

## Atelier #26 08 juin 2023 Start-up

Selon une enquête de OpinionWay, près d'un Français sur trois souhaite entreprendre, représentant un potentiel de plus de 15 millions d'entrepreneurs rapporté à la population française de plus de 18 ans. Pour tenter de comprendre **comment passer de la bonne idée à la start-up, et de la start-up à l'entreprise pérenne**, RB & Associés a réuni quatre professionnels pour intervenir lors de l'Atelier RB #26 :

- **Jérôme Marzinski**, PDG, Président et membre du conseil d'administration dans la santé
- **Solenne Bocquillon- Le Goaziou**, fondatrice et dirigeante de l'entreprise SOFT KIDS
- **Daniel Hierso**, incubateur, Président et co-fondateur du réseau Outre-Mer Network
- **Fabrice Perbost**, avocat au Barreau de Paris et associé chez HARLAY AVOCATS

### Start-up - Entre innovation et pérennité

La start-up, ou littéralement "entreprise qui démarre", se définit comme une **jeune entreprise innovante, à fort potentiel de croissance et de spéculation sur sa valeur future**. Entre figures mythologiques et anglicisme, quelques définitions s'imposent. Une start-up de moins de dix ans, valorisée à plus d'un milliard de dollars et non cotée en bourse, est désignée comme **licorne**. Se dit aussi d'un **centaure**, une start-up non cotée en bourse et qui génèrent plus d'un million de dollars de revenus récurrents annuels (ARR). Si les dénominations sont nombreuses, le but demeure le même, innover. **"L'innovation, c'est la capacité de réconcilier le monde traditionnel avec les outils de la modernité"**, souligne un des intervenants, Daniel Hierso.

Pour introduire la thématique de la start-up, **existe-il, tout d'abord, un profil type d'entrepreneur ?** Ceux qui ont fait une prépa ou une grande école, qui ont déjà travaillé dans un des Big Four (EY, Deloitte, PwC et KPMG) ou qui ont déjà monter ou revendu leur boîte sont ceux qui arrivent le mieux à lever des fonds. Toutefois, nos intervenants s'accordent sur le fait que **le profil des start-uppeurs est divers**, d'étudiant à la réorientation professionnelle.

## Start-uppeuse et fière de l'être

Les start-ups ayant une **femme** à leur tête constituent **des investissements 2,5 fois plus rentables que les autres**. Cependant, aujourd'hui, **seules 24% des start-ups en France sont fondées par des femmes**. Oubliez le syndrome de l'imposteur ou le manque de confiance en soi, pour Solenne Bocquillon- Le Goaziou, il s'agit de trouver un **équilibre entre vie professionnelle et personnelle**, relevant encore d'une barrière pour de nombreuses femmes. De plus, les inégalités s'appliquent aux **zones géographiques**. La France dispose d'un **écosystème très concentré** sur une seule région, l'Île-de-France. **En 2018, 42,6 % des start-ups innovantes en France y étaient localisées**. Dû à cette disparité géographique, l'hexagone abrite alors des déserts financiers.

## Le financement - Qui, combien comment ?

Il y a différentes manières d'obtenir des fonds : l'autofinancement, l'emprunt, la levée de fonds, les business Angels, le crowdfunding, les concours et les aides publiques à l'innovation, etc.... **En France, la BPI et Pôle emploi sont les principaux soutiens financiers**. Le financement est aussi spécifique, selon la localisation (Île-de-France et autres régions), le profil d'entrepreneur (**en 2022, 0,87% du montant des levées de fonds était destiné aux start-uppeuses**) et selon le secteur (**24% des levées de fonds sont destinées à la Fintech contre 0,11% pour l'Edtech scolaire**). Retenez que l'un des acteurs majeurs du financement de la start-up reste le client.

**“La meilleure innovation technologique a peut-être aucune chance d'aboutir sur le marché” - Jérôme Marzinski.**

Nos intervenants nous ont révélé quelques **règles d'or pour monter sa start-up**. Avant tout, Jérôme Marzinski propose de se poser les 3 questions suivantes : **Quel est le problème que ma solution résout ? Puis-je tarifier la solution ? Qui paiera pour cette solution ?** Ensuite, en termes d'étude du marché, s'assurer de **l'adéquation avec la demande des clients et l'offre des concurrents**. Puis, se renseigner sur **les régimes juridiques distincts** selon le type de société, la propriété intellectuelle à protéger et les contrats de travail. Enfin, puisque **chaque projet est avant tout une aventure humaine, s'entourer de personnes au profil varié**, qui croient en vous, et qui sont peut-être même meilleures que vous afin de vous tirer vers le haut.

## Et l'échec dans tout cela ?

Selon la banque de France, **82% des start-up ont recours à l'endettement avec une valeur médiane de 761 000 €**. Parmi elles, un grand nombre se retrouve en grandes difficultés financières. **“C'est aussi cela la réalité start-up, on ne le dit pas assez”**, insiste Daniel Hierso. Quant à Fabrice Perbost, il soutient qu'au contraire du modèle français, le modèle anglo-saxon considère, et a raison, que **l'on s'enrichit de ses échecs**. Le produit parfait n'existe pas, **il faut se lancer et s'améliorer grâce au retour client**. Être start-uppeur c'est donc **être conscient des obstacles mais rester optimiste**.

## Conclusion – À suivre

En conclusion, cet atelier RB #26 sur la start-up a mis en lumière l'engouement français autour de l'entrepreneuriat et de l'innovation. Malgré cette forte dynamique, patience et réflexion sont de mise afin d'éviter le **phénomène de start-down**.

Aujourd'hui, les start-ups sont en pleine croissance notamment dans **les secteurs de l'économie durable, de l'agriTech et de la foodTech**. Entre défis écologiques et compétitivité, ces jeunes entreprises innovantes seraient-elles **la passerelle entre innovation, climat et industrialisation** ? Pour répondre à toutes ces questions, la bonne idée, seule, ne suffit pas.

Il est donc essentiel de **s'informer** et de **se former** avant de se lancer. En fin de compte, même si la vitesse d'exécution au sein d'une start-up importe, la création de cette dernière ne relève pas d'un sprint mais d'**une course de fond**.

**Animateur : Emmanuel Lafont, Fondateur de Sparte RH**

### Contacts Presse :

**Leah Coorjee**  
[l.coorjee@rb-associes.fr](mailto:l.coorjee@rb-associes.fr)  
06 48 62 64 95

**Stéphanie Wanmi**  
[s.wanmi@rb-associes.fr](mailto:s.wanmi@rb-associes.fr)  
06 32 98 38 56