

# Créer un crédit d'impôt accompagnement pour faire réussir davantage de startups

*Pourquoi nos startups ont encore du mal à "transformer" leurs projets en véritables offres pérennes ? Quelle serait la solution pour les aider, au mieux ? Isabelle Saladin, présidente fondatrice d'I&S Adviser, fait le point.*

Temps de lecture : minute

---

12 novembre 2018

A quoi reconnaît-on les startupers ? A leur enthousiasme, à leur envie de réussir, à leur approche ouverte de l'innovation et des espaces de travail, etc., assortis souvent d'impulsivité et de manque de méthode. Mais ils en sont conscients et ont même des pistes de solution.

Ils sont notamment à l'affût de l'appui et des conseils d'entrepreneurs expérimentés ainsi que de partage de bonnes pratiques avec d'autres startupers. Parce qu'ils savent pertinemment que cela peut leur faire gagner du temps, leur permettre de devenir plus performants et de prendre de meilleures décisions, de mieux conduire leur business en évitant de commettre des erreurs de débutant, etc.

## L'accompagnement : une clé de réussite pour les startups

Une étude du Boston Consulting Group avec La Boussole parue en avril 2018 apportait la preuve en chiffres de la valeur ajoutée de l'accompagnement pour une startup. Le taux de faillite d'une startup non accompagnée est de 40 %, contre 20 % pour une startup bénéficiant d'un

accompagnement. Aux États-Unis, une startup accompagnée a deux fois plus de chances de vivre au moins 5 ans.

Mis en perspective avec la très forte dynamique de création de startups en France (8 startups créées pour 1 000 contre 5,5 en Angleterre et deux aux États-Unis), on finit vite par se dire que notre pays a entre les mains un potentiel énorme à transformer en licornes et qu'on ne peut plus se contenter d'en avoir deux (Ventes-Privées et Blablacar).

## *Des freins à l'accompagnement qui perdurent*

Alors, si autant de startups sont partants, si le constat est que la clé est l'accompagnement, où le bât blesse-t-il donc ? Dans la capacité financière des startups à rémunérer ces " have it done ", conseils, coaches, etc.

Certaines startups ayant réussi leur levée de fonds acquièrent les moyens financiers de le faire, et peuvent aussi bénéficier de l'aide de leurs investisseurs pour être mis en relation avec les professionnels dont les compétences sont adaptées à leurs besoins. Pour les autres malheureusement (la majorité donc car en moyenne, seules 25% des startups lèvent des fonds), c'est souvent soit un parcours du combattant, soit un renoncement.

Sans compter la défiance qui peut encore exister en France par rapport à certains professionnels de l'accompagnement. Contrairement aux pays anglosaxons où ces métiers font partie des outils au service du développement des entreprises, les entrepreneurs français restent circonspects face notamment aux consultants, pour de multiples raisons : c'est un métier que tout le monde peut revendiquer exercer, il n'y a pas de certification, pas de contrôle et rarement d'engagement de la part du professionnel sur les résultats qui seront obtenus. Quoi qu'il en soit, les lignes bougent car les acteurs du secteur avancent de plus en plus de

faits objectifs sur leur apport de valeur et la mesure de leur contribution à la croissance du chiffre d'affaires d'une entreprise.

## *Une piste : instaurer un crédit d'impôt accompagnement*

Quoi qu'il en soit, pour que le pas soit plus facile à franchir pour un startuper, il faudrait qu'il puisse bénéficier d'un " crédit d'impôt accompagnement ". Seraient éligibles les sommes engagées au titre de prestations ayant un impact direct sur le chef d'entreprise et/ou sur l'ensemble des sujets de création de valeur économique (business model, international, structuration de l'approche commerciale, etc.), le tout appuyé par des indicateurs chiffrés de ROI relatifs à l'intervention du professionnel.

Si davantage de startuperes étaient accompagnés, épaulés par les " have it done ", il serait possible d'augmenter la part des startups françaises qui se transforment en scale-up. Certes, toutes les startups ne seraient pas sauvées, notamment pas celles qui confondent inventer un produit génial et construire un projet d'entreprise. Mais cette initiative aiderait toutes celles qui ont un projet d'entreprise qui pêche par inexpérience entrepreneuriale. N'oublions pas que faire grandir une entreprise ne dépend pas uniquement d'aspects comptables, juridiques et légaux et que la clé du succès est parfois aussi ailleurs. D'autres pays l'ont déjà compris, alors pourquoi pas la France ?