

Les 5 points à aborder avec votre cofondateur·rice avant de vous lancer

Au final, ce qui compte, c'est d'en apprendre le plus possible sur l'autre personne avant d'accepter de vous lancer ensemble.

Temps de lecture : minute

12 juillet 2019

L'un de mes premiers cofondateurs - un homme que nous appellerons " John " - m'a semblé, à première vue, être le partenaire parfait.

Nous avons monté une startup SaaS avec pour objectif de changer le monde de la modélisation. John était l'ancien cofondateur d'une agence de modélisation. Il avait accès à notre marché cible, était parfaitement conscient des lacunes techniques de cet univers et avait des connexions clés dans l'industrie. Mais et c'était peut-être le plus important pour moi à l'époque, il semblait surtout vouloir travailler avec acharnement pour créer un excellent produit susceptible de créer de la valeur pour beaucoup de gens.

Alors, quand il m'a approché, cela a semblé une évidence.

Par un accord de poignée de main, il a été décidé qu'il serait le commercial de la société pendant que je m'occuperai des opérations et des finances (notre troisième partenaire, Wojtek, dirigeait le volet technique). Pendant une courte période, cela a fonctionné. Mais avec le temps, il est devenu évident pour Wojtek et moi que John ne tenait pas ses promesses. Nous nous sommes rendu compte que ses promesses n'étaient que des façades.

Inévitablement, le moment est venu de couper les ponts. Mais comme notre partenariat était né d'une poignée de main et rien de plus - pas d'accord documenté - le processus était compliqué, c'est le moins qu'on puisse dire. Des avocats ont été impliqués. Une quantité folle d'énergie a été gaspillée.



À lire aussi

7 bonnes raisons de ne pas créer sa startup seul

J'avais 26 ans à l'époque et trop confiance en moi, mais je crois que l'expérience que j'ai acquise depuis m'a enseigné de précieuses leçons qui m'ont ensuite aidé dans ma carrière et mes partenariats. Comme, par exemple, mon partenariat avec Wojtek, avec qui je construis encore des entreprises à ce jour.

Plus précisément, j'ai appris que vous devriez toujours discuter de cinq points importants avec un co-fondateur potentiel, ce qui, bien que

potentiellement inconfortable, vous aidera à déterminer si l'opportunité en question est réellement une opportunité à poursuivre.

1) Les attentes

La première chose que vous et votre cofondateur·rice potentiel·le devez définir c'est qui sera chargé·e de quoi, comment vous vous tiendrez mutuellement responsables et ce qui se passera si vous échouez.

Ce que j'appelle le scénario " *dortoir d'université* " est le meilleur exemple de l'importance de définir tout cela de manière aussi explicite. Imaginez : trois jeunes gens sont assis dans leur dortoir d'université. Ensemble, ils dessinent sur les fenêtres les contours de leur futur projet. Ils ont une idée potentiellement brillante et décident de détenir chacun un tiers de la société de façon ambiguë. Mais quand, inévitablement, un ou deux de ces " fondateurs " perd tout intérêt, leurs responsabilités retombent sur le dernier.

La réalité est que, quelle que soit l'idée sur laquelle votre entreprise a été fondée, elle est en réalité "inutile". Ce qui compte vraiment, c'est le dévouement, le courage et le travail nécessaire au cours de plusieurs années pour transformer votre idée en quelque chose de réel et de scalable.

Et c'est à cette fin que vous et votre cofondateur·rice devez, au premier jour, déterminer qui fera quoi en chemin - ce que chacun de vous fera pour mériter votre X % de la société - et quel processus vous respecterez pour vous tenir mutuellement responsables. Ces processus doivent inclure un moyen de juger si une partie à un moment donné cesse de peser dans la balance. Ils devraient également préciser les sanctions infligées si l'un d'entre vous ne respecte pas l'accord initial.

2) Le calendrier de vesting

Chaque lancement a besoin d'un calendrier d'acquisition des droits, qui doit être basé sur la performance. Sur la base du point ci-dessus, vous voulez vous assurer que chaque partenaire a un rôle et des responsabilités clairement définis. Mais si chaque partenaire se voyait attribuer un pourcentage de la société avant de gagner ce capital, cela pourrait poser de gros problèmes.

Toutefois, si le pourcentage de propriété de chaque cofondateur est acquis sur une période de quatre ans - et si cette acquisition dépend de la réalisation de certaines promesses - cela encourage non seulement l'engagement, mais protège également toutes les parties impliquées du risque d'être prises en otage par une personne qui possédait la propriété. Sans oublier que si vous envisagez de lever des fonds pour votre entreprise, tout investisseur avisé en aura besoin avant d'investir.

3) La compensation

De même, votre cofondateur et vous-même devriez préciser dès le départ le montant de votre compensation monétaire. Votre participation n'est qu'un élément de l'équation, après tout.

Une des raisons pour lesquelles c'est si important est qu'il ya des détails clés qui doivent être définis très tôt. Par exemple, si l'un des cofondateurs dirige le processus de vente, vous devez décider : se versera-t-il une commission ? Quels seront vos salaires au début lorsque l'entreprise ne gagnera pas d'argent ? Êtes-vous tous les deux à l'aise avec l'idée de prendre moins au début pour faire grandir la société ?

La réponse à cette dernière question peut être révélatrice. Par exemple, si votre cofondateur·rice réclame un salaire élevé pour une " idée ", cela donnerait un indice sur sa volonté d'assumer des risques, ce qui devrait

constituer une sorte d'avertissement pour vous. Et dans ce sens, cette conversation constitue également une autre couche de contrôle du caractère de votre partenaire.

4) Se comprendre vraiment

Selon moi, l'étape la plus importante est de bien comprendre votre partenaire potentiel·le, car vous travaillerez avec lui (ou elle) de manière étroite au cours des 5 à 10 prochaines années. C'est l'un des investissements personnels les plus importants de votre vie.

Et cela devrait impliquer bien plus que quelques conversations autour d'un café. Vous devriez le ou la rencontrer plusieurs fois dans différents contextes sociaux, de préférence en dehors d'une réunion de travail. (N'oubliez pas que vous voulez faire connaissance avec la personne, pas seulement avec le masque de travail qu'elle vous montre.) Vous devez faire la connaissance de ses amis et de sa famille. Évaluez sa capacité d'empathie et de raison, ses priorités personnelles et ses motivations.

Le but est de comprendre comment votre partenaire pense, se sent et se comporte.

En fait, c'est l'étape la plus importante de tout le processus. En ayant ces conversations difficiles dès le début, vous aurez une place au premier rang pour voir : comment votre partenaire négocie, comment il ou elle exprime ses opinions, ce qu'il ou elle valorise et, plus important encore, s'il s'agit de quelqu'un que vous seriez heureux de côtoyer pendant les 10 prochaines années.

5) Prendre son temps

Vous devriez aussi absolument prendre votre temps. Personnellement, je ne me précipiterai plus jamais dans un partenariat avec un cofondateur

parce que je sais à quel point il peut être épuisant mentalement de travailler avec le mauvais. Heureusement, comme je connais mon partenaire actuel depuis le lancement de ma toute première entreprise, nous avons eu le temps de nous assurer de la solidité de notre partenariat.

En fin de compte, le plus important ici est d'en apprendre le plus possible sur l'autre personne avant d'accepter de progresser ensemble. Cela devrait prendre du temps. N'importe qui peut être au top pendant les quelques réunions initiales, lorsque l'excitation est à son comble... mais l'excitation finira par s'estomper et vous devrez toujours travailler aux côtés de ce partenaire pour les années à venir. Donc, vous feriez mieux de vous assurer que vous avez toutes les informations et le temps nécessaires pour prendre une décision.

Rien de moins que le succès potentiel de votre entreprise est en jeu.

*Retrouvez le [post original](#) (en anglais) sur *Minutes*.*

Article écrit par Joe Gardner