

Comment les startups françaises composent leur advisory board ?

Ni comité d'entreprise, ni conseil d'administration, l'advisory board rassemble des experts extérieurs à l'entreprise, chargés de délivrer leurs conseils aux dirigeants d'une startup. Venu des Etats-Unis, ce dispositif fait des miracles: les startup qui l'ont adopté lèvent en moyenne 7 fois plus de fonds que celles qui n'en ont pas. L'advisory board s'est notamment généralisé dans le secteur de la deeptech.*

Temps de lecture : minute

11 avril 2023

Et si la clé de la réussite pour les startups résidait en deux mots: advisory board ? Si l'on en croit plusieurs success-story récentes, l'adoption d'un comité consultatif (en français) peut en effet s'avérer payante lorsqu'il s'agit de développer l'activité de sa startup. *"A certains moments clés, j'ai joué un rôle déterminant dans les décisions prises par les entreprises que j'accompagne"*, affirme Jérôme Serre, cofondateur du cabinet de conseil [Explolab](#), qui conseille par ailleurs quatre startups à impact dans des domaines aussi variés que le commerce de seconde main en ligne ou le domaine des biogaz: *"souvent, les gens avec qui je travaille ne sont pas assez équipés en vision stratégique, je leur apporte une compétence qu'ils n'ont pas en interne" ..*

Le schéma est peu ou prou toujours le même: le ou les fondateurs de la startup recrutent trois à cinq advisors sur la base d'une expertise précise: stratégie de développement, organisation, produit, digital, marketing... Si les fondateurs ont un profil très scientifique, ils auront ainsi intérêt à s'entourer de spécialistes des domaines qu'ils maîtrisent moins. Mais pas

seulement: *“Il arrive que les fondateurs aient un profil similaire au mien, et dans ce cas je joue plutôt un rôle de miroir, raconte Jérôme Serre. Je joue le rôle de l’ami que l’on aimerait avoir, celui qui ose vous dire que vous êtes en train de faire une erreur, ou au contraire qui vous rassure sur votre décision.”*

C’est là tout l’avantage d’un advisory board: l’absence de relations hiérarchiques facilite le dialogue et la confiance entre le fondateur et ses conseillers. *“J’ai plus de levier en tant qu’advisor qu’en tant qu’investisseur, assure même Jérôme Serre. Quand tu investis dans une boîte en tant que Business Angel et que tu discutes avec les fondateurs, tu peux parfois avoir l’impression qu’ils te considèrent comme une ligne de crédit, et que tu les ennuies avec tes conseils. En tant qu’advisor, l’engagement des deux parties est beaucoup plus fort.”* Et cela marche: selon une enquête menée par Deloitte, 84% des startups qui ont adopté un advisory board déclarent que leur conseil a un impact positif sur leur prise de décision. A court et moyen terme, celles-ci réussissent des levées de fond 7 fois plus importantes que leurs consœurs sans advisory board, selon une étude menée par Techstars. Un impact très positif à long terme également: selon une étude menée par le National Bureau of Economic Research, les startups avec advisory board ont de meilleures chances de survie et de croissance.

Une plateforme de sélection des advisors

Pour aider les startups françaises du secteur de la deeptech à constituer leur advisory board, Bpifrance a justement lancé une plateforme en ligne mettant en lien fondateurs et candidats: Tango. Comme dans n’importe quelle plateforme de recrutement, les patrons décrivent ainsi le profil qu’ils recherchent et les conditions de recrutement, et laissent les candidats postuler à leur offre. Tango compte aujourd’hui 600 personnes ayant déjà postulé aux 45 offres postées sur sa plateforme. On compte aujourd’hui 21 startups deeptech qui ont ainsi bouclé, grâce à Tango, le

recrutement de leur advisory board avec succès, comme Reverse Systems, spécialisée dans le réemploi de matériaux, ou encore Carembouche, qui fabrique des produits de renutrition pour personnes âgées ou malades.

Des contreparties négociables

Quelle contrepartie donner à ses advisors ? Elles sont négociables ! Si certains advisors acceptent de livrer leurs conseils gracieusement, dans la plupart des cas, ceux-ci sont rémunérés sous la forme de BSPCE, des équivalents de stock-option à hauteur de 1 à 3% du capital de l'entreprise. Une forme de rémunération qui lie les destins de l'entreprise et des advisors, les incitant à donner le meilleur d'eux-mêmes dans la durée. Pour s'assurer du sérieux de leurs collaborateurs, les fondateurs ont par ailleurs la possibilité de conditionner ces rémunérations, et peuvent se garder le droit de mettre fin à relation lorsqu'ils le souhaitent: *"Si l'advisor n'est pas ouvert à des clauses qui protègent l'entrepreneur, ce n'est pas forcément bon signe: il doit être prêt à montrer sa valeur"* prévient Jérôme Serre.

**étude menée par Techstars*



À lire aussi

« L'advisory board », un nouvel organe indispensable pour les startups ?

Article écrit par Maddyne avec Bpifrance