



Comment bien rater sa startup

Boris Golden

Pourquoi moi ?



2 startups, 2 issues opposées



Mentor de startups early-stage



**Objectif : parler ouvertement d'un vrai échec
pour éviter à d'autres de faire les mêmes erreurs**



FGT Network

Un échec total en 10 erreurs

① Être un fondateur naïf et inexpérimenté

**Un cursus très académique,
une formation à la recherche**



**Une expérience
professionnelle limitée**

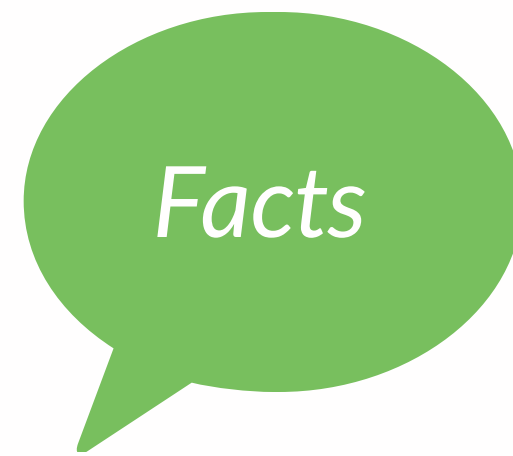


**Jamais imaginé être
entrepreneur**



En 2010, les ressources sur les startups étaient bien plus rares...

② Former une équipe au hasard

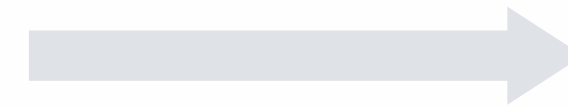


Petite expérience pro. commune



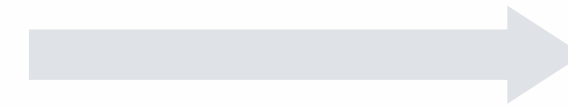
«On sait bosser ensemble»

Bonne entente mutuelle



«On ne se fâchera jamais»

Même volonté de création

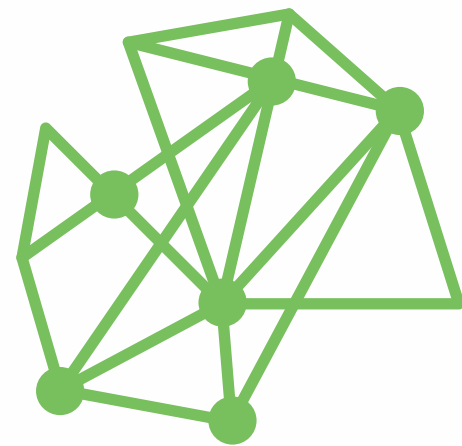


«On a les mêmes attentes»

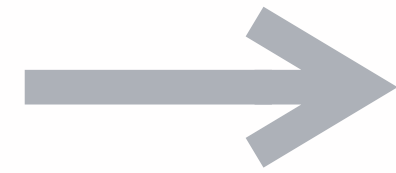
La question de la pertinence de l'équipe ne s'est jamais posée.

3 Trouver une idée en brainstormant

Un modèle attirant



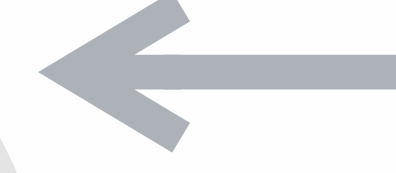
Réseau d'experts consultables
à la demande pour des clients B2B



Un domaine au hasard



Export vers
les pays émergents



BANCO !

4 Passer du temps sur les sujets glamours



Site web

Adresse e-mail



Nom de la société

Création de la structure



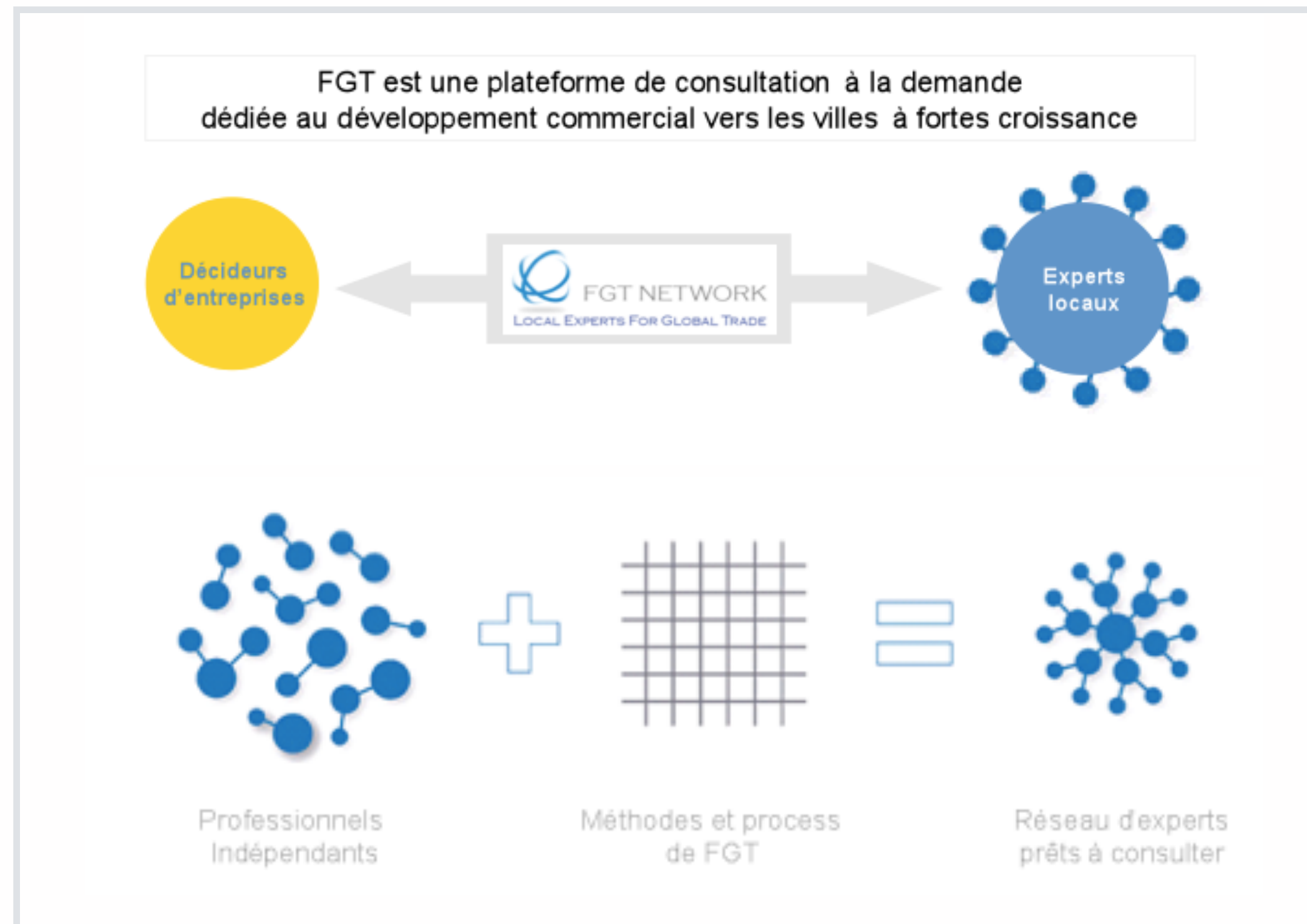
Définition des titres

Cartes de visite

⑤ Penser le projet entre nous, dans un bureau



5 Penser le projet entre nous, dans un bureau



Étapes	Description	Client	FGT	Experts
1	<i>Besoin d'expertise</i>	[Bar chart showing Client activity]		
2	<i>Selection de l'expert</i>		[Bar chart showing FGT activity]	
3	<i>Mise en relation avec l'expert</i>	[Bar chart showing Client activity]		
4	<i>Déroulement de la consultation</i>	[Bar chart showing Client activity]	[Bar chart showing FGT activity]	[Bar chart showing Experts activity]
5	<i>Validation de la qualité de la consultation</i>	[Bar chart showing Client activity]		
6	<i>Feedback & Facturation</i>	[Bar chart showing Client activity]		

⑥ Donner trop d'importance au Business Plan

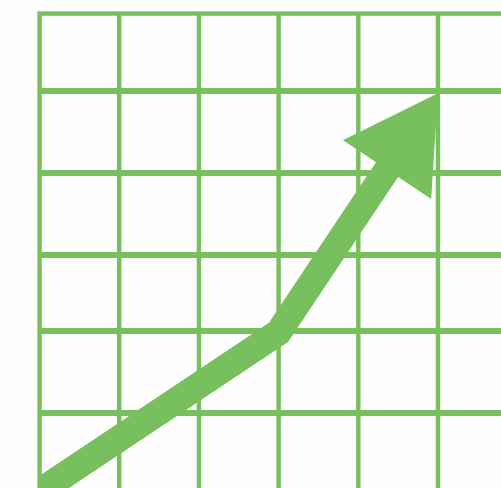
**30 pages
mûrement réfléchies**



**Un marché de 30M€
trouvé avec une règle de 3**



**3,5M€ de CA
projetés en année 5**



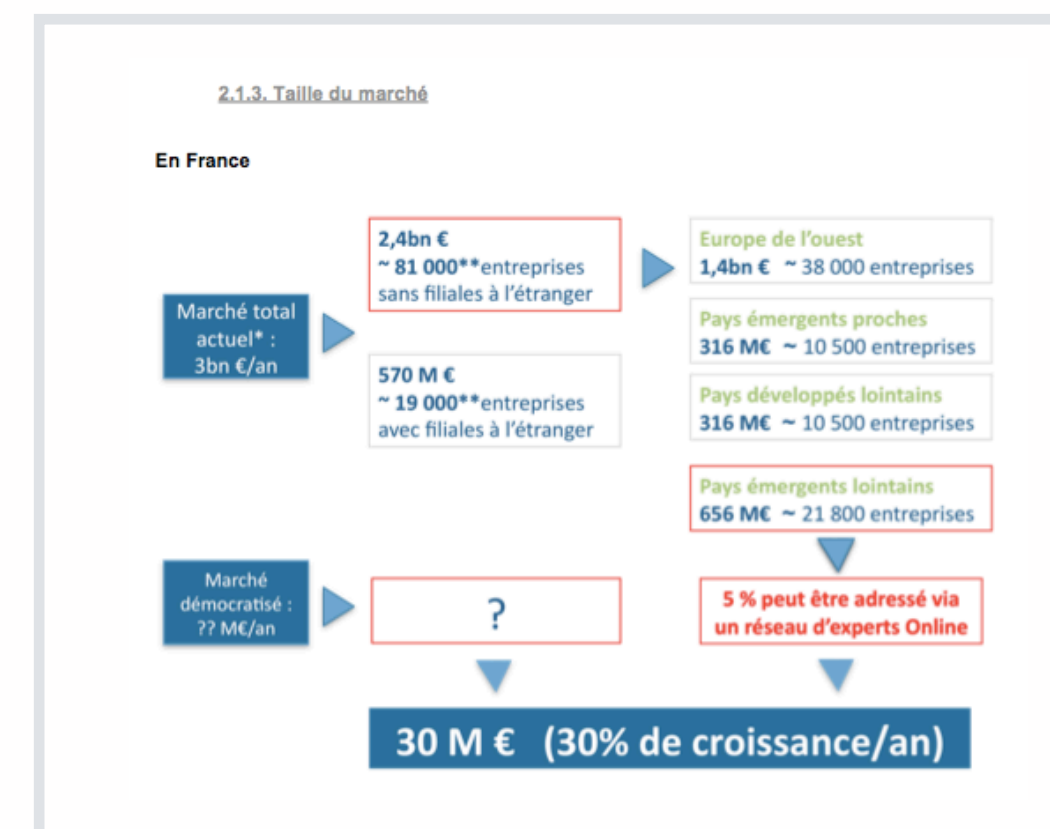
6

Donner trop d'importance au Business Plan

Sommaire

- Partie I: Présentation de FGT Network4
- 1.1. Notre concept4
- 1.2. Business model5
- 1.3. Profil de la société5
- 1.4. Stratégie de développement7
- Partie II: Notre marché7
- 2.1. Du côté des clients7
- 2.1.1. Contexte du marché7
- 2.1.2. Besoins et demande8
- 2.1.3. Taille du marché9
- 2.1.4. Concurrence10
- 2.1.5. Avantages comparatifs11
- 2.2. Du côté des experts12
- 2.2.1. Leurs profils12
- 2.2.2. Leurs motivations13
- 2.2.3. Leurs compétences13
- Partie III: FGT aujourd'hui15
- 3.1. Les services15
- 3.1.1. Typologie des services15
- 3.1.2. Formats de consultations16
- 3.1.3. Process de consultation16
- 3.1.4. La plate-forme FGT18
- 3.2. Organisation interne de FGT18
- 3.2.1. Le backoffice de la plate-forme18
- 3.2.2. Processus de recrutement des experts19
- 3.2.4. L'équipe FGT21
- Partie IV: FGT demain21
- 4.1. Du côté des clients21
- 4.1.1. Targeting21
- 4.1.2. Distribution/Vente22
- 4.2. Du côté des experts23
- 4.2.1. Objectifs de couverture géographique23
- 4.2.2. Mise en place d'un « call center »24
- 4.2.3. Services aux experts24
- 4.3 En interne25
- 4.3.1. La R&D25
- 4.3.2. Communication & image25
- 4.3.3. Ressources humaines26
- Partie V: Annexes27
- 5.1. Données financières27

Chiffres d'affaires	14 800	463 200	1 886 400	2 155 200	3 444 800
Remunération experts	7 400	231 600	943 200	1 077 600	1 722 400
Marge Brute	7 400	231 600	943 200	1 077 600	1 722 400
% marge brute	50%	50%	50%	50%	50%
Autres coûts variables	40 515	200 479	366 919	431 815	597 717
Marge sur coût variable	-33 115	31 121	576 281	645 785	1 124 683
% MCV	-224%	7%	31%	30%	33%
Masse salariale	25 776	287 397	419 493	473 733	525 621
Marge opérationnelle	-58 891	-256 276	156 788	172 052	599 063
% MO	-398%	-55%	8%	8%	17%
Résultat avant impôt	-58 891	-256 276	156 788	172 052	599 063
Impôt	0	0	0	4 102	179 719
Résultat Net	-58 891	-256 276	156 788	167 950	419 344



⑦ Concevoir directement le produit final




7 Concevoir directement le produit final

Home > Energy & Industrials > Experts > Don BAI

Popular Topics

- Airlines
- Alternative Energy
- Global Natural Gas
- Solar Energy
- Trucking and Hybrid
- Powertrains
- Uranium Enrichment
- View All Topics



Mr Don Lai
Consultant Senior, Calco
Member of the Natural Resources Council
China, Guangzhou, Industrial
Phone : ----- (?)
Email : ----- (?)
Average feedback : ★★★★★
Services offered : Phone consultation, written report, private visit

Biographie

LAI Don is currently working as Managing Partner of Calco, an energy business consulting firm. Mr. Lai founded Calco in January 2009. Previously, he worked as independent consultant for 3i from January 2008 to January 2009. He has also provided advisory service to other prestigious financial institutions. Prior to his investment consultancy, Mr. Lai served as China Chief Representative and Vice President for Halliburton (NYSE: HAL), a leading oil field service company with international operation in more than 70 countries. In that role, Mr. Lai was responsible for the operational and business development in Far

Experiences professionnelle

2009 - Unspecified
Managing Partner, Calco China

2008 - 2009
Independent Consultant, 3-i

1995 - 2007
China Chief Representative and Vice President, HALLIBURTON HOLDINGS, INC

FGT Historique

3 derniers mois	15
6 derniers mois	49
12 derniers mois	113
Depuis le début	315

FGT NETWORK
LOCAL NETWORK FOR GLOBAL TRADE

Member Login | English FR IT DE ES

Home Solution Clients Experts About us

Is it the right **distribution channel** for my product?

For clients

Connect with industry experts who provide insight & analysis to give you competitive edge when doing business development in emerging markets

- Industries
- Needs
- Value to clients
- How we works with you ?

[Become a client »](#)

For industry expert

Join FGT Network to be connected with companies wanting to use your experience, skills & market knowledge under paid consultations arranged at your convenience

- Types of experts
- Value to experts
- Legal & compliance
- How we works with you ?

[Become an expert »](#)

© 2010 FGT Network | About Us | Private policy | Site map

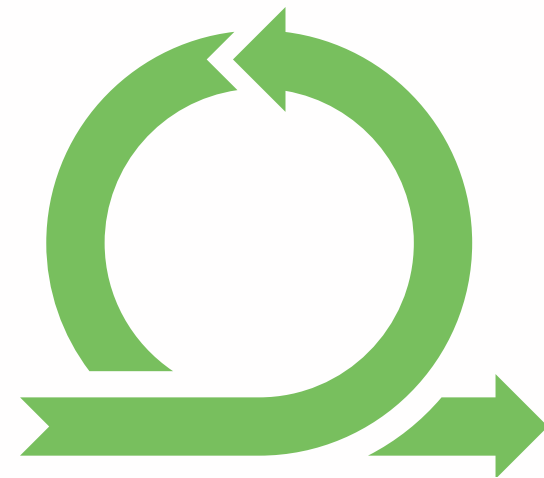
8 Externaliser le développement



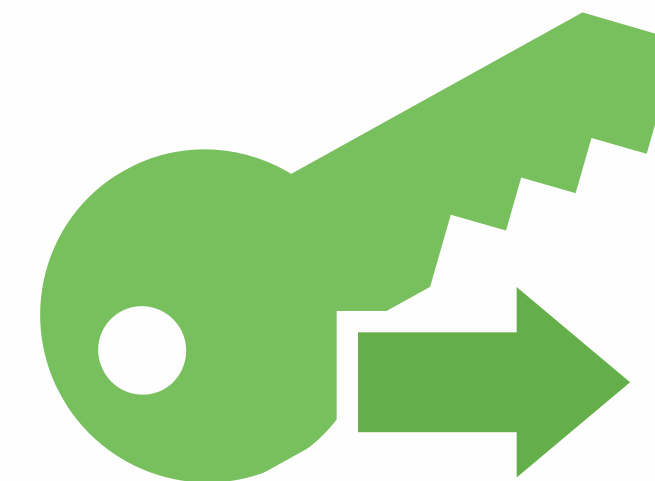
Coût significatif



**Rupture entre conception
et exécution**



**Itérations nécessaires :
processus long et cher**



**Compétence clef
externalisée**

9 Refuser d'écouter le marché

1

Parler aux investisseurs avant d'avoir des clients

2

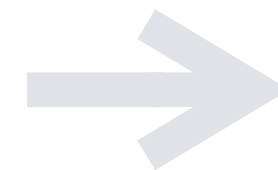
Faire des RP en écrivant des communiqués de presse

3

Déplorer le manque d'engouement des prospects

« Realistically, I do not see where your company can help my company »

- Partenaire potentiel



« On est des innovateurs, c'est pour ça qu'on est incompris »

- Equipe FGT Network

10 Ignorer la question de la création de valeur

**Faible couple
problème/solution**

+

Marges très maigres

+

**Perspectives de
croissance limitées**

Douleur faible

Clients sans budget (export)

Petit marché

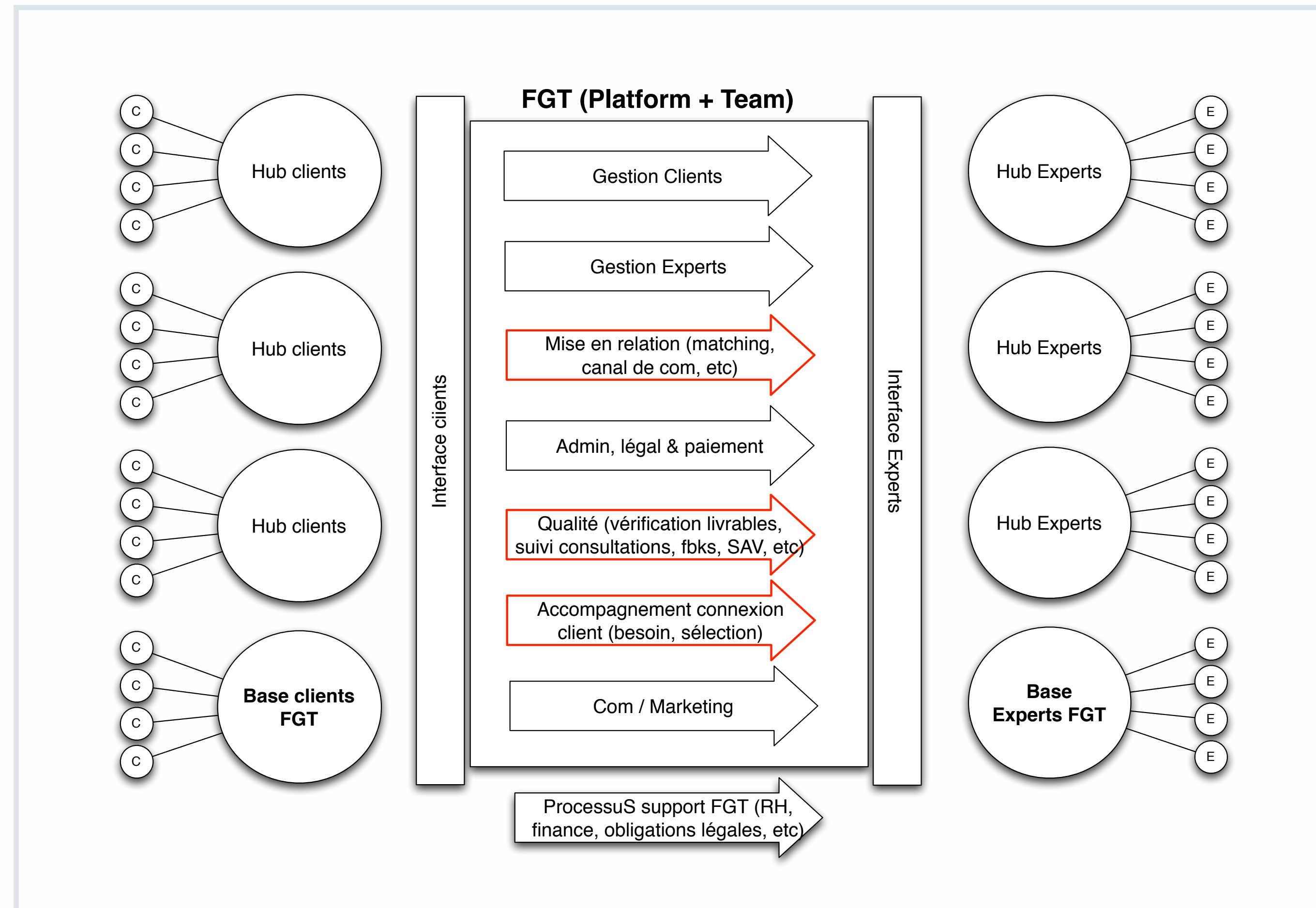
Valeur ajoutée médiocre

Production très coûteuse

Service non scalable

10

Ignorer le problème de la création de valeur



Les 10 erreurs fatales

- 1 Se lancer sans expérience
- 2 Constituer une équipe peu pertinente
- 3 Trouver une idée sans fondement
- 4 Mettre trop d'énergie sur des sujets futiles
- 5 S'isoler systématiquement pour réfléchir
- 6 Se concentrer sur le BP
- 7 Définir un but sans trajectoire
- 8 Externaliser des compétences clefs
- 9 Ignorer les feedbacks négatifs
- 10 Oublier de créer de la valeur

Epilogue



7 leçons à retenir

- 1 Chercher les problèmes, pas les idées
- 2 Avoir une équipe en adéquation avec son projet
- 3 Se concentrer sur ce qui fait vraiment avancer
- 4 Être à l'écoute des feedbacks extérieurs
- 5 Penser «business model» avant «business plan»
- 6 Accepter qu'un projet est imparfait & mouvant
- 7 Concilier but ambitieux & focus réaliste