

NOUVEAU JEU DE SOCIÉTÉ CRÉER SA START-UP

A NEW GAME IN TOWN
CREATE YOUR OWN START-UP

Mon nom est S., Jean-Vincent S. Ça ne vous dit rien ? Normal. Je viens juste de me lancer sur le marché. En fondant ma petite entreprise, j'ai découvert un nouveau jeu de société : « Je crée MA start-up ! ». Attention, il s'agit bien d'un jeu de stratégie subtil, pas d'un jeu de hasard. La première carte à tirer, c'est l'idée ! Mais si vous n'avez QUE l'idée, vous ne ferez pas un p'ti nom plus. Règles du jeu.

My name is S., Jean-Vincent S. Never heard of me? That's not surprising, as I've only just entered the market with my own company. At the same time, I've discovered a new game called *Create your own Start-up*, a subtle game of strategy, not chance. The first card you're dealt is the idea, but if that's all you've got, you won't get very far. Here's how to play.



Etape 1 VOIR, COMPRENDRE, ÉVALUER

Les décls étaient jolis : je suis l'lion ! Sortis de l'ingénierie pour aborder l'économie, c'est changer de monde. Votre idée, c'est votre sphère. Le marché, c'est une autre. Une idée, c'est abstrait, le marché, c'est concret ! De là tu dépendre la réussite ou l'échec. Il faut donc l'apprendre objectivement et étudier finement : Quels sont les clients potentiels ? Les sous-traitants compétents ? Les concurrents (leurs forces et faiblesses) ? Comment faire pour choisir le meilleur modèle économique. Aventuellement en repérer plusieurs pour générer de la croissance, et si possible rapidement.

Objectivement, j'ai analysé les écueils éventuels : mon projet était d'explorer ma licence, de tester des applications performances et pertinence. Le processus de production de mes prototypes était plus fluide que je ne l'imaginais. J'ai donc pu utiliser mon temps et mon énergie pour convaincre une clientèle potentielle. Autre difficulté pour moi, j'ai forcément dû redoubler de vigilance, approcher des « acheteurs » pour les produits issus des technologies spatiales. J'ai aussi pensé aux niches de diversification, via les transferts de technologies. Indispensables ! Bref, j'ai posé le regard au-delà de mon champ de compétence. J'ai pris le temps d'expérimenter, d'oser, parce que l'économie, c'est aussi ça, prendre la part du risque, mais le mesurant.

STEP 1 - SEE, UNDERSTAND, ASSESS

I had thrown the dice, so now there was no going back! But engineering and business are worlds apart. Your idea is personal, the market isn't. An idea is abstract, whereas the market is real. It dictates whether you fail or succeed. You therefore have to approach it objectively and study it carefully. Who are your potential clients? Who are your reliable subcontractors? What are their strengths and weaknesses, and what are yours? You have to choose the right business model, maybe several, to generate growth as quickly as possible.

I analyzed the potential obstacles objectively. I wanted to exploit my patent, but I also had to learn from space technologies. The process I was engaged in was of the classical technology-push type. I needed to channel my energies into convincing potential customers. I also had to use extra care when approaching them, as they came from space technologies. I thought about niches where I could develop through technology transfers. In short, I looked beyond my own field of expertise. And I took the time to experiment and dare to try new things, because business is also about taking calculated risks.

Ce jeu de société peut être particulièrement attractif pour les chercheurs, ingénieurs et techniciens qui ont envie de se lancer à l'entrepreneur. C'est dans ce cas. Un stage en école d'ingénierie en voit l'intérêt et le CNES et du spatial. Mes travaux m'ont convaincu qu'on pouvait, en innovant, optimiser le traitement d'image. Hors du champ spatial, des applications me paraissaient évidentes. De là à me lancer dans l'exploitation du procédé, j'hésitais. Les résultats étaient prometteurs, mais l'application commerciale, l'invention, C'était vital. Afin de franchir le pas, j'ai commencé par protéger mon invention. C'était vital. J'ai déposé mon dossier auprès de l'Institut national de la propriété industrielle (INPI). J'ai été rassuré par les deux garanties : j'étais bien seul « propriétaire » de ma technique et donc autorisé à exploiter ma licence. Restait à vérifier que le marché m'attendait, qu'il était suffisamment porteur et vaste pour assurer le développement de « ma petite boîte ». Étude de marché faite, les voyants étaient au vert.

This game is for researchers, engineers, the ingenious... in other words, anyone open to innovation. Like me. An internship at an engineering school convinced me of its interest. My work there convinced me it was possible to innovate. The application outside space seemed obvious, especially for anything visual and for photography. But I was unsure about actually exploiting the process. Before making that move, I started by filing my invention with INPI, the national industrial property institute. I was reassured by the two guarantees: I was the sole owner of my technique and authorized to exploit my licence. Now all I needed to do was ensure the market was there and that it had the potential for my company to grow. I did my market survey and everything was 'go'!

Etape 2 STRUCTURER, PLANIFIER

Pour autant, la partie n'était pas gagnée ! D'emblée, j'ai compris que je ne pouvais pas la mener seule. Si je fallait trouver d'autres ressources, et les bonnes, m'ajouter des compétences techniques, former une équipe, trouver des collaborateurs aussi enthousiastes que moi, mais avec d'autres atouts complémentaires par leur expertise. Très vite, il m'a fallu apprendre à planifier. Pour cela, j'ai utilisé un jeu de plateau. C'est un jeu de plateau essentiellement pour ne rien laisser au hasard, ou tout au moins le faire de manière globale et, en même temps, le séquençage des démarches. Il définit les axes structurants du management, hiérarchise les étapes et objectifs à court et moyen termes.

STEP 2 - STRUCTURE AND PLAN

But I still had some ways to go! I saw from the start that I couldn't go it alone. I needed other resources, to find the right skills, form a team, get people with the same drive as me, but with other skills to complement my own. I soon had to learn about planning. To get a start-up on the rails, you need a business plan that learns how to choose and prioritize your own objectives and each step in the process. A plan that defines how the business will be managed, puts these steps in the right order and sets short- and medium-term goals.

Etape 4 DÉVELOPPER ET CONFIRMER

Le financement c'est, j'ai pu engager une autre partie, celle du développement ! « Il faut initier un cercle vertueux », explique Florence Giron, de Capital High Tech. Autrement dit, il faut créer une véritable synergie entre plusieurs étapes vitales : les investissements, bien sûr, le pouvoir de négociation, lui-même accélératrice des ventes, ou en amont les stratégies de différenciation, pour mettre en avant ses singularités. « On passe par la recherche, la validation, la mise en œuvre, et on démarre, la première difficulté, c'est de gagner un contrat », précise Florence Giron. La première, mais pas la seule. Prenez ses prévues, lever les résistances et assurer la pérennité financière de l'entreprise : c'est pas mince affaire. Mon premier contrat est signé, pour autant, je reste vigilante. Spatiales ou non, technologies évoluent vite. Il faut évoluer avec. Le marché bouge, il faut bouger avec. Vous l'avez compris, je deviens un véritable entrepreneur, patient mais, mais il nécessite méthode et rigueur. Pour gagner, il faut jouer fin. Il faut néanmoins d'éliminer tous les autres concurrents, mais il faut inscrire de manière phénoménale le mot « croissance » tout au long de la partie, être attendri, inventif, créatif... et éventuellement, en cas d'ânerie, ne pas hésiter à jouer « replay ». Prêts ? Misez sur start-ups, et go !

(1) Société de conseil spécialisée dans le management des processus d'innovation

STEP 4 - DEVELOP AND CONFIRM

With funding secured, I was now ready for the next stage of the game: development! "The secret is to create a virtuous circle," explains Florence Giron from Capital High Tech. In other words, you have to create synergies between several key steps: investment, of course, salesmanship to boost sales, and differentiation strategies to highlight your unique selling points and get ahead of your competitors. "When you start out, the first hurdle is to win a contract," says Florence Giron. The first, but not the only one. Proving yourself, convincing the investors to see the project's long-term financial returns is not easy at all. "I signed my first contract, but I can't rest on my laurels. Technologies, in space or otherwise, evolve fast and you have to evolve with them. You'll have realized by now that *Create your Start-up* is an exciting game, but one that requires a lot of rigour. To succeed, you have to play tight, that doesn't mean eliminating all other competitors, but you have to constantly focus on growth, be inventive, creative and... and in some cases, not hesitate to 'replay' a set-up... if you get into trouble. Ready? Set... go!"

(2) Consulting firm specializing in management of innovation processes

Etape 3 CONSTITUTER LA MISE

Formaliser clairement le projet, c'est aussi le meilleur moyen pour convaincre les financeurs. Mais qu'en dire, l'argent est un peu une... et la relation est une autre. Et aussi une autre... (un business plan) Un business plan structuré peut permettre de faire bonne poche. En France, des organismes publics comme Bpifrance (ex-Oseo) peuvent venir en aide à la création ou à la croissance. Mais de nombreux dispositifs spécifiques, dans le cadre de l'innovation. Les partenariats, par exemple, constituent l'énergie des PME. Le crédit d'impôt recherche ou certaines aides publiques ont des missions proches. Certains réseaux comme ceux des business angels, ces particuliers qui investissent dans des projets aux risques, sont aussi de bons accompagnateurs.

Outre son investissement, votre business angel vous suit et met à votre disposition ses compétences, son expérience, ses relationsnelles et un peu de son temps. À vous de la convaincre ! Les incubateurs créés dans le cadre d'un pôle de compétitivité ou de déploiement, sont également de bonnes sources d'aides. États, Europe se mobilisent pour de nombreux moyens. L'ESA BIC Sud France (cf. dossier CNESmag p42), par exemple, est conçu pour booster les transferts de technologies venant du spatial.

STEP 3 - GET THE MONEY TOGETHER

A formal plan is also the best way to get investors on board. Here, more than anywhere, investing in space is a bit like a game of chance. A well-structured business plan can make all the difference. In France, public bodies like Bpifrance (formerly Oseo) can get a company started or help it grow. But many specific instruments also exist for innovation. Les partenariats, for example, constitute the energy of SMEs. The credit for research or certain public subsidies play a similar role. Business angel networks also provide good support for projects.

Out of all investing money, business angels bring their skills and experience, their contacts and a bit of their time. It's up to you to convince them! Incubators set up by competitiveness clusters or deployment hubs are also good sources of entrepreneurs. And governments and Europe are providing new resources. For example, ESA BIC Sud France (see CNESmag special report p42) is designed to boost technology transfers from the space sector.

