

Quatre mensonges liés au démarrage d'entreprise

Denis Lalonde - 26/07/2011



Les entrepreneurs en devenir mènent une vie difficile, ne sont pas leur propre patron et ne récoltent pas toujours le succès même s'ils y ont mis tous leurs efforts, prévient l'entrepreneure en série et cofondatrice de *Buyosphere.com*, Tara Hunt.

Mme Hunt a dressé une liste de quatre mensonges liés au démarrage d'entreprise et largement véhiculés dans l'industrie des technologies de l'information en conférence lors du *Festival international du startup*, qui s'est tenu du 13 au 15 juillet au quai Alexandra, dans le Vieux-Port de Montréal.

Mensonge numéro 1: c'est du gâteau

Tara Hunt explique que ce mensonge signifie qu'il n'y a pas de gâteau à la fin de la journée, que la « récompense au bout du tunnel » n'est que pure fiction: « Les médias diront que les sociétés en démarrage sont fantastiques et que la meilleure chose à faire est de foncer et de créer sa propre entreprise, citant des histoires à succès comme celles de Groupon, Facebook ou Google », dit-elle.

Bien que l'on parle grandement des histoires à succès, il reste que ces dernières ne représentent qu'une infime partie des entreprises en démarrage et que peu d'entre elles ont les moyens de se payer des fauteuils poires (*bean bag seats*) ou des tables de soccer.

« Le monde des entreprises en démarrage est très difficile. Il peut fendre le cœur, briser l'âme et réduire votre espérance de vie. Si c'était si facile de démarrer une entreprise, tout le monde le ferait », raconte-t-elle.

Ceux qui choisiront cette voie devront travailler sans relâche, faire face au rejet de la part de clients, de fournisseurs, de possibles partenaires financiers ou employés et parfois même de leurs parents. Sans oublier les salaires rachitiques... lorsque salaire il y a.

Mensonge numéro 2: vous êtes votre propre patron

Tara Hunt souligne d'entrée de jeu que beaucoup d'entrepreneurs croient qu'en démarrant leur entreprise, ils seront leur propre patron, ce qui est faux.

« Il n'est pas possible de se lever quand on veut et de faire ce que bon nous semble tout en demeurant en contrôle de notre destinée », dit-elle.

Elle a d'ailleurs brossé le portrait d'une semaine type dans la vie d'un entrepreneur de société en démarrage.

Lundi : la confiance règne. De bonnes réunions sont au programme, les entreprises de capital de risque font la file à la porte et montrent de l'intérêt pour vos produits.

Mardi : les signaux mixtes font leur apparition. Quelques réunions ne se sont pas déroulées à votre goût; certains problèmes surviennent et empêchent les utilisateurs de votre produit de se connecter à Facebook.

Mercredi : toute l'équipe tourne en rond. Personne ne semble savoir ce qu'il fait au bureau et vous vous demandez qui vous avez bien pu embaucher. Vous essayez de vendre votre entreprise à un ange investisseur en vous demandant si vous êtes solvable.

Judi : vous vous demandez si la situation peut encore s'aggraver tellement tout va mal.

Vendredi : vous entrez au bureau en pensant à la bière qui vous attend en fin de journée et qui, espérons-le, vous fera oublier cette semaine d'enfer.

Samedi et dimanche : on recharge les piles et on se prépare à replonger le lundi matin.

Mme Hunt prévient qu'il est normal de se réveiller en sueur en plein milieu de la nuit en étant envahi par le doute, de réfléchir alors au meilleur moyen de trouver le remède à un quelconque problème, à l'employé vedette que vous devez

embaucher ou au financement que vous devez obtenir, pour faire de votre entreprise un succès.

« Pour être bien préparés à affronter leurs épreuves, les entrepreneurs doivent avant tout se préparer à être rejetés chaque jour et ne pas sous-estimer le temps qu'il faudra pour obtenir du financement, finaliser un contrat ou embaucher un employé vedette », dit-elle.

Tara Hunt cite l'exemple de la société Pandora, qui offre un service de radio Internet payant aux États-Unis. L'entreprise a essuyé 300 refus en trois ans avant qu'une entreprise de capital de risque se décide d'y investir.

Une autre solution est de trouver un mentor et des alliés, de créer un conseil d'administration aussitôt que possible avec des gens crédibles qui sauront éviter les pièges qui guettent les nouveaux entrepreneurs.

Mensonge numéro 3 : un financement est synonyme de succès

« C'est un très gros mensonge lié au mensonge numéro 2... Vous devenez alors simplement l'employé de quelqu'un d'autre », affirme Mme Hunt.

Les dirigeants n'ont alors plus le contrôle et doivent demander des comptes à ceux qui ont financé leur entreprise pour toutes les décisions. « C'est leur argent après tout », dit-elle.

Après avoir obtenu un financement, les dirigeants doivent se lever à 5 heures du matin du lundi au vendredi pour préparer des documents, répondre à tous leurs courriels et aux questions des investisseurs.

« Le succès survient lorsque vous trouvez un produit qui répond à un besoin. Votre travail est de trouver le bon produit avant de manquer de fonds », explique-t-elle.

Pour se donner le plus de temps possible, les dirigeants doivent apprendre à être créatifs, comme ceux d'AirBnB, la plus grande chaîne d'« hôtels » au monde. Le concept d'AirBnB permet à des particuliers de louer leur appartement ou leur maison comme un hôtel à des voyageurs, mais à des tarifs plus abordables. L'entreprise est présente dans 16 291 villes et 186 pays.

Les dirigeants d'AirBnB ont eu l'idée de vendre des boîtes de céréales à ceux qui utilisaient les services de l'entreprise durant la dernière campagne

présidentielle américaine. Cela a donné les [Obama O's](#) et les [Cap'n McCain's](#). La vente des éditions limitées de ces boîtes de céréales a connu un tel succès que l'entreprise a réussi à s'autofinancer jusqu'à ce qu'un investisseur se manifeste.

« L'investisseur en question détestait toujours le concept d'AirBnB, mais adorait la créativité des dirigeants. Il a investi 40M\$ dans l'entreprise et depuis, la société a connu beaucoup de succès », dit-elle.

Mensonge numéro 4 : Le succès vient avec l'effort

Enfin, Tara Hunt soutient que certains entrepreneurs ont beau ne pas commettre d'erreur et mettre tous leurs efforts dans leur société, cela ne signifie pas qu'ils connaîtront automatiquement du succès.

Mais alors pourquoi tant de gens voudraient-ils fonder des entreprises ? « Parce que nous poursuivons ce rêve audacieux et que nous sommes juste assez fous pour croire que c'est possible », dit-elle.

Pour savoir si les entrepreneurs sont prêts à se lancer dans l'aventure des sociétés en démarrage, elle croit qu'ils doivent consentir à commettre le sacrifice suprême : retourner vivre chez leurs parents.

À consulter également:

[L'entrevue vidéo de Direction informatique avec Tara Hunt](#)

Pour consulter l'édition numérique du magazine de juin de *Direction informatique*, [cliquez ici](#)





Tags: [Festival international du startup](#), [Startup](#), [Tara Hunt](#), [Technologies de l'information](#)



À propos de Denis Lalonde

Denis Lalonde est rédacteur en chef chez Direction informatique, développant des contenus et services uniques pour les spécialistes des technologies de l'information en entreprise à travers la province de Québec, tant à l'imprimé que sur le Web. Il s'est joint à IT World Canada, l'éditeur de Direction informatique, après avoir travaillé plus de cinq ans chez Médias Transcontinental pour les publications LesAffaires.com et le Journal Les Affaires. Journaliste accompli à l'aise sur toutes les plateformes médiatiques, Denis a également travaillé au Journal de Montréal, au portail Internet Canoë et au Réseau de l'information (RDI).

Twitter: [DenisLalonde](#)

[Pour consulter tous les articles de Denis Lalonde →](#)