

# Comment entreprendre entre ami·e·s (et le rester)

*Mêler vie pro et vie perso, c'est compliqué. Mais s'associer avec des amis est une entreprise à haut risque ! Suivez ces quelques conseils pour transformer cette amitié en succès entrepreneurial.*

Temps de lecture : minute

---

30 juillet 2020

"Les histoires d'amour finissent mal en général..." Si les Rita Mitsouko se montraient peu optimistes sur les relations de couple, ils n'auraient probablement pas été bien plus positifs sur les duos amicaux qui mêlent vie pro et vie perso ! Certains succès entrepreneuriaux sont nés d'histoires d'amitié, comme Google, par exemple. Dans certains cas, l'histoire peut toutefois tourner au vinaigre et l'on perd alors à la fois un·e associé·e et un·e ami·e. Pour préserver ses amitiés tout en développant son business, il convient de respecter certaines règles d'or.

## Se préparer (longtemps)

Ce n'est jamais bon de se précipiter mais quand on met plusieurs années d'amitié dans la balance, encore moins que jamais ! Prenez le temps de parler (beaucoup) de votre projet, de mettre au clair vos objectifs, les valeurs qui vous animent, la manière dont vous envisagez votre aventure entrepreneuriale. Cela vous permettra de valider que vous êtes bien aligné·e·s... ou au contraire de constater que vous avez moins de points communs sur le sujet que vous ne pensiez. Dans tous les cas, d'être fixé·e·s sur l'avenir de votre relation d'associé·e·s potentiel·le·s !

Autre paramètre à prendre en compte : vos compétences respectives.

Tou·te·s les investisseur·euse·s s'accordent à dire qu'entreprendre à plusieurs est une force. Mais encore faut-il que vous soyez complémentaires pour que cela fonctionne vraiment. Si vous avez rencontré vos ami·e·s sur les bancs de la même école de commerce, peut-être vous manquera-t-il, au sein des associé·e·s, des capacités techniques. Et si vous êtes tou·te·s ingénieur·e·s, les problématiques marketing trouveront difficilement preneur·euse. Au contraire, et c'est bien là tout le souci, vous risquez de vous marcher sur les pieds dans vos domaines de prédilection qui seront sensiblement les mêmes. Faites donc le point bien avant de vous lancer pour vous répartir les tâches, envisager des formations ou même recruter des profils complémentaires.

## Parler (très tôt) d'argent

On ne le dira jamais assez : les bons comptes font les bons amis. Très tôt, évoquez ensemble les capitaux que chacun·e est prêt·e à miser, qu'il s'agisse de cash, de temps ou de compétences. Quantifiez ces apports et validez-en les caractéristiques ensemble, notamment au moment de définir les participations de chacun·e au capital social. Surtout : soyez transparent·e. Vos associé·e·s et vous n'avez pas forcément la même appréhension du risque ou le même rapport à l'argent. Soyez donc clair·e·s sur ce que vous êtes prêt·e·s (ou non) à perdre. Cela vous évitera quelques prises de bec inutiles en cours de route.

## Se répartir les pouvoirs (efficacement)

Et non pas forcément de manière équitable ! Deux étapes vous permettent de poser tout cela au clair : les statuts de l'entreprise et le pacte d'associé·e·s (non obligatoire mais fortement conseillé). Les premiers servent à préciser les missions de chacun·e, la répartition des tâches quotidiennes. C'est particulièrement utile lorsque vos domaines de compétences sont proches voire similaires : à vous de savoir qui restera dans sa zone de confort et qui s'aventurera en terres inconnues ! Cela

vous permet également de vérifier que toutes les missions essentielles ont trouvé preneur·euse.

Le pacte d'associé·e·s, lui, anticipe les différends que vous pourriez rencontrer car, oui, vous allez en rencontrer. Il est tout particulièrement nécessaire si vous vous associez à deux, à raison de 50% du capital chacun·e - ce qui signifie qu'aucun·e de vous ne pourra prendre légitimement l'ascendant sur l'autre si vous n'êtes pas d'accord. Le pacte d'associé·e·s doit donc définir un process qui vous permettra de trancher dans ce type de cas. Notons que de nombreux investisseur·euse·s conseillent de préférer une association à 51-49% justement pour éviter les situations de blocage. Dans l'idéal, si le pacte d'associé·e·s contient des process suffisamment détaillés pour vous guider à travers les conflits, une association à 50-50 est toutefois possible... à vos risques et périls !

## Dialoguer (beaucoup)

Parler, c'est la clé ! Comme dans un escape game, pensez à partager toutes les informations : ça désamorce les reproches potentiels et ça vous permet de nouer et entretenir la confiance. Et faites part de vos remarques, doutes ou désaccords dès qu'ils surviennent. Avec du tact et de la diplomatie, mais aussi de la transparence et un peu de courage, vous devriez vous en sortir haut la main !

[Retrouvez toutes les astuces pour bien lancer votre entreprise dans notre guide ultime de l'entreprenariat](#)

# BACKPACK

SOUTENEZ **Maddyness**  
DANS SA CAMPAGNE !

RENDEZ-VOUS SUR



---

Article écrit par Geraldine Russell