

Ce que vous pouvez attendre de votre programme d'accélération

Comme de nombreuses startups, Merito, plateforme de matching entre responsables de magasin et vendeurs pour palier au taux d'absentéisme grâce au partage d'employés, profite de l'accompagnement d'un accélérateur. Au sein du WAI, que ce soit à Paris ou Massy-Saclay, lieux d'innovation de BNP Paribas, la startup bénéficie du programme d'accélération WAI LEAD pour se développer tout en gérant au mieux son hyper croissance. Mais quels sont les véritables bénéfices de cet accélérateur de startup ?

Temps de lecture : minute

14 novembre 2018

L'écosystème français des startups est de plus en plus dynamique entre la création de jeunes pousses et des levées de fonds qui se multiplient. Ainsi, ces dernières années, les incubateurs et accélérateurs portés par des grands groupes prêts à innover, viennent jouer un rôle déterminant dans le développement des startups en leur apportant leur expertise et leur ouvrant leurs réseaux de clients cherchant de nouveaux services, de nouvelles méthodes ou produits WAI (We Are Innovation), label de BNP Paribas, a justement été créé pour accompagner toutes les entreprises, tous secteurs d'activités, qui souhaitent innover.

" Il ne faut pas penser que les accélérateurs et les incubateurs sont en concurrence. Dans la vie d'une startup, il y aura plusieurs lieux et plusieurs accompagnements ", assure Francine Bertrand, directrice du WAI Paris, dans un podcast dédié aux différents programmes WAI. WAI LEAD intervient par exemple comme la deuxième ou troisième étape pour une jeune pousse qui " continuera à vivre sa vie derrière ". Au-delà même

des startups, toute création d'entreprise au départ est fragile. Il est donc souvent vital de profiter d'un accompagnement. Les chiffres affichés par les WAI en témoignent : sur les 74 jeunes pousses accompagnées depuis plus de 3 ans, seulement trois ont cessé leur activité pour des raisons différentes et qui ne sont pas forcément économiques.

Merito fait partie des startups qui viennent tirer bénéfice de l'accompagnement du WAI Lead. La jeune entreprise propose une plateforme BtoB qui permet aux retailers de faire appel aux employés des autres magasins en cas d'absentéisme. Co-fondatrice de la startup, Marion Oliveira a profité des conseils de Francine Bertrand, de son expérience, et de son réseau au sein du groupe BNP Paribas mais aussi en dehors. Autant sur le plan humain que dans le business, c'est à travers leur connaissance de l'écosystème et leur rencontre que les incubateurs et accélérateurs viennent guider les startups dans la bonne direction.

Profiter d'une expertise pour gagner en crédibilité

Être orienté vers les bonnes décisions et faire les bons choix, là est tout l'intérêt de bénéficier d'un programme d'accompagnement comme WAI Lead. " *Si on réfléchit à plus long terme et c'est là que l'équipe de Francine nous a beaucoup aidé, c'est de se dire que si je veux aller chercher 10 millions d'euros maintenant je peux, mais je laisse 99% de ma boîte et je ne peux plus rien faire derrière. 10 millions ne me suffiront pas pour être leader demain* ", explique même Marion Oliveira. De plus, la startup qui profite des conseils d'une grosse structure gagne naturellement en crédibilité auprès des entreprises. Cela a été le cas de Merito grâce au programme WAI LEAD. " *Et ils ont raison de le croire car les startups qui sont ici sont qualifiées en quelque sorte. On donne ce supplément de confiance qui peut permettre la signature. Ce n'est pas un*

POC qu'on cherche (Proof of Concept), c'est une signature de contrat. On l'a observé, ça marche ", assure Francine Bertrand.

Être orienté vers les bonnes personnes

En intégrant un programme d'accélération, les startups viennent aussi élargir leur réseau. C'est d'ailleurs l'une des premières questions que va se poser l'équipe WAI dans sa démarche auprès des startups. Comment les aider à travers leur réseau et mettre en place la meilleure stratégie par rapport à leurs enjeux de business ? Fonds d'investissements, potentiels clients, échanges entre startups, ce rôle d'intermédiaire est multiple : *" Cela peut consister à essayer de faire des connexions avec des fonds et faciliter le rendez-vous. Cela peut aussi être une mise en réseau entre startups. Une startup qui va dire à Marion : cet investisseur je l'ai rencontré, il est top et je peux te faire un mail d'introduction "* précise Francine Bertrand. Et Marion Oliveira ne s'en cache pas, elle a trouvé avec le WAI PARIS le parfait accompagnement en matière de connexions humaines, et ce notamment entre les deux femmes. *" Quand Francine me propose un samedi matin de rencontrer le numéro 2 de LVMH, je pense que très peu d'accélérateurs sont capables de faire ça "*, s'est-elle enthousiasmée.

Renforcer la relation entre les collaborateurs

Parmi les facteurs souvent sous-estimés, la solidité entre associés doit pourtant faire office de priorité. *" Francine nous a proposé de faire un coaching d'associés à un moment où on était en hyper croissance. On n'avait pas le temps et on n'était pas sûr que ce soit d'un immense intérêt "*, raconte Marion Oliveira. Pour éviter toute frustration, verbaliser est indispensable. En effet, les relations se tendent souvent face aux forts enjeux de croissance. *" Ce n'était pas une tension humaine entre trois personnes, mais la tension du business qui se reflétait quand on devait prendre les décisions et la rapidité avec laquelle on devait agir. Ça a été*

un des éléments les plus puissants que le WAI PARIS nous a apporté ", commente l'intéressée.

Apprendre à prioriser les tâches

Des investisseurs aux clients en passant par le recrutement, les tâches s'accumulent à vitesse grand V pour les startups. Ainsi, on se dit que la seule façon d'assurer cette hyper croissance est de travailler plus. Pourtant, une méthode comme le GUT (Gestion de l'urgence au travail) peut vous permettre d'y voir plus clair sans vous épuiser et en vous concentrant sur les domaines où vous apportez le plus de valeur. La gestion de l'urgence au travail est au départ utilisée dans les hôpitaux pour prioriser le degré d'urgence et d'importance. Quand vous prenez toutes les actions, vous mettez une note en face et vous obtenez des scores qui vous disent ce qu'il faut traiter en premier. *" Tout est urgent et important quand tu réfléchis en tant que chef d'entreprise, mais si tu prends de la hauteur, tu es capable de prioriser ce qu'il y a de plus important et de plus urgent pour votre entreprise "*, confie Marion Oliveira. Pour ce faire, la communication est donc essentielle pour maintenir l'équilibre.

Il y a des startups qui ont même du mal à quitter le WAI PARIS : *" Il faut qu'il y ait d'autres aventures et que l'on puisse proposer d'autres startups à d'autres clients. Il faut qu'ils vivent leur vie d'entrepreneur en dehors du WAI "*, assure Francine Bertrand. Dans le cas de Merito, ce WAI est intervenu comme une étape incontournable de son développement. La société va prochainement devoir voler de ses propres ailes pour aller conquérir de nouveaux marchés. *" Il y a un enjeu de nationalisation. Aujourd'hui nous ne sommes qu'à Paris, donc s'étendre et aller développer notre projet en France, puis en Europe, puis aux US, cela a du*

sens ", conclut Marion Oliveira.

Il ne fait donc aucun doute qu'un programme d'accélération représente un plus non négligeable pour les startups dans le développement de leur projet. S'entourer, se faire conseiller, s'inspirer, réseauter, savoir vendre et manager, tout est là pour avancer efficacement et trouver les réponses qui mèneront sur le chemin du succès de sa startup.

Maddyness, avec BNP Paribas.

Article écrit par Maddyness, avec BNP Paribas