

Les startups finiront-elles par bouter les incubateurs ?

Trop d'incubateurs tuent les incubateurs ? Face à la multiplication des structures d'accompagnement, les entrepreneurs n'ont pas d'autre choix que d'établir un référentiel drastique pour faire leur sélection. Revue de détail par Pauline Raud, directrice de la communication du B612.

Temps de lecture : minute

26 août 2019

Les annonces de créations d'incubateurs et d'accélérateurs se succèdent en France, pays d'Europe où le nombre d'incubateurs et d'accélérateurs est soit dit en passant un des plus élevés. Xerfi a ainsi répertorié en février 2018 plus de 300 structures d'accompagnement dans l'Hexagone. Rien de neuf sous le soleil. Mais, évoluant au quotidien avec les startups que nous accompagnons au B612, je me suis posée une question : comment ces startups nous ont-elles sélectionné ? Quels ont été leurs critères pour choisir parmi cette myriade de structures ?



À lire aussi

Incubateurs et accélérateurs : l'heure du changement a sonné

En toute honnêteté, ces questionnements ne sont pas innocents. Ils sont en fait intimement liés au " complexe de l'usurpateur " que tous dirigeants de structure d'accompagnement ressentent, j'imagine, aujourd'hui en France. Je crains, je dois l'avouer, que cette profusion d'offres d'accompagnement ne dégoûte finalement les entrepreneurs et fasse naître en eux l'impression d'une exploitation déguisée de leur envie d'entreprendre. Et si les startupper boudaient les incubateurs / accélérateurs et nous percevaient comme des opportunistes ?

Afin d'en avoir le cœur net (et de calmer mes démons), j'ai interrogé plusieurs entrepreneurs qui m'ont livré en toute authenticité leur ressenti et m'ont surtout raconté comment eux, avaient atterri au B612.

" Savoir qui est là pour t'accompagner ou te dépouiller "

Dès le début, certains annoncent la couleur et confirment mes craintes. Lors de nos échanges, Anne-Laure Plessier, fondatrice de Cocoom, s'amuse d'emblée de la situation : *" si monter sa startup s'avère compliqué, il semble que créer une structure d'accompagnement pour startup soit beaucoup plus simple ! Un énorme business est en train de se développer autour de l'entrepreneuriat et lorsqu'on se lance, cela devient compliqué de savoir qui est là pour t'accompagner ou te dépouiller "*. Morgan Schleidt, fondateur de la startup Reward Vision, partage ce constat : *" en tant qu'entrepreneur, lorsque la question de l'accompagnement se pose et face à la liste assez longue de structures, il est essentiel de différencier l'opportunisme de l'implication "*. Le débat est donc lancé.

D'autant plus que ce manque d'implication a un impact direct sur la qualité de l'offre : *" cette explosion du nombre de structures va de pair avec la multiplication du nombre de concours et de labels, souvent au détriment de leur qualité "*, pointe du doigt Benoit De Angelis, le fondateur d'Augmented Advize. L'étudiant-entrepreneur souligne également le rôle des acteurs publics et privés pour faire de la France une *startup nation* : *" autant de structures d'accompagnement n'a aucun sens si en face les projets entrepreneuriaux de qualité ne suivent pas. Ce qui suppose une action très en amont dans les établissements d'enseignement supérieur mais aussi auprès des salariés désireux de se lancer dans l'aventure entrepreneuriale "*.

Une offre plus structurée et plus qualitative

À l'inverse, d'autres entrepreneurs voient d'un bon œil la profusion d'offres d'accompagnement. *" C'est le signe d'un écosystème startup*

vivant, qui se développe et se structure. De plus, je trouve que l'offre proposée aux startups est de plus en plus qualitative ", me confie Jonathan Mangat, le fondateur de Gryzzly, startup ayant fait ses armes chez Boost In Lyon avant de rejoindre Le B612. Vision partagée par Adrien Coussa, fondateur d'Abraxio : " la création de structures spécialisées dans des secteurs métiers précis témoigne de la maturité du marché. C'est aussi, pour nous entrepreneurs, le moyen d'accéder à un accompagnement pertinent et personnalisé ".

Bien qu'enthousiastes, les deux entrepreneurs sont toutefois conscients que cette pléthore d'offres oblige les entrepreneurs à un effort d'analyse et de prudence supplémentaire. *" Il faut en revanche être plus attentif et veiller à ne pas subir les promotions "Beta" dont les modes d'accompagnement ne seraient pas assez matures ou ne conviendraient pas à nos besoins ou au stade de maturité de notre entreprise ", précise Jonathan Mangat.*

Alors, justement, quelle forme prend cet effort d'analyse ? Comment les entrepreneurs, transformés en véritables enquêteurs, s'assurent-ils de l'implication des structures d'accompagnement ? Quels sont leurs points de vigilance ?

Interrogé sur la façon dont il a choisi sa structure d'accompagnement lorsqu'il a fondé Abraxio, Adrien Coussa déclare avoir fait passer *" une véritable audition aux diverses structures d'accompagnement avant de choisir Le B612 "*. Il détaille : *" j'ai fait une mini étude de marché, afin de trouver la structure la plus pertinente pour nous accompagner au regard du positionnement marché, du programme d'accompagnement, des conditions d'entrée et de sortie, de la qualité des infrastructures mises à disposition, du coût, de l'image sur le marché, des retours de startups et de la rencontre des responsables et de la localisation "*. Rien que ça !

Tous les entrepreneurs ne cumulent pas autant de critères dans leur prise

de décision. La plupart sont toutefois d'accord sur certains points.

Le réseau : quelles opportunités et quel réseau ouvre la structure ?

Le réseau apparaît comme un des éléments clés pour les entrepreneurs. À leurs yeux, la force du réseau témoigne de la qualité de la structure. Pour l'évaluer, nombreux sont ceux à s'être posé les questions suivantes : " Est-ce qu'il y a déjà eu des promos de rodage ? Est-ce qu'il y a des porteurs de projet ou des accompagnants expérimentés ? ". Et pour obtenir les réponses, rien de mieux que d'échanger directement, autour d'un verre, avec les entrepreneurs accompagnés pour recueillir un "vrai" retour. La qualité des interactions que les dirigeants sont en mesure d'entretenir avec les autres startups de l'accélérateur apparaît comme aussi importante que l'accompagnement proposé *stricto sensu* par la structure.

La force du réseau s'incarne également par la trajectoire des entrepreneurs accompagnés par le passé. " *Je n'ai pas hésité à demander des feedbacks aux alumni* ", témoigne Morgan Schleidt. " *Je les ai interrogés sur la façon dont s'est passé leur onboarding, sur l'implication des équipes au quotidien et sur la façon dont l'entrepreneur a été épaulé dans ses succès bien sûr mais aussi et surtout dans ses déceptions* ", poursuit le serial entrepreneur.

La spécialisation : comprendre pour bien accompagner

Le second critère largement pointé du doigt par les entrepreneurs est celui du domaine d'expertise de la structure. De cette spécialisation dépendra sa légitimité à comprendre le travail de l'entrepreneur et donc à l'accompagner stratégiquement. Thomas Perret, CEO de la startup Mon

Petit Placement, raconte : " *j'ai choisi Le B612 en grande partie parce que cette structure, liée à La Caisse d'Épargne Rhône-Alpes, était connectée au monde bancaire et financier. C'est à mes yeux un critère essentiel lorsqu'on lance une entreprise évoluant au sein de l'univers très spécifique de la Fintech. "*



À lire aussi

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

Benoît de Angelis partage ce constat. Pour lui, il était essentiel de s'assurer que le positionnement de la structure était non seulement adapté au stade de maturité d'Augmented Advize mais aussi à son secteur d'activité : " *la capacité de l'incubateur à comprendre ce que je faisais a été mon premier point de vigilance. Pour vérifier cela, je me suis renseigné sur les partenariats en cours. L'initiative conclue entre Le B612 et Insavalor autour de l'IA et la labellisation des projets Tech m'a rassuré "*, se souvient le startupper étudiant à l'ESSEC.

Les valeurs humaines : à la recherche du " fit et de l'alchimie "

Troisième critère de choix, partagé par l'ensemble des entrepreneurs : les valeurs humaines portées par la structure, véhiculées par ses dirigeants et partagées par les entrepreneurs. *" J'ai choisi la structure comme on peut choisir un nouveau collaborateur, après des échanges avec les personnes qui dirigent le lieu et les personnes qui y sont déjà. Bien entendu une sélection en amont avait été faite en fonction du sujet traité par notre projet, mais la véritable décision s'est faite sur des valeurs humaines. Un projet peut être mené derrière un ordinateur depuis son domicile, alors faire le choix de venir chaque jour dans un lieu dédié doit être guidé par l'implication et l'envie réciproque de travailler ensemble "*, estime ainsi Morgan Schleidt.

Pauline Raud est responsable communication du B612

Article écrit par Pauline Raud