



SUD NORD JOINTURE AVOCAT



CABINET SNJ AVOCAT
222, boulevard Saint-Germain
75007 Paris
contact@snj-avocat.fr

LA START-UP FACE AU DÉFI DE LA LEVÉE DE FONDS

Le contexte actuel est marqué par une attractivité en forte progression des start-up françaises. Ainsi, au cours de l'année 2017, le montant total levé par les start-up françaises s'établissait à 2,342 milliards d'euros (contre 2 milliards en 2016).

PROGRESSION DES INVESTISSEMENTS DANS LES START-UP FRANÇAISES

L'Ecosystème français de l'innovation monte en puissance et permet à la France de maintenir sa 3^{ème} place en termes d'investissement massif dans les start-up en Europe.

Le rachat des start-up est dix fois plus important que les autres jeunes structures car acquérir une start-up, c'est souvent acquérir une part d'innovation.

Les grands groupes qui y voient un levier indispensable pour se moderniser s'allient de plus en plus aux start-up.

En 2016, les grands groupes détenaient 61,7 % du capital des licornes dans le monde.

Et selon le classement Forbes, 23 des 25 plus grandes entreprises françaises recensées ont mis en place différents leviers pour intensifier leur coopération avec les start-up.

Carrefour en est un exemple avec le rachat en mars 2018, de Quitoque, spécialiste de la livraison de paniers - repas à cuisiner chez soi.

Ou encore le rachat par Google de Moodstocks, start-up française spécialisée en intelligence artificielle en juillet 2016.

La levée de fonds constitue pour la Start-up un vecteur de croissance espéré souvent après un plateau de croissance poussant le fondateur à rechercher des fonds pour accroître le développement et pérenniser la jeune entreprise.

DIFFICULTÉS A PASSER LE CAP DES TROIS ANS

La France compte environ 10.000 start-up. Si le taux de survie de la start-up, au-delà

des 3 ans reste plus élevé que la plupart des autres jeunes entreprises, beaucoup ne passent pas le cap des 3 ans.

Durant les deux ou trois premières années les start-up survivent le plus souvent de subventions et peu d'entre elles croissent réellement.

Les études montrent qu'après des performances fulgurantes de départ, les start-up françaises sont souvent frappées par le phénomène de plateau de croissance.

Une Etude de l'institut Friedland publiée en mai 2018 (Rachat de start-up : du mythe à l'intention) nous fournit quelques indices des raisons de ce phénomène.

Ainsi, le plateau de croissance s'expliquerait souvent par le retard de la start-up dans l'atteinte de son point mort, dans les levées de fonds envisagées ou encore dans la mobilisation des ressources nécessaires à sa croissance.

Si le leadership du fondateur est essentiel à la survie de la start-up au cours des trois premières années d'existence, la croissance de la start-up au-delà des cinq ans dépendra souvent de sa capacité à s'appuyer sur ses équipes et sur des processus cohérents de management.

Mais le passage à un stade plus managérial où il s'agit de "routiniser" les processus afin de croître s'avère une transition peu aisée pour beaucoup de start-up.

Afin d'assurer la survie de la start-up, son dirigeant devra également être en mesure de formuler plusieurs hypothèses ou scénarii simultanément, d'en tester certains et d'en abandonner d'autres. L'agilité et la flexibilité d'esprit du fondateur est ici essentiel.

L'ACCOMPAGNEMENT : UN APPUI NON NÉGLIGEABLE

Les études montrent que les start-up qui survivent au-delà du cap des trois ans bénéficient souvent d'un accompagnement.

Selon une étude de 2014 (du Bureau International du Travail, Commissariat Général à la stratégie et à la prospective et la Caisse des Dépôts), 77 % des jeunes entreprises accompagnées sont toujours en activité trois ans après leur création tandis que les jeunes entreprises non accompagnées ne sont que 66 % à survivre au-delà de trois ans.

De son côté, Bpifrance le leader français en matière d'accompagnement, nous révèle, dans son rapport d'activité de 2014 (qui réalise une rétrospective sur les vingt années

passées) que sur les 6 200 entreprises accompagnées financièrement en moyenne pendant sept ans, près de 20 % ont affiché une très forte croissance de leur chiffre d'affaires.

Mais en dehors d'un apport financier, les start-up peuvent bénéficier d'autres types d'accompagnement comme des infrastructures ou incubateurs. Station F, le grand campus de start-up au monde en est un des exemples.

Lancé le 29 juin 2017 par Xavier Niel, le Campus station F est réparti sur 34.000 m² et héberge une zone pouvant accueillir 3000 postes de travail. Station F dispose également de 26 programmes internationaux d'accompagnement permettant l'accélération du développement des start-up.

A QUEL STADE INTERVIENT LE RACHAT DE LA START-UP ?

La revente de l'entreprise a longtemps été perçue comme un aveu d'échec, mais cette tendance est de moins en moins une réalité.

En effet, selon l'étude de l'institut Friedland en 2017, les fondateurs de start-up sont quinze fois plus nombreux à envisager la levée de fonds et trente fois plus nombreux à songer à céder des parts ou à sortir du capital, qu'en 2005.

La cession ou le rachat de la start-up se fera souvent suite au plateau de croissance.

En effet, après avoir bénéficié du contexte politique favorable à l'entrepreneuriat innovant, la start-up stagne ou connaît de nombreuses difficultés à réaliser des tours de tables supplémentaires et attirer des talents pour se développer.

C'est souvent à ce moment précis, (et surtout si les résultats sont bons) que le rachat intervient. Le Start-upper en proie à des doutes sur ses capacités à pérenniser son activité, décide de vendre.

Le rachat permet à la start-up de mettre en place une dynamique de croissance, de franchir un seuil pour accélérer son déploiement et assurer le financement d'investissements nécessaires à son industrialisation.

Il permettra également un apport de cash à son fondateur pour poursuivre l'aventure entrepreneuriale sous une autre forme.

QUELLE EST LA TYPOLOGIE DU START-UPER QUI VEND ET DE CELUI QUI NE VEND PAS ?

Selon l'étude de l'institut Friedland précitée, les fondateurs qui sont ouverts au rachat sont ceux ayant la capacité de se distancer de la phase initiale de création.

Ces start-upers disposent par ailleurs, d'une grande flexibilité mentale, d'une aisance à négocier et s'interrogent fréquemment sur la valeur de leur entreprise (visibilité, réputation), ce qui les amènent à y allouer un temps assez conséquent.

A l'inverse, les fondateurs qui n'envisagent pas le rachat ont un fort attachement à leur business plan de départ et se focalisent sur l'atteinte du point mort.

Ces entrepreneurs sont peu confiants sur leur capacité à mener une négociation avec des banques ou des investisseurs, peinent à prendre de la distance avec leur projet initial et disposent de peu de capacité de recul sur leur entreprise.

En tout état de cause, les derniers chiffres révèlent une belle année 2018 en perspective pour les levées de fonds par les start-up. Au mois de juin, les jeunes pousses ont levé 423 millions d'euros contre 147 millions en 2017 à la même période.