



QUELS ASSOCIÉS POUR QUELLE RÉPARTITION DU CAPITAL ?

Quelle est la principale cause d'échec des start-ups ? Le manque d'argent ? Une offre inadaptée aux besoins du marché ? Un concurrent plus puissant ? Détrompez-vous ! C'est au cœur même de ces entreprises que se loge le plus grand péril. Ainsi, parmi celles ayant dû un jour glisser la clé sous le paillason, 70 % pointent des mésententes au sein de l'équipe fondatrice comme raison première de leur insuccès. Au travers de son dernier guide pratique, Carl-Alexandre Robyn offre à ces jeunes pousses un panel de solutions innovantes pour mieux choisir leurs associés et répartir plus intelligemment leur capital-actions.

CÉLINE LÉONARD

□ Depuis une vingtaine d'années, vous accompagnez les start-ups dans la conception de leur montage financier.

Une expérience de terrain à l'origine de cet ouvrage ?

C-AR : □ Tout à fait. Les compétences qui sont les miennes m'ont fréquemment amené à épauler ces jeunes entrepreneurs dans l'art délicat de la valorisation de leur société. Je me suis ainsi rendu compte que les fondateurs de ces entreprises maîtrisaient très mal cet exercice. □

□ Concrètement, quelles sont les erreurs majeures commises en la matière ?

C-AR : □ Nombre d'entre eux se lancent dans le grand bain de l'entrepreneuriat aux côtés d'amis, collègues ou membres de leur famille. Portés par un certain enthousiasme et l'envie d'éviter les conflits, ils vont, dans 90 % des cas, partager le gâteau du capital-actions en parts égales. Ainsi, dans une équipe fondatrice de 2 personnes, chacun bénéficiera de 50 % des parts. Si ils sont 4, chacun aura 25 %. Une solution de facilité ne tenant pas compte des compétences, des connaissances ou de la contribution effective de chacun. Des décisions fondatrices, difficilement modifiables, qui vont avoir une influence déterminante sur le futur de la start-up. □

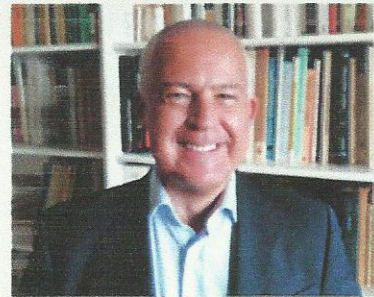
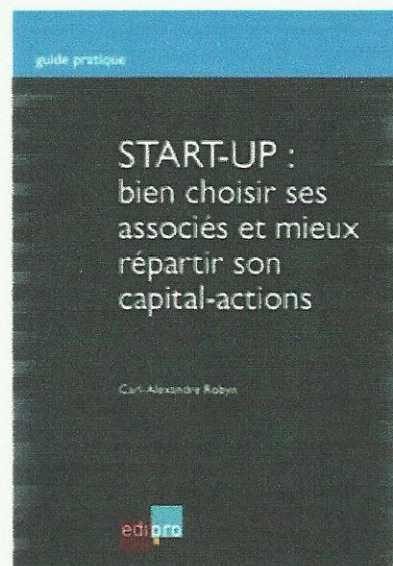
□ C'est donc avec le temps que ces choix vont se révéler problématiques ?

C-AR : □ Oui. De manière paradoxale, c'est le plus souvent quand ces sociétés vont emprunter

l'avie du succès que des conflits interpersonnels entre associés vont survenir. A ce titre, il est intéressant de constater que dans 70 % des cas, ce sont des tensions au sein de l'équipe fondatrice qui vont mettre en péril une start-up et non des causes exogènes telles que la concurrence ou l'évolution du marché. □

□ Dans ce contexte, votre livre est là pour aider ces entrepreneurs à agir avec plus de raison ?

C-AR : □ Toute aventure entrepreneuriale se caractérise par une dose d'instinct. Sans se départir de cet élément fondamental, j'invite les fondateurs de start-up à encadrer cette intuition. Pour ce faire, je leur propose de nombreux outils pratiques destinés à les guider



L'AUTEUR

Ancien banquier, Carl-Alexandre ROBYN conseille, depuis une vingtaine d'années, les TPE et les start-ups dans leur processus de création, de gestion et de financement. Fondateur du cabinet VALCRO (spécialisé dans l'ingénierie financière à l'usage des start-ups), il est également un business angel reconnu à l'origine du fonds VALCRO STARTUP FUND.

dans leur réflexion pour qu'ils choisissent mieux leurs co-fondateurs, leurs investisseurs et leurs employés et qu'ils partagent avec ces personnes leur capital-actions de manière plus éclairée. □

□ Ce guide se destine-t-il uniquement aux fondateurs de start-up ?

C-AR : □ Initialement, je l'ai écrit en pensant à tous les créateurs d'entreprise. Mais avec le recul, je pense qu'il sera également utile aux 70 organismes d'accompagnement pour entreprises recensés en Belgique. □

□ Pour conclure...

C-AR : □ Ce qui est naturel est fatal ! Une solution initiale semblant couler de source peut avoir de lourdes conséquences. □ La lecture de cet ouvrage, je voudrais que les start-ups comprennent que des décisions fondatrices doivent être prises à dessein et non par défaut. □

ROBYN C-A.
START-UP : BIEN CHOISIR
SES ASSOCIÉS ET MIEUX RÉPARTIR
SON CAPITAL-ACTIONS
EdPro 2016, www.edproinfo