

Communiqué de presse

11 mai 2023

Après leur levée de fonds, des start-up entre euphorie et craintes, selon une enquête réalisée pour TGS France

Souvent peu anticipée dans la vie des start-up, la phase suivant la levée de fonds est pourtant cruciale pour les entreprises et leurs équipes, comme pour les investisseurs. Partant de ce constat, le pôle innovation du Groupe TGS France a sollicité le cabinet d'études TMO pour la réalisation d'une étude auprès de start-up ayant levé des fonds. Cette étude révèle l'existence d'un marathon en trois temps marqué par des expériences communes : pression des résultats, compte à rendre aux investisseurs et sous-dimensionnement des fonds.

De l'euphorie à la perte de repères, l'après levée de fonds est une période mouvementée pour les start-up et leurs équipes. Pour le Groupe TGS France, le cabinet d'études TMO a réalisé une enquête auprès de 120 dirigeants de start-up mettant en évidence trois phases distinctes : de l'apprentissage au temps du bilan.



"Nous avons voulu questionner une thématique souvent laissée en second plan. La phase en amont de la levée de fonds est en effet défrichée, très documentée, mais nous manquons de matière sur la partie post levée de fonds. Cette enquête nous a permis d'identifier comment l'après levée de fonds est vécue et de déterminer trois phases, s'apparentant à un ascenseur émotionnel", déclare Alexandre Chopin, Expert-comptable associé et Responsable pôle innovation chez TGS France.

3 mois : sortant du « mode garage », 63% des dirigeants ont la sensation de tout devoir mener de front

Durant les trois premiers mois qui suivent la levée de fonds, c'est l'euphorie du gain permettant de réfléchir au développement croissant de son entreprise avec une certaine sérénité financière. C'est le moment d'agir, de se structurer sur tous les fronts tout en continuant son business pour 63% des dirigeants interrogés.

Dans les 3 premiers mois, quelle(s) principale(s) difficulté(s) avez-vous vécue(s)?
Question à choix multiple
Base : Ensemble des répondants

1.

63%

Tout mener de front

Se structurer en continuant le business...

2. 41%

RH

Recruter/intégrer

3. 40%

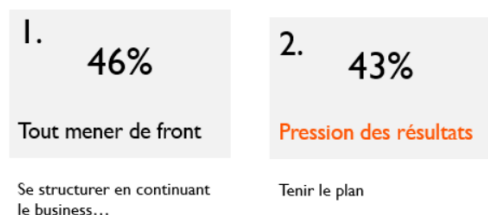
Pression des résultats

Tenir le plan

La levée de fonds accélère le développement. Malgré l'euphorie, certaines craintes prennent le dessus. Le recrutement apparaît comme une priorité difficile à gérer pour 41% d'entre eux, alors que la pression des résultats commence à se faire sentir pour 40% des dirigeants.

6 mois : un retour à la réalité marqué par la pression des résultats pour 43% des CEO

Dans les 6 premiers mois, quelle(s) principale(s) difficulté(s) avez-vous vécue(s)?
Question à choix multiple
Base : Ensemble des répondants



Six mois après la levée de fonds, les start-up se heurtent au principe de réalité, elles doivent rendre des comptes. Les dirigeants interrogés ressentent la pression des engagements. Il faut tenir le business plan, faire des reporting, montrer que la gestion de l'entreprise est maîtrisée. À ce stade, les dirigeants regrettent la multiplication des processus et la perte d'agilité et d'autonomie. 43% ont une difficulté à gérer la pression des résultats.

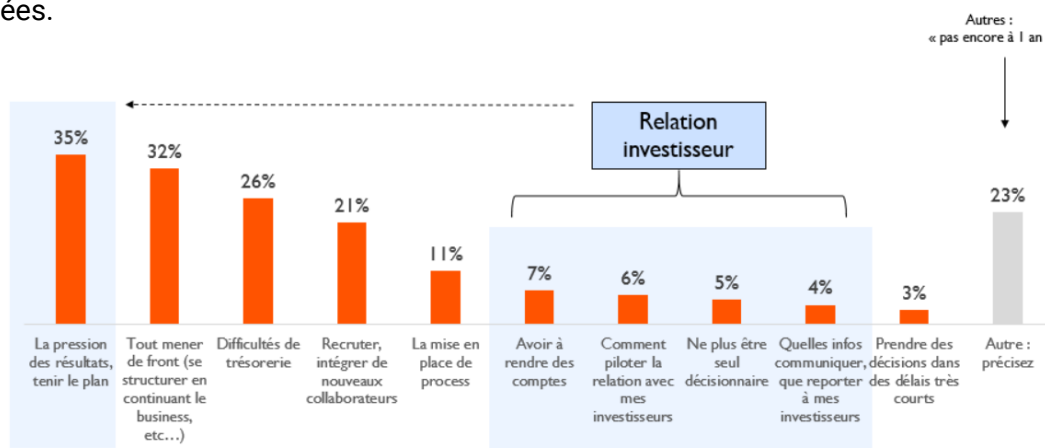
"La pression des résultats et l'impression de tout mener de front sont des difficultés communes de trois mois à un an. Avec le temps, ces difficultés diminuent mais persistent", indique Hélène El Manouni, chargée de clientèle pour TMO.



12 mois : se projeter et réajuster alors que 57% des levées de fonds sont sous-dimensionnées

Un an après la levée de fonds, c'est le temps du bilan, beaucoup de choses se sont mises en place : le recrutement, la R&D, l'organisation de l'entreprise. C'est le moment pour les start-up de se stabiliser, de comprendre ce qui fonctionne ou non. Le business plan a-t-il été respecté ? Les résultats sont-ils à la hauteur ? Les objectifs sont-ils atteints ? Autant de réponses à apporter pouvant laisser entrevoir la nécessité d'une seconde levée de fonds.

Cependant, 35% des dirigeants ressentent toujours une forte pression des résultats et 32% le sentiment persistant de tout mener de front. Après 1 an, 26% des dirigeants estiment avoir des difficultés de trésorerie alors que 2/3 des levés ont pour objectif de tenir au-delà d'un an. Le dimensionnement du montant de sa levée apparaît comme primordial puisque 40% des levées se révèlent être sous-dimensionnées.



La levée de fonds n'est finalement pas un aboutissement, le plus dur commence et la relation investisseur-dirigeant reste à construire. Il faut apprendre à vivre avec ses nouveaux actionnaires. Cet enjeu capital de la relation investisseur a fait l'objet d'un focus particulier, dont les résultats seront présentés en juin.

*Étude qualitative réalisée par entretien auprès de 20 dirigeants dont 10 ont levé plus de 10 M€ en octobre 2022

*Étude quantitative réalisée auprès de 100 dirigeants ayant levé des fonds, réalisée en ligne via un e-mailing en février-mars 2023

A propos de TGS France

TGS France est un groupe français proposant une offre globale de services et de conseils pour faciliter la gestion, éclairer les choix et accélérer le développement des entreprises, dans le cadre d'une relation humaine et durable. TGS France met en place une équipe interdisciplinaire, experte, pour répondre à toutes les problématiques des entreprises en création ou en gestion d'un projet entrepreneurial. TGS France intervient dans les domaines de l'audit, du conseil, de l'expertise comptable, de l'informatique, du juridique et de la paie-RH. TGS France est membre fondateur du réseau international de cabinets d'expertise comptable, d'audit, de conseil et d'avocats TGS.