

VCS-startups : suis-moi, je te suis

Livrés à eux-mêmes face à une diversité et une multiplicité de tâches parfois décourageantes, les entrepreneurs français ayant réussi à effectuer une levée de fonds peuvent de plus en plus souvent compter sur l'accompagnement et les conseils personnalisés des fonds de capital-risque ayant choisi d'investir dans leur startup. Une reproduction du modèle anglo-saxon salvatrice.

Temps de lecture : minute

23 janvier 2023

Bercés par les success stories entrepreneuriales sur les bancs des écoles de commerce et d'ingénieurs, sur les réseaux sociaux et dans les médias, chaque année, une foule d'ambitieux qui rêvent de "l'idée à un million" se lancent dans l'aventure entrepreneuriale. Au bout de quelques mois, le rêve se transforme souvent en cauchemar pour un grand nombre d'entre eux.

Selon l'INSEE, en 2021, seules 67 % des entreprises étaient encore actives cinq ans après leur création, un chiffre qui tombe à 37 % pour les microentreprises. Derrière les paillettes et les pitches à sensation se cachent la solitude de l'entrepreneur, l'isolement, les remises en question permanentes, la pression financière, le stress des tours de tables, les angoisses et les insomnies.

La création d'entreprise ne s'arrête pas au processus d'innovation. Elle s'accompagne d'une montagne d'enjeux opérationnels complexes : de la construction de son business plan à sa stratégie "go to market", l'entrepreneur devient à la fois gestionnaire administratif, responsable des ressources humaines, marketeur, comptable, chef de produit et

communicant... Une tâche d'autant plus titanesque que celui-ci se retrouve bien souvent seul face à lui-même au moment de la prise de décision, sans bénéficier du luxe d'être accompagné et conseillé à chaque étape cruciale du développement de son entreprise.

Contrairement aux idées reçues, les angoisses ne s'envolent pas après la première levée de fonds : elles changent. La pression de la rentabilité, la nécessité de légitimer l'investissement, le besoin de devoir rendre des comptes aux investisseurs sont autant de nouvelles inquiétudes pour l'entrepreneur.

Mais cela ne doit pas être une fatalité. À l'heure où certaines startups préfèrent se développer sans lever de fonds, revalorisons le rôle des fonds de capital-risque (venture capital ou VC's en anglais) et incitons-les à accompagner les startups quel que soit leur niveau de maturité.

Donnons aux entrepreneurs les moyens de leur réussite et offrons-leur la bienveillance nécessaire à leur croissance.

Nombreux également sont les entrepreneurs qui se tournent vers les Business Angels. Entre 2020 et 2021, le recours aux Business Angels a connu une augmentation de 26 %. Malgré des investissements souvent moins importants, ces derniers sont connus pour prodiguer des conseils et un accompagnement *intuitu personae*.

Pourtant, l'accompagnement de certains VC's peut être tout aussi personnalisé. Bénéficiant de ressources plus importantes, ce sont des équipes entières qui sont bien souvent dédiées à l'accompagnement des jeunes pousses. Aux États-Unis, où l'écosystème startups est mature et très compétitif, cette notion d'accompagnement s'est imposée comme un facteur différenciant essentiel à la survie des VC's.

Par ailleurs, la différence de perception entre les États-Unis et l'Europe dans l'accompagnement des startups peut également s'expliquer par le

parcours professionnel des investisseurs. Aux États-Unis, on estime que 60 % des investisseurs au sein des VC's ont travaillé dans une startup ou l'ont dirigée contre seulement 8 % dans les VC's européens. Dès lors, ayant une connaissance plus fine et aiguisée des besoins liés à la création d'entreprise, les investisseurs outre-Atlantique semblent plus aptes à proposer un accompagnement opérationnel sur-mesure.

Peu à peu, cette idée tend à se démocratiser et à se développer sur le Vieux Continent. En effet, la maturité de l'écosystème entrepreneurial en France et en Europe se renforce, imposant de fait aux VC's de se différencier par la valeur ajoutée qu'ils peuvent apporter au-delà du capital. Dans la lignée des Américains de The Fund, qui ont placé l'accompagnement personnalisé au cœur de leur ADN, en France, cette approche est notamment portée par le VC Breega, qui met à disposition de ses entrepreneurs une équipe d'une dizaine d'experts.

La possibilité de pouvoir se reposer sur un allié qui bénéficie d'un recul et d'une distance émotionnelle que n'ont pas nécessairement les fondateurs est vécue comme un véritable soulagement par ceux-ci. Accordons enfin aux audacieux qui se lancent dans l'aventure entrepreneuriale, l'accompagnement et le soutien dont ils ont besoin.

Co-signataires :

Paul Courtaud, Neobrain

Alexandre Vallette, Gouach