteur. « *Ce mapping de l'écosystème, réalisé au niveau européen permet d'étayer des décisions stratégiques* », poursuit Yves Guiol, directeur du fonds WaterStart qui vient d'investir dans Early Metrics après avoir travaillé avec eux. Paradoxalement, les VCs sont peu intéressés par la solution « *car ils possèdent déjà une certaine expertise et que cet univers reste peu digitalisé* ».

Les startups trouvent également leur compte. « *Une fois la notation réalisée, nous leur offrons un feedback de leur note et de leur positionnement par rapport à l'écosystème* », précise le CEO d'Early Metrics. Chez Estimeo, la demande de notation émane parfois des startups elles-mêmes, désireuses de connaître leur « potentiel ». Certaines l'utilisent même comme un label pour aller parler aux directions achats ou donner la preuve de leur sérieux sur les réseaux sociaux comme LinkedIn.

Le business model d'Early Metrics se base sur les paiements des entreprises, des banquiers, des corporate ventures mais en aucun cas des startups, « *afin d'assurer son indépendance et d'éviter tout conflit d'intérêt* », souligne Antoine Baschiera. Pour Estimeo, la prestation est facturée à l'acteur qui en fait la demande. « *Le tarif varie entre 500 euros hors taxe et 1500 euros hors taxe* », précise Maud Vandaele sans modèle d'abonnement.

Avec l'arrivée de scaleups et de licornes, les entreprises de notation doivent désormais développer des outils plus adaptés pour elles mais aussi et surtout les banques qui prêtent aux entrepreneur·euse·s.