"Il faut opter pour une solution simple, peu onéreuse et évolutive. En France, nous avons la chance de disposer de structures qui correspondent assez bien aux porteurs de projet".

/ FINANCE

L'ADN d'un bon startuper

La 10e édition des Angels café vient de dresser le portrait du startuper idéal. Tour d'horizon des meilleurs réflexes à adopter pour mettre toutes les chances de réussite de son côté.

Comme chaque année, les Angels café ont accueilli beaucoup de monde dans le Grand Hall de la Société Marseillaise de Crédit (SMC). Au programme de cette 10e édition : des interventions de business angels et d'experts pour donner certaines pistes bien utiles aux startupers. Mais aussi des témoignages d'entrepreneurs et des rencontres business en face à face.

En guise d'introduction, Francis Papazian, directeur de la communication de la SMC, a précisé que la SMC n'était pas spécialiste du haut de bilan. Elle laisse ce domaine à des professionnels. Mais n'hésite pas à s'impliquer via des partenariats comme avec Capital Provence Business Angels ou Business Nursery by Euromed".

Patrick Siri, président de Provence Business Angels, prévient : "Ce soir, je vais être provocateur et caricatural !" Pour lui, pas de doute, "une startup, ce n'est pas une entreprise. Il y a entre les deux une différence fondamentale. La startup est une entité sociale qui cherche un business model".

P. Siri- T. Hugues- J. Meler

Photos Georges Majolet ©

Love money

Pour lui, le bon startuper, celui que les business angels aimeraient voir davantage dans les dossiers des jeunes créateurs, doit répondre à plusieurs critères. Première chose : "La nécessité de disposer d'un capital. Pour un projet de taille normale, il vous faut 30 000 à 40 000 euros..., de la love money". Autre conseil : attention au timing ! La création d'entreprise est une période compliquée. Il est bon de faire les choses calmement, avec du recul. Mieux vaut donc partir à l'aventure à une période de sa vie où cela est possible". Patrick Siri a également insisté sur la nécessité de travailler à plusieurs. "Une startup, c'est du collectif avec la meilleure équipe possible. Le bon nombre, c'est souvent trois." Et de rappeler à ceux qui n'aiment pas l' échec qu'on ne réussit jamais du premier coup. Il faut réitérer, se remettre en question. Le jour où vous trouvez la formule magique, la boule de feu partira". Reste à trouver ce business model créateur de valeur qui fera toute la différence.

Solution évolutive

Pascale Perini, avocat associé, directeur du département droit des sociétés chez Fidal, est intervenue sur la bonne stratégie juridique à avoir. Ses conseils sont bons à entendre : "N'y consacrez pas toute votre énergie. Il faut opter pour une solution simple, peu onéreuse et évolutive. En France, nous avons la chance de disposer de structures qui correspondent assez bien aux porteurs de projet".

Stéphane Villard, directeur général M&A chez Deloitte Finance, spécialiste des opérations haut de bilan, est intervenu sur une autre thématique tout aussi fondamentale : anticiper dès le début de son projet, dans sa réflexion de levée de fonds, la sortie des investisseurs". Attention tout de même à ne pas élaborer un business plan tourné uniquement sur cette stratégie de sortie !"

Puis sont venus des témoignages de chefs d'entreprise. Parmi eux, celui de Thomas Hugues, président de Smartio, a particulièrement capté l'attention de la salle. Et pour cause, il s'agit d'une expérience assez douloureuse puisqu'elle s'est conclue par un échec. L'occasion pour ce chef d'entreprise de donner quelques conseils concrets aux futurs patrons. Il a par exemple rappelé que les aides financières ne devaient pas remplacer le chiffre d'affaires. Il a conseillé aussi d'aller rencontrer le client même si la version 5 du prototype n'est pas tout à fait terminée. "Le client doit être votre partenaire, il peut vous donner des conseils". Thomas Hugues recommande aussi de ne pas embaucher trop vite. « Il est facile d'embaucher, mais beaucoup moins facile de se séparer". Dans le même registre, il préconise la sous-traitance pour certaines tâches comme la comptabilité.

Caroline Dupuy