

UN NOUVEAU JEU DE SOCIÉTÉ CRÉER SA START-UP

A NEW GAME IN TOWN
CREATE YOUR OWN START-UP

Mon nom est S., Jean-Vincent S. Ça ne vous dit rien ? Normal. Je viens juste de me lancer sur le marché. En fondant ma petite entreprise, j'ai découvert un nouveau jeu de société : « Je crée MA start-up ! ». Attention, il s'agit bien d'un jeu de stratégie subtil, pas d'un jeu de hasard. La première carte à tirer, c'est l'idée ! Mais si vous n'avez QU'ÉCART l'idée, vous ne ferez pas un pli non plus. Règles du jeu.

My name is S., Jean-Vincent S. Never heard of me? That's not surprising, as I've only just entered the market with my own company. At the same time, I've discovered a new game called *Create your own Start-up*, a subtle game of strategy, not chance. The first card you're dealt is the idea, but if that's all you've got, you won't get very far. Here's how to play.

Etape 1

VOIR, COMPRENDRE, ÉVALUER

Les dés étaient jetés : je me suis lancé ! Sortir de l'ingénierie pour aborder l'économie, c'est changer de monde. Votre idée, c'est votre sphère. Le marché, c'est un autre univers. Vos idées, c'est abstrait, le marché, c'est concret ! De lui va dépendre la réussite ou l'échec. Il faut donc l'appréhender objectivement et l'étudier finement ! Quels sont vos clients potentiels, ses sous-traitants, concurrents ? Les forces et faiblesses de vos forces, leurs faiblesses et les vôtres ? Il faut choisir le meilleur modèle économique, éventuellement en repérer plusieurs pour générer de la croissance, et si possible rapidement.

Objectivement, j'ai analysé les scénarios éventuels : mon projet était d'exploiter ma licence, de proposer des applications performantes et pertinentes. Le processus dans lequel je m'engageais était plutôt classique, un schéma type de technology push. Je devais mobiliser mon réseau pour convaincre une clientèle potentielle. Autre difficulté pour moi, j'ai forcément dû redoubler de vigilance, approcher des « acheteurs » pour des produits issus des technologies spatiales, j'ai aussi permis aux riches de diversification, via des transferts technologiques. Indispensables ! Bref, j'ai pu passer le regard bien au-delà de mon champ de compétence. J'ai pris le temps d'expérimenter, d'oser, parce que l'économie, c'est aussi ça, prendre la part du risque, mais en le mesurant.

Etape 3

CONSTITUER LA MISE

Formaliser clairement le projet, c'est aussi le meilleur moyen pour convaincre les financiers. Plus qu'allieurs, faut un nerf de la guerre et de la gestion. Un business plan start-up est aussi une... course de fond(s) ! Un business plan structuré peut permettre de faire bonne poche. En France, des organismes publics comme Bpifrance (ex-Banq) peuvent venir en aide à la création ou à la croissance. Mais de nombreuses dispositifs spécifiques ciblent aussi l'innovation. Les fonds d'amorçage, par exemple, contribuent à l'émergence des PME, les crédits d'impôt recherche ou certaines aides publiques ont des missions propres. Certains réseaux comme celui des business angels, ces particuliers qui investissent dans des projets auxquels ils croient, sont aussi de bons accompagnateurs.

Outre son investissement, votre business angel vous aide à mettre à votre disposition ses compétences, son expérience, ses réseaux relationnels et un peu de son temps. À vous de le convaincre ! Les incubateurs créés dans le cadre d'un pôle de compétitivité ou de plateformes sont aussi de bons tuteurs pour les jeunes pousses. État, Europe se mobilisent sur de nouveaux moyens. L'ESA BIC Sud France (CI, dossier CNE5mag p42), par exemple, est conçu pour booster les transferts de technologies venant du spatial.

STEP 3 - GET THE MONEY TOGETHER

A formal plan is also the best way to get investors on board. More than anything, money is the name of the game. A well-structured business plan can make all the difference. In France, public bodies like Bpifrance (formerly Banq) can help a company start-up or help it grow. But many other special instruments also target innovation. Seed funds help to get SMEs started; research tax credits or certain public networks play a similar role. Business angel subgroups also provide good support for projects.

As well as investing money, business angels bring their skills and experience, their contacts and a bit of their time. It's up to you to convince them! Incubators set up by competitiveness clusters also offer good support for young entrepreneurs. And governments and Europe are providing new resources. For example, ESA BIC Sud France (see CNE5mag special report p42) is designed to boost technology transfers from the space sector.

STEP 1 - SEE, UNDERSTAND, ASSESS

I had thrown the dice, so now there was no going back! But engineering and business are worlds apart. Your idea is personal, the market isn't. An idea is abstract, whereas the market is real. It dictates whether you fail or succeed. You therefore have to approach it objectively and study it carefully. Who are your potential customers? Competent subcontractors? Competitors? What are their strengths and weaknesses, and what are yours? You have to choose the right business model, maybe several, to generate growth as quickly as possible.

I analysed the possible obstacles objectively: I wanted to exploit my licence and offer effective, relevant applications. The process I was engaging in was of the classical technology push type. I needed to channel my energies into convincing potential customers. I also had to take extra care when approaching 'buyers' of products derived from space technologies. I thought about riches where I could diversify, through technology transfers. In short, I looked beyond my own field of expertise. And I took the time to experiment and dare to try new things, because business is also about taking calculated risks.

« Le jeu de société peut être particulièrement attractif pour les chercheurs, ingénieurs, ingénieurs... bref, tous ceux qui sont ouverts à l'innovation. C'était mon cas. Un stage en école d'ingénieurs m'avait rapproché du CNE5 et du spatial. Mes travaux m'ont convaincu qu'on pouvait, en innovant, optimiser le traitement d'image. Hors du champ spatial, des applications me paraissaient évidentes. De là à me lancer dans l'exploitation du procédé, j'hésitais ! Avant de franchir le pas, j'ai commencé par protéger mon invention. C'était vital. J'ai déposé mon brevet auprès de l'Institut national de la propriété industrielle (INPI). Mon dossier en poche m'assurait deux garanties : l'états bien seul « propriétaire » de ma technique, et donc autorisé à exploiter ma licence. Restait à vérifier que le marché m'attendait, qu'il était suffisamment porteur et vaste pour assurer le développement de « ma petite boîte ». Étude de marché faite, les voyants étaient au vert.

This game is for researchers, engineers, engineers, engineers... in other words, anyone open to innovation. Like me, an intern at an engineering school introduced me to CNE5 and space. My work there convinced me it was possible to innovate. The applications outside space seemed obvious, especially for anything visual and for photography. But I was unsure about actually exploiting the process. Before making that move, I started by filing my invention with INPI, the national industrial property institute. My patent gave me two guarantees: I was the sole 'owner' of my technique and authorized to exploit my licence. Now all I needed to do was ensure the market was there and that I had the potential for my company to grow. I did my market survey and everything was 'go'!

Etape 2

STRUCTURER, PLANIFIER

Pour autant, la mer n'était pas gagnée ! D'emblée j'ai compris que je ne pouvais pas la mener seul. Il me fallait trouver d'autres ressources, et les bonifier, m'adjointe des compétences techniques, former une équipe, trouver des collaborateurs aussi enthousiastes que moi, mais avec d'autres atouts, complémentaires par leur expertise. Très vite, il m'a fallu apprendre à planifier. Pour mettre en œuvre un start-up, on n'écrispie pas un business plan. Écarter incontournable pour ne rien laisser au hasard, le topodisque présente la vision globale et, en même temps, le séquençage des démarches à la planifier. Les structures du management, hiérarchie les étapes et objectifs à court et moyen termes.

STEP 2 - STRUCTURE AND PLAN

But I still had some way to go! I saw the form that it couldn't go it alone. I needed other resources, to find the right skills, form a team, get people with the same drive as me, but with other skills to complement my own. I soon had to learn about planning. To get a start-up on the rails, you need a business plan that leaves nothing to chance and presents your overall vision and each step in the process. A plan that defines how the business will be managed, puts those steps in the right order and sets short- and medium-term goals.

Etape 4

DÉVELOPPER ET CONFIRMER

Le financement clé, j'ai pu engager une autre partie, celle du développement ! « Il faut initier un cercle vertueux », explique Florence Ghiron, de Capital High Tech. Autrement dit, il faut créer une véritable synergie entre plusieurs étapes vitales : les investissements, bien sûr, le pouvoir de négociation, lui-même accablant des ventes, ou en amont les stratégies de différenciation, pour mettre en avant ses singularités afin de « se vendre » mieux que ses concurrents. « Quand on démarre, la première difficulté, c'est de gagner un contrat », précise Florence Ghiron. La première, mais pas la seule. Faire ses preuves, lever les résistances et assurer la pérennité financière de l'entreprise n'est pas mince affaire. Mon premier contrat est signé, pour autant, je reste vigilant. Spatiales ou non, les technologies évoluent vite, il faut évoluer avec. Le marché bouge, il faut bouger avec. Vous l'aurez compris, « Je crée ma start-up » est un jeu passionnant, mais il réclame méthode et rigueur. Pour gagner, il faut jouer fin. Il n'est pas nécessaire d'éliminer tous les autres concurrents, mais il faut assurer de manière pérenne le mot « croissance » tout au long de la partie, être attentif, inventif, créatif... et éventuellement, en cas d'attaques, ne pas hésiter à jouer « replay ».

Prêts ? Mixez sur start-up, go !

(2) Source du conseil spécial de la gestion de projets d'innovation

STEP 4 - DEVELOP AND CONFIRM

With funding secured, I was now ready for the next stage of the game: development! "The secret is to create a virtuous circle," explains Florence Ghiron from Capital High Tech. In other words, you have to create synergies between several key steps: investment, of course, salesmanship to boost sales, and differentiation strategies to establish your unique selling points and get ahead of your competitors.

"When you start out, the first hurdle is to win a contract," says Florence Ghiron. The first, but not the only one. Proving yourself, convincing the doubters and securing the company's long-term financial health is no easy task. I've signed my first contract, but I can't rest on my laurels. Technologies, in space or otherwise, evolve fast and you have to evolve with them. You'll have realized by now that *Create your Start-up* is a passionate game, but one that requires method and rigour. To win, you need to play tight. That doesn't mean eliminating all other competitors, but you have to constantly focus on your own growth, be attentive, inventive and creative... and in some cases, not hesitate to 'play a sequence' if you get into trouble. Ready? Set... go!

(1) Consulting firm specializing in management of innovation processes

