

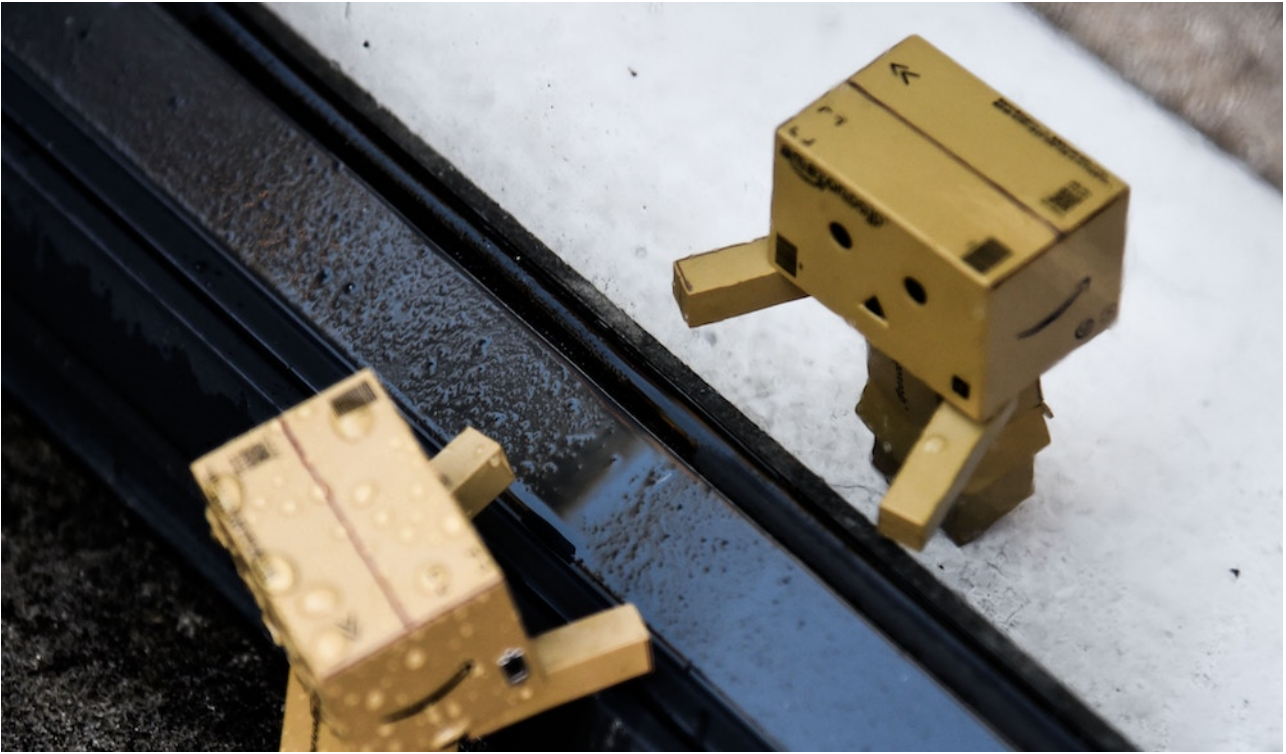
LaPiscine, le startup studio qui pousse les entrepreneur·e·s dans le grand bain

Dirigée par Aurélien Chauvet, la structure d'accompagnement met un point d'honneur à co-construire des startups avec les porteurs et porteuses de projets. De l'idée, au prototypage jusqu'au lancement de la jeune pousse : tout se fait main dans la main.

Temps de lecture : minute

11 juillet 2019

Stop aux masterclass ! C'est le positionnement du startup studio LaPiscine, dirigé par Aurélien Chauvet. " *La plupart des structures d'accompagnement font de la 'formation d'entrepreneurs', avec beaucoup de cours magistraux. Nous, nous pensons qu'il est impossible de former un entrepreneur en six mois. On essaie plutôt de leur apporter de l'expérience entrepreneuriale. C'est un processus qui prend du temps, qui apporte des échecs, mais aussi des réussites* ", explique l'ancien patron Europe de FrenchFounders (le réseau des CEOs).



À lire aussi

Entrepreneurs, grands groupes : quel partenariat est fait pour vous ?

Pour ce faire, LaPiscine crée une relation entre les porteurs de projets qu'elle accompagne, un pool d'experts en digital marketing, développement, front, back... et des " serials entrepreneurs " partenaires. " *Ils échangent ensemble au minimum une fois par semaine, détaille Aurélien Chouvet, ils avancent main dans la main sur les problématiques liées au produit, au recrutement, etc.* " Au-delà de ces rencontres *a minima* hebdomadaires, le startup studio met également en place des ateliers pendant lesquels sont abordés des sujets spécifiques. " *Nous nous chargeons de mettre la bonne expertise, au bon endroit, au bon moment et nous faisons tout avec eux, insiste le responsable du startup studio, c'est de la co-construction.* "

Une rémunération en *success fees*

Autre levier quasi aussi important que l'idéation, la recherche de fonds.

Là aussi, LaPiscine accompagne ses partenaires entrepreneurs. " *Nous allons à la pêche aux investissements avec eux, cela peut-être des aides de Bpifrance, de la dette ou encore de l'equity avec des investisseurs privés* ", énumère Aurélien Chouvet qui explique également que La Piscine se rémunère via des *success fees*, ou *honoraires de succès* : " *Une fois un certain degré de maturité atteint pour la startup, on se rémunère pour pouvoir en accompagner d'autres* ".

Après deux ans et demi d'existence, LaPiscine a vu naître deux jeunes pousses dont une qui prépare en ce moment-même sa série A. Deux projets sont en train d'intégrer le startup studio et une dizaine devrait arriver l'année prochaine. Le recrutement se fait au fil de l'eau et Aurélien Chouvet recherche des projets technologiques sans spécialité particulière : " *Nous n'avons pas choisi de verticales. On s'est rendu compte que de nombreux projets sont difficiles à sectoriser, nous ne cherchons donc pas à les faire rentrer dans des cases comme l'Insurtech ou autres. C'est sur le pilotage du projet qu'on a une valeur ajoutée, passer de l'idée au prototype, à la structuration de l'entreprise* ".

LaPiscine a également construit d'étroites relations avec des grands groupes. " *Nous avons par exemple accompagné l'un des projets de la Société Générale de l'idée, au produit, aux premiers clients. Le projet s'est concrétisé et est aujourd'hui un service actif* ", se félicite Aurélien Chouvet. Son objectif est de maximiser les chances de succès des corporates dans leurs démarches intrapreneuriales, mais il propose également de travailler avec eux sur du co-investissement en intégrant à son programme des jeunes pousses " *très early stage* " ayant un intérêt pour ces groupes.

Porteurs de projets, vous avez l'idée, mais peur de vous lancer : allez-y !
Plongez dans LaPiscine...
