

Comment gérer l'hypercroissance de sa startup ?

Si l'hypercroissance est recherchée par tous les entrepreneurs, elle apporte son lot de contraintes. C'est notamment à ce moment là que la plupart d'entre elles disparaissent à cause d'une mauvaise gestion financière, d'une stratégie médiocre ou d'un recrutement bâclé. Alors comment s'en sortir ? Réponse dans le live de DécideursTV avec Philippe Herbert de Banexi Venture et Paul-François Fournier de la Bpi France.

Temps de lecture : minute

1 octobre 2014

Lorsqu'on se lance dans l'aventure entrepreneuriale, il faut souvent un certain temps pour voir des résultats concrets. Ajuster son projet, revoir son business plan ou pratiquer le growthacking... beaucoup de startups doivent parfois modifier leur stratégie pour le bon développement de l'entreprise. D'autres startups connaissent une hypercroissance, c'est à dire que leur développement va beaucoup plus vite que la moyenne.

C'est aussi à ce moment là que la plupart d'entre elles disparaissent à cause d'une mauvaise gestion financière, d'une stratégie médiocre ou d'un recrutement bâclé. Comment gérer l'hypercroissance de sa startup ? Quels sont les éléments indispensables à prendre en compte ? C'est le sujet d'aujourd'hui dans le live de DécideursTV qui fait sa rentrée et reçoit en invités Philippe Herbert de Banexi Venture et Paul-François Fournier de la Bpi France.

L'exemple d'une hypercroissance avec la startup Lima

Lima, c'est la startup qui avait fait sensation il y a un an, en devenant l'un des projets les plus financés sur la plateforme de crowdfunding américaine, Kickstarter. L'entreprise a développé un boîtier qui unifie la mémoire de tous les appareils mobiles. Il permet ainsi d'avoir accès à toutes ses informations depuis n'importe quel support (ordinateurs, tablettes, smartphones).

Avec un démarrage à 1,2 million de dollars récoltés en seulement 12 heures sur Kickstarter, une levée de fonds de 2,5 millions de dollars auprès de Partech Ventures et une équipe composée de plus de 15 personnes (réparties entre la France, la Chine et l'Amérique du Nord), Lima est l'exemple même d'une startup en hypercroissance qui fonctionne. Les différents financements obtenus lui ont permis de renforcer son équipe déjà existante et de passer à l'étape de commercialisation après avoir développé le logiciel. Reste à savoir si son implantation à l'international va se poursuivre aussi bien que son développement.



À lire aussi

Les startups sont en hypercroissance avec un chiffre d'affaires en hausse de 43%

Le pass French Tech : un service spécial pour les entreprises en forte croissance

Pour ce type d'entreprises, la Bpifrance a lancé récemment le Pass French Tech qui permet aux entreprises à forte croissance de bénéficier d'un accompagnement plus qu'avantageux. Cela consiste à obtenir un accès privilégié à toutes les aides proposées par la Bpifrance, Ubifrance, Coface ou Inpi. Le dispositif sera d'abord testé pendant un an, avant d'être étendu à tout le territoire et à d'autres secteurs d'activité que le numérique.

Ce service premium est particulièrement adapté à ce type d'entreprise et regroupe la simplicité, l'agilité, le suivi personnalisé, la focalisation des

financements, et le développement international. Une bonne nouvelle pour les entreprises qui connaissent une hyper-croissance, mais qui n'arrivent pas toujours à la gérer. Pour en savoir plus, Philippe Herbert de Banexi Venture qui a été le "catalyseur" de ce Pass, sera aux côtés de Paul-François Fournier de la BPI pour la rentrée du live de Décideurs TV.

Article écrit par Jennifer Padjemi