

Startups recherche capitaux : que faire quand la fête est finie ?

De nombreuses entreprises auront, si ce n'est déjà fait, des décisions difficiles à prendre dans les semaines à venir, du fait de l'inflation et des conséquences de la crise du Covid-19. Mais, quand on sait que certaines des plus grandes entreprises ont émergé pendant les récessions, il y a des raisons d'être optimiste.

Temps de lecture : minute

8 juin 2022

Si nous n'en sommes qu'à la moitié de l'année, beaucoup de choses se sont déjà passées en 2022. Les marchés financiers ont évolué rapidement, les crypto-monnaies se sont effondrées, une guerre a déclenché une inflation massive et le marché boursier mondial a plongé. Cela sans mentionner le Covid-19 et les ramifications économiques qui en découlent. Doit-on pour autant céder à la panique et voir le verre uniquement à moitié vide ? Réponse courte : non.

Tirer les leçons du passé

Le monde du numérique et de la tech a connu un avant-goût en 2000, avec le crash des dot-com. Après des années de gonflement de la bulle Internet dans des proportions incroyables, celle-ci a éclaté, entraînant la faillite de milliers d'entreprises. Mais pendant cette récession, un certain nombre d'entreprises ont été fondées comme Amazon, TripAdvisor, Friends Reunited, StubHub ou JustEat, qui ont ensuite connu le succès que l'on connaît.

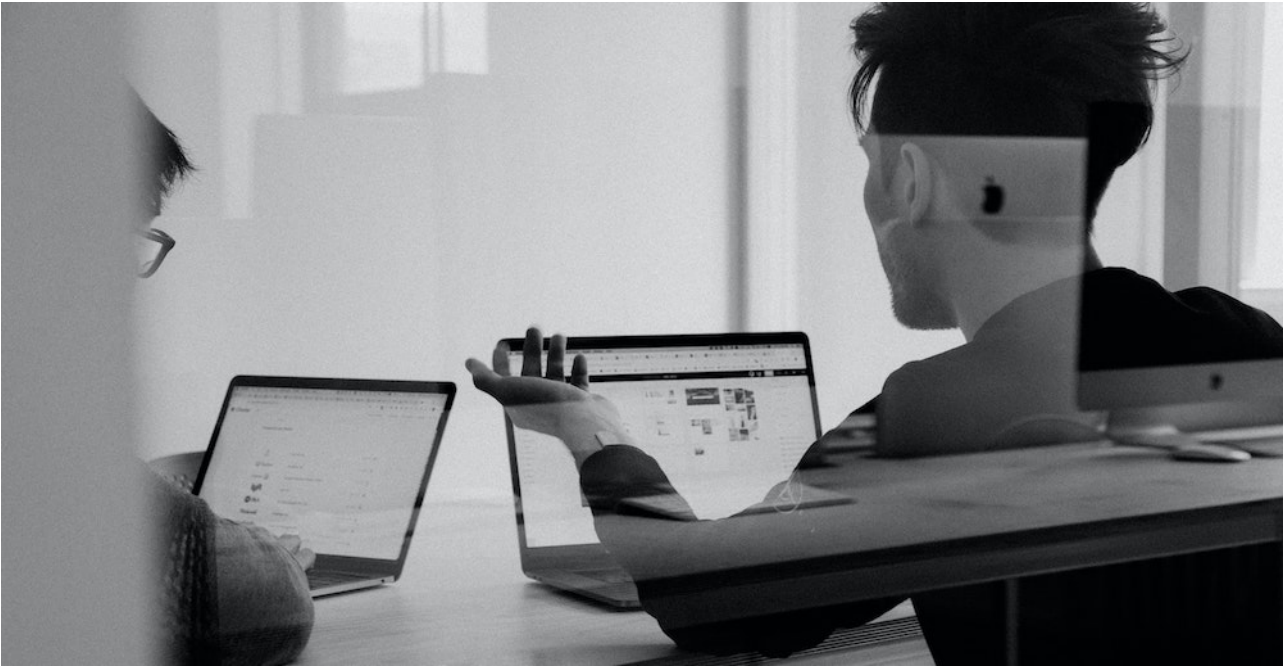
Les entreprises ayant survécu sont celles qui ont su construire des

fondations solides en dépassant leur champ d'activité primaire. Prenez Amazon et Google. Ces deux entreprises ont continué à vendre non seulement des livres et des résultats de recherche, mais également des solutions d'hébergement de données et d'infrastructure, et ont créé des produits en total adéquation avec l'évolution du marché et de la communauté et qui ne reposaient pas sur des coûts élevés d'acquisition clients.

Moins de 10 ans plus tard, cela s'est produit à nouveau. La grande récession de 2008. C'est au cours de cette récession que des entreprises telles que Uber, WhatsApp, FourSquare et Groupon ont été fondées. L'Histoire nous montre qu'une nouvelle récession est à venir. L'ampleur et la durée de celle-ci restent à déterminer, mais l'Histoire nous enseigne également que pendant ces temps difficiles, les startups technologiques peuvent prospérer - à condition de s'y être préparées.

Préparer son entreprise pour l'avenir

Pour les startups qui sont déjà sur le marché, il est primordial d'écouter et de comprendre l'écosystème dans lequel elles évoluent. Nous parlons inlassablement de l'adéquation produit-marché, et si votre entreprise a la chance d'y être parvenue, il est temps de la maintenir. Pour ce faire, il est possible d'adapter votre produit ou votre offre afin de rester en phase avec votre marché. L'agilité est la clé. Le mantra "*la croissance avant tout*" est mort, et l'accent doit être mis sur l'efficacité et la croissance durable.



À lire aussi

Les choix des investisseurs sont aussi une question de valeurs et d'affects

Les méthodologies telles que la croissance axée sur les produits, permettent à ces derniers de se "vendre eux-mêmes", ce qui peut réduire les coûts de l'entreprise tout en garantissant un niveau de satisfaction de la clientèle. Si le produit fonctionne déjà bien auprès des clients, il est peut-être temps d'élaborer un premier modèle de croissance afin de mieux suivre les attentes du marché. En d'autres termes : écoutez vos clients et soyez agile.

Si vous êtes en phase de pré-lancement, ou si votre entreprise n'existe pas encore, il est également temps de commencer à écouter. Écoutez le monde qui vous entoure et comprenez quels sont les défis actuels, et comment vous pouvez les surmonter. Les comportements changent, et le fait de disposer d'une solution à ces changements peut vous donner une longueur d'avance.

Si vous souhaitez construire une entreprise avec des fondations solides et de manière efficace en matière de capital, c'est le moment de planter vos

graines. L'introduction de votre produit sur des marchés où les grands acteurs réduisent leurs dépenses, offre une occasion unique de s'imposer. Il suffit de regarder les plus grandes entreprises qui sont sorties de la crise de 2008 et la façon dont les marchés ont été perturbés. Cela va se reproduire. Les idées sont là, le marché a créé une opportunité, et des talents hautement qualifiés viennent d'arriver sur le marché. Avec de la discipline, de grandes entreprises seront créées.

Adapter sa stratégie de levée de fonds

Pour les entreprises qui souhaitent lever des fonds, il est essentiel de garder certaines informations en tête afin d'adapter sa stratégie. Les valorisations sont sous pression, car les marchés publics et privés se corrigent. Les investisseurs deviennent plus exigeants et la barre est plus haute. La collecte de fonds à tous les stades devient beaucoup plus difficile, car les capitaux se raréfient et les investisseurs occasionnels cessent d'investir. Les processus de collecte de fonds peuvent donc prendre beaucoup plus de temps.

Dans un environnement axé sur les liquidités, la réactivité est importante. Levez des fonds quand vous le pouvez, pas quand vous le devez. Ce n'est pas le moment de trop réfléchir et de trop négocier vos cycles de financement. Les investisseurs récompenseront les fondamentaux solides, l'accent mis sur les indicateurs clés de performance et l'exécution axée sur les données. Ce n'est pas le moment de paniquer, mais le moment de réévaluer.

Il est certain que de nombreuses entreprises auront, si ce n'est déjà fait, des décisions difficiles à prendre dans les semaines à venir mais - et il ne s'agit pas de minimiser le phénomène -, quand on sait que certaines des plus grandes entreprises ont émergé pendant les récessions, qu'elles aient été nouvellement créées ou qu'elles aient pivoté pour s'adapter aux changements du marché, il y a des raisons d'être optimiste.

Mathias Ockenfels est general partner à Speedinvest.

Article écrit par Mathias Ockenfels