

Peut-on prédire le succès d'une startup ?

Une idée, aussi brillante soit-elle, ne garantit pas le succès d'une entreprise. En revanche, cinq autres critères sont fondamentaux dans la réussite... ou l'échec d'une startup.

Temps de lecture : minute

4 janvier 2020

Article initialement publié en octobre 2019

Qu'est-ce qui fait le succès d'une startup... ou la conduit à sa perte ? Vaste question à laquelle la jeune pousse spécialiste de la notation des startups [EarlyMetrics](#) apporte quelques éléments de réponse dans son étude *Ce qui fait croître ou sombrer les startups européennes*, publiée en octobre 2019. L'étude de plus de 1700 pépites européennes lui a permis de mettre au jour quelques facteurs de réussite ou au contraire des causes de l'échec des jeunes entreprises innovantes.

Et le premier critère n'est pas forcément celui qu'on croit. L'étude cite ainsi la capacité des startups à se protéger de leurs concurrents, présumés ou établis. Ainsi, seules 7 startups ont obtenu la note maximale en la matière, grâce au dépôt de brevets ou l'instauration de barrières à l'entrée de leur marché. Au contraire, 10% des startups étudiées par EarlyMetrics se sont, elles, vu décerner un zéro pointé ! *"Il s'agit du signe avant-coureur le plus déterminant à surveiller pour les investisseurs potentiels"*, estime ainsi la startup.

Plus attendues, la rapidité d'exécution et l'agilité des entreprises constituent le deuxième levier de croissance des entreprises. *"Avec des équipes réduites et aucun cadre préexistant, les jeunes pousses sont en*

théorie plus agiles que les entreprises traditionnelles", avance EarlyMetrics. Pourtant, 17% seulement des startups étudiées ont obtenu la note maximale. Ne pas disposer des bonnes ressources humaines, avoir des ressources financières trop limitées ou encore tarder à pivoter sont autant d'écueils qui guettent les startups.

L'équipe, toujours déterminante

Enfin, pas question de faire l'impasse sur ce qui obnubile les investisseurs : l'équipe - et plus précisément les fondateurs. Les trois autres critères y sont tous rattachés : la disponibilité de l'équipe dirigeante, la capacité des fondateurs à convaincre des personnes extérieures de se joindre au projet mais aussi leur réseau professionnel sont autant d'atouts à soupeser pour évaluer les chances de réussite d'une entreprise qui se lance. Et de signaux d'alerte à prendre en compte si les conditions ne sont pas remplies dès le début du projet.

En effet, 30% des fondateurs ont obtenu une note de moins de 4 sur 5 en matière de disponibilité et n'accordent donc pas assez de temps à leur projet, tranche EarlyMetrics. *"Or les cinq premières années d'activité sont cruciales pour développer son produit, trouver les bons talents et construire son modèle économique"*, rappelle l'étude. Tout aussi crucial, le réseau fait pourtant défaut à de nombreux fondateurs : 16% des startups ont décroché la note maximale en la matière, alors que près de 40% ont récolté 2/5 voire moins. Réseaux sociaux mais surtout contacts commerciaux peuvent ainsi permettre à l'entreprise de décoller plus rapidement.

Un manque que la plupart des entrepreneurs pallient grâce à leur charisme. Ainsi, près des trois quarts des entreprises se sont vu décerner un brillant 5/5 en raison de la capacité de leurs fondateurs à convaincre des tiers à se joindre au projet. Au contraire, 14 entreprises seulement n'ont obtenu que 1/5. Les entreprises peuvent donc pour la plupart

compter sur leurs créateurs pour jouer les leaders et attirer l'attention de potentiels partenaires, investisseurs et clients. En combinant ces cinq critères, les jeunes pousses mettent toutes les chances de leur côté.

Article écrit par Geraldine Russell