

Pourquoi on a préféré lever des fonds auprès d'un industriel plutôt qu'auprès d'un VC

Si les fonds sont des partenaires naturels dans le financement des startups, de plus en plus de corporates aident également les jeunes pousses à grandir. Et certains entrepreneurs font le choix de privilégier l'expertise au gros chèque.

Temps de lecture : minute

12 septembre 2017

Lever des fonds ! Voilà une étape incontournable dans la vie d'une startup, mais au combien difficile et anxiogène. On entend tellement parler de levées de fonds qu'on en arrive à croire que c'est devenu une fin en soi pour chaque entrepreneur.

On passe ses journées à contacter des investisseurs et lorsqu'on décroche un RDV avec un VC c'est l'excitation totale...enfin sauf que c'est le 1er RDV d'une longue série où on oublie son " core business ", on se détache de son plan d'exécution et on ne voit pas le bout du tunnel. Et quand on arrive au final à lever des fonds, on perd le contrôle sur son projet. L'objectif devient de revendre sa boîte. L'objectif du fonds, c'est de sortir. Lorsque j'ai fondé ma startup, mon but n'était pas de la revendre, mais d'en assurer sa croissance et son succès.

C'est pourquoi j'ai choisi de lever auprès d'un groupe déjà présent sur mon marché...et de me fermer la porte de la revente au profit de l'objectif de faire survivre mon entreprise et de l'amener à réussir. Chose encore rare en France, puisque les VCs dominant encore ce marché du financement des startups.

Ainsi, le groupe profite du dynamisme de la startup et de sa capacité d'innovation pour accélérer son adaptation à la révolution digitale. Quant à nous, nous accélérons notre croissance en bénéficiant de la synergie de l'ensemble des ressources internes d'un partenaire bien établi. Nous bénéficions également de l'expertise du groupe, une Ed'Tech spécialiste du digital learning, sur notre secteur (de la formation en langue aux formations digitales sur-mesures) et de son portefeuille clients.

- Pour le groupe, profiter du dynamisme de la startup et de sa capacité d'innovation pour accélérer son adaptation à la révolution digitale
- Pour la startup, d'accélérer sa croissance en bénéficiant de la synergie de l'ensemble des ressources internes d'un partenaire bien établi (marketing, développement, commercial, juridique, RH...), de son expertise du secteur de la formation en langue et des nouvelles technologies et surtout de son portefeuille clients.

Après quelques mois, nous constatons définitivement de nombreux avantages :

- La pression économique est moins forte quand il s'agit d'un industriel. Son objectif est moyen/long terme. A court terme, l'enjeu est de réussir à parfaitement intégrer la startup dans son écosystème. Lui donner les moyens de renforcer son équipe, d'approcher son marché, d'améliorer sa notoriété et son chiffre d'affaires.
- On a le sentiment de rejoindre une aventure qui a plus d'ambitions, de moyens et en même temps qui assure plus de sécurité et de tranquillité au quotidien. On se sent moins avec une épée de Damoclès sur la tête. On prend le temps d'apprendre à développer son business, son produit sans être uniquement focus sur la croissance du chiffre d'affaires et la rentabilité.
- On quitte sa solitude d'entrepreneur. Même si une startup n'est jamais seule, et qu'un entrepreneur compte sur ses associés et

collaborateurs, on vit des moments de solitude. Dans la prise de certaines décisions, dans le choix stratégique...pouvoir compter sur des entrepreneurs qui ont vécu les mêmes situations nous permet de prendre du recul, de mieux anticiper et de se rassurer. Les erreurs que nous n'avons pas encore faites ont sans doute déjà été faites par l'industriel et cela nous permet de les éviter et de gagner du temps sur notre développement.

- On change de rythme : Quand une startup pense en minute, les Grands Groupes pensent en heure. Quand en Early Stage, la stratégie peut évoluer d'une semaine à l'autre en fonction d'impératifs ou de réorientations, cela se compte en mois pour un Corporate. D'où l'importance de bien étudier la culture du groupe que l'on rejoint, son sens de l'agilité, les possibilités d'entreprendre à l'intérieure de l'organisation et de rencontrer un maximum de services en amont afin de se rendre compte des coordinations possibles.

Nous avons eu la chance de rejoindre une famille d'entrepreneurs qui avaient le même ADN que nous, la même vision entrepreneuriale et l'attachement au développement humain.

L'opération de rachat/investissement n'est pas le fruit d'une unique entente financière. Pour moi, la perte de l'indépendance capitaliste devait être compatible avec la liberté d'entreprendre. C'était pour moi la clé de la réussite du business plan qui avait séduit le groupe. Pas question de noyer mon équipe au milieu des équipes plus importantes du Groupe mais de véritablement créer de la synergie. On était tous d'accord sur le fait qu'on devait rester une startup et apporter cette culture au sein du groupe. Nous n'avons ni le temps, ni le nombre de personnes pour sans cesse faire des reportings. On voulait garder notre capacité à décider très vite.

Si bien, qu'aujourd'hui nous ne formons plus qu'une même entité qui avance à la vitesse d'une startup. Nous avons accepté un minimum de

process et avons apporté un maximum d'agilité. Sans aucun doute le signe d'un mariage réussi.

Article écrit par Iris Maignan