

5 conseils pour trouver la bonne personne pour s'associer et fonder une startup

Trouver le bon cofondateur ou la bonne cofondatrice est sûrement l'une des choses les plus importantes lorsqu'on lance sa startup, mais à écouter bon nombre de témoignages sur le sujet, trouver un associé est aussi l'une des choses les plus difficiles dans le parcours entrepreneurial. Tribune de Coralie Chaufour, General Manager & Partner d'Entrepreneur First Paris.

Temps de lecture : minute

1 mars 2023

Par où commencer ?

Cela peut paraître évident, mais il est important de comprendre que votre équipe de cofondateurs est la fondation de votre startup, et l'une des clés du succès à long terme. Il ne faut donc pas sous-estimer l'importance de l'investissement requis pour constituer dès le début du projet la meilleure équipe fondatrice possible.

En 5 ans au sein d'Entrepreneur First à Paris, nous avons accompagné plus de 500 entrepreneurs dans leur recherche de cofondateurs. Si vous avez un projet de startup et avez décidé de passer à l'action, voici 5 conseils qui pourront vous aider dans votre recherche.

1- Etre clair sur le type de rôle (CEO, CTO, COO, autre) auquel vous aspirez

Chaque startup exige une répartition claire des rôles, et ce dès le début, afin de maximiser la productivité et d'asseoir la légitimité de l'équipe. Alors, lorsque vous réfléchissez au type de profil que vous recherchez chez un associé, commencez par vous demander quel est le rôle que vous souhaitez occuper ? Quelles sont vos forces et les compétences sur lesquelles vous pouvez capitaliser ? Vous percevrez alors plus clairement vos faiblesses et les compétences qu'il vous manque et que vous souhaitez trouver chez votre cofondateur. La complémentarité est la clé.

2- Le bon nombre de cofondateurs

Faire cavalier seul peut représenter une charge émotionnelle et opérationnelle importante. Comme l'a dit Paul Graham, cofondateur de Y Combinator : "*une startup, c'est trop de travail pour une seule personne*". Mais, d'autre part, avoir trop de cofondateurs introduit de la complexité et peut ralentir le projet. Dans une équipe de deux personnes, vous avez une seule dynamique relationnelle à gérer. L'ajout d'un cofondateur supplémentaire peut rendre cette dynamique plus complexe.

Avoir trop de cofondateurs coûte également cher. Diviser le capital en trois signifie un tiers de capital en moins pour les deux autres cofondateurs. Si les compétences du troisième cofondateur pouvaient être apportées par un ou une première employée, vous pourriez conserver une plus grande part du capital.

3- Le piège de l'association avec la première personne disponible dans votre réseau (un cofondateur "de convenance")

Les primo-entrepreneurs qui souhaitent lancer leur startup ont tendance à se concentrer sur une idée qu'ils ont en tête - souvent un problème auquel ils ont été confrontés. Ils sont donc souvent enclins à accepter un cofondateur "de convenance", c'est-à-dire une des premières personnes disponibles au même moment qu'eux au sein de leur réseau, et qui a donc souvent un profil très semblable au leur (et non complémentaire).

L'idée reçue qu'il faut avoir une relation de longue date avec un cofondateur potentiel est fautive. En revanche, soumettre son cofondateur ou sa cofondatrice potentielle aux mêmes standards qu'on utiliserait pour une décision d'embauche d'un salarié clé est un bon moyen de prendre une décision plus rationnelle.

4- Cultiver son réseau pour augmenter ses chances

Si vous décidez que vous avez besoin de rencontrer quelqu'un avec un ensemble de compétences spécifiques, qui ne sont justement pas forcément les vôtres, pensez aux personnes que vous connaissez dans votre entourage qui ont une ou plusieurs de ces compétences, puis demandez-leur de l'aide pour trouver d'autres personnes qui pourraient avoir le profil recherché.

Des études menées par le sociologue américain Mark Granovetter ont déterminé que ce ne sont pas les "liens forts" (famille et amis) qui permettent de trouver un nouveau job, mais les "liens faibles" (connexions au second ou troisième degré). Ce résultat s'explique par le fait que la sphère sociale dans laquelle nous gravitons nous ressemble et limite notre exposition à de

nouvelles opportunités et informations. Cultivez vos “liens faibles” pour élargir vos horizons et rencontrer de nouvelles personnes.

5- Comment savoir si c'est la bonne personne

En fin de compte, vous devez avoir en tête de trouver un partenaire, pas un ami - quelqu'un avec qui vous pouvez vous projeter pour de nombreuses années - pas quelqu'un pour qui vous travaillerez, ni quelqu'un qui travaillera pour vous. Il est probable que cela devienne l'une des relations les plus intenses que vous ayez dans votre vie, et que vous passiez plus de temps avec cette personne qu'avec n'importe qui d'autre sur les 5-10 prochaines années.

Les meilleurs cofondateurs partagent un profond respect l'un pour l'autre, et se sentent chanceux de travailler ensemble. Associez-vous à quelqu'un qui vous inspire, vous rend productif, vous pousse à être la meilleure version de vous-même et partage vos valeurs et votre ambition.

[Pour en savoir plus à propos de Entrepreneur First, c'est par ici](#)

Article écrit par Coralie Chaufour