

Comment construire un empire entrepreneurial sans sacrifier sa liberté

Pour beaucoup d'entrepreneurs, se faire accompagner par un VC est une nécessité, qui ne va pas sans un certain nombre de craintes concernant ses libertés. Les "bootstrappeurs" sont de ceux qui ont carrément choisi de s'autofinancer, pour ne pas sacrifier leur autonomie sur l'autel des fonds. Petit précis des bénéfices de cette stratégie.

Temps de lecture : minute

4 avril 2018

Trouver une startup dans laquelle travailler, c'est facile. Trouver un fondateur avec une vision en laquelle vous croyez, ça l'est beaucoup moins. Pourtant, c'est le cas d'Ali Mese qui explique sa vision dans [un post Medium](#) dont nous nous proposons une traduction. "Je suis aux côtés d'un fondateur dont j'admire la vision depuis un an. Nous sommes assis dans un Starbucks extrêmement bruyant de Singapour, mais c'est probablement le cadet de nos soucis. On est là pour parler des choses qui fâchent : il vient de se faire virer de la startup qu'il a créé il y a deux ans. Il ne soupçonnait pas le moins du monde qu'en coulisses, ses investisseurs et ses cofondateurs étaient en train d'élaborer un plan choquant."

"*Je ne veux plus jamais travailler avec toi*" lui a dit un de ses investisseurs, alors que les deux autres cofondateurs le regardaient en silence à l'autre bout de la table. Non seulement a-t-il été obligé de quitter son poste de PDG ; il n'a pas eu d'autre choix que d'abandonner les quelques parts qu'il lui restait de la startup qu'il avait lui-même créé

en premier lieu. Ces derniers mois, son rêve de construire un produit que les clients aimeraient avait progressivement laissé place aux envies des investisseurs. Et maintenant ces derniers voulaient le faire disparaître aussi.

Petit est le nouveau gros

Les investisseurs ne sont pas diaboliques. Après tout, la plupart d'entre eux ont sincèrement à coeur de soutenir, financièrement mais aussi humainement, les entreprises qu'ils accompagnent. Mais il ne sont pas non plus la seule manière de construire votre empire entrepreneurial.



Il y a une autre voie alternative qu'empruntent un nombre croissant de fondateurs ; ou, comme ils s'appellent eux-mêmes, les "bootstrappeurs". Ce sont ces entrepreneurs qui ont construit leur business avec peu - voire pas - de financement externe.

De plus en plus de bootstrappeurs ont récemment commencé à faire entendre leur voix et à partager leurs périples. Mais leurs récits ne parviennent pas toujours à couvrir le brouhaha médiatique de ceux qui

dépensent des fortunes pour communiquer sur leurs levées.

Vous ne les verrez pas préparer un deck alors que leur équipe a besoin d'eux. Intégrer le top de TechCrunch est le cadet de leur soucis, et ils ne s'intéressent pas non plus à la construction de leur "marque" sur Snapchat et Instagram. Ce qui les intéresse, ce sont les vrais clients, qui les récompensent avec des dollars. Regardez n'importe quel secteur et vous trouverez la preuve que l'auto-financement n'est pas seulement possible, mais aussi extrêmement profitable :

Analytics et SEO? Le logiciel Ahrefs est numéro deux juste derrière Google.

Email marketing ? MailChimp a plus de 14 millions de clients.

Collection de données ? JotForm a plus de 3,2 millions d'utilisateurs et plus de 100 employés.

Productivité ? Todoist est leader du marché.

Management de projet ? Basecamp a des bureaux dans plus de 30 villes dans le monde.

La plupart de ces startups bootstrappées ont plus de clients et génèrent plus de bénéfices que leurs concurrents soutenus par des VC. Ils ont souvent construit leurs empires en silence, avec plus d'intérêt pour le fonctionnement de leurs produits que sa publicité.

Bien sûr, toutes les startups ne peuvent pas être bootstrappées ; la taille

unique ne s'applique pas au business. Mais les bootstrappeurs nous rappellent qu'il faut questionner presque tout ce que les médias prêchent, à commencer par "Pourquoi levons-nous des fonds en premier lieu ?". Petit est le nouveau gros, et voici pourquoi.

Quitter votre job VS consacrer plus de temps à votre aventure en parallèle

Le scepticisme des bootstrappeurs concernant tout ce qui a trait à la "sagesse" conventionnelle des startups commence à la case départ. Vous les verrez rarement suivre des conseils basiques d'entrepreneuriat qui suggèrent qu'il existe un seul et unique chemin vers le succès :

- 1. Commencez par ignorer les "haters"*
- 2. Ensuite, démissionnez*
- 3. Et maintenant, démenez-vous 80 heures par semaine*

J'ai moi-même suivi ce modèle, en quittant une boîte infernale mais réputée pour poursuivre un rêve, qui n'était même pas complètement défini à l'époque. Démissionner avant d'avoir clairement réglé un problème ne fera qu'ajouter de la pression à votre semaine de 80 heures, en même temps que vous jetterez votre argent par la fenêtre, suivi de votre santé mentale.

La plupart des bootstrappeurs commencent plutôt leur boîte sur leur temps libre, en même temps qu'ils travaillent à temps plein. Prenons les cas des startups mentionnées plus haut :

Ahrefs

Avant de quitter son job, le fondateur d'Ahrefs, Dmitry Gerasimenko, a commencé par explorer différentes pistes à côté. Pendant qu'il continuait à travailler à temps plein en tant que développeur en 2006, il a utilisé son salaire pour embaucher des développeurs afin de l'aider sur ces projets annexes. C'est seulement quand ces derniers ont commencé à rapporter plus que son emploi principal qu'il l'a quitté pour découvrir laquelle de toutes ces pistes avaient le plus de potentiel. Après quatre ans à jongler entre ses projets annexes, le plus performant d'entre eux est devenu une plateforme référence en matière d'analyse : le Ahrefs que l'on connaît aujourd'hui, qui donnerait du fil à retordre à Google.



JotForm

Aytekin Tank n'a pas laissé son emploi principal l'empêcher de construire un produit que 3,2 millions de personnes utilisent :

"Je me réveillais à 6 heures du matin, répondais

aux questions des clients, et parlais pour le travail. Ça m'a pris 5 ans de quitter mon poste et de lancer ma propre entreprise - alors que j'avais déjà un produit qui fonctionnait"

La croissance lente est le nouveau paroxysme

Chiffres d'affaires VS bénéfices

Pour les entreprises soutenues par des VC ou toute entité avec de l'argent, il est facile de dire *"Il n'y a qu'à embaucher autant de gens qu'on veut et dominer tous les canaux marketing !"*. La plupart des investisseurs adorent aussi cette approche. Ils veulent un retour sur investissement dès que possible, ils mettent donc la pression pour atteindre une croissance exponentielle.

La course aux embauches et les graphiques qui montent semblent être de bons indicateurs. Mais ils vont de pair avec une priorité donnée au CA, et laissent de côté la question des bénéfices. Et les bootstrappeurs ? Ils règlent d'abord la question des bénéfices. Sans investisseur demandant toujours plus de cash, les bénéfices sont leur unique objectif.

Se concentrer sur les bénéfices mène cependant à la liberté

La liberté ne vient pas seulement quand vous pouvez enfin faire une exit et vendre votre startup. Dépensez moins que ce que vous gagnez, et vous pourrez croître à votre propre rythme - sans vous enflammer.

Avoir choisi la liberté plutôt que 80 heures de surmenage est ce qui a

permis à Dmitry Gerasimenko de prendre une semaine de vacances avec sa famille même pendant les périodes compliquées. Les autres bootstrappeurs suivent les mêmes principes pour mener une vie saine : ce n'est pas une surprise si le fondateur de Todoist prend le temps d'emmener son fils au parc, ou si celui de JotForm part ramasser des olives avec ses parents :

"Je sais que passer du temps avec ma famille ne m'emmènera pas au top de TechCrunch, mais c'est ma mesure personnelle du succès. J'ai fait croître mon business lentement, et j'ai passé 12 ans à construire une entreprise stable qui peut fonctionner sans moi"

Embaucher, licencier, et avoir une culture startup équilibrée

La FOMO existe bel et bien, mais ce n'est pas une très bonne stratégie. Les bootstrappeurs sont la preuve que la Silicon Valley n'est pas le seul royaume des startups. Dmitry Gerasimenko a construit l'empire d'Ahrefs à Singapour, Jotform en Turquie, Todoist en Espagne, MailChimp à Atlanta, Basecamp à Chicago - sans parler leurs équipes qui travaillent à distance aux quatre coins du globe.

Vous pouvez construire n'importe quoi de n'importe où. Contrairement aux adeptes de la semaine de 80 heures, les entrepreneurs auto-suffisants sont aussi de fervents défenseurs du travail au travail. Ce n'est pas surprenant qu'ils n'offrent pas des tables de ping-pong et des frigos pleins de bières à leurs employés pour qu'ils restent au bureau jusqu'à pas d'heure. Ce qu'ils offrent par contre, ce sont des horaires

raisonnables.

Et plutôt que d'embaucher et licencier à tour de bras, ils font grossir leurs équipe en douceur. Se sentir responsable de vos collaborateurs est synonyme d'intégrité et les effectifs sont souvent une variable qui cristallise les tensions et les egos - encore une chose que les bootstrappeurs n'ont pas les moyens de s'offrir. "*Optimisez vos rendements, pas le nombre de personnes que vous pouvez recruter*" note le fondateur de Todoist, qui se félicite de n'avoir eu qu'un seul départ volontaire - soit un taux de rétention de 97,5% sur 5 ans.

3. Créez d'abord de la valeur, et votre évaluation suivra

Il a fallu 7 ans à Ahrefs pour construire un empire dans le secteur ultra concurrentiel qu'est le SEO. Ils ont construit leur produit en silence, alors que leurs concurrents amassaient des millions de dollars tour après tour. JotForm n'est pas passé de 0 à 3,2 millions d'utilisateurs en une nuit ; il a fallu 12 années de persévérance. Leur concurrent Typeform vient de boucler un tour de financement à 35 millions de dollars. JotForm a levé... 0 dollar.

Jouer le jeu du long terme finit cependant par payer. Le PDG de JotForm a récemment confié qu'en se concentrant sur les clients plutôt que les concurrents, ils avaient enregistré un million de nouveaux utilisateurs en un an. Après 10 longues années, Todoist est passé d'un projet personnel à une application qui aide des gens à accomplir des millions des tâches. Leurs fondateurs ne disent pas autre chose en décrivant leur motivation derrière leur bootstrapp :

"*Qu'est-ce qui est mieux qu'une stratégie d'exit ?*"

Trouver une mission à long terme à laquelle tient vraiment votre entreprise. S'attacher à construire une entreprise qui peut durer plus longtemps que vous, et créer quelque chose qui a vraiment de la valeur"

Toutes les startups veulent devenir une marque reconnue. Mais toutes ne sont pas prêtes à y consacrer chaque jour de leur vie pendant une décennie.

Un compte en banque bien garni n'est pas la recette du succès

Bootstrapper votre croissance est bon pour votre entreprise. Cela vous aide à débloquer un potentiel que vous ne saviez pas forcément que vous aviez. Cela vous oblige à construire quelque chose pour lequel les gens voudront payer plutôt que de gaspiller vos ressources à essayer d'intégrer le top de TechCrunch. Après tout, c'est marche ou crève.

Sans les investisseurs pour regarder par dessus votre épaule, il y a moins de distractions. Et moins de distractions ça veut dire plus de temps pour se concentrer sur la raison de vivre de votre boîte : votre produit. Et il y a fort à parier que personne ne comprend vos clients comme vous :

"Chaque fois que l'on s'asseyait avec de potentiels investisseurs, ils n'avaient jamais l'air de comprendre les petites entreprises. Notre intuition nous disait que quelque chose clochait"

Ben Chestnut, fondateur de MailChimp

La croissance lente est la nouvelle panacée. Elle est durable, elle est intelligente. Les bootstrappeurs sont la preuve que les petites équipes peuvent jouer dans la cour des grands. Ils nous encouragent à prendre notre temps, à grandir à notre rythme, et à faire les choses correctement. Quand les budgets sont serrés, vous apprenez la valeur de chaque dollar en gardant un oeil sur les bénéfices. Et les bénéfices sont synonymes de liberté. Petit est le nouveau gros.

Article écrit par Maëlle Lafond