

Les 15 **Commandements** **de la création** **de Start-up**



Lilian Dauzat

INTRODUCTION

Créer une start-up est une expérience unique qui n'a pas grand chose à voir avec votre vie d'avant. Or le premier réflexe dans cette nouvelle aventure est généralement d'appliquer les recettes auxquelles nous sommes habitués.

Seulement voilà, suivant vos expériences précédentes, ces habitudes peuvent être contre-productives dans ce nouveau contexte « Start-up ».

L'objectif de cet e-book est de vous transmettre les points qui, **d'après mon expérience**, sont indispensables (mais pas suffisants) pour réussir dans le lancement de votre start-up.

Ex-Directeur Général d'un opérateur de téléphonie mobile de niche, je suis passé par toutes les étapes : de l'emblématique garage jusqu'à une société incontournable sur son marché.

Voici donc mes 15 conseils pour vous accompagner dans cette fabuleuse nouvelle aventure !

Retrouvez moi sur mon blog www.liliandauzat.com où je donne chaque semaine de nouveaux conseils sur l'ensemble des questions qu'un gérant de start-up est amené à traiter.

Je suis à l'écoute de toutes vos questions et commentaires et me ferai un plaisir d'y répondre. Rendez vous sur [la page contact de mon blog](#).

Bonne lecture !

Lilian

Avril 2013

SOMMAIRE

| | |
|--|-----------|
| 1 - TU NE PARTIRAS PAS SEUL..... | 4 |
| 2 - TU FERAS GRANDIR TON EQUIPE SANS LAISSER PLACE AU DOUTE..... | 5 |
| 3 - A TON PROJET TU DONNERAS UN SENS. | 6 |
| 4 - TU IDENTIFIERAS LA TRESORERIE NECESSAIRE..... | 6 |
| 5 - TU NE TE TROMPERAS PAS DE TYPE D'INVESTISSEURS... .. | 7 |
| 6 - ...ET CEUX-CI PARTAGERONT TA VISION. | 7 |
| 7 - TU FERAS DE L'INFORMATIQUE UN ELEMENT CLE DE TA REUSSITE..... | 8 |
| 8 - TU NE CRAINDRAS PAS D'ETRE UN BRICOLEUR..... | 8 |
| 9 - TU RESTERAS FOCALISE. | 9 |
| 10 - TU ESSAYERAS. | 9 |
| 11 - TU LANCERAS TON PRODUIT SUR LE MARCHE..... | 10 |
| 12 - TU BOUGERAS..... | 10 |
| 13 - TU VOYAGERAS TOT..... | 11 |
| 14 - TU T'OFFRIRAS D'AGREABLES LOCAUX. | 11 |
| 15 - TU AURAS DU « FUN ». | 12 |

1 - Tu ne partiras pas seul.

Vous l'avez déjà entendu à de nombreuses reprises mais l'équipe est un élément tellement fondamental qu'on ne peut pas parler de start-up sans l'évoquer.

Ne vous lancez pas seul

Deux ou trois semble être le nombre optimal de fondateurs qui devraient constituer le noyau de départ.

Quel avantage à être plusieurs ?

1. L'association permettra d'ajouter au projet les compétences qui vous font défaut (il y en a forcément !).
2. Je crois qu'il **est impossible de lever de l'argent seul**, en particulier auprès d'un fond d'investissement. Seul, on manque de crédibilité, surtout si vous n'avez aucun "*track record*" (expérience de création de start-up).
3. Lancer une start-up c'est passer par des hauts et des bas. A deux ou trois, on partage les joies et on est plus forts dans les moments difficiles.

Les fondateurs

Trouver un co-fondateur n'a rien à voir avec les recrutements que vous ferez par la suite et vous ne devez certainement pas agir comme tel. Vous devez vous lancer avec un véritable partenaire. Plus vous avez d'expérience avec celui-ci et plus vous réduirez le risque de mauvaise surprise qui pourrait coûter cher à votre entreprise dans la phase de lancement.

Au delà des objectifs court, moyen et long terme, vous devez partager une même vision et des valeurs pour le projet que vous créez. Le but n'est absolument pas de trouver votre copie conforme mais au contraire un complément.

Peut-on s'associer à un ami, un membre de sa famille, à son mari/sa femme ? Les avis sont partagés, certains ne souhaitent pas prendre le risque que l'aventure entrepreneuriale vienne perturber la relation personnelle ou que l'entreprise paraisse trop « familiale ».

Je pense pour ma part que ces relations proches permettent une grande

fluidité dans le travail car on sait à quoi s'attendre, on connaît les forces et faiblesses de l'autre.

C'est un avis personnel et cette question ne peut être tranchée que par vous même.

2 – Tu feras grandir ton équipe sans laisser place au doute.

Lorsque le projet prend de l'ampleur et qu'il faut recruter de nouvelles ressources, **il convient d'adopter une vigilance d'autant plus grande que l'équipe est petite.**

En effet, se tromper sur le recrutement d'un collaborateur dans une équipe seulement composée de 3 ou 4 personnes peut être dramatique.

Tout ne peut pas être décelé en entretien d'embauche, surtout si vous n'en avez jamais fait auparavant. De plus, rares sont les entreprises en création qui possèdent les moyens de faire appel aux services d'un cabinet de recrutement. **Soyez rigoureux dès cette première étape.**

Par la suite, restez très attentif pendant la période d'essai et ne prenez aucun risque :

Si il y a un doute, il n'y a pas de doute !

Une fois la période d'essai (et son éventuelle reconduction) écoulée, il n'est pas aisé de se séparer d'un salarié si les choses venaient à mal se passer.

Au delà des compétences recherchées, prêtez une attention particulière à ce qu'est la personne. C'est important pour l'entreprise et pour le futur collaborateur.

Une start-up a rarement les moyens d'attribuer de "gros salaires". Fort heureusement ce n'est pas la seule chose qui rend un salarié heureux de se lever le matin pour rejoindre son poste : l'ambiance, l'état d'esprit rentrent également en ligne de compte mais l'élément essentiel est certainement de participer à un projet noble, utile.

Chaque personne dans l'entreprise doit connaître et se reconnaître dans la raison d'être de l'entreprise.

3 – A ton projet tu donneras un sens.

D'un point de vue strictement personnel je pense que **nous devrions tous contribuer à rendre le monde meilleur** et que l'entreprise est l'entité la plus à même de jouer ce rôle. L'individu seul percevant mal l'impact de son action et celles des pouvoirs publics ayant trop d'inertie.

Au delà de mes propres convictions, monter une start-up qui ait un sens est un **facteur clé de succès dans la durée**.

Comme le dit très bien Simon Sinek dans une des célèbres conférences TED :

"People don't buy what you do, they buy why you do it."

(Traduction : Les gens n'achètent pas ce que vous faites mais pourquoi vous le faites).

Mais plus que vos clients, tous les hommes et femmes prenant part au projet seront plus investis si celui-ci est noble et tend à rendre le monde meilleur : collaborateurs, investisseurs, partenaires, etc.

La bonne nouvelle c'est qu'**on peut avoir une belle mission et un projet économiquement viable**, condition sine qua non pour la survie de l'entreprise.

4 – Tu identifieras la trésorerie nécessaire.

L'établissement de votre business modèle puis de votre business plan doit vous permettre de déterminer les ordres de grandeur en termes d'investissements nécessaires au développement du projet ainsi que le phasage de ceux-ci.

La question n'est pas de connaître au centime près le besoin de trésorerie, ceci viendra par la suite. Mais au moins de savoir si l'enveloppe nécessaire pourra être financée par les fondateurs, des business-angels, des fonds d'investissement ou peut être par la simple croissance organique de la société.

Je vous conseille de **trouver un modèle économique qui :**

- **nécessite le plus faible investissement de départ** : car il est difficile de trouver de l'argent dans les premières heures de votre nouvelle

aventure,

- **soit le moins intensif en capital possible** : pour garder souplesse et agilité dans l'exécution de votre business plan et éviter une trop forte dilution des fondateurs.

5 – Tu ne te tromperas pas de type d'investisseurs...

Un mythe dit que start-up = fond d'investissement.

C'est certes souvent le cas même si c'est rarement la première étape. Cependant, **tous les business plans ne sont pas "vendables" à un fond d'investissement.**

Ce type d'investisseur répond à des critères stricts en termes de retour sur investissement et de sortie à un horizon situé habituellement entre 3 et 7 ans.

Ainsi, sachez que si votre plan ne permet pas d'appliquer un facteur multiplicateur de 5 ou plus sur la valorisation de la société, les fonds d'investissement risquent de ne pas être les bons interlocuteurs.

De plus, s'engager aux côtés d'un tel investisseur signifie que vous êtes conscient que la structure du capital ne sera pas gravée dans le marbre. Votre participation et le poids de chacun dans les prises de décision seront à géométrie variable.

Ne vous trompez donc pas de type d'investisseur au moment de votre levée de fonds car vous pourriez perdre un temps précieux à miser sur la mauvaise course.

Je vous conseille l'article « [Les 7 étapes de la levée de fonds](#) » pour en savoir plus.

6 – ...et ceux-ci partageront ta vision.

L'entrée d'un investisseur au capital a pour premier objectif de vous donner les moyens financiers de réaliser votre business plan. Mais au delà de l'investissement financier, vous vous alliez à un nouveau partenaire.

Comme mentionné précédemment au sujet des co-fondateurs et des

collaborateurs, mieux vaut partager la vision long terme de l'entreprise. Attention, **le fait de réaliser un profit ne doit être qu'une conséquence de la réalisation de cette mission.**

Si vous partagez cette vision, votre nouveau partenaire financier n'investit pas seulement dans votre société : **il s'investit dans celle-ci.**

7 – Tu feras de l'informatique un élément clé de ta réussite.

L'informatique est un sujet très souvent oublié alors que dès le début il faut se contraindre à utiliser de bons outils pour être efficace et que le système d'information soit un accélérateur plutôt qu'un frein à l'exécution de votre business.

Pensez que l'entreprise d'aujourd'hui ne suit pas un rythme sédentaire et platonique 9h-18h, du lundi au vendredi.

Vous travaillez partout : au bureau, à la maison, en déplacement, etc. Vos données doivent donc vous suivre et être indépendantes au maximum du support matériel.

Que se passe-t-il si vous oubliez votre sac contenant votre ordinateur dans le TGV ? En combien de temps pouvez-vous vous remettre au travail ?

J'ai une réponse précise à vous donner : **2 heures.**

Vous pouvez, pour quelques euros, mettre en place des solutions de cloud et de partage de vos données qui vous permettront de vous remettre au travail en moins de deux heures après le déballage d'un nouvel ordinateur, et ce, sans compétences techniques particulières.

Il existe beaucoup de solutions formidables sur internet, gratuites ou peu onéreuses et je les présente régulièrement sur mon blog www.liliandauzat.com

8 – Tu ne craindras pas d'être un bricoleur.

Dans la phase de création de l'entreprise, on doit avancer vite et avec des ressources limitées.

De ce fait, il faut improviser sur un certain nombre de sujets.

C'est justement une des forces de la start-up d'avoir l'agilité lui permettant d'avancer vite et de s'adapter.

Loin des procédures parfois lourdes qu'on peut rencontrer dans une société établie, **il faut accepter que tout ne soit pas parfait.**

Seulement voilà, il faut que les choses soient faites ! Alors oui aux bouts de ficelles ici ou là, et au fur et à mesure que la société se développe, que ses ressources augmentent, alors le bricolage sera amélioré, fiabilisé.

9 – Tu resteras focalisé.

Quand on crée son entreprise on reçoit des avis, des conseils et des idées de toutes parts. Evidemment il faut rester à l'écoute mais veillez à ne pas (trop) vous défocaliser.

Il faut savoir faire la part des choses entre de nouvelles opportunités qui collent suffisamment à ce que vous faites et les autres afin de ne pas s'égarer en chemin.

Réaliser un chiffre d'affaires exceptionnel sur une opération hors business peut être intéressante, mais à quel prix ? Combien de temps allez-vous **vraiment** y passer ? Votre business principal va t-il en bénéficier d'une manière ou d'une autre ? Quel retard ce projet risque t-il d'introduire dans vos affaires courantes ?

Une citation anonyme dit :

"Don't give up what you want most, for what you want now."

(Traduction : N'abandonnez pas ce que vous voulez le plus pour ce que vous voulez maintenant.)

10 – Tu essayeras.

Je vois la création d'entreprise comme l'apprentissage de la marche par un enfant. Il ne se met pas à marcher du jour au lendemain. Il essaye, tombe, recommence, retombe, etc. jusqu'au jour où il trotte sereinement.

Vous ne pouvez pas tout connaître à l'avance sur le marché, la stratégie marketing à adopter, les détails du produit ou service que vous allez proposer, etc.

Il faut l'accepter et ne pas avoir peur d'essayer et de se tromper. Au contraire **il faut voir ces erreurs comme un réel investissement et leur attribuer la véritable valeur de l'expérience.**

Ce sujet est abordé dans le détail sur mon blog :

www.liliandauzat.com/business-plan/valoriser-vos-erreurs/

11 – Tu lanceras ton produit sur le marché.

Allez à la rencontre de votre marché le plus tôt possible.

Votre produit ne sera jamais assez prêt à vos yeux et pourtant il faudra tôt ou tard qu'il soit dans les mains de clients. Définissez le minimum de fonctionnalités et de fiabilité requis pour démarrer la distribution et allez-y !

Mettre votre produit entre les mains de clients **et les écouter** vaut toutes les études de marché que vous pourrez faire. C'est ainsi que vous passerez d'un bon produit à un excellent produit.

12 – Tu bougeras.

Lancer sa start-up est tellement prenant qu'on peut très vite y consacrer chaque minute de sa journée, associant cet investissement à une forte productivité... Je préfère me concentrer sur l'efficacité et rappeler qu'elle ne se mesure pas en nombre d'heures passées derrière son ordinateur.

Prenez du temps pour faire du sport. C'est indispensable pour se reconnecter avec soi même, rester en forme et être pleinement efficace.

Pas besoin de réserver deux après-midi par semaine : aller courir 30 minutes au moment de la pause repas, faire quelques longueurs à la piscine, adopter la marche rapide et faire des étirements sont d'excellents moyens de se mettre en mouvement.

Le plus dur est de s'y mettre, car on devient vite accro !

13 – Tu voyageras tôt.

Si comme moi vous vivez en dehors de Paris, vous êtes certainement souvent en déplacement dans la capitale.

Prenez l'habitude de réserver une place dans le premier train le matin.

Au départ d'Aix-En-Provence, le premier TGV pour Paris est à 5h40 et permet d'arriver à Gare de Lyon à 8h45. Pendant les 3h de voyage vous pourrez travailler efficacement : l'ambiance est calme, votre téléphone ne risque pas de sonner et personne ne viendra taper à votre porte.

Deuxième avantage, vous pouvez prendre vos rendez-vous tôt le matin et en grouper plusieurs sur la journée pour optimiser le déplacement.

14 – Tu t'offriras d'agréables locaux.

Avoir un lieu de travail agréable est d'expérience **très important**.

Vos bureaux vont devenir votre deuxième maison alors autant qu'y travailler soit le plus agréable possible.

La bonne nouvelle c'est que vous pouvez, avec un peu d'imagination et des enseignes comme Ikea, aménager de beaux locaux pour un faible investissement.

Je vous conseille la configuration open-space car elle permet une communication aisée et nécessite moins de surface qu'une segmentation par "bureau". Prévoyez un espace fermé pour y faire vos rendez-vous, réunions et autres entretiens privés.

Cassez vos anciens codes :

- sauf pour flatter votre ego, vous n'avez pas besoin d'un bureau de ministre. Un plateau et 4 pieds sont largement suffisants du moment que vous avez une chaise confortable;
- n'ayez pas peur de faire de votre lieu de travail un endroit "fun" : canapé, table basse, cuisine aménagée, etc. sont au moins aussi

importants que le mobilier de bureau et contribuent à rendre vos collaborateurs heureux de venir travailler tous les matins.

15 – Tu auras du « Fun ».

Quinzième et dernier conseil :

Have Fun !

Ne soyez pas (toujours) trop sérieux et essayez de nouvelles choses. Vous avez la chance de pouvoir le faire alors il faut en profiter. Ce n'est pas parce que "tout le monde fait comme ça" que vous devez appliquer les mêmes règles. Vous avez la possibilité de décider que dans votre entreprise on voit les choses différemment et que vous n'acceptez pas tel ou tel code.

La cravate n'est pas obligatoire du lundi au vendredi et il paraît même qu'on a vu des gérants de start-up en baskets ! :-)

Lilian Dauzat
www.liliandauzat.com

Avril 2013