

L'accélérateur Startup Leadership Program accueille une nouvelle promotion d'entrepreneurs

L'accélérateur international Startup Leadership Program s'apprête à accueillir sa nouvelle cohorte d'entrepreneurs et entrepreneuses. En huit ans, l'association française a permis d'accompagner près de 200 porteurs et porteuses de projets.

Temps de lecture : minute

23 septembre 2020

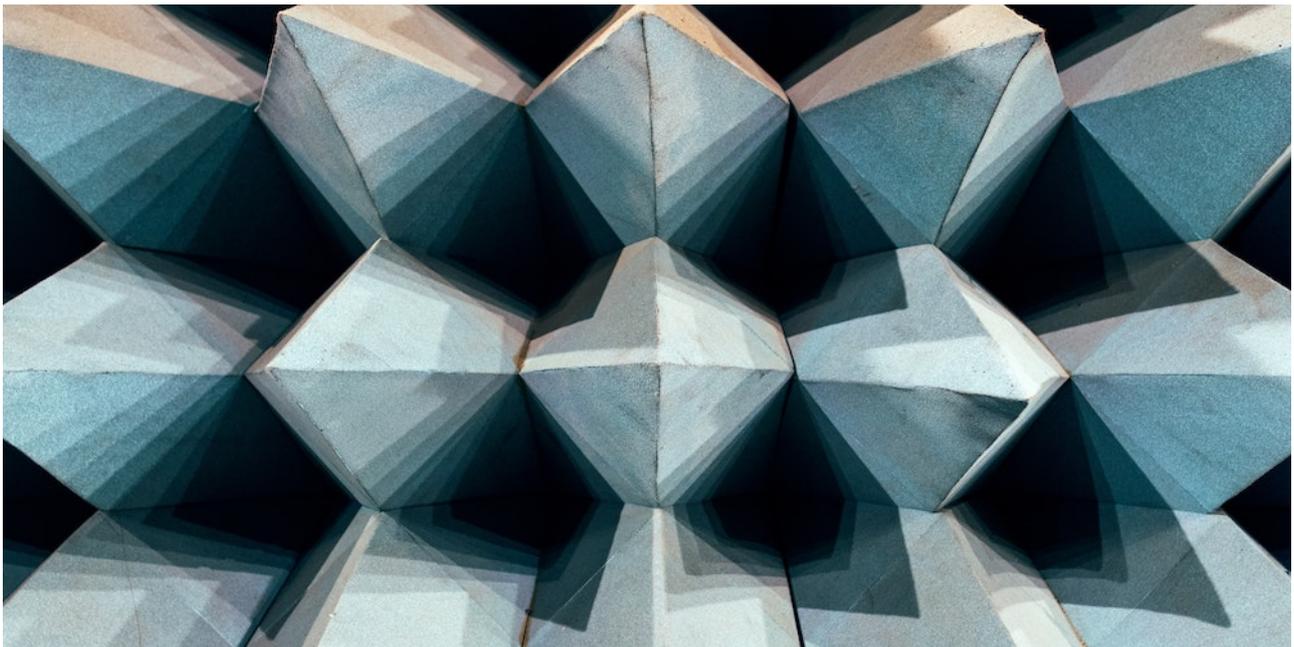
Plus qu'un accélérateur, le Startup Leadership Program se présente comme une communauté d'entrepreneurs et d'entrepreneuses à l'échelle internationale. Originaire des États-Unis, l'association a ouvert une antenne en France en 2012 à Paris où elle propose un programme d'accompagnement basé sur trois piliers : l'apprentissage pair à pair, l'appartenance à une communauté et l'absence de prise de participation dans les startups aidées. Le SLP vient d'intégrer officiellement le programme French Tech Tremplin, pour permettre à toutes et à tous d'avoir une chance d'entreprendre !

Un programme évolutif fondé sur les besoins

Imaginé et animé par des entrepreneur·euse·s et des expert·e·s, le programme d'accélération de six mois s'appuie sur le collectif et le transfert de connaissances. Orienté vers le développement de l'entreprise (construire son équipe, savoir manager, trouver le market fit de son produit) dans un premier temps, il se concentre sur le capital-risque les

trois derniers mois. Cette stratégie répond à une carence des entrepreneur·euse·s français·es, “*très doués pour créer de super technologies mais beaucoup moins pour les vendre*”, explique François-Alexandre Glaudet, France Chairman & Paris Program Leader chez SLP.

Au total, 24 ateliers correspondant à plus d’une centaine d’heures d’échanges avec des professionnel·le·s aguerri·e·s seront proposés, sans compter les *open sessions* où les fellows (participants) eux-mêmes pourront choisir les thèmes et les intervenant·e·s. Le programme est actualisé chaque année pour répondre aux évolutions du marché. Une conférence sur le no code, cette technologie qui permet de créer des sites internet, des applis, des chatbots ou des newsletters sans coder, est par exemple déjà prévue.



À lire aussi

Tims, la plateforme pour découvrir les trésors de la galaxie no-code

Chaque *fellow* sera également accompagné par deux ou trois mentors qu’il choisira lui-même parmi un panel de 160 professionnel·le·s et d’expert·e·s parmi lesquels on trouve des CEO, des spécialistes de la

blockchain, des coachs en développement ou des cadors financiers. *“En général, le premier est un entrepreneur généraliste, les autres seront spécialisés dans le droit, la finance, le marketing ou dans des verticales comme la mode, le luxe ou l’environnement suivant les besoins exprimés”* , souligne Francis Lelong, co-fondateur de Sarenza et responsable des mentors et de ce matching.

L’humain au coeur des échanges

Les entrepreneur·euse·s eux-mêmes joueront un rôle essentiel dans le programme. *“Nous cherchons à créer des promotions fortes et soudées”* qui pourront s’entraider durant ces six mois intensifs, explique François-Alexandre Glaudet. Et ce, en France comme à l’international : chaque follow rejoint à vie une communauté présente dans 29 villes (13 pays) quelque soit son projet. De même, un compte WhatsApp et une chaîne Slack seront dédiés à ces échanges internationaux, permettant aux entrepreneurs d’échanger avec leurs confrères à l’autre bout du monde à tout moment. Chaque participant·e peut également assister aux sessions des autres chapitres (Londres, New York, San Francisco ...). Et ce n’est qu’un début. Construit comme une communauté, le SLP organise plusieurs événements pour connecter la nouvelle promotion et les alumnis. C’est notamment le cas lors de la soirée de Noël ou la Nuit des Investisseurs au cours de laquelle les participant·e·s souhaitant lever des fonds peuvent présenter leur projet devant un parterre d’investisseurs qui évolue chaque année. L’accompagnement ne prend donc pas vraiment fin au bout des six mois mais se poursuit bien après, avec la communauté ou ses mentors. Francis Lelong, ancien mentor, a continué à aider la startup We Web dans lequel il a même pris une participation lors de leur première levée de fonds quelques années plus tard.

Grâce à sa présence dans 14 pays et sa communauté de 3500 entrepreneur·euse·s dans le monde, le SLP est un véritable pont vers l’international. *“C’est facile d’appeler un autre fellow à l’étranger et de lui*

demander des contacts ou des conseils pour s'internationaliser" , explique Francis Lelong. L'humain se veut la clé de voûte de ce système.

Des recrutements basés sur la personnalité et les valeurs

Contrairement aux nombreux programmes qui s'adressent à toute l'équipe d'une startup, le programme SLP a été pensé pour les CEO et eux·elles seul·e·s uniquement. Car l'association ne cherche pas tant des produits et des services ultra compétitifs, qu'une âme d'entrepreneur·euse. *"Si les projets en sont pas parfaitement construits, ce n'est pas le plus important. Notre objectif est de détecter des entrepreneurs·euses qui ont, en eux, l'envie de créer une entreprise" ,* explique Francis Lelong.

Dans les délibérations finales, *"l'humain compte pour 60% contre 40% seulement pour le dossier"* détaille François-Alexandre Glaudet. Malgré tout, le projet doit être solide et avoir dépassé le stade de l'idéation. C'est bien la seule restriction prévue par SLP. *"Nous ne voulons surtout pas privilégier certains secteurs mais préférons rester ouvert sur les porteurs de projets"* , renchérit Francis Lelong. Si aucune prise de participation n'est demandée, chaque fellow doit s'acquitter *"d'une adhésion unique et pour toute sa vie de 1450 euros"* , précise le responsable des mentors. Ce qui signifie qu'un participant ayant précédemment suivi le programme peut venir suivre les cours, se présenter pour une levée de fonds ou revenir plus tard avec un autre projet entrepreneurial.

Les candidatures seront analysées par les entrepreneur·euse·s qui le souhaitent et l'équipe dirigeante du SLP qui conserveront une soixante de dossiers sur la centaine reçue au minimum chaque année. Les entrepreneur·euse·s passeront ensuite deux à trois entretiens avec deux ou trois membres du SLP. Le programme d'accélération commencera début novembre.

\$Si vous hésitez encore, sachez que le programme possède déjà quelques noms de marque à son portfolio : Joone Paris, Simplifield, Heuritech, Lifeaz...

Maddyness, partenaire média du SLP

[Je candidate !](#)

Article écrit par Maddyness, avec Startup Leadership Program