

Immersion dans le quotidien de Slite, incubée au Y Combinator

Qu'est ce que ça fait d'entrer au Y Combinator ? Qu'est ce que cela peut bien apporter aux startups ? Christophe Pasquier, CEO de Slite, fait le point.

Temps de lecture : minute

2 mai 2018

Je suis le fondateur de Slite, une startup que j'ai lancée chez eFounders et ayant récemment complété un tour de seed de 3,7M€. Slite est une application de notes pensée pour les équipes. Notre but est de rendre évident le partage de connaissance au sein des équipes. Un challenge d'envergure sur lequel Google, Evernote, ou encore Atlassian ont tous buté.

L'automne dernier nous venions de sortir Slite en bêta publique et étions convaincus que YC, probablement l'accélérateur le plus reconnu mondialement, serait le "boost" dont nous avons besoin pour commencer à réaliser cette ambition.

De grands noms de la valley (Dropbox, Airbnb) et des pépites françaises (Algolia, Front) sont sortis du Y Combinator. Ultra sélectif, il apporte un réseau à vie d'experts et d'entrepreneurs talentueux, ainsi qu'une période de trois mois de mentoring intensif. C'est l'occasion de travailler en intensité sur les sujets qui comptent vraiment, sans les bruits habituels de l'aventure entrepreneuriale (conférences, déjeuners, rencontre d'investisseurs, etc...).

Nous avons donc postulé et étions sélectionnés mi-novembre. Début janvier, nous étions tous les huit partis pour trois mois à Mountain View,

au coeur de la Silicon Valley.

Avant de lancer Slite, j'avais créé deux autres startups. Je pensais qu'avec le temps, je m'étais plus ou moins habitué au rythme entrepreneurial, ses hauts et ses bas frénétiques. Et je ne soupçonnais pas forcément que ce rythme serait démultiplié pendant Y Combinator.

L'énergie qui émane de l'équipe, des partners de YC, et des autres startups rendent l'expérience YC très enrichissante mais aussi incroyablement exigeante. Je partage aujourd'hui ces hauts mais aussi ces difficultés qu'une startup rencontrera à coup sûr pendant YC.

Les hauts de YC

1 - Beaucoup de visibilité et de crédibilité

Pour une startup, d'autant plus une startup française, YC représente une chance unique de rentrer dans un réseau "d'élite" de startups. Ce réseau apporte de la visibilité et de la crédibilité au projet : cela commence par une couverture presse dans TechCrunch, une mention dans le blog YC et un lancement sur HackerNews. 100,000+ autres startups rêveraient de ce genre de visibilité dans leur première année. Pour Slite, l'expérience nous a apporté du trafic qualifié vers notre site et surtout un label de "startup YC" apportant un boost significatif de crédibilité auprès de futurs utilisateurs.

2- Du focus et de la discipline

La plupart des startups dans leur première année sont "*default dead*"— sans changement, elle disparaîtront faute de revenus. YC procure une discipline et un focus incroyable. Rester concentré sur ce qui est prioritaire pour la croissance (et la croissance saine), se focaliser sur la recherche du "product market fit" est de loin le meilleur garant de succès

d'une jeune entreprise.

Pour Slite, ça se traduisait très simplement par un niveau d'interactions accru avec nos utilisateurs, nous amenant à repenser nos priorités, notre proposition de valeur, et à appuyer chaque décision produit avec des chiffres concrets.

Quand l'équipe s'emporte dans des idées, les *partners* sont les premiers à rappeler les priorités. En plein milieu des trois mois, nous avons décidé, avec beaucoup d'excitation, de lancer un nouveau produit en parallèle de Slite. Deux heures plus tard, j'en parlais avec Jared, un partner YC.

En 20 minutes, avec les bons mots et arguments, il m'avait convaincu que cette nouvelle idée ne méritait pas le temps et l'énergie de l'équipe. Nous recherchions tellement *l'idée* de génie de viralité que nous avons imaginé un autre produit, qui aurait apporté des utilisateurs, mais pas des utilisateurs pour Slite.

3- Une ambition débordante

L'ambition de l'équipe est forcément portée vers le haut pendant YC. L'ambiance de la Silicon Valley et des autres projets sont moteurs de motivation et inspirent cet optimisme - un peu naïf, et complètement cliché de SF - qui affirme que "oui, tout est possible".

Pour nous, même après notre récent retour en France, l'équipe affiche une ambition encore plus élevée qu'au départ. Y Combinator est une expérience que je recommande à tous les entrepreneurs que je rencontre. Mais ce n'est pas de tout repos.

Les difficultés de YC

Y Combinator W18 était le plus grand batch de YC mais la majorité du temps, nous étions entre nous. Un grand mythe autour de l'accélérateur

est le nombre d'interactions entre les startups. Beaucoup pensent que YC offre un espace de travail et des opportunités de networking entre startups sans égale. En réalité, l'équipe est tellement concentrée sur ses objectifs qu'il y a très peu de temps pour créer des liens forts.

Par contre, ce réseau comptant quelques milliers d'entrepreneurs talentueux perdure longtemps après les 3 mois d'incubation. Au-delà des diners tous les jeudi soirs pendant YC, une vraie solidarité et un esprit d'entraide existent entre les alumni.

1 - L'objectif du Demo Day

Le Demo Day représente la fin des 3 mois d'accélération et toutes les équipes se fixent un unique objectif à atteindre à ce moment. Cet objectif est clé : il montre notre capacité d'exécution et focalise tous les membres de l'équipe, quel que soit leur expertise, vers un but commun.

Mais fixer cet objectif est très délicat. Un objectif irréalisable n'apporte rien, un objectif trop aisé ne prouve rien. Quant au choix du nombre suivi, un conseil simple que nous avons reçu était de nous concentrer sur la mesure la plus proche de la valeur apportée au client final.

2- La pression sur l'équipe

Habiter et travailler sous le même toit pendant trois mois est une expérience spéciale. Cela semble évident, mais malgré la proximité et la complicité de notre équipe, il peut être difficile de vivre et travailler en permanence avec le même groupe de personnes.

La meilleure solution est d'encourager tout le monde à prendre des breaks, faire du sport etc. Ce rythme parfois inconfortable en vaut 100% la peine. Après trois mois, notre équipe n'a jamais été aussi proche, et c'est peut être le plus grand apport d'une expérience comme YC.

J'espère que ce retour d'expérience répondra aux questions de ceux qui s'intéressent à YC et l'expérience des trois mois. Et, pour ceux ayant prévu d'y postuler pour intégrer le prochain batch, voici mon application YC !

Article écrit par Christophe Pasquier