Comment les startuppers définissent-ils une startup ?

Une étude menée par Estimeo et Mazars a donné la parole aux entrepreneurs français afin de définir les critères définissant une startup. Sans surprise, un rythme effréné de croissance et une activité innovante arrivent en tête des réponses.

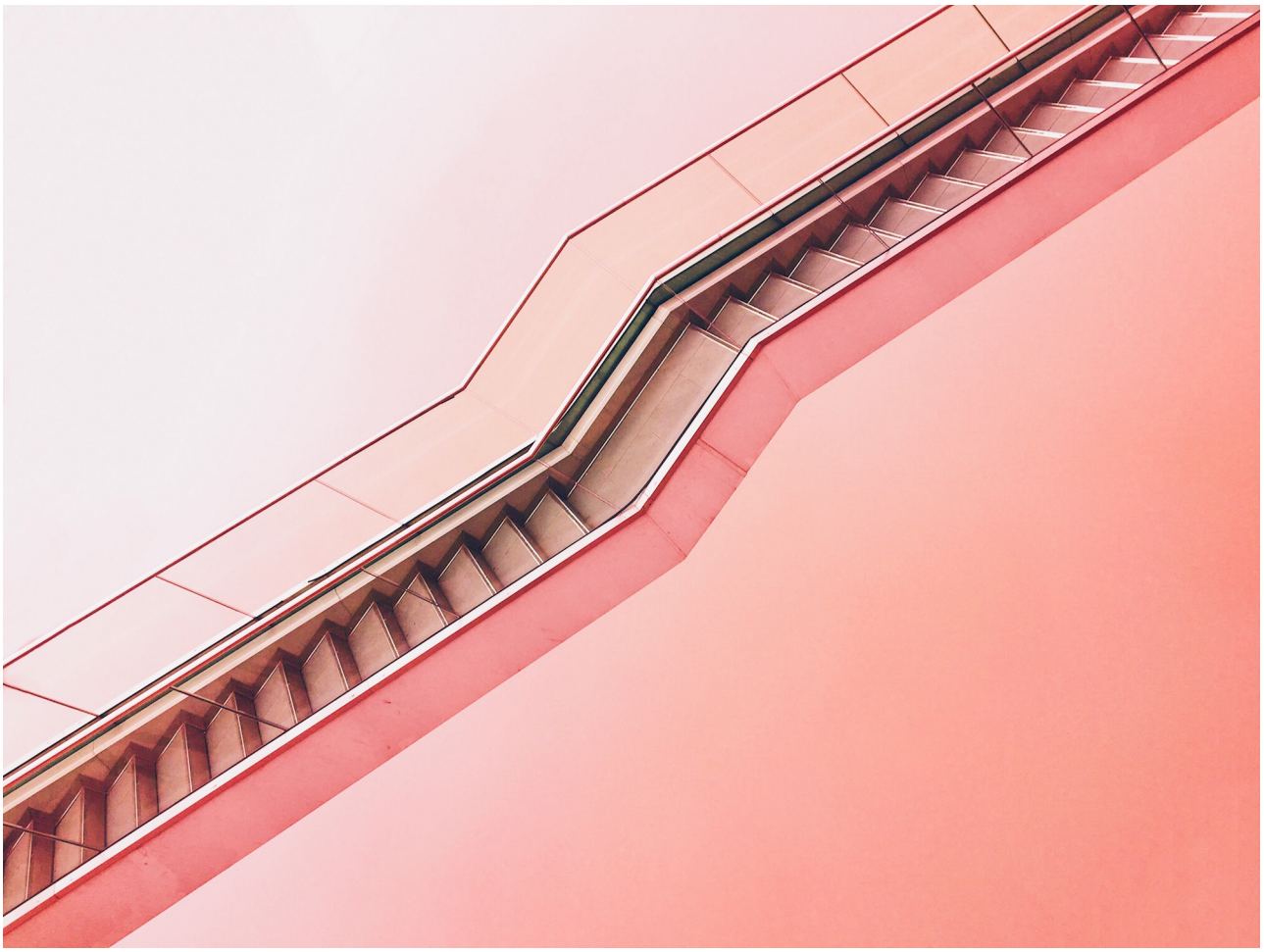
Temps de lecture : minute

11 janvier 2019

La *startup nation* voulue par Emmanuel Macron fait couler beaucoup d'encre... Mais de quoi s'agit-il vraiment ? Estimeo et Mazars ont posé la question aux principaux intéressés : les startuppers eux-mêmes. Les deux entreprises ont mené une étude auprès de jeunes pousses françaises afin d'en retirer les caractéristiques principales des startups. Et croquer ainsi les différents profils de startuppeurs. Pour cela, une quinzaine de questions ont été posées à plus de 2500 entrepreneurs français, évoluant dans 15 secteurs différents, des Biotech aux Fintech en passant par l'e-commerce.

Premier constat : c'est d'abord le potentiel de croissance de l'entreprise qui distingue une startup d'une TPE classique. Pour 81% des interrogés, la notion de startup est ainsi associée à "*un fort potentiel de croissance*". Le développement d'une startup doit donc être rapide et puissant. Et conséquent, comme en témoigne le deuxième critère cité par les répondants : le fait de disposer d'un "*modèle scalable*", c'est-à-dire que l'entrepreneur puisse facilement dupliquer tout en réalisant des économies d'échelle. "*L'objectif d'une startup à court ou même moyen termes n'est pas prioritairement la rentabilité mais plutôt l'occupation d'une position concurrentielle dominante avec, en corollaire, la recherche*

d’un modèle scalable à grande échelle", rappelle Marianne Vergnes, responsable du marché des entreprises de croissance des Banques Populaires chez BPCE.



À lire aussi
Comment multiplier sa croissance par 2 ou 3, sans growth manager ?

L'étude souligne d'ailleurs que la scalabilité est indissociable d'une certaine agilité. "*Les startups sont des entreprises résilientes aux chocs de croissance et aux montées en charge*", est-il ainsi précisé dans le rapport. Les besoins des consommateurs changent rapidement et une startup doit être capable de voir venir ces changements pour en saisir

toutes les opportunités. Ce critère est d'ailleurs particulièrement valorisé par les entrepreneurs anciens salariés du secteur privé, tandis que ceux provenant du secteur public survalorisent au contraire le potentiel de croissance dans la définition d'une startup.

L'innovation, véritable barrière à la concurrence

Autre critère majeur dans la définition d'une startup : faire montre d'innovation, soit en changeant les usages (56% des réponses) soit en disposant d'une technologie innovante (49%). "*Ces entreprises de croissance ont généralement besoin d'une brique technologique ou d'être basées sur le web pour devenir scalables. La technologie est une barrière pour ces nouvelles entreprises qui au départ ne sont protégeables que par leur avance de développement*", rappelle l'étude.

Les startups imaginent et réinventent souvent des offres pour créer de nouvelles façons de consommer. C'est par exemple le cas des jeunes pousses de l'économie collaborative qui misent davantage sur l'utilisation qui est faite d'un bien plutôt que sa possession. "*On utilise un bout de voiture sur BlaBlaCar ou Drivy ou on loue son logement sur Airbnb. Partager plutôt que posséder serait le nouveau mot d'ordre de l'économie numérique.*"

De ce fait, les startups s'ancrent pleinement dans l'ère de la multitude, où le collectif crée davantage de valeur que l'individu. Ainsi, "*la valeur de Google ne provient pas seulement des transactions financières basées sur la publicité mais également du nombre de recherches effectuées chaque jour sur son moteur*". C'est en agrégeant et en organisant la rencontre entre les besoins de millions de consommateurs et l'offre portée par autant d'individus que l'économie numérique a démultiplié les échanges, à la fois commerciaux et financiers.

À lire aussi
Où en sont aujourd'hui les startups françaises de l'économie collaborative ?

Enfin, les startups se définissent aussi par un mode de management moins hiérarchisé et un financement souvent porté par le capital-risque. Mais ce dernier point n'est pas un critère majeur, les levées de fonds n'étant citées que par 12% des répondants dans la définition même d'une startup. Alors, au fond, les jeunes pousses ne seraient-elles que des TPE dont le moteur serait simplement plus puissant ? "*Les startups investissent, innovent, se transforment : une définition en soi de l'entrepreneuriat*", estime Marianne Vergnes.

Article écrit par Ny Ando Randrianarisoa