



Guide des Startups 2018

Vous êtes entrepreneur dans la tech ? Vous souhaitez créer ou faire grandir votre startup ? Le Guide des Startups est pour vous. Si vous venez de le découvrir, ce n'est pas trop grave. Cette nouvelle édition 2018 n'est que sa 22e. Créé en 2006, le Guide des Startups est toujours la source d'information la plus complète pour les entrepreneurs. Et elle est gratuite sans que vous soyez le produit.

L'ouvrage est imposant avec ses 506 pages mais celles-ci ne se lisent pas forcément séquentiellement. Vous les consulerez en fonction de vos besoins. Vous y trouverez à la fois les grands basiques de la création de startup dans sa première partie et un descriptif assez complet des différents acteurs de l'écosystème privé et public qui peuvent vous accompagner et vous financer. Je précise une fois encore que ce Guide n'est pas un annuaire de startup mais un mode d'emploi pour les startups et plus largement, pour nombre d'entrepreneurs.

Où trouver cette édition 2018 ?

Comme d'habitude, en la téléchargeant en cliquant sur **ce lien**, sur la couverture ci-dessous ou sur le bouton ci-dessous :

Télécharger le Guide des Startups 2018

Cela déclenchera le téléchargement automatiquement dans votre navigateur web, y compris mobile. Toujours pas d'email demandé et pas de base de donnée constituée ! Bref, le degré zéro du marketing en ligne. Votre anonymat est totalement préservé, tout du moins sur mon site.

Vous pourrez admirer la nouvelle couverture du Guide, illustrant ce monument imposant de l'écosystème entrepreneurial français et parisien qu'est **Station F**, inauguré fin juin 2017.



Ce Guide est toujours gratuit, sans publicité, sans sponsoring ni subventions publiques, ce qui lui assure son indépendance éditoriale même s'il respecte tout de même les convenances.

Il rassemble toujours les contributions de plus d'un cinquantaine de contributeurs et de relecteurs qui exercent une activité dans de nombreuses spécialités (financement, international, juridique, produit, ...) et aussi d'entrepreneurs. Certains ont contribué il y a longtemps au Guide et j'ai conservé leurs textes car ils sont toujours d'actualité. D'autres ont été mis à jour pour refléter l'air du temps entrepreneurial.

Que contient cette 22e édition ?

Cette 22^e édition du Guide des Startups contient un grand nombre de mises à jour dans l'ensemble du texte. Comme pour chaque nouvelle édition, aucune page n'a échappé à l'épreuve de la relecture.

Quelques modifications plus visibles comprennent :

- Une **mise en page** légèrement plus aérée et agrémentée d'intertitres, ce qui explique une petite partie de l'augmentation de la pagination.

Ce choix est généralement motivé par le manque de compétences internes dans ces domaines. Plus rarement, il peut aussi l'être par la spécialité des fonctions à engager dans le cycle de vente ou par leur nombre. On peut par exemple avoir besoin de forces de vente terrain pour pousser un produit dans la grande distribution. Même les grandes entreprises du secteur de l'électronique de loisir peuvent être amenées à sous-traiter les forces commerciales associées.

Mais comme pour le développement logiciel, il est souhaitable de disposer d'un minimum de compétences et d'expertise en interne, en particulier dans le marketing produit et le « product management »²².

La fonction marketing produit est clé dans la startup car elle est à la croisée des chemins entre la définition du produit, le business planning, la communication et les ventes.

La fonction marketing produit est clé dans la startup car elle est à la croisée des chemins entre le développement (pour préparer le roadmap), le business planning, la communication et les ventes.

D'où l'intérêt, lorsque l'on se lance, de ne pas être seul comme fondateur et d'avoir plusieurs associés, dont au moins un aura la spécialité marketing/vente.

Les fonctions marketing que l'on sous-traite sont des spécialités « marquées » comme les relations presse, la gestion d'événement, le marketing direct, la publicité, le SEO. Mais pas le cœur qui est le marketing produit de l'offre de la startup.

De même, les premiers ventes ne se sous-traitent pas ! Ce sont les fondateurs qui assurent la vente des premiers projets ! L'erreur classique d'une startup créée par des ingénieurs et bien expliquée par Steve Blank dans « 4 steps to ephiphany » consiste à recruter une équipe commerciale avant même d'avoir pu expérimenter le modèle de vente de la société. Ce modèle doit impérativement être testé par les fondateurs de l'entreprise qui en sont les premiers commerciaux.

C'est seulement une fois que le modèle a été éprouvé et semble répétable et que le discours a été testé et formalisé que la startup peut embaucher ses premiers commerciaux qui vont exécuter ce processus de vente formalisé. Le mieux étant évidemment que l'un des fondateurs joue le rôle de patron des ventes.

Quand faut-il faire appel aux Junior Entrepreneurs ?²³

Les Junior-Entrepreneurs sont des associations (de 1901) à but non lucratif et à vocation économique et pédagogique. Elles sont divisées en deux grandes familles : les commerciales et les ingénieries. Elles emploient des étudiants de leur école ou université afin de réaliser des missions à but pédagogique.

Elles sont à but non lucratif mais elles ne sont pas gratuites. Les étudiants employés sont rémunérés à la journée de travail, le prix de la journée facturée dépendant des structures et tournant autour de 200€ HT.

²² Le « product management » est la fonction, souvent assurée par le Directeur Technique, consistant à définir le roadmap produit et le fonctionnement des produits et services offerts au marché. C'est une fonction à la croisée des chemins entre le marketing et le technique. Le succès ou d'échec au « chef de produit » ayant un background technique solide et une aptitude à bien comprendre les besoins des clients, est à grande mesure déterminé par le marketing produit. La fonction de product management antérieure d'avoir aussi un œil sur la concurrence. Dans les petites structures, le marketing produit peut englober le product management. On peut aussi appeler cela le « marketing avant » par opposition au marketing « back » qui consiste à faire connaître le produit et à donner envie de l'acheter à des clients potentiels.

²³ Cette page sur les Junior-Entrepreneurs a été rédigée par Kevin Sauter « photo et dessin » qui était étudiant à EN LYON Business School (au moment de sa contribution) et Chef de Projet et Responsable SI dans la Junior-Entreprise de cette école.

Guide des Startups en France - Olivier Euvry - Août 2018 - Page 40 / 106

- Ajout d'un encadré de Christine Croubois avec **Comment impliquer vos parents dans votre aventure de startuper ?**
- Ajout du double encadré **Créer sa startup versus entreprendre** de Daniel Cohen-Zardi qui rappelle à juste titre que l'on peut entreprendre sans pour autant créer de startup. Le Guide des Startups est d'ailleurs tout à fait utile pour cette catégorie d'entrepreneurs.
- Ajout de l'encadré **Comment adopter une approche pro-business face au RGPD ?** de Jean-Baptiste Souffron.
- Ajout de l'encadré **Le cas de l'inventeur salarié** par Magali Touroude.
- Plus de détails pratiques sur **Station F** avec un inventaire précis, chiffré et inédit de ses structures d'accueil de startups qu'il comprend.
- Mises à jour de différents encadrés dont celui de Michel Nizon sur **La prophétie du chauffeur de taxi morbihannais**, au sujet de la disparition du RSI.
- Ajout d'un encadré sur la **e-citoyenneté et l'e-résidence estonienne**, d'une petite rubrique sur l'implantation en **Afrique** et une autre sur la manière de s'inspirer d'**Israël**.
- Ajout de l'encadré de deux pages **AI ou Mobile first, c'est bien, international first, c'est mieux** par Silvia Carter.
- Ajout d'une **partie sur les ICO** dans les financements participatifs.
- Mise à jour de la **fiscalité de l'investissement**, intégrant la loi de finances 2018 et la suppression de l'ISF et de son remplacement par l'IFI.
- Nombreuses mises à jour concernant **Bpifrance** et la **French Tech**.
- Nombreuses actualisations des **programmes d'accompagnement de startups** des grandes entreprises.
- Mises à jour de l'inventaire, non exhaustif, des **prestataires de services** de l'écosystème d'accompagnement des startups. J'ai aussi supprimé ceux dont les signes de vie n'avaient plus l'air d'être bien actifs.
- Compléments divers dans la bibliographie et les sources d'informations utiles aux entrepreneurs.

Comme d'habitude, un log plus complet des mises à jour est disponible à la fin du Guide avec des hyperliens dans le document (*ci-dessous*).

<p>22 édition Avril 2018 500 pages</p>	<p>Ajout d'Eligo Bioscience, Diabeolog, iEx.ee, Shift Technology, Qonto, Qonto, Sngps, Al-golia, Fréchi, AB Tary, J.Ten, Zesty, Jobnase, Les, Oukin, Xen, Horama, Shippe, FordPak, Tynchere et Woodcraft dans l'journalisme des startups, ayant bénéficié de financements supérieurs à \$10M.</p> <p>Mises à jour de nombreux encadrés et notamment ceux de Anne Ricard et Catherine Simons.</p> <p>Ajout du double encadré Créer sa startup versus entreprendre de Daniel Cohen-Zadik.</p> <p>Ajout de Wétekanako dans les outils de SEO.</p> <p>Ajout d'un encadré de Christine Croubois avec Comment impliquer vos parents dans votre aventure de startup ?</p> <p>Ajout de Red River West dans la publique sur les initiatives privées pour le développement international.</p> <p>Ajout d'un encadré sur la e-citoyenneté et l'e-résidence estonienne.</p> <p>Mises à jour de différents encadrés dont celui de Michel Nizem sur la prophétie du chasseur de têtes multinationales, au sujet de la disparition du BSE.</p> <p>Ajout d'une petite rubrique sur l'implantation en Afrique et une autre sur la maîtrise de l'impasse d'Isral.</p> <p>Ajout de l'encadré de deux pages AI ou Mobile first, c'est bien, international first, c'est mieux par Silvia Carter, fondatrice de l'agence ToWebOnNoHoWe.</p> <p>Ajout de l'encadré Le cas de L'investissement ciblé par Magali Toureoude.</p> <p>Ajout d'un encadré de Jean-Baptiste Souffron sur le BigData.</p> <p>Plus de détails pratiques sur Station F.</p> <p>Mise à jour de la fiscalité de l'investissement, intégrant la loi de finances 2018.</p> <p>Ajout de TNP dans les programmes de startups d'entreprises établies dans les secteurs de Addeco, GE et Marriott Hôtels dans les autres industries de BPCE dans les banques et du groupe ADP dans les entreprises publiques.</p> <p>Ajout de WeLabStartup Challenge et du Prix des Technologies Nautiques de Telecom Paritech dans les concours.</p> <p>Transformation de SciencePo en Wico dans les accélérateurs.</p> <p>Remplacement du Compteur de Financement par DICO dans l'écosystème de l'entrepreneuriat social et solidaire.</p> <p>Nombreuses mises à jour concernant Bouillabaisse et le French Tech.</p> <p>Ajout d'une galerie de startups dans les financements participatifs.</p> <p>Ajout d'un encadré sur les investissements en régions reprenant un chart de Keyrus.</p> <p>Ajout d'Anelber IVO dans les accélérateurs à objets connectés.</p> <p>Finis en Seine devient FUTUR.E.S dans les écosystèmes.</p> <p>Mise à jour sur Omnes dans l'inventaire des grands sociétés d'investissement françaises.</p> <p>Ajout de Cofodémar et TimeHubi Atriala ng autour du management et du recrutement, de M@Vibe, PFD@Dent, Tree of Science et Skopas dans les jeux avec la recherche et autres idées, de Sogolia dans les prestataires produit et développement, de Astalab, BFR, L.C. Conseil et Skopas.voy dans les prestataires en financement ciblé, stratégique, de Bioosce Academy, First Link et Innochob dans les prestataires conseil et marketing, de ex dans les prestataires dans la communication, de ex dans les agences de RP de Finamatic et ICT Finance dans les prestataires financiers, de Admanch Partners, Cabour Financier, IP TRUST, Repertageomprojet, Toureoude & Associates et Walter Biller Assocam dans les prestataires juridiques, de Greenbox Consulting et Innoventus dans les prestataires sur le développement international, de Bioosce Academy et Tree of Science dans les formations et médias, de Asem'up et Weboban dans les services divers.</p> <p>Ajout de Skopas dans les bases de startups.</p> <p>Ajout de Xerys dans les fonds d'investissement français.</p> <p>Ajout des ouvrages « Buen the business plus », « Accélération », « Startup, ambrosia la maverick », « Brevement dans le Nouveau Monde », « Les Eches outils », le marketing des startups », « Le Growth hacking, 8 semaines pour doubler le nombre de vos prospects » et « Aide secours, un état-major en boîte » dans la bibliographie.</p>
--	--

Guide des Startups en France – Olivier Ennery – Avril 2018 – Page 104 / 106

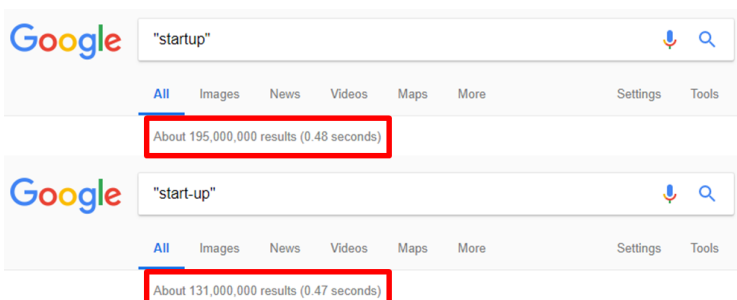
L'origine de l'orthographe du titre du Guide des Startups

Au passage, un petit point d'orthographe sur le mot "startup" que j'utilise dans le Guide et son titre avec un mot tout attaché. C'est aussi le cas dans Wikipedia (*ci-dessous*) même si start-up est utilisé dans le corps du texte de l'article, illustrant le fait qu'un article Wikipedia est généralement rédigé par plusieurs contributeurs. Il en va de même pour la **version anglaise** de Wikipedia.



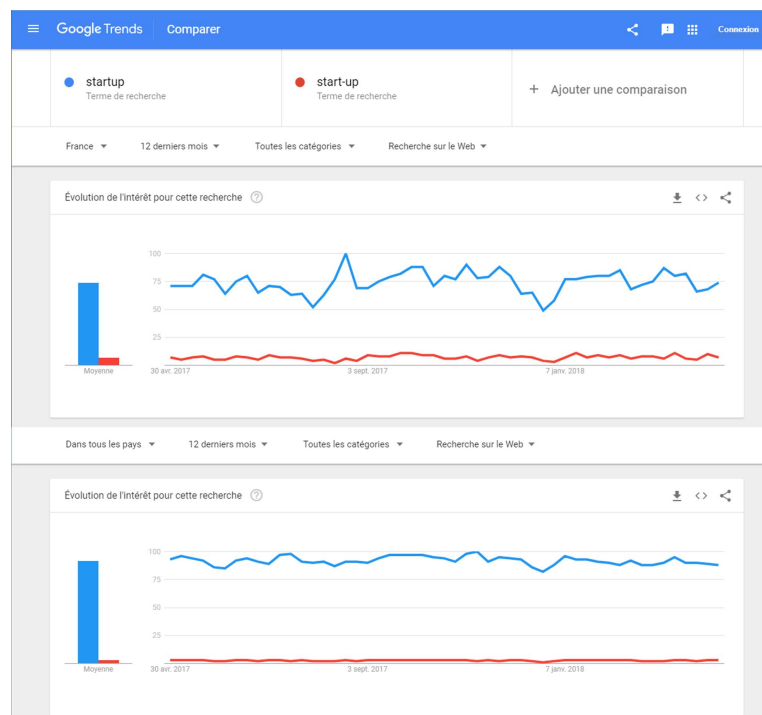
D'autres utilisent "start-up", qui est d'ailleurs difficile à mettre au pluriel. Les discussions vont toujours bon train sur le sujet. Malgré l'usage courant à l'échelle mondiale, la majorité des dictionnaires recommandent d'utiliser start-up en français (**Larousse**) tout comme en anglais (**Webster**). Ce débat existe aussi aux USA mais semble s'être calmé (**source**) !

Pour départager les deux, un petit Google count montre que les gens n'ont que cure des dictionnaires. Voici le résultat à l'échelle mondiale, qui illustre que "startup" devance "start-up" côté pages publiées, mais pas de beaucoup (195 vs 131 millions de pages).



Un petit Google Trends montre que la pratique est plus favorable à startup dans le langage courant, aussi bien

en France que dans le monde entier. Le poids de “start-up”, quoique toujours largement minoritaire, est un peu plus important en France dans dans l’ensemble du monde. Ce qui n’empêche que c’est startup et pas start-up qui domine largement, malgré les diktats des dictionnaires. Bref, j’utilise l’usage courant et pas l’usage imposé par les dictionnaires !



Voilà le pourquoi du comment du titre du “Guide des Startups”. Il y a une autre raison pratique : c’est plus graphique, symétrique et esthétique qu’avec un tiret comme illustré *ci-dessous* ! Après, en option, nous pouvons engager la discussion sur le S majuscule dans le titre. Il y a des choses importantes dans la vie ? !



beau



pas beau

Contribuer à faire évoluer le Guide

Quelle que soit votre activité, vous pouvez toujours contribuer à faire évoluer le Guide des Startups pour ses éditions futures.

Par exemple, pour :

- **Corriger** à court terme les fautes d'orthographe, de citations de structures ou activités qui n'existent plus ou de données périmées.
- En proposant des **voies d'améliorations** de contenus spécifiques, et bien mieux, en proposant votre propre contribution.
- En proposant des **témoignages** sur votre expérience d'entrepreneur, accompagnateur ou d'investisseur.

Comment lire le Guide ?

Vous pouvez lire ou imprimer le PDF du Guide avec l'outil de votre choix. Si vous en désirez une version imprimée, vous pouvez faire appel à l'un des nombreux services d'impression en ligne qu'une petite recherche Internet vous fera découvrir.

A noter que ce document n'est pas fourni en version epub en raison de son formatage difficile à exporter dans un format avec du texte au kilomètre.

Bonne lecture et belle aventure entrepreneuriale !

Cet article a été publié le 24 avril 2018 et édité en PDF le 16 mars 2024.
(cc) Olivier Ezratty – “Opinions Libres” – <https://www.oezratty.net>