COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Hors des shortlists, cycles de vente plus longs : 74 % des startups françaises post-levée paient un message flou

Étude sur 375 startups B2B, publiée par Fast Growth Advisors et Paris Business Angels. Six sur dix cachent leur meilleur argument. Plus d'une sur deux est remplacée par un autre acteur dans les réponses de l'IA de Google. Lever des fonds n'y change rien.

Paris, le 17 novembre 2026. Les startups françaises ont de quoi convaincre, et le gardent pour elles.

C'est le constat de l'édition Q4 2026 de l'Observatoire du Message-Market Fit, publiée aujourd'hui par Fast Growth Advisors et Paris Business Angels (PBA). Sur 375 startups B2B ayant levé des fonds, 74 % doivent consolider leur message avant de l'amplifier.

L'addition se paie en ventes. L'acheteur qui ne voit pas la différence écarte la startup de sa shortlist, ou laisse traîner la décision et la règle sur le prix.

Le meilleur argument est caché

Un différenciateur réel existe chez 61 % des startups, placé hors de leur page d'accueil. Des résultats chiffrés existent chez 42 % d'entre elles, laissés dans la presse ou dans des pages internes.

L'étude cite une startup d'agents IA qui documente, chez un client nommé, des réponses aux appels d'offres 90 % plus rapides. Ce chiffre vit sur une page interne, et sa page d'accueil décrit un concept, sans cible ni résultat.

Ce cas est la règle : dans 87 % des startups, la page d'accueil ne dit pas ce que le client y gagne, et dans 77 % elle ne nomme pas à qui elle s'adresse.

> *« Six startups sur dix ont un vrai différenciateur, et le rangent là où aucun acheteur ne va le chercher. Elles le paient deux fois : elles n'entrent pas dans la shortlist, et quand elles y entrent, le cycle de vente s'allonge parce que l'acheteur n'a rien pour les défendre en interne. Le message qui corrige cela est déjà écrit, quelque part sur leur site. Il suffit de le remonter », déclare Hervé Dhélin, fondateur de Fast Growth Advisors.*

Les startups de l'IA, parmi les moins citées par l'IA

L'acheteur B2B commence de plus en plus par interroger une IA : 51 % des acheteurs de logiciels le font, selon l'étude The Answer Economy de G2 (2026). L'Observatoire a donc posé 1 125 questions d'acheteurs à l'IA de Google, trois par startup.

Résultat : 59 % des startups ne sont citées dans aucune réponse. Pour 55 %, l'IA cite un autre acteur à leur place, concurrent, plateforme ou média.

Paradoxe : l'IA de Google cite 83 % des startups du spatial, et 25 % de celles du secteur de l'IA.

Un site bien préparé pour les robots ne suffit pas. Citées ou non, les startups obtiennent le même score de lisibilité par les moteurs IA, 65 sur 100. Ce qui fait citer, c'est une réponse nette à la question précise de l'acheteur.

Une Series B ne parle pas mieux qu'une Seed

Sur 367 startups, le montant levé n'explique rien de la qualité du message (R^2 = 0,001). En moyenne, le score passe de 41,9 sur 75 en Seed à 45,2 en Series B, et trois Series B sur quatre doivent encore consolider leur message.

Changer de fonds n'y fait rien non plus. Sur 42 fonds comparés, l'écart entre portefeuilles est celui que le hasard produit.

Pour un investisseur, un message flou allonge les cycles et pousse la négociation vers le prix. C'est un coût d'acquisition qui n'apparaît dans aucun reporting.

"*Je tiens à saluer la qualité du travail réalisé par Hervé Dhélin et Fast Growth Advisors. Leur expertise apporte un éclairage particulièrement pertinent et concret sur les enjeux du message-market fit. Cet Observatoire rappelle une réalité essentielle : disposer d'une excellente technologie ou d'une proposition de valeur différenciante ne suffit pas. Encore faut-il savoir la formuler et la rendre claire, compréhensible et attractive pour le marché. C'est cette conviction que partagent Fast Growth Advisors et Paris Business Angels et qui nous a naturellement conduits à nouer le partenariat annoncé en octobre dernier. Cette collaboration s'inscrit pleinement dans la mission de PBA, qui consiste à mobiliser ses expertises et celles de ses partenaires, ses réseaux et ses expériences au service des entrepreneurs talentueux et ambitieux accompagnés par le réseau, pour les aider à structurer et accélérer leur développement*" déclare Olivier Baroux, Président de Paris Business Angels.

Le rapport

L'édition Q4 2026 est écrite par Hervé Dhélin et Michel Crestin (Fast Growth Advisors) et Olivier Baroux (Paris Business Angels). Elle se lit en entier, sans inscription, sur fast-growth.fr/observatoire/france/, et se reçoit en PDF par e-mail.

Méthode : 375 startups auditées entre le 29 octobre et le 5 novembre 2026, sur leurs seules données publiques. Chaque audit note 15 critères sur 5, complète par un audit GEO sur 100, puis relève les réponses de l'IA de Google à trois questions d'acheteur.

Les graphiques et les données par secteur sont disponibles sur demande.

À propos de Fast Growth Advisors

Fondé par Hervé Dhélin, Fast Growth Advisors est le cabinet du Message-Market Fit. Il accompagne les startups et scale-ups B2B post-levée, en France et en Europe, pour mesurer la clarté de leur message puis le reconstruire avec elles : audit en 48 heures, repositionnement en deux jours en moyenne. Il publie l'Observatoire du Message-Market Fit et a reçu en 2026 les titres « Best B2B Message-Market Fit Consultancy 2026, Europe » (Acquisition International) et « Best B2B Messaging & Positioning Consultancy, Paris 2026 » (Business Circle Awards). Plus d'information sur fast-growth.fr.

Contact presse : Hervé Dhélin, +33 (0)6 37 22 28 50, herve@fast-growth.fr

À propos de Paris Business Angels

Paris Business Angels (PBA) est le réseau de référence en France pour le financement des premiers tours des startups innovantes. Fort de plus de 200 Business Angels actifs, PBA mobilise un collectif d'investisseurs engagés, des expertises entrepreneuriales, sectorielles et technologiques, ainsi qu'un écosystème de partenaires pour financer, accompagner et accélérer le développement des startups, de l'amorçage à la Série A. Il est présidé depuis mai 2025 par Olivier Baroux. Plus d'information sur parisbusinessangels.com.

Contact presse :

Yito Etrillard

+33 (0)6 21 99 25 53

yito@parisbusinessangels.com