

Communiqué de presse

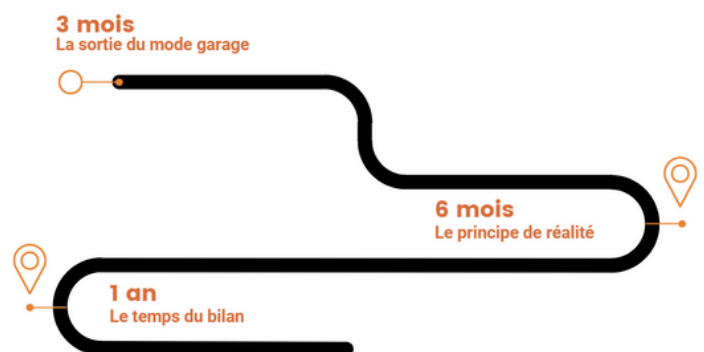
6 Juillet 2023

Après la levée de fonds, 71% des dirigeants sont en attente d'un accompagnement stratégique par leurs investisseurs, selon une enquête réalisée pour TGS France

Après avoir dévoilé le premier volet de son étude sur l'expérience des dirigeants de start-up ayant levé des fonds, le département innovation du Groupe TGS France publie les résultats de la seconde partie de cette enquête. Consacré à la relation avec les investisseurs, ce nouveau chapitre révèle que les dirigeants sont en attente d'un réel accompagnement stratégique par leurs investisseurs.

De l'euphorie au risque de 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 : l'apprentissage, rendre des comptes et le temps du bilan.

Ces différentes étapes suivent un calendrier partagé par tous les dirigeants de start-up. Trois mois après la levée de fonds, sortant du « mode garage », 63% des dirigeants ont la sensation de tout devoir mener de front. A six mois, 43% des CEO font face à un retour à la réalité marqué par la pression des résultats. A un an, ils se projettent et se réajustent. A ce stade, constat est fait que 57% des levées de fonds s'avèrent sous dimensionnées.



La levée de fonds est une phase cruciale pour les entrepreneurs. Cependant, ce n'est pas un aboutissement et le plus dur commence : la relation investisseur-dirigeant reste à construire.

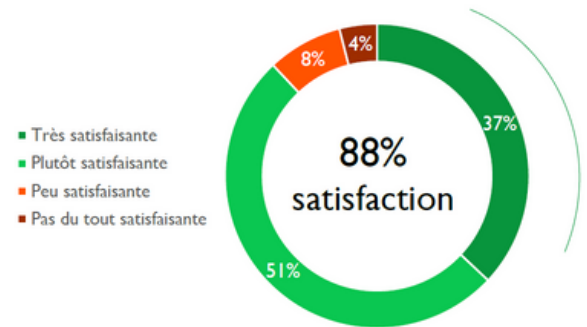


“La relation avec les investisseurs est primordiale dans le succès de l'entreprise. C'est une relation qui doit être gagnant-gagnant et la responsabilité est double. L'investisseur doit apporter son réseau, son expertise ou encore ses conseils et le dirigeant aller de l'avant en sollicitant ses investisseurs”, déclare Alexandre Chopin, Expert-comptable associé et Responsable pôle innovation chez TGS France.

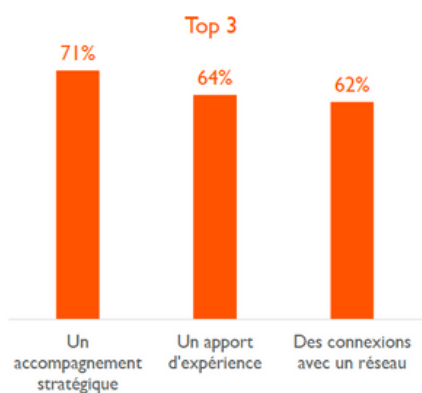
Des CEO en attente d'un réel partenariat avec leurs investisseurs

Les différentes épreuves rencontrées par les dirigeants ne dégradent pas leur relation avec leurs investisseurs, bien au contraire. 88% des CEO sont ainsi satisfaits de leur relation avec leurs actionnaires. Mais, si les rapports restent satisfaisants, les dirigeants font face à un certain nombre d'interrogations car ils ne sont plus seuls à bord de leur entreprise.

De manière générale, comment jugez-vous la relation avec vos investisseurs?
Base : Ensemble des répondants



Quelles sont ou étaient vos principales attentes envers vos investisseurs?
Question à choix multiple
Base : Ensemble des répondants



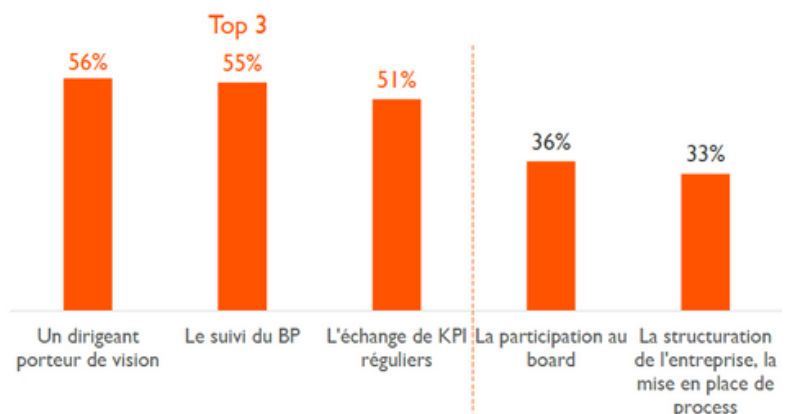
Au-delà de l'apport financier, les dirigeants attendent beaucoup de leurs investisseurs. 71% d'entre eux souhaitent un accompagnement stratégique, 64% un apport d'expérience et 62% des connexions avec un réseau. Ces résultats varient légèrement quand les dirigeants ont déjà une expérience de la levée de fonds. Dans ce cas, 79% des CEO souhaitent un accompagnement stratégique.

En miroir des difficultés rencontrées sur la première année de la levée de fonds, les dirigeants souhaitent être guidés sur des aspects spécifiques de leur parcours entrepreneurial. 61% veulent recevoir des conseils de structuration (mise en place de process, de tableaux de bord, de KPI...), 57% sur le suivi de la performance de l'entreprise et 51% sur la stratégie. Mais ces aspirations ne trouvent pas toujours de réponse et se confrontent aux attentes propres des investisseurs.

Des investisseurs à la recherche d'un dirigeant autonome porteur d'une vision

Les investisseurs sont davantage en attente d'un dirigeant qui sait où il va. 56% d'entre eux attendent que le CEO porte une véritable vision pour son entreprise. Côté finances, 55% des investisseurs souhaitent un suivi précis du budget prévisionnel et 51% attendent un échange régulier des KPI.

Quelles sont ou étaient les principales attentes de vos investisseurs envers vous?
Question à choix multiple
Base : Ensemble des répondants



Si les attentes sont fortes sur ces sujets, les investisseurs laissent les dirigeants jouer leur rôle de décisionnaire. En d'autres termes, les investisseurs plébiscitent des CEO qui savent où ils vont et rendent des comptes tout en les accompagnant sur des sujets opérationnels.

"La croissance de nos start-up est notre première préoccupation. Nous avons développé un pôle accompagnement en interne dédié au suivi de nos start-up en échangeant mensuellement avec les CEO sur leurs chiffres clés et leurs faits marquants, en plus des comités de surveillance et des échanges avec leurs investisseurs mentors", mentionne Matthieu Jarry, fondateur de The Moon Venture, communauté de dirigeants et entrepreneurs finançant de jeunes start-up en amorçage en France.



La relation investisseur-dirigeant ne va pas de soi et tout est à construire entre ces deux mondes. Pour les CEO, il est capital de communiquer régulièrement avec ces nouveaux actionnaires et de ne pas perdre sa vision d'entreprise malgré les épreuves. L'accompagnement est clé dans un contexte où le dirigeant doit être capable de tout mener de front, de prendre les bonnes décisions tout en continuant à se structurer et à piloter son board. Des attentes croisées face auxquelles les tiers de confiance ont un rôle à jouer, pour créer du lien et définir le cadre des échanges entre dirigeants et investisseurs.

*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, via un emailing 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.