

Les startups se surestiment-elles au moment de lever des fonds ?

Si certaines startups finissent par lever plus de fonds que ce qu'elles espéraient initialement, une étude réalisée par Early Metrics révèle qu'une majorité d'entre elles voient leurs espoirs déçus à l'arrivée. Lever des fonds n'est pas une loterie et, pourtant, bien estimer sa valorisation et ses besoins relève pour beaucoup d'un jeu de hasard.

Temps de lecture : minute

9 mars 2020

Article initialement publié le 28 novembre 2018.

Certaines startups lancent des ICO (Initial Coin Offering) en pensant lever des millions pour finalement se retrouver à la tête d'un pécule de quelques milliers d'euros seulement. Victimes d'un ego hypertrophié et d'un marché florissant qui laisse croire que n'importe qui peut lever des sommes astronomiques, elles doivent alors revoir tout leur business plan en plus de retrouver un semblant de crédibilité et de dignité. Les ICO ne sont pourtant pas une exception. Une étude réalisée par l'agence de notation de startups [Early Metrics](#) souligne ainsi que plus de la moitié (52 %) des startups qui envisagent de lever des fonds en early stage ou en série A visent trop haut.



À lire aussi

Tout ce que vous voulez savoir sur la levée de fonds

La différence n'est pas considérable - les startups parviennent en moyenne à lever 83 % du montant qu'elles s'étaient fixé -, mais plutôt symbolique : au lieu des 1,2 million d'euros qu'elles souhaitaient lever, elles n'obtiennent finalement que 933 000 euros et restent donc en deçà de l'emblématique million. " *Il est commun que les startups visent un peu plus haut afin d'impressionner les investisseurs et leur montrer qu'elles ont du potentiel pour être la prochaine pépite* ", analyse l'étude. Une stratégie à double tranchant : certains investisseurs voient d'un mauvais œil des startups trop gourmandes, d'autres louent cependant une forme d'ambition.

Les startups réalisant du chiffre d'affaires favorisées

Seulement une jeune pousse sur dix parvient à évaluer correctement le montant qu'elle finit par obtenir. " *Il est compliqué pour une startup de*

prévoir exactement quel capital sera nécessaire pour croître et savoir combien demander pour sa levée de fonds, explique Antoine Baschiera, cofondateur d'Early Metrics. Les investisseurs connaissent la même difficulté pour estimer le retour sur investissement et bien mesurer les risques. " C'est d'autant plus vrai pour les startups qui ne réalisent pas encore de chiffre d'affaires. Ces dernières n'obtiennent en moyenne que 74 % du montant initial – contre 91 % pour des startups qui dégagent déjà un revenu.

Néanmoins, l'étude précise que ces données sont encourageantes, la moitié des startups obtenant entre 70 % et 150 % du financement qu'elles visaient, se montrant ainsi " *réalistes* ". " *L'écart observé n'est pas si important qu'on aurait pu l'imaginer, relativise Antoine Baschiera. Cela souligne que la levée de fonds est en train de se professionnaliser et que les entrepreneurs sont de plus en plus avertis.* "

Rester réaliste sans se sous-estimer

Si une majorité de startups ont les yeux plus gros que le compte en banque, les entreprises se fixent parfois des objectifs trop bas pour leur tour de table. C'est le cas de 38 % d'entre elles, qui finissent par obtenir davantage que ce qu'elles imaginaient initialement. L'étude avance deux facteurs pouvant expliquer ce phénomène. D'une part, " *les jeunes pousses réajustent souvent leur demande en fonction des conseils de mentors et des investisseurs* ". Certaines réalisent lors de leur roadshow qu'elles vont devoir lever plus que prévu parce que leur produit ou solution nécessite un financement plus important pour se développer dans de bonnes conditions. D'autre part, le risque de dilution lors de petits et nombreux tours de table encourage les investisseurs à mettre des tickets plus importants et à demander en échange un meilleur pourcentage du capital.



À lire aussi

Un service, qu'est-ce que ça vaut vraiment ?

" Ce résultat témoigne du fait qu'il est très difficile pour une jeune pousse d'estimer correctement sa propre valeur, en particulier en l'absence de garanties financières ", conclut l'étude. En effet, c'est tout l'enjeu des premiers tours de table qui ne doivent être ni trop importants - pour ne pas risquer de peser sur les tours suivants, ni trop faibles - pour ne pas plomber le potentiel de développement de la startup. Or la valorisation d'une entreprise reste une potion dont la recette varie d'un investisseur à l'autre et qui peut tout aussi bien se transformer en philtre d'amour qu'en poison mortel.

Les cinq facteurs à ne pas négliger pour votre levée de fonds

Les investisseurs vont bien sûr regarder vos chiffres, les fameux KPI (Key Performance Indicators). Mais cela ne fait pas tout ! " Les investisseurs en early stage ne peuvent pas baser leur décision sur la performance financière de ces dernières à cause du manque d'historique, rappelle Antoine Baschiera. Ils s'intéressent alors aux caractéristiques qualitatives de la jeune entreprise. Ils n'accordent ainsi pas seulement de l'importance au caractère innovant du projet, mais également aux compétences de l'équipe et à la réputation de l'entreprise. " Voici donc les cinq facteurs à ne pas négliger :

1. La vitesse d'exécution,
2. L'influence dans la presse et sur les réseaux sociaux,
3. La complémentarité des compétences de l'équipe dirigeante,
4. Le caractère innovant du projet ou du produit,
5. Les compétences en gestion financière des dirigeantes et dirigeants.

Article écrit par Geraldine Russell