

Les startups de la chimie

Dans ma vie, j'ai créé plusieurs startups...

Pour la première, j'avais 19 ans et ce n'était pas une startup. C'était un centre de formation... mais aujourd'hui, on utiliserait le mot startup car tout le monde appelle « startup » la moindre création d'entreprise. Vous voulez monter une boulangerie bio ? Vous voici transformé, d'un coup de farine magique, en innovateur suprême. Vous voici propulsé startuper de la baguette !

Et si votre boulangerie n'est pas bio ? Pas de problème ! La bonne vieille levure chimique va vous sauver : une réaction acide-base et vous deviendrez « startuper de la chimie ».

Sans vouloir en faire une tartine, je peux vous avouer qu'à l'époque, ce sujet était clairement tranché : une startup, c'était de la techno, de l'innovation, pour le START, et un bon gros financement afin d'accélérer la croissance, pour le UP.

Ma première vraie startup, je l'ai créée en 1997 : visites virtuelles pour l'immobilier... mais comme un imbécile, je n'avais pas remarqué qu'Internet avait alors un mal fou à afficher les images. Le modem 56 K, celui qui faisait sa petite chanson à chaque connexion au réseau, a eu la peau de ma jolie startup.

Mais la persévérance faisant partie des qualités inhérentes aux startuper, j'ai recommencé, recommencé, recommencé... Aujourd'hui, j'ai même plaisir de donner régulièrement des coups de pouce à des startups... parfois même du monde de la chimie. Je suis un membre actif au sein de Nouvelle Aquitaine Amorçage, qui octroie des prêts d'honneurs, à taux zéro et sans garantie, à des entrepreneurs aux projets innovants.

Mais si je prends la plume aujourd'hui, c'est qu'en plus de diriger quelques PMI dynamiques, je monte sur scène pour parler, dans des one-man-shows très débridés, de la vie agitée de l'entreprise et des entrepreneurs. En effet, mon deuxième spectacle a comme titre : « L'Apprenti Startuper ».

Et me voici à raconter l'histoire d'un jeune imbécile – je crois bien que c'est moi il y a quelques années ! – qui a... selon lui... une idée de génie !

Pour trouver les 50 millions nécessaires à la création de son projet, notre champion en herbe va voir son parrain chef d'entreprise... un vieux de la vieille, aux accents siciliens... le fameux Toni Rostini...

50 millions ! Il y va fort notre startuper !

Alors avant tout, son parrain l'invite à un petit stage dans son entreprise... car une startup, c'est aussi une entreprise, avec des gens, avec des règles et pas seulement « des potes, une idée de génie avec au milieu... un babyfoot ! » Le petit patron sicilien sait très bien que 10 % seulement des startups réussissent... et il va tenter de donner à son filleul quelques pistes pour l'aider à faire partie des heureux gagnants.

La nécessité d'une équipe complémentaire et compétente : au gré des rencontres avec son parrain mais aussi avec Michel,

du service paye, avec Albert à la compta, ou encore Charles aux ressources humaines, il va prendre conscience que créer nécessite d'être bien entouré. Créer avec ses copains de fac ou son équipe de babyfoot n'est pas suffisant. C'est d'ailleurs le troisième plus gros obstacle à la réussite des startups : dans 23 % des cas, le manque de compétence au sein de l'équipe amène dans le mur.

Mais très vite, le sujet des « 50 patates » revient sur le devant de la scène. L'exploration bancaire va très vite se heurter à un banquier « new age », tout à fait disposé à lui vendre des assurances, un abonnement au téléphone portable, voire de l'immobilier ou des services à la personne... mais quelque peu réticent à prêter à un entrepreneur... presque pas une caricature...

Apprendre à faire un « business plan » cohérent, monter un dossier performant pour trouver des capitaux stables, en un mot : rencontrer l'ange du business (traduction littérale du terme « business angel »)... voici le challenge.

Et si on ne trouve pas suffisamment ? On y va quand même ? Le deuxième plus gros obstacle à la réussite des startups, c'est le manque d'argent, le manque de trésorerie, de cash ! Dans près de 30 % des cas, ce manque ne va pas permettre d'attendre que l'innovation soit mise définitivement au point, que les premières commandes prennent la relève du financement de l'entreprise...

À propos, vous ai-je dit qu'elle est l'idée de génie de notre startuper ? Non, car je n'en ai pas le droit... vous n'avez pas signé l'accord de confidentialité, le NDA (« non disclosure agreement ») qui permettrait de lever le voile sur cette fabuleuse idée qui va révolutionner le monde, oui Messieurs Dames, le monde !

Notre startuper est persuadé qu'il détient le Graal, qu'il a découvert le pouvoir des Jedi ! Et n'essayez pas de l'en dissuader : il a une foi mystique, inébranlable, indéfectible, irréfragable, dans son idée et dans son génie.

Allez faire un petit tour au Consumer Electronics Show de Las Vegas, le temple des startups qui devraient sauver l'économie française si on en croit un certain Emmanuel Macron, alors ministre de l'Économie. Vous y découvrirez bien souvent de ces idées qui vont changer la planète : la niche connectée pour votre toutou, les techno-groles qui se lacent toutes seules, les semelles chauffantes pour faire son jogging au pôle nord ou encore les chaussures à trekking GPS pour savoir au centimètre près à quel endroit se trouvent vos pompes... le pied !

Mais ces idées, trouveront-elles leur marché ? Y aura-t-il suffisamment de clients pour faire vivre la startup... et la transformer en champion de la nouvelle économie ?

ON A MONTÉ CE HOLD UP
POUR MONTER UNE START UP !



Dans 42 % des cas, les startups s'éteignent car le marché présumé n'existe pas. Alors me direz-vous... c'est la cata !

Eh bien non, car si monter sur le ring de la création d'entreprise annonce souvent un combat difficile à gagner, il ne faut pas occulter l'essentiel : créer une startup, vivre une aventure entrepreneuriale, se lancer dans un projet à corps perdu est formidable. Le startuper est vivant ! Quand il prend des

coups, il est vivant ! Lorsqu'il met un genou à terre, il est vivant ! Il vit une incroyable histoire, une véritable histoire d'amour.

Et comme le dit Claude Nougaro dans sa chanson « Quatre boules de cuir », que je vous engage à écouter ou réécouter très vite, notre startuper va tellement aimer ça, que même s'il perd le premier combat... il recommencera, il recommencera...

Bruno ROST, alias Toni ROSTINI*,
chef d'entreprise, humoriste, auteur et conférencier.

Capitaine d'industrie le jour, Bruno Rost n'hésite pas à se transformer en humoriste la nuit. Sous le nom de Toni Rostini, il raconte, lors de one-man-shows débridés, sa vision souriante de l'entrepreneuriat. Il vient d'écrire, en choisissant un ton plus conventionnel, *La quête de l'entreprise rayonnante*, un livre dans lequel il raconte les enseignements du management « rayonnant » mis en place par les dirigeants successifs de WorldCast, le groupe qu'il co-dirige.

Il y parle en particulier du rôle citoyen des entreprises... et de ce qu'elles peuvent apporter aux startups pour les aider à grandir. Il vient de publier *La quête de l'entreprise rayonnante*, livre dans lequel il propose une voie de management originale pour les entreprises et parle du système qu'il a mis en place dans son groupe à taille humaine (www.entreprise-rayonnante.fr).

« L'entreprise n'est pas le lieu de combat que l'on décrit parfois. Elle peut aussi devenir rayonnante. Une voie simple et souriante pour dessiner l'entreprise du futur... et créer du lien social. »

* toni@tonirostini.fr