

Les 5 clés pour bien choisir votre accompagnement (et votre mentor)

Vous êtes entrepreneur·e ? Maddyness vous a concocté un véritable kit pour créer, faire grandir et même vendre votre startup. Du recrutement en passant par le financement de votre innovation, vous retrouverez astuces et bonnes pratiques pour vous sortir de ce labyrinthe qu'est l'entrepreneuriat. Dans cette fiche : comment trouver le mentor qui vous convient ?

Temps de lecture : minute

26 août 2020

Too Long Didn't Read – ce qu'il faut retenir

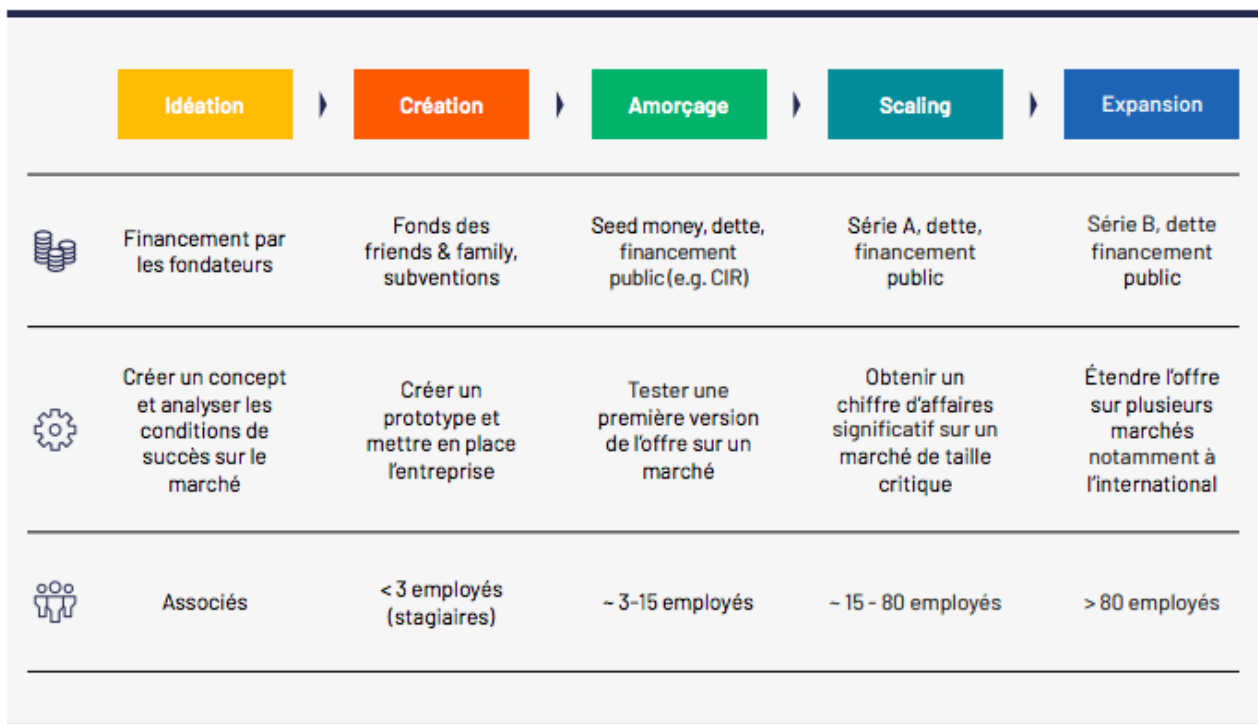
- Chaque phase de croissance d'une entreprise nécessite un accompagnement spécifique
- Renseignez-vous bien sur les structures et sondez votre entourage professionnel pour faire le bon choix
- Choisissez la qualité à la quantité et méfiez-vous des noms attrayants !

Identifier les besoins de votre startup

Cela peut paraître futile, tant les besoins de l'entrepreneur se cristallisent autour de deux éléments : le temps et l'argent. Mais tant que les retourneurs de temps d'Harry Potter et l'arbre à billets restent de l'ordre de la fiction, vous allez devoir précisément établir à quoi doivent vous

servir le temps et les fonds que vous demandez mais aussi le type de conseils que vous recherchez.

Pour cela, il est d'abord nécessaire de définir la phase dans laquelle se trouve votre startup. Et de casser un *a priori* tenace dans l'écosystème startup : non, ce n'est pas parce que vous avez déjà levé plusieurs millions d'euros et que votre produit a une traction que vous n'avez plus besoin d'accompagnement. Bien au contraire, vous diront les spécialistes ! De l'idée à l'expansion en passant par la création, l'amorçage et le scaling, chaque phase de développement nécessite un accompagnement spécifique, comme l'indique le [livre blanc réalisé par La Boussole](#) sur la thématique de l'accompagnement.



Ensuite, onze problématiques clés se déclinent à chaque étape : l'offre et le business model ainsi que le financement dans le secteur stratégique ; les ventes et la relation client, le marketing, la production, la distribution et la technologie dans les fonctions coeur ; les RH, la comptabilité et les affaires légales, les outils IT et la logistique dans les fonctions support.

Du positionnement de l'offre au cahier des charges de la production en passant par le type de contrat à proposer aux salariés, nombreux sont les écueils auxquels vous pouvez vous heurter. De nombreuses structures peuvent vous aider, encore faut-il savoir ce que vous comptez y trouver !

> L'accompagnement n'est pas utile uniquement aux startups early stage ! Mettez bien à plat vos besoins pour trouver l'offre qui vous correspond

Vérifier la compatibilité de l'offre et des contreparties avec vos besoins

Une fois votre recherche affinée, il vous faut comparer les différents types d'offres pour pouvoir sélectionner celle qui sera la plus adaptée à ce que vous recherchez. Un accélérateur est très différent d'un réseau d'entrepreneurs, tout comme un FabLab ne présente pas les mêmes services qu'une couveuse.

	Couveuse	Incubateur	Fab Lab	Accélérateur	Pépinière	Espace de co-working	Réseau d'entrepreneurs
Phase de développement	Idéation	●	●	●	●	●	●
	Création	●	●	●	●	●	●
	Amorçage	●	●	●	●	●	●
	Scaling	●	●	●	●	●	●
	Expansion	●	●	●	●	●	●
Offre d'accompagnement	Envir. & Infra.	●	●	●	●	●	●
	Conseil & Bus. Dev	●	●	●	●	●	●
	Financement	●	●	●	●	●	●

● Offre non proposée ● Offre principale de l'accompagnateur ● Offre secondaire de l'accompagnateur

Il faut distinguer en premier lieu les accompagnateurs qui disposent d'une structure dédiée dont le cœur de métier est l'accompagnement, avec une équipe et un budget dédiés. En effet, tous les acteurs présentés dans ce tableau présentent des offres et services divers, alors que certains acteurs extérieurs à l'accompagnement pourront fournir des services spécifiques sur certaines problématiques (cabinets d'avocat, experts-comptables, fonds d'investissement...).

L'accompagnement corporate

Les grands groupes constituent aussi une solution, nombreux étant ceux qui lancent des structures d'accompagnement dédiées. D'autres

développent des offres spécifiques pour non seulement aider les startups à avancer mais aussi s'enrichir au contact d'entreprises innovantes et peuvent par exemple proposer des formules d'échange de compétences.

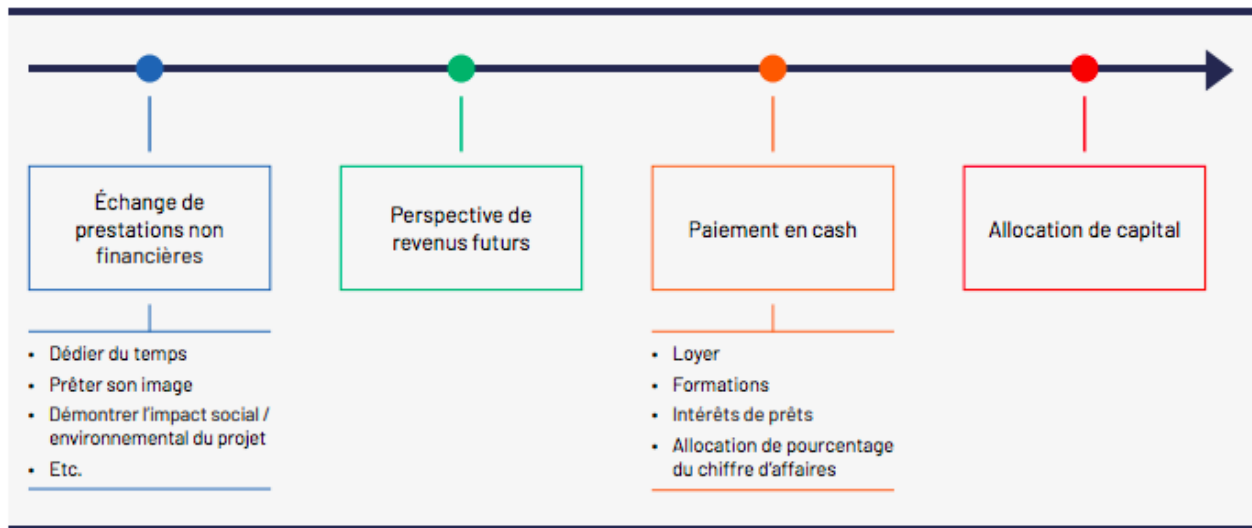


À lire aussi

Startups, comment (bien) cadrer votre collaboration avec un grand groupe

Les accompagnateurs corporate sont de plus en plus actifs et se distinguent des autres, à la fois par la promesse accrue de création de valeur qu'ils offrent à la startup mais aussi par la finalité de leur structure : renseignez-vous bien sur les faits d'armes de ces partenaires pour ne pas vous retrouver avec des corporates qui souhaitent juste siphonner l'innovation. D'un autre côté, un bon corporate est aussi celui avec lequel pourront déboucher des contrats si le POC créé avec lui est concluant.

Être sûr que la contrepartie exigée en vaut la chandelle



Les accompagnements gratuits se comptent sur les doigts d'une main mais cela existe. En revanche, un accompagnement sans aucune contrepartie relève de l'illusion. Mais il faut que vous identifiiez clairement quelle est la contrepartie demandée : compétences, capital, cash... et si vous êtes prêt à la mettre en balance de ce que vous espérez gagner à être accompagné.

Car, comme lors d'un tour de table, l'accompagnement doit porter la startup vers de nouveaux horizons, l'aider à relever de nouveaux défis... pas la dépouiller de ses attributs.

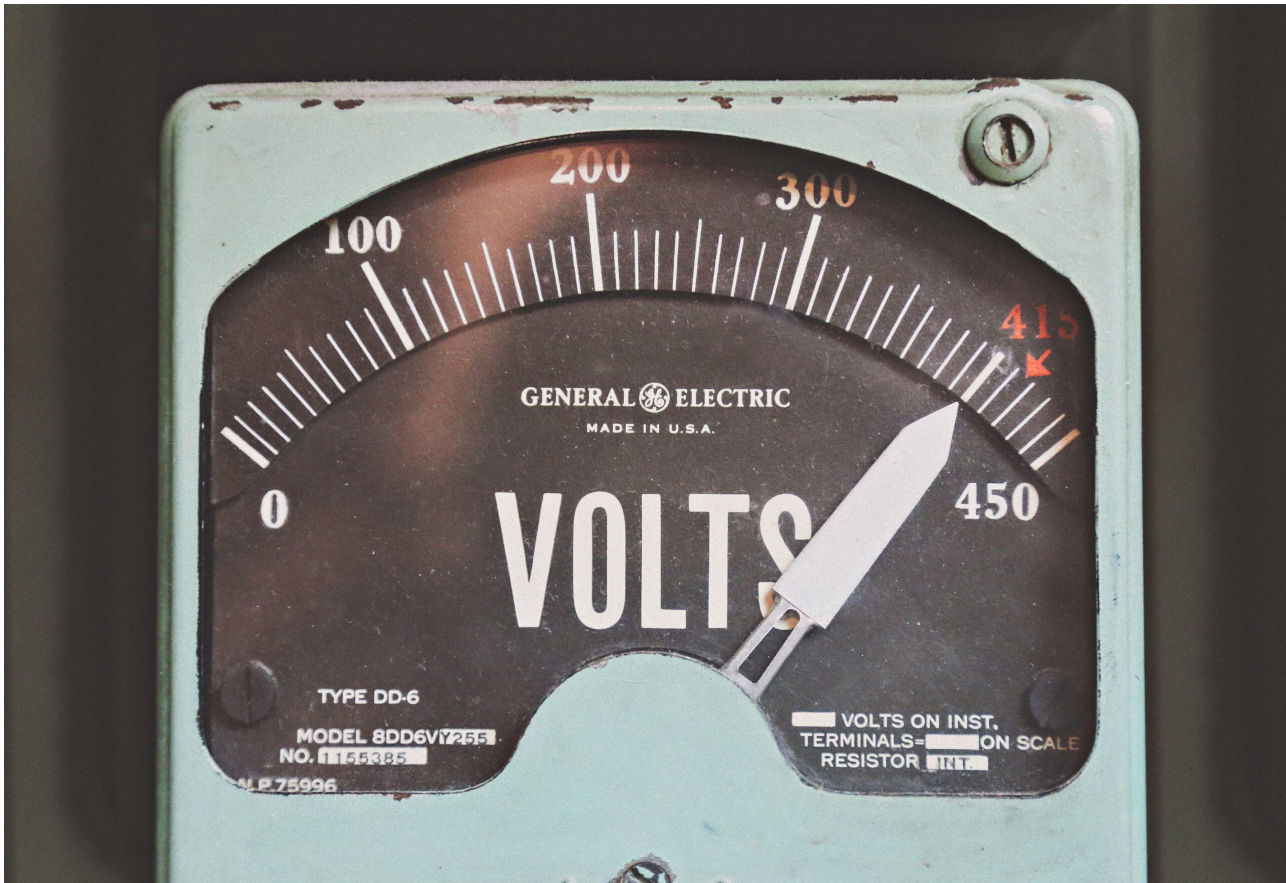
> Renseignez-vous bien sur les actions de votre structure d'accompagnement, sur sa réputation et sur les contreparties requises.

Se renseigner sur la qualité de l'accompagnement

L'accompagnement reposant pour beaucoup sur le fit entre l'accompagnateur et l'entrepreneur, il est important de vous renseigner en amont sur la réputation de la structure avec laquelle vous envisagez de vous engager. Pour cela, plusieurs moyens, à commencer par sonder les entrepreneurs qui ont déjà bénéficié de ses conseils. Au sein de votre réseau, mais aussi sur des groupes Facebook de partage d'informations et de tips, comme French Startups, n'hésitez pas à sonder d'autres entrepreneurs et à récolter des informations de résultats mais aussi de ressenti. Le bouche-à-oreille est on ne peut plus essentiel dans un écosystème.

Plus concrètement, vous pouvez aussi traquer les indicateurs qui vous donneront une idée du bilan de ce que l'accompagnement avec telle ou telle structure a apporté aux startups des précédentes promotions. Qu'il s'agisse de données quantitatives (combien de partenariats ont-elles signé ? combien ont-elles levé ? quels clients cela leur a-t-il apporté ?) ou qualitatives (à quels experts les startups ont-elles pu avoir accès ? quels problèmes ont-elles pu surmonter ?).

> Groupes LinkedIn et Facebook pourront pallier votre absence de réseau et vous permettre de glâner un maximum d'informations informelles



À lire aussi

Comment (bien) mesurer sa démarche d'open innovation

Miser sur le fit plutôt que la marque

Le coeur plutôt que la raison ! L'accompagnement impliquera nécessairement que votre mentor s'implique personnellement dans votre startup. Ce qui veut dire qu'il vaut mieux que ce soit quelqu'un qui ait une personnalité avec laquelle vous appréciez de travailler et en qui vous pouvez avoir confiance. Parler business plan, stratégie de développement et partenariats potentiels avec un mentor à qui vous rechignez de révéler le moindre chiffre ne vous apportera aucune aide. Pire : cela vous fera perdre du temps et probablement de l'argent.

Plutôt que de vous laisser séduire par une marque qui se révélera être une usine à startups, misez plutôt sur la structure dans laquelle vous vous

sentez bien et dans laquelle vous voyez grandir votre entreprise.

> Les jolies marques sont nombreuses mais il est important de bien faire le tri et de savoir ce que vous voulez : une structure d'accompagnement ultra prisée qui en jette ou une structure plus confidentielle mais qui vous consacre véritablement du temps et des ressources ?



À lire aussi

Accompagner des entrepreneurs est devenu le plus beau métier du monde

Bien s'entourer sans trop cumuler

Certes, un réseau d'entrepreneurs ne présentera pas les mêmes offres

qu'un accélérateur et n'aura donc pas les mêmes bénéfices pour votre startup. Rien ne vous empêche d'intégrer et l'un et l'autre pour multiplier vos chances de réussite, car après tout certains sont complémentaires des autres... jusqu'à un certain point.

Attention à l'overdose donc, en plus de prendre du temps, la démarche d'accompagnement ne peut être utile que si vous vous investissez à 100%. Difficile de le faire si vous suivez sept ou huit parcours en parallèle ! La valeur ajoutée de l'un pouvant se diluer dans le temps dépensé pour en suivre un autre.

Le temps c'est de l'argent, attention à bien prioriser et à faire des choix !

Toutes les illustrations ont été tirées du livre blanc de la Boussole

Article écrit par Maddyness