

Les dirigeants de startups attendent un meilleur accompagnement de la part de leurs investisseurs

Entre les entrepreneurs et les investisseurs, les attentes ne sont pas les mêmes. Une étude s'est penchée sur ce que recherchent les dirigeants de startups dans leur relation avec leurs actionnaires.

Temps de lecture : minute

10 juillet 2023

Après avoir levé des fonds, le plus dur commence pour les entrepreneurs. Car si séduire des investisseurs pour financer son développement est évidemment une petite victoire, il faut ensuite être en mesure de délivrer pour satisfaire ses actionnaires et faire passer de nouveaux paliers à son entreprise. Dans ce cadre, les attentes peuvent différer entre les attentes des dirigeants de startups et celles des investisseurs.

Ainsi, 71 % des patrons de jeunes pousses souhaitent bénéficier d'un meilleur accompagnement stratégique auprès de leurs investisseurs, selon une étude réalisée par le cabinet TMO pour le groupe TGS France. Ils sont également 54 % à attendre un apport d'expérience et 62 % des connexions avec un réseau. Ces attentes témoignent des problématiques qui peuvent venir crispier la relation entrepreneur-investisseur.

En effet, 63 % des dirigeants ont la sensation de tout devoir mener de front trois mois après avoir bouclé un tour de table, et 43 % des patrons font face à un retour à la réalité accentué par la pression des résultats au bout de six mois, indique l'enquête réalisée auprès de 120 dirigeants de

startups. A l'issue de cette période, il s'avère que 57 % des levées de fonds sont sous-dimensionnées.

88 % des dirigeants satisfaits de leur relation avec leurs investisseurs

Mais si les entrepreneurs peuvent avoir quelques sujets de crispation et des attentes, c'est aussi le cas des investisseurs. 56 % d'entre eux attendent ainsi d'un CEO qu'il porte une véritable vision pour son entreprise. Sans surprise, l'aspect financier est évidemment au cœur de leurs préoccupations. 55 % des investisseurs souhaitent ainsi avoir un suivi précis du budget prévisionnel et 51 % attendent un échange régulier de KPI. Autrement dit, les fonds qui financent les startups veulent un entrepreneur qui est capable de fixer un cap et de s'y tenir.

Néanmoins, si les investisseurs ont des attentes différentes, 88 % des CEO se déclarent satisfaits de leur relation avec leurs actionnaires. *"La relation avec les investisseurs est primordiale dans le succès de l'entreprise. C'est une relation qui doit être gagnant-gagnant et la responsabilité est double. L'investisseur doit apporter son réseau, son expertise ou encore ses conseils, tandis que le dirigeant doit aller de l'avant en sollicitant ses investisseurs"*, explique Alexandre Chopin, expert-comptable associé et responsable du pôle innovation chez TGS France. *"La relation investisseur-dirigeant ne va pas de soi et tout est à construire entre ces deux mondes"*, conclut l'étude.



À lire aussi
Ces entrepreneurs devenus investisseurs



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

[JE M'INSCRIS](#)

