

Les critères de sélection de votre projet par les réseaux de Business Angels

1 Que retenir ?

Pour améliorer l'accompagnement des startups à la recherche de financements, FIVALYS a réalisé cette enquête auprès de 43 réseaux de Business Angels. Cette étude nous a permis de déterminer les principaux critères de sélection des startups par les Business Angels.

Les réseaux qui ont participé à l'enquête sont représentatifs de la diversité des réseaux français de Business Angels : les réseaux nationaux et régionaux, les réseaux généralistes et spécialisés.

Elle prend en compte 56 critères de sélection qui permettent notamment d'évaluer : le potentiel du marché, les secteurs d'activité, la qualité de l'équipe de management, les contenus de l'offre, les caractéristiques de l'offre, les business modèles et les éléments financiers.

Premier constat évident qui mérite d'être rappelé : les Business Angels cherchent à investir dans des entreprises avec un fort potentiel de croissance.

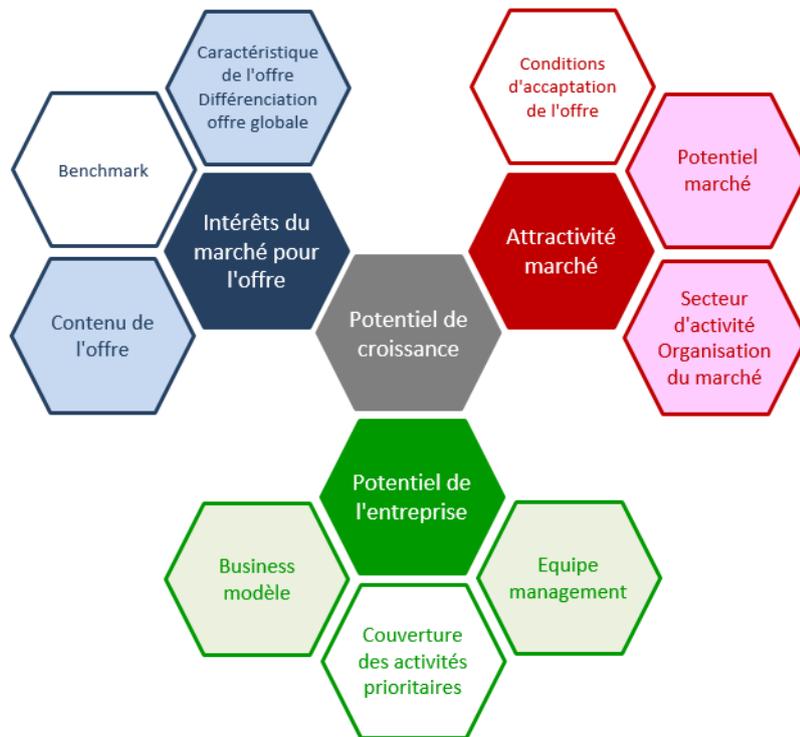
Il est important de noter que tous les projets peuvent trouver un financement quel que soit leur secteur d'activité ou le contenu de leur offre, seule la qualité de votre projet compte pour les Business Angels.

Pour une startup, satisfaire les critères de sélection des Business Angels ne doit pas être seulement perçu comme la meilleure façon d'obtenir les financements dont vous avez besoin mais comme l'opportunité de construire un projet structuré et cohérent qui répondra pleinement aux attentes de votre environnement économique.

2 Les 3 clés de la croissance

Le graphe ci-dessous montre une synthèse des éléments qui ont un impact sur le potentiel de croissance de votre entreprise :

- L'attractivité de votre marché
- L'intérêt de votre marché pour l'offre
- Le potentiel de votre entreprise



2.1 Attractivité de votre marché

L'attractivité du marché se mesure autour de 3 éléments essentiels : l'organisation et le potentiel du marché et les conditions d'acceptation de l'offre par l'ensemble des intervenants du marché.

2.1.1 L'organisation de votre marché

La facilité d'accès aux clients et aux utilisateurs des produits et des services de votre entreprise renforce le potentiel de croissance de l'entreprise. Le coût d'acquisition des nouveaux clients va impacter l'intérêt des investisseurs pour votre startup, plus le coût d'acquisition des nouveaux clients augmente moins la croissance de votre entreprise sera rapide.

2.1.2 Le potentiel de votre marché

Le potentiel du marché est associé à son potentiel d'expansion et aux pouvoirs d'achat des clients cibles de l'entreprise. Le pouvoir d'achat a un effet direct sur le prix de vente de l'offre et la fréquence des achats des clients.

2.1.3 Les conditions d'acceptation de l'offre et de l'entreprise

Les conditions d'acceptation de votre offre se réfèrent, par exemple, aux réglementations et certifications à satisfaire mais aussi au degré d'exigence des clients et des utilisateurs. Il est important de rappeler que vous devez relever deux défis majeurs, installer votre offre et votre entreprise sur le marché. La confiance des clients et des utilisateurs dans l'entreprise est décisive pour votre réussite.

2.2 L'intérêt du marché pour votre offre

2.2.1 Le contenu de l'offre

Le contenu de l'offre doit résoudre un problème ou répondre à un besoin qui a une réelle importance pour les utilisateurs et les clients. Résoudre une problématique mineure pour les clients n'assure pas la réussite de l'entreprise, il faut toujours mesurer les apports d'une nouvelle solution par rapport aux contraintes qu'elles génèrent chez vos clients.

2.2.2 Le benchmark de la concurrence

Le benchmark de la concurrence doit permettre de mesurer le potentiel et le temps de réaction des concurrents ainsi que le niveau de la barrière à l'entrée pour de nouveaux intervenants. La rapidité de réaction des concurrents va déterminer la durée de la fenêtre d'opportunité que votre entreprise aura devant elle pour asseoir sa position sur le marché.

2.2.3 Les axes de différenciation

L'innovation doit être à l'origine des axes de différenciation de votre offre par rapport à celles de vos concurrents. Une startup doit s'imposer sur un marché où personne ne l'attend, il est indispensable de mettre en avant un nouvel environnement économique.

2.3 Le potentiel de votre entreprise

2.3.1 Votre business modèle

Le choix du modèle économique de votre entreprise, comme votre façon de générer des revenus et de définir le prix de vos produits et de vos services lors de la phase de lancement vont créer un environnement de croissance plus ou moins efficace. Le prix sera directement proportionnel à l'intérêt de vos clients pour l'offre et à leur pouvoir d'achat.

2.3.2 La couverture des activités clés de votre entreprise

La transition entre la phase de création et d'innovation et la phase de gestion de l'entreprise est cruciale, beaucoup de managers n'arrivent pas à mettre en œuvre leur stratégie au sein de l'entreprise. Votre startup ne doit pas se disperser, elle doit se focaliser sur les actions prioritaires qui ont un impact direct sur sa croissance.

2.3.3 L'équipe de management

L'équipe doit couvrir les fonctions clés de l'entreprise comme par exemple, la maîtrise des technologies utilisées et la connaissance de l'organisation commerciale de votre environnement économique. Le marketing et la communication seront des fonctions clés si votre startup s'attaque à un marché de masse.

3 Importance des différents thèmes pour les Business Angels

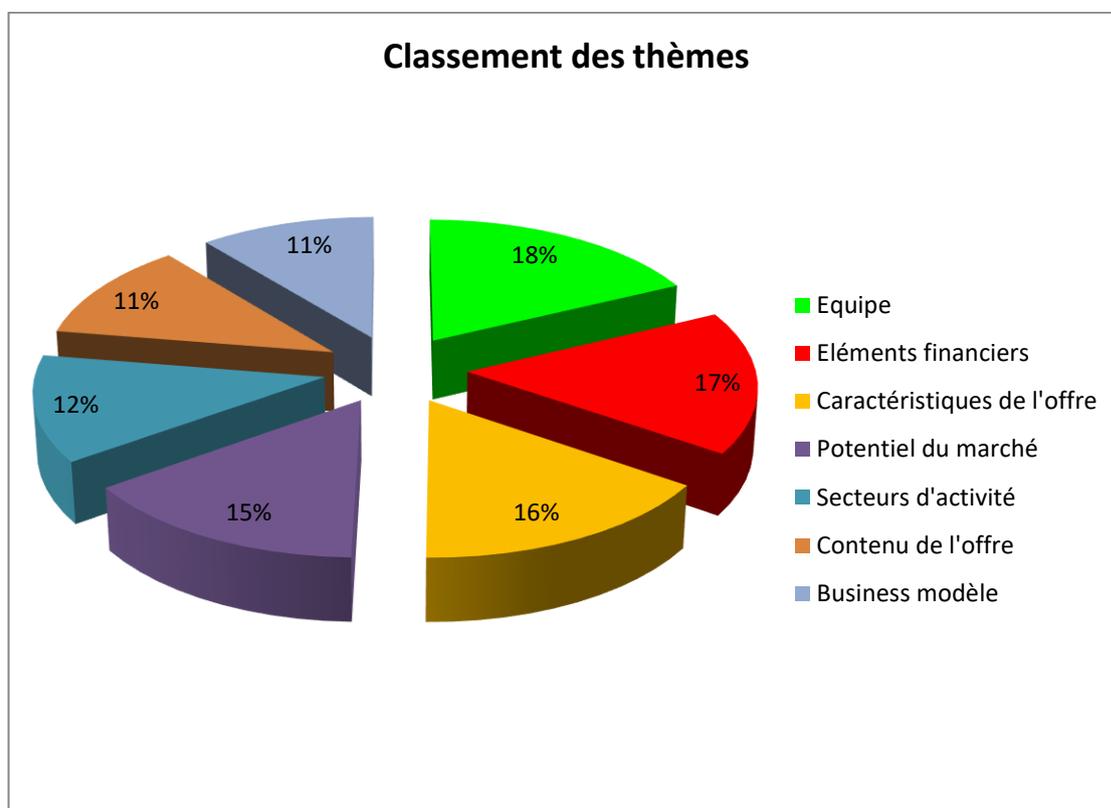
Une analyse thématique des priorités des Business Angels montre que la qualité de l'équipe est le thème prioritaire pour tous les réseaux de Business Angels. Elle doit couvrir les fonctions clés de l'entreprise, montrer une capacité de management et avoir un réel potentiel de leadership.

Nous n'avons pas évoqué le sujet jusqu'à maintenant, mais les critères financiers arrivent en deuxième position des conditions d'investissement des Business Angels. Ils regroupent des critères de performance économique de votre entreprise comme sa capacité à développer son chiffre d'affaires et des critères liés aux conditions d'investissement, comme la valorisation de votre entreprise et les solutions de sortie des Business Angels.

Les caractéristiques de l'offre font référence à son pouvoir de différenciation et d'innovation ainsi qu'à la qualité des technologies utilisées. Elles font aussi référence à la facilité de compréhension de l'offre par les intervenants du marché. Une offre facile à appréhender permettra une croissance rapide de l'entreprise.

Le potentiel du marché regroupe les critères qui définissent le potentiel économique du marché comme sa taille et son potentiel d'expansion mais aussi la facilité d'accéder aux utilisateurs et clients et le potentiel de réaction de la concurrence.

Trois thèmes ont une importance toute relative : votre secteur d'activité, vos produits et services et votre business modèle. Ici, le business modèle fait référence à la façon de générer les revenus de votre entreprise. Comme nous l'avons déjà mentionné tous les projets peuvent trouver un financement.



4 Quinze critères de sélection pour faire la différence

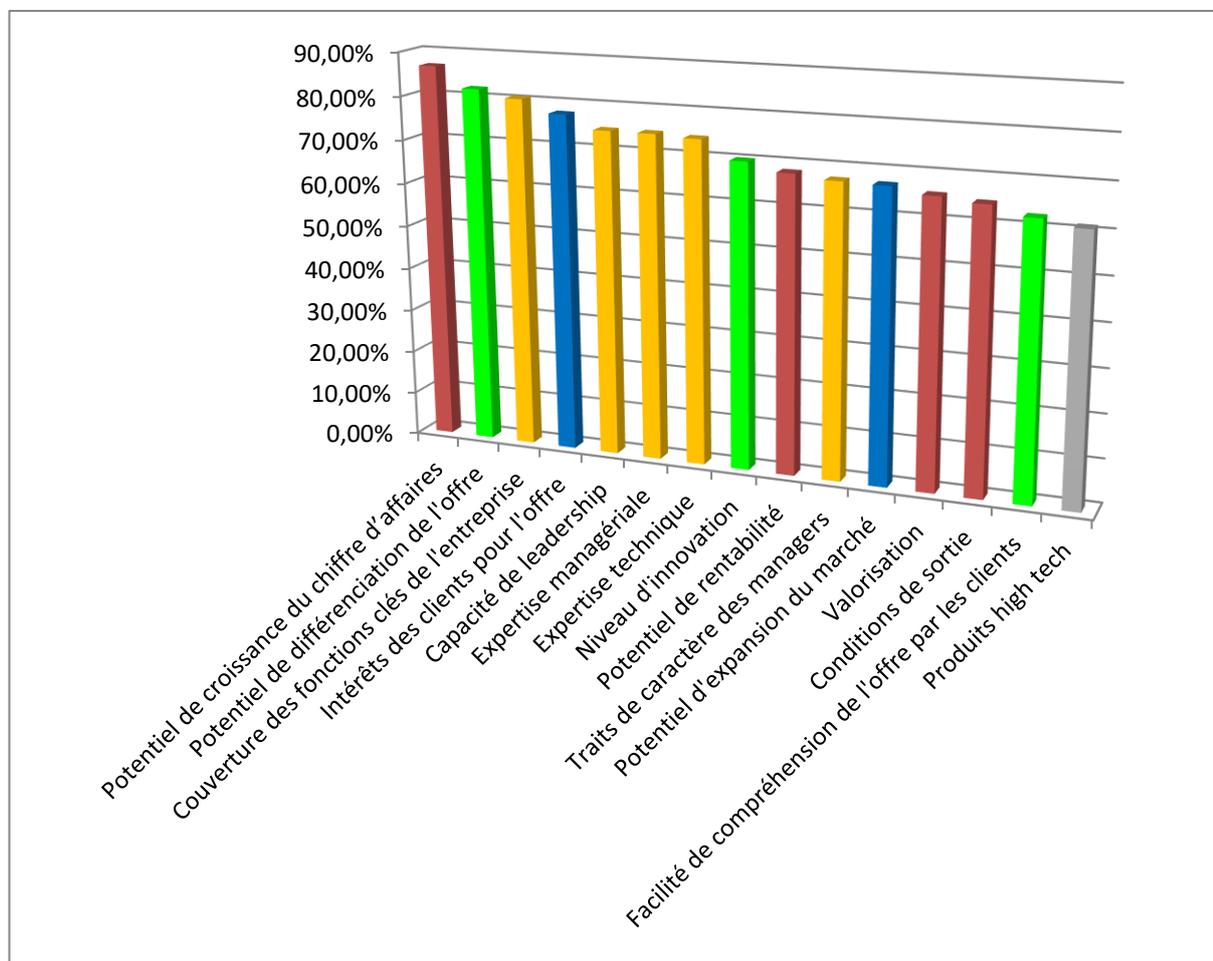
Plus de 80% des critères de sélection sont évalués comme importants, très importants et essentiels par les Business Angels. Vous devez apporter des réponses convaincantes à des questions très précises, comme par exemple, les conditions d'accès aux utilisateurs ou le pouvoir d'achat de vos clients cibles.

C'est un ensemble de critères qui caractérise l'attractivité d'un secteur d'activité et non un critère isolé. Votre startup doit satisfaire une série de conditions pour avoir une chance de réussir et de trouver un financement.

Le graphe ci-dessous rassemble les quinze critères les plus importants du processus de sélection des projets par les Business Angels. Le code couleur fait référence aux thèmes auxquels ils se rattachent : l'orange est associée à l'équipe, le rouge aux éléments financiers, le vert aux caractéristiques de l'offre, le bleu au potentiel du marché, le gris aux contenus de l'offre.

Un tiers des critères de sélection sont liés à la qualité de l'équipe de management alors que quatre autres critères sont liés aux éléments financiers. C'est deux thèmes regroupent 60% des critères de sélection.

Si l'on considère les quatre critères les plus importants, on s'aperçoit qu'ils appartiennent tous à des thèmes différents : le potentiel de croissance du chiffre d'affaires pour la partie financière, le potentiel de différenciation de l'offre pour les caractéristiques de l'offre, la couverture des fonctions clés de l'entreprise pour la qualité de l'équipe de management et l'intérêt des clients pour l'offre pour le potentiel du marché.



5 Conclusion

Comme nous l'avons évoqué tout au long de cet article, le potentiel de croissance de votre startup est la clé de sa réussite. Vous devez mettre tout en œuvre pour atteindre vos objectifs de croissance. Les

ressources de votre startup sont limitées, vous devez vous focaliser sur les actions qui ont un impact direct sur sa croissance.

Cet article montre qu'un grand nombre de critères ont une influence sur la réussite de votre entreprise et sur l'intérêt des investisseurs pour votre offre. Une évidence doit s'imposer à vous, ne passez pas tout votre temps sur une seule problématique comme par exemple le développement de votre offre cela ne suffira pas à assurer la réussite de votre entreprise.

En fonction de la puissance de votre innovation et de la difficulté pour vos concurrents à réagir, la valeur de votre entreprise sera liée à votre offre ou au nombre de vos clients et de vos utilisateurs. Si votre innovation est faible la valeur de votre entreprise sera directement liée au nombre de vos clients et inversement.

Le dernier point concerne les membres de l'équipe de management, assurez-vous que vous couvrez les fonctions clés de l'entreprise et soyez lucide sur votre capacité à gérer votre entreprise dans sa phase de croissance.