



## STRATEGIE START-UP : DU MYTHE AMERICAIN AU SUCCES FRANÇAIS

### CHARLES NURDIN ET THOMAS PICAMOLES

DUNOD

### ➔ Pourquoi on l'a lu ?

- Parce que l'environnement français des startups n'a jamais été aussi favorable qu'aujourd'hui pour accompagner la croissance des jeunes pousses afin qu'elles deviennent les fleurons technologiques français et européens dans la compétition mondiale. Comme en témoigne :
  - L'initiative scale-up Europe, lancée en mars 2021, par Cédric O, secrétaire d'État chargé de la Transition numérique et des Communications électroniques et Mariya Gabriel, commissaire européen à l'Innovation, pour « élaborer une série de recommandations (...) visant à accélérer l'émergence de champions technologiques européens, notamment dans le domaine du numérique » ;
  - La publication en septembre 2020 du baromètre du capital-risque d'EY qui indique que la France se trouve désormais à la deuxième place en Europe, devant l'Allemagne mais derrière le Royaume-Uni, concernant le total des fonds levés (de plus de 100 millions d'euros) ;
- Parce que l'ouvrage fait également la promesse de livrer une vision démystifiée de l'environnement français des startups. Ce livre met en effet en avant les spécificités de l'écosystème français (sur-représentation du secteur public dans le financement, le rôle des grands groupes, la culture d'entreprise, etc.), en analysant les plus beaux succès (mais aussi les échecs) de la French Tech (et au-delà) à l'international par l'intermédiaire des témoignages de leur(s) fondateur(s).

### ➔ De quoi ça parle ?

Les deux auteurs qui sont Charles Nurdin et Thomas Picamoles, co-fondateurs de la start-up Fintech « Amplify » qui a été rachetée par Fundshop, reviennent sur toutes les étapes de développement d'une startup. C'est d'ailleurs en ce sens qu'ils chapitrent leur ouvrage en partant de l'idéation, puis de la concrétisation des premiers pas, en passant par les phases d'hyper-croissance et terminent sur les enjeux de la « sortie » et des « envies d'après » une aventure entrepreneuriale. Le tout avec deux préfaces signées par Alexandre Prot, CEO de Qonto et de Pierre Queindec, CEO de Jenji, qui donnent tout de suite le "ton": Alexandre Prot rappelle en effet dès le début du livre : « (...) qu'il n'existe pas de mode d'emploi permettant d'éviter les écueils ou de lever les incertitudes de la création d'entreprise.

*Cependant, je suis convaincu que l'expérience, l'anticipation et l'analyse comparative sont des facteurs déterminants du succès d'un projet » (p. 10).*

Et c'est bien la force de cet ouvrage qui s'avère être en réalité un véritable guide (très) pratique pour tout(e) jeune entrepreneur(e) qui a besoin d'éclairages en matière d'analyse, de conseils, de raisonnement, de compréhension des écosystèmes et d'identifier des rôles modèles qui permettront de maximiser et d'optimiser les chances de réussite de son projet d'entreprise.

## ➔ Ce qu'on a aimé

-Le positionnement dépassionné qui s'éloigne des perceptions galvaudées et des envolées lyriques généralement associées au monde magique des startups. Afin d'illustrer ce propos, nous pouvons prendre plusieurs passages tout au long de l'ouvrage pour exemples :

- Un avertissement sur ces mythes que les auteurs invitent à abandonner dès l'introduction du livre « *Ne faites pas confiance aux mythes sur les start-ups. Le sujet alimente tous les fantasmes et rien n'est plus dangereux que de partir la fleur au fusil. C'est pour cela que, dans ce livre, nous nous appuyons sur des données objectives, chiffrées, étayées – en un mot, dépassionnées* » (p.15) ;
- Un rappel sur le fait que la levée de fonds n'est pas une fin en soi pour un entrepreneur, c'est même le contraire. Les auteurs rappellent en effet dans le chapitre 5 intitulé « convaincre » que : « *Si pour le grand public, une levée réussie peut-être vue comme une consécration, pour l'entrepreneur, c'est là que les choses sérieuses commencent : comment utiliser ces ressources pour passer à la vitesse supérieure ? Ou, pour reprendre le jargon des start-ups, comment scaler (se mettre à l'échelle) ?* » (p. 142) ;
- Une dernière « leçon » visant à déconstruire les fantasmes « de l'inspiration » et « du solutionnisme technologique » à titre de conclusion. Un concept dénoncé initialement par Evgeny Morozov dans son best-seller « *Pour tout résoudre cliquez ici !* » dont les auteurs s'appuient pour rappeler de façon très limpide et pragmatique que : « (...) le rôle d'une start-up n'est pas de rejouer la querelle des Modernes contre les Anciens et de précipiter l'avènement d'un nouveau monde coûte que coûte, mais de répondre à un besoin du marché ». (p. 218).
- Nous regrettons toutefois que les auteurs ne se soient pas efforcés de formuler leur propre définition d'une start-up et d'identifier des critères permettant de les différencier des entreprises traditionnelles, alors même que le terme est très souvent utilisé à mauvais escient et recouvre de nombreux stéréotypes.

-La diversité des références, au-delà des entrepreneurs, sur lesquelles s'appuient les auteurs. L'ouvrage regorge en effet de références à des acteurs français et internationaux incontournables et de tout secteur, à savoir des figures du numérique (Eric Ries, Evgeny Morozov, Olivier Ezratty, etc.), des économistes (Milton Friedman, Joseph Alois Schumpeter, etc.), des philosophes (Yuval Noah Harari), des psychologues (Carol Dwek), ou encore de nombreux articles universitaires (Stanford University Press, Harvard Business Review, etc.).

-L'approche didactique pour aider les entrepreneur(e)s dans leur mission. Au-delà de ce qui a été évoqué auparavant dans cette fiche de lecture à ce sujet, nous pouvons mettre en avant les annexes proposées par les auteurs qu'ils ont intitulé « La boîte à outils ».

Pour chacun de ces outils, les auteurs expliquent d'abord « Ce qu'est l'outil », puis donnent des explications sur le « Comment s'en servir » et enfin, ils mettent enfin à disposition l'outil qu'il soit un tableau de bord, un canevas ou encore un questionnaire.

## ➔ À lire si

Comme le précise les premiers mots de l'ouvrage, pour « (...) avoir entre les mains avant de nous lancer dans notre propre aventure entrepreneuriale. Un manuel stratégique à l'usage de l'entrepreneur, rigoureusement appuyé par les faits et adaptés au marché français » (p.15).

## ➔ Pour se le procurer

Charles Nurdin, Thomas Picamoles, *Stratégie start-up : Du mythe américain au succès français*, Collection Entrepreneurs, Dunod Parution, avril 2019, 240 p.

## ➔ Pour aller plus loin

**On peut lire aussi :**

Une fois son aventure entrepreneuriale lancée, se saisir de l'accompagnement que propose numeum pour les startups dans le cadre de ses programmes #5000Startups et International.