

Vous souhaitez investir dans une startup, mais connaissez-vous sa fenêtre d'opportunité ?

En investisseur avisé, vous avez déjà validé le caractère innovant de son offre, son potentiel de croissance et la qualité de son équipe... **mais connaissez-vous sa fenêtre d'opportunité ?**

Nous introduisons ce nouvel indicateur qui nous paraît indispensable pour sécuriser votre investissement. Connaître la fenêtre d'opportunité d'une startup en fonction de son environnement économique revient à apporter une réponse à une autre question : la startup aura-t-elle le temps d'imposer sa solution au marché ? La réussite d'une startup s'apparente à une course contre la montre.



Revenons sur la notion de course contre la montre qui a lieu entre la startup et ses concurrents, comment savons-nous si la startup a franchi la ligne d'arrivée ? Il faut tout d'abord définir cette dernière pour éviter toute ambiguïté. La ligne d'arrivée, qui est la même pour tous les participants, correspond à la phase de croissance de la startup.

La ligne d'arrivée représente la fin du premier cycle de croissance, si la startup ne passe jamais la ligne d'arrivée son avenir s'assombri, à l'inverse, une fois la ligne franchie, se pose la question excitante de son avenir et de la construction d'un nouveau cycle de développement.

L'évaluateur de startup **Wimize** propose déjà trois [indicateurs essentiels](#) pour les investisseurs. Ils mesurent respectivement l'opportunité que représente une startup, sa maturité et la confiance que l'on peut accorder aux informations disponibles.

Aujourd'hui nous souhaitons faire la promotion d'un quatrième indicateur : **la fenêtre d'opportunité** de la startup. La qualité et la diversité des informations que nous collectons nous permettent de proposer une mesure de cet indicateur et ainsi d'affiner la mesure du risque pris par un investisseur.

La fenêtre d'opportunité est décomposée en cinq niveaux : **Critique, Limitée, Acceptable, Correcte et Optimale**. Son calcul s'appuie principalement sur deux critères clés : l'avancement du projet et le profil des concurrents.

Plusieurs critères complémentaires permettent d'affiner le calcul de la fenêtre d'opportunité : la protection de l'innovation, la maîtrise du marché par les concurrents, le cadre de l'innovation, la complexité du marché et les besoins de certification.



La startup a-t-elle ses premiers clients ? Existe-t-il des concurrents directs ?

Le couple, avancement du projet et profil des concurrents, permet une première mesure de la fenêtre d'opportunité de la startup. Il est clair que la présence de concurrents aura un impact d'autant plus important sur la fenêtre d'opportunité que le projet de la startup sera proche de son lancement et inversement.

L'acquisition des premiers clients est une étape déterminante pour mesurer à la fois l'avancement du projet et l'intérêt des clients pour l'offre de la startup. Elle a un impact sensible sur le calcul de la fenêtre d'opportunité. La disponibilité de l'offre sera un autre critère qui influence de façon importante de calcul de la fenêtre d'opportunité.

Le profil des concurrents est défini en fonction de la solution qu'ils sont susceptibles de proposer aux clients cibles de la startup, ils peuvent être : directs, indirects, partiels, potentiels et éventuels.

Cinq critères qui renforcent ou minimisent la réaction des concurrents

Parmi les cinq critères deux sont plus importants : la protection de l'innovation et la maîtrise des acteurs du marché par les concurrents. La protection de l'innovation augmente le temps de réaction des concurrents alors que la maîtrise des acteurs du marché par les concurrents freine le pouvoir d'expansion de la startup.

Les éléments qui impactent le contrôle des acteurs du marché par les concurrents sont nombreux, nous pouvons en citer quelques-uns : puissance financier, importance de l'offre complémentaire pour les clients de la startup, maîtrise des réseaux de distribution et des fournisseurs, puissance commerciale...

Si le cadre de l'innovation modifie des éléments comme le positionnement qualité-prix de l'offre, l'accès aux clients ou le business modèle de la startup, le potentiel de réaction des concurrents est diminué car il est toujours difficile pour une entreprise de remettre en cause sa stratégie globale.

La complexité du marché dépend du nombre d'acteurs impliqués directement ou indirectement dans le processus et la décision d'achat des clients. Un marché complexe ralenti la croissance de la startup d'autant plus que les concurrents contrôlent l'accès au marché.

Le dernier critère que nous avons retenu concerne les besoins de certification pour accéder au marché, ce critère est important si le temps d'obtention est long. Dans ce dernier cas, l'impact est positif si la startup a obtenu ces certifications alors que les concurrents doivent encore les obtenir.

La fenêtre d'opportunité, l'indicateur qui vous manquait !

La décision d'investissement est toujours difficile à prendre pour un investisseur individuel, adhérer à un groupe d'investisseurs est sûrement la première initiative pour minimiser les risques en profitant des expériences croisées de tous ses membres. Les réseaux de business angels font un travail remarquable pour sécuriser les investissements de leurs membres.

L'évaluateur Wisize est notre contribution pour faciliter votre prise de décision et minimiser les risques, il est aujourd'hui utilisé par plusieurs réseaux de business angels, il n'a pas pour objectif de se substituer au processus de sélection mise en œuvre au sein des différents réseaux mais d'apporter un élément d'analyse complémentaire.

La fenêtre d'opportunité est l'indicateur qui vous manquait pour sécuriser votre investissement, il mesure directement les chances de réussite d'une startup.

Investisseurs ne prenez plus de risques inutiles, demandez aux startups de faire leur évaluation Wisize avant tout investissement de votre part en allant sur la plateforme Wirate, <https://wirate.co/fr/>.