

Philippe Gluntz partage son expérience en tant qu'investisseur chez Seed4soft

**« Si seulement je pouvais savoir ce que pensent les investisseurs... »
Entrepreneurs, ne rêvez plus ! Les investisseurs du club d'entrepreneurs investisseurs Seed4Soft dévoilent les dessous de leur expérience et prodiguent leurs conseils à la nouvelle génération de startupper. Cette semaine, Philippe Gluntz.**

Pouvez-vous nous dire quelques mots concernant votre job actuel ?

Actuellement, je suis business angel dans une trentaine de sociétés. Je suis également membre et administrateur de plusieurs associations de business angels : Paris Business Angels, que j'ai fondée il y a 12 ans et présidée, tout comme France Angels, et Business Angels Europe dont je suis le président actuel. Concernant mon parcours professionnel, j'ai été COO du groupe Alcatel pendant 6 ans, Group VP International de Cap Gemini pendant 4 ans et j'ai créé GSI, une société dans la digitalisation de la paie et RH que j'ai vendu au leader mondial ADP et dont je suis devenu le président Europe par la suite pendant 7 ans.

Quelles ont été les key lessons learnt au cours de votre vie professionnelle ?

J'ai toujours eu une approche très participative du management au sein d'équipes très étroites et très soudées. La formation et l'apprentissage sont

des éléments fondamentaux dans la réussite d'une équipe, c'est pourquoi il faut sans cesse former ses équipes et s'intéresser aux nouvelles méthodes de management. La stabilité et l'implication au sein d'une équipe sont primordiales et surtout rentables car le turnover coûte cher. D'ailleurs, on peut appliquer la même logique concernant les clients : un service client développé qui répond à leurs attentes et une équipe commerciale de pointe sont des éléments de différenciation très forts et souvent négligés par les startups malgré le coût d'acquisition élevé des clients.

Que pensez-vous du contexte actuel pour des startups de software en France ?

J'ai l'impression que la concurrence est de plus en plus rude et que la différenciation devient de plus en plus difficile. Les bonnes idées deviennent classiques et très peu sont disruptives. Je regrette souvent que les startups n'analysent pas assez la concurrence. En parallèle, il y a pléthore de moyens, de financements et de programmes, les startups ne savent plus où donner de la tête. Il faut prendre garde à ne pas perdre trop de temps dans cet écosystème et rester concentré sur son activité.

Quels sont les deux ou trois facteurs critiques de succès pour réussir dans le software ?

Je pense qu'une des clefs du succès est d'abord de bien connaître son marché et la concurrence. C'est un point qui mériterait d'être approfondi par les startups. Ensuite c'est l'angle d'attaque et l'exécution de l'idée qui compte. Enfin il faut maîtriser la technologie, bien sûr, en sachant bien s'entourer au niveau technique, tout en gardant à l'esprit que le premier problème pour une startup dans le software n'est pas la technique mais l'innovation.

En tant que mentor, comment et sur quels sujets pouvez-vous aider une jeune startup ?

J'apporte surtout mon expertise managériale aux startups, je leur sers de miroir avant toute décision stratégique. Concrètement, je suis là pour réagir avant la prise de décision afin de les aider dans leurs choix. Je les conseille notamment sur le recrutement de personnes clés, les pivots stratégiques nécessaires, les stratégies de partenariat, d'acquisitions, de cession et de fusion.