

Plongée dans la compta de... Shine

Les bons comptes font-ils les bons entrepreneurs ou les bons entrepreneurs font-ils les bons comptes ? Pour répondre à cette épineuse question, Maddyness plonge dans la comptabilité des startups. Nicolas Reboud, CEO de Shine, a joué le jeu.

Temps de lecture : minute

27 avril 2020

Maddyness - D'où Shine tire ses revenus ?

Nicolas Reboud, CEO et cofondateur de Shine - Shine est un compte bancaire professionnel pour les freelances ou les TPE. Il faut donc s'acquitter d'un abonnement pour utiliser Shine et on prélève également des commissions pour certaines opérations (virement, encaissement de chèque, retrait au distributeur...). Il y a également des frais de change et nous percevons des rétro-commissions de la part de Mastercard.

Quel est votre principal poste de dépenses ?

Les salaires, de très loin. Ça a toujours été le cas, depuis le début de Shine. Ensuite, nos fournisseurs, notamment Treezor (solution de paiement par API, NDLR).

Comment faites-vous votre comptabilité ?

On utilise Spendesk pour la collecte des reçus. Nous avons un directeur financier en interne qui suit tout ça, s'assure que tout est bien rempli. Et la comptabilité à proprement parler est réalisée par un cabinet externe.

Quelle a été votre meilleure décision financière ?

Lever des fonds quand on était en mesure de le faire. Il ne faut pas attendre d'avoir besoin de le faire. C'est plus attractif pour les fonds d'investissement de regarder une entreprise où tout se passe bien. Et, pour les entrepreneurs, c'est plus facile d'avoir la main sur le timing. Lors des levées de fonds, on essaye de lever environ le double des prévisions de notre business plan pour arriver à faire face aux imprévus. Si on lève exactement ce dont on a besoin dans le business plan, il ne reste plus de marge pour financer d'autres projets et se développer.

Et la pire ?

Ce n'était pas avec Shine mais lors d'une expérience précédente, où j'avais essayé de lever le moins possible pour ne pas me diluer au capital. Cela m'a joué des tours. Nos chiffres étaient excellents, on voulait grossir vite mais lever un minimum pour plutôt miser sur la prochaine levée, quand les chiffres seraient encore meilleurs... Mauvaise idée.

La folie que vous vous permettez ?

On n'est pas franchement des flambeurs chez Shine (rires), on reste raisonnables. On parle de toutes petites folies : on achète du bon café et du bon thé. On passe par un torréfacteur qui change les grains en fonction des saisons. Et on a de belles machines pour les faire, notamment une machine à espresso à percolateur manuel, comme les barista.

On organise aussi un séminaire, deux fois par an. Mais rien de très luxueux, c'est surtout un moment pour rassembler toute l'équipe, notamment parce qu'on a une politique très ouverte sur le télétravail.

Donc on part trois jours dans une grande maison en région. On ne prend pas l'avion pour le faire, par conscience écologique, et on propose des repas végétariens.

Et celle que vous ne vous permettez pas (encore) ?

Il n'y a pas grand chose qu'on ne se permet pas... à part peut-être un plus grand local à vélos ! Si on avait des finances illimitées, on ne ferait pas les choses différemment. On a tendance à gérer les finances de la boîte comme on gérerait nos propres finances. On veut garantir une vie agréable à nos salariés mais pas tomber dans l'excès.

Qu'est-ce qui aurait pu vous mettre dans le rouge ?

Pas grand chose. En fait, le cas ne s'est jamais présenté.

Une bonne astuce financière à partager ?

Dès le premier jour, toutes les semaines, on scrutait le relevé bancaire et on classait les dépenses. Cela nous permettait de voir comment on dépensait l'argent, dans quoi il allait. Et de suivre de manière très précise tous les flux, d'avoir une vision claire d'où on allait. En tant qu'entrepreneur, ça nous est tous déjà arrivé de voir la trésorerie qui s'emballe sans que l'on comprenne pourquoi et d'être surpris. Cette méthode nous permet d'anticiper.

Vers qui vous tourneriez-vous si vous aviez

besoin d'argent ?

Vers nos investisseurs existants et notre banquier, en fonction du besoin et du problème. Nous avons des revenus significatifs, qui nous permettent aujourd'hui de pouvoir parler avec les banques. Au départ, c'est difficile pour elles de financer un projet risqué, c'est plutôt du domaine des VCs. Maintenant, on a de bonnes relations.

Article écrit par Geraldine Russell