

Financement des startups SaaS BtoB : quelles sont les attentes des fonds d'investissement ?

Quelle est la grille d'analyse des investisseurs quand ils évaluent le potentiel d'une startup SaaS BtoB ?

Temps de lecture : minute

8 juin 2020

Depuis de nombreuses années, les startups SaaS (software as service) BtoB séduisent les fonds d'investissement pour deux raisons : La scalabilité de ces business, c'est-à-dire la capacité de gagner de façon exponentielle des parts de marché tout en réalisant des économies d'échelle ; la génération de revenus récurrents, sous forme d'abonnements mensuels, trimestriels ou annuels. Mais être une startup SaaS BtoB n'est pas suffisant pour s'assurer de lever des fonds auprès des fonds d'investissement. En effet, les financeurs appliquent une grille d'analyse pour octroyer des financements.

L'équipe

La solidité et la complémentarité de votre équipe sera évaluée. Comment maîtriserez-vous la croissance de la startup quand vous passerez de quelques dizaines puis centaines et milliers d'entreprises clientes ? Votre équipe est-elle assez soudée et bien organisée pour " scaler ", c'est-à-dire gérer une demande toujours croissante de clients. L'équipe idéale comprend des profils business, tech et support client à minima.

Le niveau de développement, de sécurité et de propreté de la solution SaaS

Les investisseurs aiment voir des solutions finies et fonctionnelles. Ainsi, il faudra leur présenter au minimum un MVP développé sur les sites " no code solution " comme bubble.io ou en interne, par un développeur si vous en avez un dans votre équipe. Cependant, le MVP est suffisant pour les investisseurs étant conscients qu'une partie des fonds levés seront alloués au développement professionnel du logiciel.

L'hébergement et à la protection des données personnelles font également partie des préoccupations des investisseurs car la cybersécurité est un critère de choix de plus en plus important pour les utilisateurs des solutions SaaS.

Concernant la propreté de la solution SaaS, il s'agit d'estimer l'efficacité et la consommation énergétique du code. Connaître le niveau de consommation énergétique du code représente un petit plus pour les investisseurs et assure une certaine rapidité de la solution.

Les metrics

Les principaux métriques étudiés par les fonds sont :

- Le MRR (revenu mensuel récurrent) : Une startup SaaS BtoB doit avoir au moins 10 000 euros de MRR pour convaincre les fonds d'investissement. En dessous de 10 000 euros, il est préférable de s'adresser à des fonds très orientés amorçage ou à des business angels.
- Le nombre d'utilisateurs : Concernant le nombre d'utilisateurs il faudra distinguer les utilisateurs actifs des utilisateurs inactifs. La conversion des utilisateurs freemium en premium est également un indicateur d'activité pertinent.

- Le taux de *churn* ou d'attrition : Il désigne la perte de client mensuel et sert à estimer le nombre de désabonnements par mois, trimestres ou années.
- Les coûts d'acquisitions : Il n'y a pas un mais plusieurs coûts d'acquisition clients en fonction des différents canaux (publicité en ligne, SEO, prospection, etc). La mise en perspective de ce coût d'acquisition avec la durée de vie d'un client est indispensable pour savoir si les canaux d'acquisition sont rentables.
- Une comparaison mois par mois. La comparaison mois par mois peut se faire à deux niveaux : (i) par rapport au mois précédent, ce qui peut montrer une certaine saisonnalité dans l'acquisition des clients et permettre de mieux maîtriser le budget de communication ou (ii) année par année afin voir les améliorations par rapport aux exercices précédents.

Se faire accompagner par un leveur de fonds ou un DAF externalisé spécialisé startups peut être intéressant pour présenter ces indicateurs de la meilleure façon.

Pour lever des fonds, avoir développé une solution SaaS BtoB est un premier avantage mais certains critères d'éligibilité restent importants pour aller au bout du processus de la levée. Enfin, si la demande de financement est rejetée auprès des fonds d'investissements, les alternatives restent nombreuses : financements publics, business angels ou financement participatif sont des voies à envisager.

Johan Orsinet est le fondateur d'[Advimotion](#)