

Après le "dual track", les entrepreneurs doivent adopter le "triple track"

Le contexte difficile pour les levées de fonds était au cœur de la table-ronde animée par Natixis Wealth Management lors de la Maddy Keynote 2023. L'occasion de se pencher sur le concept de "triple track" et de ses implications pour les entrepreneurs, qui se retrouvent à devoir parfois jongler avec des injonctions contradictoires.

Temps de lecture : minute

19 avril 2023

"En 2022, les craintes du marché ont fait que le focus est passé de l'hypercroissance à la croissance pérenne, c'est-à-dire trouver le bon équilibre entre l'augmentation de l'activité, des metrics solides et une trajectoire de rentabilité", résumait Alice Albizzati, la cofondatrice du fonds d'investissement dans l'innovation responsable [Revaia](#) (Welcome To The Jungle, Algolia, Aircall, Epsor...), sur la scène de la Maddy Keynote.

Ce changement d'approche, conséquence de la hausse des taux d'intérêts, a des conséquences très concrètes sur le marché du capital-risque, avec notamment une raréfaction des levées de fonds : *"Nous avons l'habitude de suivre les entrepreneurs en amont de leurs processus de cession. Récemment, on a vu beaucoup d'entre eux changer d'approche, avec plusieurs exemples d'entrepreneurs qui étaient en route vers une levée de fonds avec un cash-out partiel, mais qui ont finalement*

opté pour une vente et un cash-out total", constate ainsi Vincent Pelsez, co-responsable du secteur Tech & Média chez Natixis Wealth Management.

Jongler avec des injonctions contradictoires

Ce processus, qui porte le nom de "dual track" est finalement assez classique : il consiste à explorer la piste d'un rachat par un concurrent ou un corporate, en parallèle d'un processus de levée de fonds. Mais dans le contexte actuel, il est de plus en plus courant. *"On construit deux business plans et puis on teste les deux sur le marché"*, résumait pendant la table-ronde Henri de Lorgeril, le cofondateur du cabinet RH [Avizio](#).

Mais celui-ci constate aussi que cela ne suffit plus ! *"On demande maintenant aux entrepreneurs d'être en capacité non pas de faire un dual track, mais un triple track !"*.

Traduction : les entrepreneurs doivent aussi penser à une troisième voie, la recherche de la rentabilité et de l'autofinancement, pour pérenniser leur entreprise si jamais aucune des deux autres options ne se concrétise à court terme. C'est évidemment plus facile à dire qu'à faire, car cela revient à devoir jongler avec des injonctions contradictoires, notamment entre rentabilité et hypercroissance.

"Maintenant, la grille de lecture, c'est la rentabilité"

Cécile Hazan, la cofondatrice de l'EdTech [Youschool.fr](#) est parvenue à faire ce grand écart. Voyant que la levée de 25 millions d'euros, autour d'un business plan basé sur une logique d'hypercroissance, ne pouvait plus se concrétiser dans le nouvel environnement de marché, la startup a décidé d'opérer un changement stratégique radical. *"Maintenant, la grille*

de lecture, c'est la rentabilité. [...] On a recentré la stratégie, il a fallu repenser toute la boîte et opérer un virage à 360 degrés.", expliquait la cofondatrice lors de la Maddy Keynote.

Une approche gagnante qui lui a finalement permis d'obtenir un bridge de ses actionnaires historiques, en attendant des conditions plus favorables pour lever des fonds. *"A posteriori, on est très content d'avoir changé de stratégie, parce que l'hypercroissance pendant des années et des années, ce n'est pas viable pour les dirigeants, c'est impossible à tenir et on n'arrive pas à bien consolider les actifs de la société"*, reconnaît-elle.

Saisir les opportunités

Cette nouvelle situation a aussi un impact pour les banques privées qui accompagnent les entrepreneurs, comme Natixis Wealth Management. *"Quelle que soit la configuration, nous adaptons notre conseil au cas-par-cas et de façon évolutive et dynamique. C'est notre métier"*, explique Simon Jimenez, co-responsable du secteur Tech & Média. *Notre sectorisation nous permet d'aller bien au-delà de notre cœur de métier en comprenant ces problématiques et en mettant en relation les entrepreneurs avec les bons experts au sein du Groupe BPCE : financement non dilutif, levée de fonds ou encore M&A avec des acteurs comme Clipperton et/ou Natixis Partners"*, ajoute-t-il.

Alice Albizzati estime quant à elle que la période peut aussi s'avérer propice pour les entrepreneurs : *"Cela permet d'éviter les excès et crée des opportunités pour consolider des marchés, créer des plateformes, réinventer les modèles..."*.

Un mal pour un bien ?



À lire aussi
Entrepreneuriat : suscitons davantage de vocations chez les
jeunes !

Article écrit par Maddyness avec Natixis Wealth Management