



Guide Startups Quinzième !

Le rythme est maintenant stabilisé : je vous propose deux fois par an environ une nouvelle édition du **Guide des Startups**, créé en 2006. Voici donc la quinzième !

Alors, alors, il est où ce beau numéro 15 ? Le PDF est [ici](#) ou en cliquant sur la couverture ci-dessous :



ATTENTION : ce guide évolue régulièrement et cette édition n'est probablement plus la dernière. Consultez [ce lien](#) pour trouver la dernière édition du Guide.

Lorsque je rencontre de jeunes entrepreneurs qui me remercient pour ce partage d'information, ils trouvent généralement que le guide est très complet, voire que c'est le plus complet qui soit disponible. Et ils se demandent bien comment il pourrait être amélioré ou complété. Malgré tout, l'actualité entrepreneuriale en France est tellement chargée et les questions qui se posent à l'entrepreneur si diversifiées que je trouve toujours de quoi mettre à jour ou compléter une bonne partie du guide à chaque nouvelle édition. Cette mise à jour permanente est d'ailleurs l'une des raisons pour lesquelles ce Guide ne passe pas dans le circuit classique de l'édition papier.

Premier changement pour cette quinzième édition, un titre raccourci : “**Guide des Startups High-Tech en France**”. J’ai remplacé “L’accompagnement” dans l’intitulé précédent par “Guide”. Plus court, reflétant mieux la forme du document et aussi plus facile à retenir... et à googleizer.

Bon, c’est tout ? Mais noooooonnn... En fait, c’est une bien grosse mise à jour que voici. C’est même une édition *Gold DeLuxe, Double Premium, 5 Etoiles* et tout et tout. Cela commence avec l’ajout d’une **quarantaine de pages**, au point que j’ai dû en supprimer quelques-unes de la version précédente pour faire le ménage ou de condenser un peu la mise en page comme dans les annexes ! J’ai aussi pas mal revu la structure du document pour l’homogénéiser et réintégrer de nombreux encadrés dans le fil du texte et au bon endroit. Plus tout le travail de figlage lié à une relecture complète et à la mise à jour de certains chiffres.

Vous trouverez donc tout ça de nouveau dans cette Quinzième Edition du Guide des Startups :

- Sur la **composante humaine** de la startup : des compléments au sujet des méthodes de recrutement, sur la manière de procéder, les questions à poser, les points à surveiller pour les premiers recrutements de la startup; un encadré sur le cas du chercheur entrepreneur écrit par Laurent Kott d’IT Translation; un point sur l’**appel à des Juniors Entreprises**, par Kevin Smouts; un encadré sur les pays de l’**offshore** en développement logiciel sachant que je suis preneur de retours d’expériences pour étoffer cette partie. Je rencontre autant de startups contentes de l’offshore que de startups qui ont essuyé des plâtres. Autant identifier les bonnes pratiques !
- Sur la **vente et le marketing** : tout un topo sur les **basiques du cycle de vente** et sur les tactiques associées à chaque étape. Idem sur les notions de **feature, product et platform companies**; un encadré sur les **études de marché**, leur utilité mais aussi leurs limites, une contribution d’Anne Ricaud, de Market Solutions Consulting; des compléments au sujet de l’approche des **bloggers** et des **relations presse**.



- Sur l’**international** : des compléments au sujet de l’**établissement aux USA** et notamment un cadre sur les visas pour s’y installer. J’ai aussi profité de la participation à pas mal d’événements sur le sujet et d’une visite récente, en avril 2011, dans la Silicon Valley. J’ai aussi ajouté un petit topo, qui ne demande qu’à s’étoffer, sur le développement du business en Europe.
- Sur les aspects **produit et technologie** : un gros complément sur les **liens entre startups et laboratoires de recherche**, par Jean-Philippe Arié de la société InnovaGeek; des compléments sur les infrastructures techniques de la startup et notamment les options de **cloud computing** qui s’offrent à elle.
- Dans la partie sur la **finance** : un encadré sur les raisons de **lever ou de ne pas lever** des fonds privés pour

financer sa croissance et un petit chapitre sur les manières de **se faire payer par ses clients**. Je suis d'ailleurs preneur de trucs et astuces pour le compléter !

- Dans la partie **juridique** : des compléments et précisions sur la protection de la **propriété intellectuelle**, apportés par Anne Stutzmann du cabinet Oxeolya.
- Un grand tableau de six pages sur l'**anticipation et la gestion de crise**. J'ai structuré toutes les mauvaises nouvelles qui peuvent intervenir fréquemment dans la vie des startups et proposé à la fois des méthodes de prévention et de guérison. Là encore, cela évoluera avec les retours d'expérience. Ce tableau a été inspiré, corrigé et complété par Michel Safars, d'IT Translation et aussi enseignant au MBA d'HEC sur "L'anticipation de crises".

The image displays a grid of six screenshots from a document, arranged in two rows of three. Each screenshot shows a different section of a table or chart, likely related to crisis anticipation and management. The tables contain various data points, headings, and sub-sections, though the text is small and difficult to read. The overall layout is organized and structured, consistent with the description of a 'grand tableau' (large table) in the text.

- Dans l'**écosystème du financement et des aides** : un encadré sur les "**10 commandements des business angels**", provenant de Guilhem Bertholet de HEC Incubateur, un encadré sur l'indicateur de Chausson Finances, l'ajout de Facebook dans les grandes entreprises et leurs relations avec les startups.
- Dans la partie sur les **conseils et services** : l'ajout d'une bonne vingtaine d'acteurs et l'intégration à cet endroit des leveurs de fonds. J'ai pas mal réécrit le texte préliminaire.
- Un **parcours pour le jeune entrepreneur** lui indiquant les parties clés à lire en priorité dans le guide, une contribution de Margaux Pelen, des Mash Up.
- Et puis plein de mises à jour diverses sur les incubateurs, les investisseurs, les formations, les sources d'information, les événements et le glossaire. En mode révision par rapport à l'édition de février 2011, le document est **tout rouge** de partout ! Et j'ai même débuggé l'insertion des images pour que celles-ci s'affichent bien sur iPad, qui comme le Macintosh, chez qui les zones transparentes deviennent noires.

Au final, nous en sommes à 244 pages, ce qui chatouille le record des 246 pages de mon dernier **Rapport sur le CES de Las Vegas** ! Est-ce trop long ? Est-ce décourageant sur la volonté d'entreprendre ? J'espère que non ! C'est en tout cas le reflet de la maturation et de l'augmentation du savoir collectif sur l'entrepreneuriat en France. Je conserve l'approche "bouquin / PDF" pour le Guide, tout en rendant possible une navigation au sein du guide avec plein d'hyperliens et notamment avec la liste des révisions intégrée à la fin du document. Certains lecteurs m'ont recommandé d'adopter un modèle "wiki" pour le guide. Je n'y suis pas favorable car cela ne contribuerait pas à rendre le guide plus lisible ni à en maîtriser la dimension. Par contre, le nombre de contributions externes augmente régulièrement. Nous sommes pour cette édition à environ une quinzaine de contributeurs externes ce qui est pas mal. Mais cela peut continuer de s'améliorer !

L'ENTREPRISE



CAPECALM

Enfin, cette édition est l'occasion d'inaugurer quelques partenariats médias, avec trois supports qui s'intéressent de près à l'entrepreneuriat : le magazine **L'Entreprise** (cf leur **annonce de la parution du guide**), le webzine **Frenchweb.fr** et **CapeCalm**, la web-TV sur l'entrepreneuriat de Marie Rufo où vous trouverez mon **interview**. L'objet de ce genre de partenariat est de générer une visibilité croisée entre le Guide et leurs supports. Il m'a semblé utile de lancer cet échange de bons procédés pour augmenter la notoriété et la diffusion du Guide et en faire profiter un maximum d'entrepreneurs. Sachant que ce partenariat n'enlève rien à l'esprit et à la licence Creative Commons du Guide. En effet, ces échanges de visibilité ne donnent lieu à aucune transaction financière. Et je suis ouvert à les étendre à d'autres médias sur la même formule.

Allez, profitez-en bien ! Et surtout, faites en profiter tout votre entourage et vos relations : retweetez un max, commentez le ici-même ou sur Facebook, sur votre blog, sur votre site web, dans votre média, diffusez le dans votre incubateur, école, bureau des élèves, fonds d'investissement, ascenseur, couloir, panneau d'affichage, etc ! C'est fait pour être partagé et aider l'ensemble de l'écosystème des startups à grandir en France et par extension dans les pays francophones !

Cet article a été publié le 12 septembre 2011 et édité en PDF le 23 décembre 2021.
(cc) Olivier Ezratty – "Opinions Libres" – <https://www.oezratty.net>