

15 erreurs à éviter lorsqu'on est au début de l'aventure startup

Se tromper d'associés, lever des fonds trop tôt, ne pas pivoter au bon moment... Voici une liste (non exhaustive) de 15 erreurs qu'une startup ne doit pas commettre pour développer au mieux son activité.

Temps de lecture : minute

10 août 2018

(Article initialement publié le 17 août 2016)

On ne naît pas entrepreneur, on le devient. Tel pourrait être l'adage de l'univers des startups, qui rappelle que l'entrepreneuriat est un apprentissage du quotidien, qui comporte également ses erreurs. Certaines sont inévitables, ce qui permet d'évoluer et de modifier sa stratégie de départ... Cependant, d'autres peuvent être facilement évitées et c'est pour cette raison que [Expert Market](#) a établi 15 erreurs qu'une startup ne doit pas commettre pour développer au mieux son activité.

Se tromper d'associés

Au moment de créer une entreprise, tout le monde est partant et a envie de monter le projet. Mais les entrepreneurs sous-estiment souvent les différences de stratégie, de personnalité : prenez le temps avant de vous associer de bien vous connaître. En 2013, Jérémie Berrebi pointait [les conflits entre cofondateurs](#) comme première cause d'échec d'une startup.

Lever des fonds trop tôt

6 mois après votre lancement, vous levez 1 million d'euros. N'est-ce pas trop rapide ? Pourrez-vous gérer la pression financière et les relations investisseurs ? N'est-il pas plus sage de consolider l'équipe et les fonctionnalités de votre service? Une chose est sûre, vous intéressez les investisseurs.



À lire aussi

[Tout ce que vous voulez savoir sur la levée de fonds](#)

Ne pas pivoter au bon moment

Pour effectuer un pivot, une startup doit le faire au bon moment. S'il est effectué trop tôt, l'idée de base n'aura pas eu le temps de bien démarrer, et si cela n'est pas fait au bon moment, il sera trop tard pour changer de trajectoire. Pour connaître le moment adéquat, il faut notamment prendre en compte sa croissance.

Ne pas choisir le bon produit

Beaucoup de startup lancent des produits ou services qui veulent tout faire. Concentrez-vous sur une application et diversifiez ensuite. Une tâche à la fois, restez " focus "! Commencer à se disperser est le début des premiers ennuis, de la perte de temps et parfois d'argent. Gardez-les en tête et intégrez les à votre plan de développement.

Ne pas séparer l'urgent et l'important

Ce n'est pas parce que quelque chose est urgent qu'il est important, l'inverse peut également être vrai. Il est donc préférable de se poser, par exemple le matin (avant que le téléphone ne se mette à sonner), et réfléchir à ce qui est urgent et important en premier lieu. A noter que ce travail est plus difficile qu'il n'y paraît.



À lire aussi

[Comment j'ai hacké ma vie d'entrepreneur](#)

Ne pas rédiger son business plan de manière claire et précise

Le Business Plan est le document qui doit expliquer de manière claire et précise ce que l'on envisage pour l'avenir de son entreprise et le plan d'action pour y parvenir. A priori simple, il peut s'avérer compliqué quand il s'agit de mettre sur papier ce que l'on a en tête.

Trop se concentrer sur les emails

L'email est un gouffre à productivité, on peut perdre plusieurs heures par jour en simple consultation ou encore en envoi de communication souvent futile. Pourquoi ne pas respecter quelques règles simples pour limiter son impact ? Les mails courts, qui vont droit au but et qui sont le plus clair possible sur l'action à mener. L'autre point serait de ne les ouvrir qu'une ou deux fois par jour et ainsi se dégager du temps pour rester concentré.

Ne pas avoir en interne les compétences-clés

Vous vendez des objets sur Internet ? Maîtrisez votre chaîne logistique ! Vous développez des services en SaaS ? Recrutez de bons développeurs et intéressez-les au capital ! A l'heure où ce genre de profil se fait rare, mettez toutes les chances de votre côté, en évitant qu'un prestataire vous lâche au dernier moment.

Oublier de se concentrer sur ce qui compte vraiment

Agir, sans réfléchir même, car il est tellement plus confortable de tout gérer, même les tâches superflues... A force de vouloir tout gérer, l'essentiel n'est pas fait et le business se fait attendre, alors qu'il devrait être la priorité. Prendre de la distance permet alors de remettre les idées

en place et surtout reclasser les priorités.

Ne pas prendre le temps pour son recrutement

Le recrutement d'un nouveau collaborateur est une étape cruciale pour une jeune entreprise. Une étape qui peut être vécue comme un moment douloureux pour certains entrepreneurs, soit par manque d'expérience, soit à cause de traumatismes causés par de mauvais recrutements. La première étape est donc de se poser sur votre organigramme - celui d'aujourd'hui et celui que vous projetez suite au développement de sa startup.



À lire aussi

5 erreurs à éviter quand vous devez recruter

Ne pas connaître ses réelles motivations

Construire et porter un projet ne nécessite pas forcément une formation

spécifique. En revanche, cela exige de bien connaître ses motivations, ses atouts et ses limites, et le cas échéant de s'interroger sur les moyens de combler ces limites, notamment au regard du projet envisagé. Suivre quelques formations pour se préparer au mieux peut être une bonne méthode.

Ne pas choisir le bon associé

Une bonne idée ne fait pas l'entrepreneur tant que celui-ci n'a rien fait pour la tester, la valider et la concrétiser. Des idées brillantes, tout le monde peut en avoir. Des exécutions brillantes, il y en a suffisamment peu pour constater des défaillances d'entreprises très nombreuses. Il ne faut jamais associer une personne à son projet sous prétexte que cette personne a eu " la bonne idée ". Ce n'est pas une question de morale, c'est une question de survie de son entreprise.

Ne pas changer de nom sous prétexte d'avoir déjà débuté son activité

En créant sa startup, on peut vite se rendre compte que le nom choisi est trop commun ou au contraire trop compliqué. Il vaut mieux changer de nom assez rapidement, même si une clientèle est déjà acquise et surtout ne pas hésiter à faire participer ses utilisateurs. Il faut se souvenir qu'il est décisif d'avoir un nom court, facile à écrire et à retenir.

Ne pas faire confiance à ses collaborateurs

Les entrepreneurs ont parfois tendance à vouloir tout faire par eux même, considérant qu'ils savent mieux faire ou qu'ils connaissent mieux le marché. Apprendre à déléguer, faire confiance permet d'aller beaucoup plus vite et surtout de libérer la créativité de ses salariés. Un employé autonome sera beaucoup plus investi dans son travail.

Ne pas avoir d'objectifs

Si certaines personnes sont plus pragmatiques que d'autres, d'autres sont plus rêveurs et un poil trop utopiste. L'idéal est de mêler les deux et ne pas hésiter à viser haut pour atteindre des objectifs réalisables. Ne pas voir les choses en grand, c'est se limiter et donc ne pas progresser.

Article écrit par Jennifer Padjemi