

Les fondateurs de Bolt et Checkout racontent leur hyper-croissance

L'édition 2022 du Web Summit présentait une série de panels faisant intervenir le gratin de la tech internationale. L'occasion pour Maddyness de partager les conseils des fondateurs des licornes Bolt et Checkout.com, à propos de leur hyper-croissance.

Temps de lecture : minute

14 novembre 2022

Quand les valorisations atteignent des sommets et que les levées de fonds se font sur PDF, les fondateurs de deux des plus grosses scale-ups européennes nous invitent à garder les pieds sur terre et à rester concentrés. A Lisbonne, lors d'un panel sur le thème *"Du lancement à l'hypercroissance : Comment naviguer dans une économie numérique en pleine évolution"*, Guillaume Pousaz, fondateur et CEO de Checkout et Marcus Vilig, fondateur et CEO de Bolt, ont partagé quelques une des clés de leur succès.

Croissance du chiffre d'affaires et rentabilité priment sur la valorisation

Checkout est aujourd'hui valorisé à 40 milliards de dollars. Pour autant, ce chiffre ne semble pas faire tourner la tête de Guillaume Pousaz. Interrogé sur ce qu'il pense de la valorisation de son entreprise, il répond : *"Les valorisations sont un sujet d'investisseurs et pas un sujet d'entrepreneurs. En tant qu'entrepreneur, tout ce qui m'importe c'est la croissance de mon chiffre d'affaires et ma marge"*. Une vision partagée

par Marcus Villig qui ajoute : *“Je surveille ma performance et l’augmentation de mon chiffre d’affaires. Si les chiffres sont au rendez-vous, les investisseurs suivront.”*

En creux, on perçoit le risque de se brûler les ailes face à des valorisations parfois astronomiques. Les deux fondateurs encouragent plutôt les entrepreneurs à avoir une gestion très orthodoxe de leur entreprise. Marcus Villig témoigne : *“J’ai lancé Bolt à 19 ans, je n’avais aucune expérience, aucun réseau mais j’ai toujours fait très attention à la manière dont nous dépensons notre argent”*. Les mots “contrôle” et “pas à pas” font partie intégrante du discours de Guillaume Pousaz qui précise : *“Le plus important reste la satisfaction des clients et la rentabilité”*.

Rester concentré sur le déploiement d’une solution pérenne

Quand il est interrogé sur la concurrence, Guillaume Pousaz est clair : *“Concentrez-vous sur votre propre entreprise. Tout le temps que vous passerez à observer vos concurrents est du temps en moins pour votre entreprise”*. Les deux CEO s’accordent pour dire que la clé du succès, au-delà d’une bonne gestion, est de rester concentré sur son produit ou sa solution . *“Les plus belles success story de startups ne sont pas celles avec les CEO les plus charismatiques mais bien celles qui ont les meilleurs produits ou services”*, déclare Marcus Villig.

Des solutions pérennes qui resteront pertinentes et rentables même quand le contexte macro-économique est plus compliqué. *“Nous sommes capables de générer de la croissance, même dans l’environnement actuel. Nous nous efforçons de garder des coûts bas quand le pouvoir d’achat baisse. De plus, nous répondons à un besoin profond : nous avons aujourd’hui encore beaucoup trop de voitures, il faut opérer une transition et les flottes de vélos électriques ou de trottinettes sont une partie de la réponse”*, déclare Marcus Villig. *“Pour Checkout, le fait d’être multi-*

produits nous permet de multiplier nos revenus, d'avoir plusieurs points de contact avec les consommateurs et donc une meilleure rétention", dit Guillaume Pousaz. Il ajoute : "Les vrais entrepreneurs sont là pour créer des entreprises qui vont redéfinir le secteur dans lequel elles opèrent".

Sur le sujet de l'introduction en bourse, les deux entrepreneurs reconnaissent les vertus mais aucun ne semble pressé. Guillaume Pousaz commente : *"La plupart de mes dirigeants ont travaillé dans des entreprises cotées en bourse. Être dans une société cotée vous force à très bien gérer votre entreprise, et à être viable sur le long terme. J'ai levé ma série A en mai 2019, donc je n'ai aucune urgence pour être introduit en bourse".*

Article écrit par Manon Triniac