

Les mauvaises raisons pour lesquelles les startups essaient de lever des fonds

Lever des fonds, c'est bien. Pour de bonnes raisons, c'est mieux. Voici une liste (non exhaustive) des mauvaises raisons pour entamer un tour de table... que vous risquez grandement de planter.

Temps de lecture : minute

17 janvier 2020

Republication du 31 juillet 2018 d'après un article d'Orhiane Savarese, Startup Manager chez weRaiseStartup, initialement publié sur Medium.

La levée de fonds est présentée comme un passage obligé dans le processus de croissance des startups. En un sens, c'est compréhensible : c'est fréquent, et c'est souvent ce qui permet à la startup de passer à la vitesse supérieure (du MVP à l'expansion sur le marché). Mais vous ne pouvez pas lever à tout prix, et encore moins pour n'importe quelle raison. Petit tour d'horizon des mauvaises raisons qui poussent les startups à lever?—?et qui les empêchent d'atteindre leur but.

#1 - Elles essaient de pivoter

Souvent, les entreprises présentent un bilan plutôt positif de leur première activité avant d'annoncer qu'elles cherchent des fonds pour financer un pivot. Leur produit, leur marché-cible change pour mieux s'adapter à la réalité et garantir un meilleur succès.

Beaucoup de startups présentent donc leurs premiers chiffres pour convaincre les investisseurs de soutenir leur nouveau projet, mais la réalité est qu'après un pivot, il faut repartir de zéro. Pour maximiser leurs chances de réussite, elles doivent réaliser un MVP de leur pivot, démontrer la validation de leur nouveau marché... même si elles ont fait du chiffre d'affaires sur le projet précédent ! Des aventures malheureuses arrivent et cela peut refroidir certains Business Angels, donc ce n'est pas la situation idéale.

#2 - Elles essaient de combler un manque de trésorerie d'exploitation

Vouloir lever pour garantir à son entreprise de payer sans problèmes ses dépenses courantes est une mauvaise idée pour deux raisons :

- Une levée prend du temps et souvent, les entreprises qui sont dans cette situation s'y prennent trop tard. Les startups doivent compter 1 mois de temps de sélection de leur dossier, 2 mois de négociation et 1 mois supplémentaire pour recevoir les fonds dans le meilleur des cas. Mieux vaut donc ne pas être dans l'urgence !
- En se présentant ainsi, l'équipe démontre aux Business Angels qu'elle a des difficultés à gérer son entreprise. Si vous gardez à l'esprit que lorsque vous levez, vous êtes en compétition avec d'autres projets, vous comprendrez pourquoi les investisseurs vont préférer faire confiance à une entreprise pour qui la levée de fonds n'est pas une condition pour éviter la faillite.

En d'autres termes, ces entreprises n'apparaissent pas sous leur meilleur jour et surtout, elles prennent de trop gros risques (le risque étant ici de parier sur la réussite de leur levée). Elles sont en danger.

Un conseil : si vous vous dites *"il faut qu'on lève maintenant, sinon l'entreprise coule"*, c'est mauvais signe. Revoyez vos prévisions en

termes de dépenses pour maintenir le bateau à flots. De manière générale, il faut anticiper un maximum pour éviter d'être dans cette situation d'urgence. Une startup en danger, si elle est financée, ne sera pas capable de négocier avec ses investisseurs et devra accepter des conditions moins avantageuse, comme octroyer une part plus importante de son capital aux Business Angel en échange de leurs fonds.

#3 - Dans ce cas là, quelles sont les bonnes raisons pour lever ?

- Augmentation de l'offre

Le cas idéal est celui où vous cherchez à répondre à une demande que vous ne pouvez pas (encore !) satisfaire. Vous avez la validation du marché et la preuve que votre produit plaît. Le seul doute qui doit rester aux investisseurs concerne donc votre capacité à exécuter votre plan. À vous de montrer les preuves !

- Augmentation de la demande

C'est une situation un peu plus touchy, il faudra faire preuve de conviction. Très souvent ce sont des levées qui couvrent des dépenses importante en marketing. N'hésitez pas à montrer une demande croissante globale sur le marché. Dans ce cas la, avoir beaucoup de concurrents est à votre avantage : "Voici le marché qui est en train de se développer, on peut tout rafler.". Attention, si vous êtes dans cette situation : votre équipe doit être béton. Vous devrez démontrer votre intelligence et votre capacité d'adaptation pour qu'on vous fasse confiance : vous êtes la personne qui va tout rafler. C'est pourquoi les investisseurs auront raison d'investir en vous.

Montrez également que vous savez faire beaucoup avec peu, et que vous allez dépenser votre levée avec précaution : vous êtes dans une situation

dangereuse avec de fortes dépenses sans certitude sur les retombées.
Vous ferez là aussi la différence.

Article écrit par Orhiane Savarese