



Préparez-vous à réussir votre création d'entreprise

Qu'est-ce qu'une startup ?

Une startup : une entreprise comme une autre ? Pas vraiment. On désigne sous ce terme une entreprise nouvelle innovante à fort potentiel de croissance et de spéculation sur sa valeur future. Mais la startup doit tout d'abord passer par une phase d'expérimentation de son marché et de son modèle économique.

"Être startuper", c'est aussi un état d'esprit !

Définition

Signifiant littéralement "entreprise qui démarre", la startup est liée à la notion d'expérimentation d'une nouvelle activité, sur un nouveau marché, avec un risque difficile à évaluer. **Steve Blank** la définit ainsi : une "organisation temporaire à la recherche d'un business model industrialisable, rentable et permettant la croissance".

Il y a donc une **différence fondamentale** entre une entreprise et une startup :

- L'entreprise optimise un business model (modèle économique) et en tire un maximum de profit pour supporter ses coûts et rémunérer ses actionnaires.
- La startup expérimente son business model et teste son marché

Une startup n'est pas encore une entreprise comme on peut l'imaginer, avec une organisation bien en place, commercialisant un produit ou un service sur un marché parfaitement identifié. Le caractère innovant de son offre et de son modèle économique ne permet pas de définir clairement toutes les composantes de son marché et de lui assurer une rentabilité immédiate.

Etape intermédiaire avant de devenir une entreprise

Au terme de la phase d'expérimentation, la startup



entreprise traditionnelle avec un modèle économique établi,

créée par une entreprise plus grande,

créée par manque de trésorerie.



Une question ?

Les ingrédients à réunir pour faire de la startup une entreprise de croissance :

- L'équipe et le réseau : une startup c'est avant tout une équipe déterminée, ambitieuse et complémentaire. Mais c'est aussi un réseau personnel d'experts qui pourront apporter leur soutien durant les moments clés de son développement.
- L'offre et le modèle économique : le caractère innovant du produit, du service ou du modèle économique est prépondérant. Il doit permettre de gagner à terme un avantage concurrentiel. En outre, le déploiement de l'activité doit garantir des économies d'échelle.
- Le marché et la stratégie : la taille et la tendance du marché - qu'il soit de niche ou de masse - doivent révéler un potentiel considérable en termes de revenus.
- Une bonne "scalabilité" (scability) : capacité à adapter son business model, son schéma d'entreprise à une forte augmentation de son volume d'activité.
- Une forte attraction : attirer un maximum d'utilisateurs et faire parler de l'entreprise et de son activité.

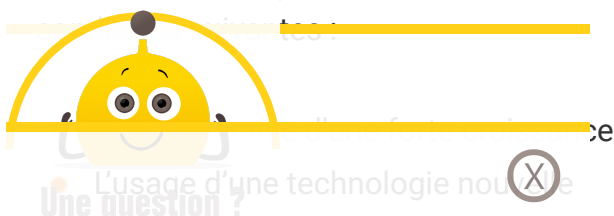


Les conditions pour être une startup

La startup porte en elle l'ambition de capter toute la valeur d'un marché et d'acquérir une position dominante sur celui-ci. Même si ce n'est pas toujours l'intention des créateurs au démarrage de l'aventure, la startup voit grand, tôt ou tard.

En résumé, la startup recherche le moyen de rentabiliser son activité sur le long terme et surtout de faire croître ses revenus de manière exponentielle pour atteindre la maturité d'une grande entreprise.

Quel que soit son secteur d'activité (numérique, cleantech, biotech, edtech, fintech, économie collaborative, etc.), ce n'est ni l'âge et ni la taille qui font d'une entreprise une startup, mais les 3



- Le besoin d'un financement important

Les conditions de réussite de votre startup

Auparavant, la puissance des grandes entreprises était basée sur leur taille et leur capacité financière. En effet, les plus grands mangeaient les petits. Maintenant ce sont les plus rapides qui absorbent les plus lents et cela concerne les startups.

Voici les conditions de réussite de votre startup :

1. Tester votre marché avec la méthode du **Lean startup**

Vous devrez nécessairement passer par une phase de test (dite **Lean startup**), et de recherche pour comprendre votre environnement et vos clients. Pour cela, vous devez vous rapprocher au plus près des attentes de votre (nouveau) marché, à la fois mouvant et avec une nouvelle technologie. Vous allez donc expérimenter votre produit auprès de la cible clientèle potentielle, même s'il n'est pas finalisé car souvent en beta test, avant d'engager des dépenses plus conséquentes.

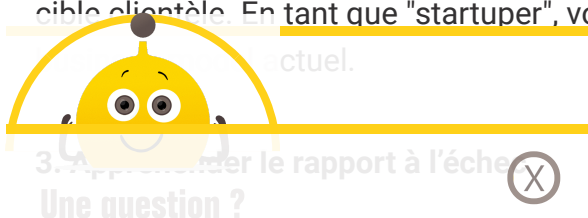
C'est une démarche d'itération tout à fait normale et pratiquée par les startups pour améliorer le produit en temps réel et surmonter l'incertitude inhérente à tout projet innovant. Cette méthode vous permet donc de :

- Recueillir un maximum d'informations pour améliorer votre produit, votre technologie ou business model.
- Tester vos hypothèses et itérer jusqu'à trouver le produit qui fonctionne le mieux sur le marché.

2. Etre prêt à faire évoluer votre business model

Personne ne sait par avance ce qui va marcher ou pas. Il arrive fréquemment dans l'univers des startups de débiter avec un business model initial et de trouver finalement le succès avec un modèle économique totalement différent. On appelle cela, le pivot.

Le pivot est une évolution de votre business model, de la technologie, de votre produit, de la cible clientèle ou encore du mode de distribution. Le changement d'une seule de ces variables aura un impact sur le business model initial, avec toutes les conséquences structurelles qui en découlent. Vous allez donc chercher, tester votre produit et technologie et observer le comportement de votre cible clientèle. En tant que "startuper", vous êtes en perpétuelle recherche d'optimisation du



Même si les mentalités ont beaucoup évolué ces dernières années, on dit "prendre un risque" en France lorsque l'on crée une entreprise. Dans la culture anglo-saxonne, on entend "Take a chance".

Une startup pivote, évolue, parfois en montagne russe... Mais elle n'a pas le choix que d'innover ! Et pour trouver la bonne innovation, elle fera face à des échecs qui lui permettront d'être meilleure, d'améliorer son produit, de trouver d'autres talents.

Vous avez le droit de vous tromper. Cependant il vous faudra l'anticiper et le prévoir dans votre business plan. Dites-vous que l'échec est une étape pour la croissance de votre startup. Bien évidemment, vous ne pouvez pas toujours échouer. A vous de vous fixer des limites en déterminant le budget, les délais, et le nombre de tests prévus.

4. Apprendre de vos erreurs

L'évolution de votre modèle économique vous aura déjà donné un grand nombre d'indicateurs sur les nouvelles orientations à prendre dans votre business. On apprend énormément de ses erreurs ! Les essais et tests permettent d'identifier les zones d'ombres et les axes d'améliorations de votre produit et/ou business model.

Les feedbacks (retours) clients, souvent effectués en temps réel, nourrissent également votre réflexion pour façonner davantage votre produit ou service. **L'itération** est le mot d'ordre dans ce processus d'innovation.

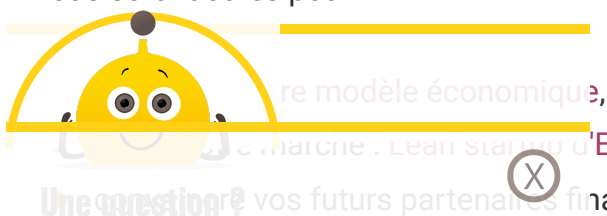
Que faut-il savoir avant de se lancer ?

Vous n'êtes pas seul ! Tout un **écosystème s'anime autour de vous**, pour qu'à chaque étape de la vie de votre startup, vous trouviez le soutien adéquat.

La **French Tech** : Initié en 2014 par le gouvernement Français, la mission French Tech a pour vocation de donner toutes les chances de réussites aux startups qui souhaitent se lancer. A ce titre plusieurs dispositifs d'aides ont été créés : bourse French Tech, Pass French Tech, actions de promotion pour accroître la visibilité à l'international, etc.

Des outils pour votre projet :

Pour créer une startup il convient d'être un minimum outillé. Voici les principales ressources qui vous seront utiles pour :



Eric Ries, Customer development de Steve Blank, financiers, en préparant votre : **pitch, business plan,**

- choisir le statut juridique le plus adapté à votre projet.

Consultez également le site [startup stash](#), qui recense un grand nombre d'outils et de ressources, pour vous aider dans la génération d'idées, le design, la communication, la vente, etc.

Les événements à noter dans vos agendas :

Pour vous aider à construire votre projet vous avez la possibilité de participer à des événements, pour la plupart référencés dans des agendas dédiés aux startups. L'objectif est de vous permettre de rencontrer des experts durant des ateliers ou des conférences sur une problématique particulière ou tout simplement des personnes qui partagent les mêmes ambitions que vous. Mais il peut également s'agir d'événements dont la vocation est de favoriser la production d'idées et de projets comme les [hackathons](#) ou les [Startup Weekend](#). L'accès à ces événements peut être gratuit dans certains cas.

Janvier 2019

Sur le même thème

- > Qu'est-ce qu'un entrepreneur ?
- > Quelles étapes suivre pour créer une entreprise avec les meilleures chances de réussite ?
- > Est-ce facile de créer une entreprise ?
- > C'est quoi "réussir" lorsque l'on entreprend ?
- > Qu'est-ce qu'un micro-entrepreneur ?
- > Entreprendre pour donner du sens à sa vie professionnelle ?
- > Infographie : les 10 étapes de la reprise d'entreprise

Encyclopédie



- Les accélérateurs de Bpifrance

Outils

- Les aides pour les projets innovants
- Décrire son modèle économique (guide téléchargeable)

Autres sites

- La French Tech

Revenir à l'étape

Moments de vie

J'envisage
d'entreprendre

Créer une
entreprise ou
une startup, ça
consiste en quoi
?

Avez-vous créé



[Je crée mon Pass](#)

Entrepreneur?

