

Trouver un associé



Formation créée avec **Fly The Nest**, spécialiste des équipes en croissance.

Fly The Nest propose **une démarche collective** pour maximiser les chances de réussite de la stratégie d'une entreprise, et de son exécution. Nous accompagnons nos clients à des moments clés, pour leur apprendre à **travailler différemment**.

Vous êtes déjà une petite dizaine, ou bien plus, et vous souhaitez aller plus loin ? N'hésitez pas à nous contacter !

Erwann Rozier - erwann@flythenest.io

Objectifs de la formation



Comprendre l'intérêt d'avoir **un ou plusieurs co-fondateurs**



Apprendre à **définir** le bon profil pour son **futur co-fondateur**



Découvrir comment s'y prendre pour **trouver un co-fondateur**

Table des matières

01

Pourquoi
s'associer ?

02

Avec qui
s'associer ?

03

Comment
s'associer ?

Partie 1

Pourquoi s'associer?

1

Tout seul on va plus vite, ensemble on va plus loin

Pourquoi s'associer :

- _ Apporter des compétences complémentaires (exemples : des compétences techniques ou informatiques, des compétences de business développement)
- _ Apporter des personnalités complémentaires (exemple : quelqu'un qui aime ouvrir les portes avec quelqu'un qui aime consolider)
- _ Consolider l'entreprise : éviter que tout repose sur une seule personne
- _ Lutter contre la solitude de l'entrepreneur et avoir un alter ego avec qui discuter et partager les responsabilités

Différents scénarios :

- _ Plusieurs associés ont l'idée ensemble et co-fondent l'entreprise
- _ Une personne est le fondateur initial de l'entreprise et cherche pro-activement un ou plusieurs associés pour le suivre dans l'aventure entrepreneuriale

2

Qu'est-ce qu'un-e associé-e ?

Un-e associé-e dans une organisation est une personne avec qui on partage la responsabilité légale de l'entreprise, qui détient des parts de l'entreprise et qui est impliquée dans toutes les décisions stratégiques de l'entreprise. Un-e associé-e est éventuellement une personne avec qui on a conclu un pacte d'actionnaires.

Au lancement, les **parts** doivent représenter l'**engagement** de chaque associé dans le projet à venir. Elles ne servent pas à valoriser le travail déjà effectué, mais bien à aligner les intérêts des associés dans le but de développer l'entreprise.

Dans le cas d'une association, il est possible de reproduire un modèle d'associé avec une co-direction et un engagement mutuel.

Partie 2

Avec qui s'associer?

1

Évaluer ses besoins

1. Auto évaluer ses compétences :

- _ Quelles sont les compétences et savoir faire que je possède et qui sont utiles pour le projet ?
- _ Quelles sont les compétences clés pour le projet que je ne possède pas ?
- _ Parmi les compétences clés pour le projet, quelles sont celles qui sont indispensables pour délivrer la proposition de valeur du projet ?

NB : Il est toujours possible de recruter des personnes qui ont des compétences nécessaires au projet mais il est préférable que les associés possèdent les compétences indispensables à la réussite du projet. C'est un critère fondamental regardé par les investisseurs et financeurs.

2. Auto évaluer son profil entrepreneurial :

- _ Quels sont mes points forts et mes points faibles pour mener à bien le projet ?

NB : Si tu choisis un co-fondateur avec des compétences et un parcours similaires, il est très important de creuser les points forts et les points faibles de chacun pour bien répartir les missions.

2

Définir profil de l'associé type

1. Ecrire le profil recherché sur une “fiche de recherche d'associé”

- _ Compétences et savoir-faire
- _ Savoir être

2. Définir une méthode de recherche

- _ Bouche à oreille dans tes cercles ou réseaux proches
- _ Diffusion d'une fiche de recherche d'associé sur des sites spécialisés :
 - Groupes Facebook entrepreneuriat (French startup, les 100 barbares...)
 - Groupes Facebook spécialisés en fonction du profil (développeur, data manager...)
 - Sites Internet (jobs.makesense.org, Fuyons la Défense, Job for Change...)

Pour aller plus loin, consultez l'**outil “Où trouver un associé”** sur la planète **“Equipe”**.

Partie 3

Comment s'associer?





Les différentes étapes pour s'associer

Trouver l'associé parfait est compliqué et demande un réel investissement en temps.

Voici les différentes étapes :



1

Les étapes

Étape 1.1 : faire connaissance

1. Faire connaissance :

Un café ne suffira sans doute pas. Il est indispensable de se voir plusieurs fois, avec des périodes de réflexion entre chaque rencontre, et de passer du temps à échanger sur vous et sur le projet.

1

Les étapes

Étape 1.2 : tester la collaboration

2. Tester la collaboration :

Cette étape devrait être dédiée à évaluer vos complémentarités. Une fois celles-ci identifiées et partagées, donnez-vous l'occasion de vous prouver mutuellement ce dont vous êtes capables.

Il est indispensable de faire une phase de test avant de valider l'association :

- _ Définir des objectifs à atteindre des 2 côtés et une date limite à laquelle faire le point
- _ Définir très clairement :
 - Les conditions de travail en commun jusqu'à cette échéance
 - Les conditions si la collaboration s'arrête à l'échéance
 - Les conditions si le fait de continuer ensemble est validé
- _ Prévoir des points intermédiaires, en dehors des points projets, pour échanger sur la collaboration

1

Les étapes

Étape 1.3 : parler vision d'être, visions et valeurs

3. Parler raison d'être, vision et valeurs :

Si ton instinct te dit de foncer, prends le temps de vivre un moment fondateur avec ton potentiel associé. Invite-le à partir au vert quelques jours, pour rentrer dans le vif du sujet. Présente lui ta raison d'être, ta vision, tes valeurs. Demande-lui les siennes. Évalue la facilité à faire évoluer tes convictions profondes à son contact, et le plaisir que tu y prends. Les discussions stratégiques sont le quotidien des associés, alors commence par t'assurer que vous avez les mêmes critères de réussite ou d'échec, et une culture compatible.

Si le projet vous anime pour des raisons trop différentes, passe ton chemin !

1

Les étapes

Étape 1.4 : formaliser la collaboration

4. Formaliser la collaboration :

Si la collaboration est validée à l'issue de la période de test, il est important de formaliser la collaboration. Dès le début des discussions avec un potentiel associé, il est essentiel d'anticiper les scénarios de rupture entre les associés et de le formaliser par écrit.

Ce temps pris au début permettra d'économiser beaucoup de temps en cas de rupture et permet d'instaurer un dialogue transparent.



Tu sais désormais pourquoi et comment
t'associer, à toi de décider avec qui !

À très bientôt sur
makesenseforentrepreneurs.org