

Que risque-t-on à créer sa startup ?

Vous êtes entrepreneur ? Maddyness vous a concocté un véritable kit des différentes étapes à suivre pour créer, faire grandir et même vendre votre startup. Du recrutement à la protection de votre marque en passant par le financement de votre innovation, vous retrouverez astuces et bonnes pratiques pour vous sortir de ce labyrinthe qu'est l'entrepreneuriat. Dans cette fiche : quelques conseils pour limiter la casse en créant sa startup.

Temps de lecture : minute

27 juillet 2020

Too Long Didn't Read : ce qu'il faut retenir

- Avant de vous lancer, posez-vous les bonnes questions et mettez-vous en situation
- Entourez-vous (bien) et demandez de l'aide
- Testez votre produit et étudiez la concurrence
- Anticipez le risque financier et faites vos comptes
- Soyez prêts à échouer, et tirez les leçons de cette expérience

Hésiter à se lancer

" Ai-je vraiment envie de devenir entrepreneur·e ? " Si la question paraît on ne peut plus simple, c'est pourtant la première que tout futur entrepreneur devrait se poser avant de se lancer. À la fois vocation et métier, l'entrepreneuriat doit avant tout être la conséquence d'une vraie envie, d'une curiosité. Mais nombreux sont ceux qui décident de créer

leur entreprise à une période de leur vie où ils cherchent leur propre vocation, où ils sont perdus professionnellement.

Inutile donc de se lancer dans l'aventure pour de mauvaises raisons. Un·e entrepreneur·e doit avoir l'envie d'apporter sa pierre à l'édifice et se sentir capable d'assumer le long périple qui l'attend lors du développement de son projet. Pour s'en assurer, il peut être utile de rencontrer des entrepreneurs déjà établis dans son secteur, pour prendre leurs conseils, leurs retours d'expérience, histoire d'éviter les écueils et d'être sûr de son coup en se lançant.



À lire aussi

Idée de startup : où faire sa veille ?

Enfin ce n'est pas parce que l'on est ingénieur qu'on a été manager en grande entreprise ou qu'on a une âme de commerçant qu'on a toujours la bonne manière de faire les choses. Posez-vous des questions sur votre personnalité, vos traits de caractère, et surtout sur ce qui pourrait être un véritable frein à votre développement. Savez-vous faire confiance aux autres ? Déléguer les projets ? Êtes-vous trop impatient ? À vous d'établir

ces défauts qui peuvent mettre en péril les avancées de vos projets, et travaillez dessus.

> Posez-vous les bonnes questions

Se rendre compte que ce n'était pas la bonne voie

Marre de travailler 39 heures par semaine derrière un bureau ? Envie de voler de vos propres ailes ? Votre motivation testée, vous êtes désormais sûr de vouloir vous jeter dans le grand bain de l'entrepreneuriat. Il est désormais temps de vous imaginer entrepreneur, de vous projeter dans ce qui pourrait constituer votre quotidien ces prochaines années. Entre le rêve (ouvrir un commerce de proximité) et la réalité (passer 10 heures par jour dans 60 mètres carrés, tout en demandant à vos clients comment va le petit dernier, leur chat, ou leur voisine), il y a souvent un monde.

Être entrepreneur, c'est ne pas compter ses heures, jongler avec la comptabilité, les embauches de salariés, le démarchage de clients, et bien d'autres missions aussi chronophages. Sans oublier la nécessité de réfléchir à des objectifs viables. Il ne suffit pas de lancer son entreprise, il faut également se demander où l'on veut amener son entreprise dans 5, 10, 15 ans. D'où l'intérêt de se projeter au quotidien mais aussi à long terme.

> Mettez-vous en situation

Mal s'associer... ou se retrouver seul

La mauvaise association est régulièrement citée parmi les trois causes les plus courantes expliquant l'échec d'une startup. Divergences de points de vue sur la stratégie ou les objectifs, conflits, problèmes personnels... Autant d'éléments qui peuvent vite mettre à mal les partenariats les plus solides, et qui renforcent l'importance de bien choisir son cofondateur. Privilégiez une personne complémentaire, qui saura compenser vos points faibles, et répartissez-vous bien les tâches pour éviter de vous marcher sur les pieds.

Pour éviter ce genre de problèmes, il peut être tentant de se lancer en solo. Mais quoi qu'on en dise, il est souvent plus difficile de monter un projet seul. Si vous voulez éviter les erreurs majeures et faire avancer votre projet au mieux sans associé, n'hésitez pas à vous appuyer sur des structures d'accompagnement capables de vous aider à passer les moments difficiles. Incubateurs, accélérateurs, structures publiques... les offres proposées sur le marché de l'accompagnement sont légion, et sont là pour vous aiguiller au mieux, et vous permettre de prendre le temps qu'il faudra : certaines entreprises vont se monter en quatre mois, d'autres en plusieurs années, et c'est très bien comme ça.

Par ailleurs, les réseaux d'entrepreneurs peuvent aussi permettre de limiter l'isolement, en favorisant le partage de compétences et les retours d'expérience. Enfin s'il est important de pouvoir compter sur ses proches pour relâcher la pression, l'entourage peut parfois jouer les trouble-fête : parents inquiets, amis impatientes, oncles dubitatifs... Mais attention tout de même au risque d'isolement personnel, qui peut très vite peser sur le moral, surtout si l'on est seul à la tête du projet.

> Entourez-vous (bien) et demandez de l'aide

Lancer le mauvais produit sur le mauvais marché

Vous êtes sûr de vous, vous voulez entreprendre et vous êtes plus que motivé. Mais connaissez-vous réellement votre secteur, la concurrence et vos clients ? Pour pouvoir prendre des parts de marché, quel que soit le secteur, il vous faudra bien évidemment proposer un véritable service à valeur ajoutée : présenter le produit différemment, avoir une offre complémentaire, s'adresser autrement au client...



À lire aussi

Comment trouver une (bonne) idée de startup

Il va vous falloir travailler sur les points de démarcation par rapport à l'offre existante, que ce soit en prenant le parti de se lancer sur un secteur de niche, ou avec un volume d'activités important. C'est ce choix qui déterminera en grande partie les marges possibles par la suite. Attention en revanche à ne pas capitaliser sur les tarifs : n'en déplaie à

Free ou à Lidl, jouer la guerre des prix, c'est souvent aller droit dans le mur. Mieux vaut travailler pour sortir par le haut en se demandant ce que l'on peut apporter de plus et surtout, se mettre à la place du client : pourquoi j'achèterais ce produit plus qu'un autre ?

> Testez votre produit et étudiez la concurrence

Perdre toutes ses économies (et plus encore)

Comme pour toute création d'entreprise, l'un des premiers risques à envisager est celui lié aux finances. Pour autant, faut-il forcément disposer de revenus confortables – ou d'un entourage prêt à mettre la main à la poche – pour pouvoir lancer sa startup ? Pas forcément, si l'on sait vers qui se tourner (subventions, prêts...). Mais cela n'empêche pas les difficultés si jamais l'entreprise échoue en cours de route : frais divers, clients à payer, prêts à rembourser voire hypothèque à honorer... Des galères qui peuvent parfois suivre les entrepreneurs pendant de longues années après la fin de l'aventure.

Pour limiter la casse en gardant un matelas de sécurité à côté, une grande majorité d'entrepreneurs trouve la parade en se lançant dans l'aventure alors qu'ils perçoivent des allocations chômage. Cela permet d'assumer les dépenses quotidiennes et de réinvestir tous les bénéfices dans la startup. Mais comme toutes les bonnes choses, la période du chômage touche vite à sa fin, d'où l'intérêt de se fixer des objectifs chiffrés régulièrement, avec des "go/no go", pour assurer ses arrières.

Ne pouvant compter sur des allocations, certains entrepreneurs font le choix de se lancer tout en gardant une activité à temps partiel. Il n'est pas non plus farfelu d'imaginer associer son employeur actuel à son projet : certaines entreprises acceptent ainsi de donner un coup de pouce

financier au salarié qui envisage de les quitter, pour peu que son initiative les intéresse. Le projet de réforme de l'assurance-chômage, qui prévoit de pouvoir être indemnisé après une démission (une fois tous les 5 ans au maximum), devrait également inciter un certain nombre de salariés à sortir du bois.

Reste que pour bien se lancer, des règles de prudence minimales sont nécessaires : il ne faut pas s'engager sans avoir soldé au préalable ses dettes personnelles et, quitte à économiser plusieurs années, mettre de côté un capital de départ - de 5 000 à 10 000 euros - peut s'avérer une bonne idée.

> Faites vos comptes

Échouer, tout simplement

En France, 90% des startups échouent, et seules 60% atteignent les 4 ans. Des chiffres qu'il est bon de garder en tête quand on se lance, pour se préparer à toute éventualité. D'autant que si les mentalités commencent à changer, notamment grâce à la démocratisation de l'entrepreneuriat, la société française garde un rapport ambigu à l'échec, ce qui n'aide pas à se relever rapidement. D'où l'intérêt d'anticiper la chute voire de penser à l'après.

Car l'échec vient forcément avec son lot d'angoisses par rapport au futur. Y a-t-il une vie professionnelle après la startup ? Et quid de son employabilité en cas d'échec ? Plus que la peur du chômage, c'est souvent celle de ne pas réussir à trouver un emploi dans lequel ils s'épanouiront autant qui préoccupe le plus les entrepreneurs. Car peu d'entreprises sont en mesure d'offrir le même postes, ou des responsabilités équivalentes, aux créateurs de startups.

Se pose aussi la question de la valorisation de l'expérience, d'entrepreneurs qui ont passé des nuits à développer un projet et des compétences pour finalement se retrouver avec presque rien. Dans ce cadre, un bilan de compétence peut être utile pour ne pas avoir l'impression d'avoir fait tout cela "pour rien". Enfin, rester en contact avec des entrepreneurs peut être tentant pour ceux qui reviennent à un système salarial classique. Un moyen de garder un pied dans la porte... pour mieux repartir ?

> [Soyez prêt et tirez les leçons de votre échec](#)

Sources :

- [5 conseils avant de lancer sa startup](#)
 - [Finances, vie perso, carrière... Que risque-t-on vraiment quand on lance sa startup ?](#)
-

Article écrit par Maddyne