



Article

<https://www.rd-mediation.fr>

Création d'entreprise : Retour d'expérience R&D Mediation



Cinq ans après la fondation de R&D Médiation, dans un contexte où nous participons en tant que partenaires et actionnaires à plusieurs entreprises récemment créées, il peut être intéressant de vous faire part de notre retour d'expérience sur la création d'entreprise en France.

Ne pas faire de consulting

R&D Médiation est une entreprise d'assistance à maîtrise d'ouvrage qui participe à des projet de création de nouveaux produits. Nous avons le statut Jeune Entreprise Innovante et sommes agréés Crédit Impôt Recherche. Avant d'en arriver là, nous avons pensé, pendant quelques mois, faire du consulting. C'était une erreur pour plusieurs raisons. RDM est à même de produire.

Il était une fois un chat aux ébats bruyants. Les voisins s'en plaignirent au propriétaire qui le fit castrer. Malheureusement, il y eut alors encore plus de chats dans le quartier. Les voisins allèrent donc voir le propriétaire qui leur expliqua: « Eh oui, maintenant qu'il ne peut plus, il est devenu consultant... »

Nous sommes donc capables de spécifier et de mener un projet de développement avec nos clients. Si bien sûr nous échangeons bien volontiers méthodes et outils avec lui, nous ne lui donnons pas de conseils. Il est bien évidemment le plus compétent dans son domaine. Tout ce que nous apportons, ce sont de nouvelles opportunités d'affaires. Le consulting est une activité typique de la seconde révolution industrielle. Pour la troisième qui, comme nous l'expliquons dans un [article récent](#) relève du management de l'incertitude, il faut être à même de conduire des expérimentations, ce qui passe par l'élaboration de prototypes. Finalement nous ne faisons pas de consulting, nous écrivons des rapports, pas des powerpoints.

Avoir des études sur fonds propres



Création d'entreprise : Retour d'expérience R&D Mediation

En cas de trou de charge, beaucoup d'entreprises jeunes font de l'alimentaire en prenant des contrats peu intéressants intellectuellement. Un trou de charge, c'est avant tout le moment de remplir son panier avec des projets que l'on décide soi-même et qui serviront plus tard pour mieux répondre au client. À R&D Médiation, nous avons un budget fonds propres très important qui sert à développer des outils et des prototypes que nous pensons pouvoir être utiles à un futur client.

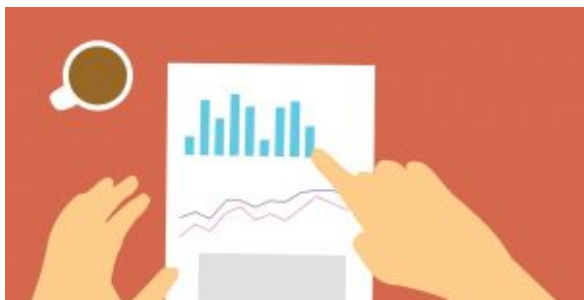
Ne pas faire de networking



Je rejoins à ce propos des [publications récentes](#). Afterworks, breakfasts, meet-up, soirées réseaux et autres brûleurs de temps sont parfaitement inutiles. Tous les chefs d'entreprise débutants s'y font avoir, d'autant que l'offre, notamment celle de la multitude de structures publiques, est pléthorique. On y rencontre toujours les mêmes, plus les débutants qui se font avoir au début. Depuis que je n'y vais plus, j'ai découvert tout un monde passionnant qui n'y va pas non plus. Le [nombre de Dunbar](#) s'applique: on ne peut avoir qu'un réseau de 148 personnes, donc le jeu est de bien les choisir et d'entretenir de bonnes relations avec elles.

De la même manière, les débutants ont tendance à chercher à entrer en relation avec des « pairs ». C'est une totale perte de temps et cela vient au détriment du temps, quant à lui nécessaire, de l'interaction client. Il est fort probable que votre ancien milieu professionnel ne vous aidera pas pour plusieurs raisons psycho-sociologiques que je ne détaillerai pas ici. C'est donc l'occasion de rencontrer des gens nouveaux. Cela passe aussi par l'éjection d'une part significative des relations d'avant, notamment de ceux qui ne vous contactent que s'ils ont besoin (de caser un stagiaire, de vous caser une adhésion ...) ou pour savoir si vous allez mal, car cela justifierait alors qu'ils restent dans leur poste où ils souffrent tant au quotidien.

Avoir un bon comptable



Franchement, la législation française est un véritable chaos qui veut se donner des allures de science. TVA, URSSAF (dont les quatre premières lettres laissent entrevoir une partie de l'ambiance), mutuelles, prévoyance (dont je n'ai pas encore bien compris ce qu'elle prévoit),

Création d'entreprise : Retour d'expérience R&D Mediation

déclarations que vous n'êtes pas censé ignorer mais que personne ne connaît... Un comptable c'est assez cher, mais franchement, il a passé des années à connaître ce qui ne fera jamais parti de votre métier et qui ne devrait jamais faire partie de votre temps productif.

Avoir un système d'information

J'ignore totalement comment les entreprises du passé ont pu survivre sans ERP, CRM, GP, ... si vous ne savez pas ce que c'est, il est inutile d'aller à un afterwork ennuyeux où on vous expliquera que la transition digitale c'est wordpress et prestashop. Sans cela, pas de tableau de bord, pas de facture en anglais au format US, pas de traçabilité des commandes. Soyons sérieux, sans cela ce n'est pas possible de travailler. Il existe des [solutions à coût nul](#). Donc pas d'excuse.

Ne jamais remettre la veille à demain

Les entrepreneurs lisent beaucoup ([4 à 5 livres par mois](#)). La veille, mais aussi l'écriture, est une activité qui doit être quotidienne. Le référentiel métier de RDM (en gros notre armoire de documentation) contient à ce jour 98Go de données et 4815 documents, publications ou livres indexés et classés (le plus ancien date de l'an 1200, une référence sur le langage pour l'intelligence artificielle). Trop souvent, nous voyons des entrepreneurs sans mémoire qui refont toujours la même chose. Ce n'est pas très joli et c'est assez coûteux de refaire un produit existant.

Ne faire que ce qui vous plaît



Créer son entreprise c'est énormément de travail, d'heures passées à essayer, à penser, à construire. Si le sujet ne vous intéresse pas vraiment, cela deviendra très vite insupportable. Objectivement, il n'est pas raisonnable de créer une entreprise dont l'activité n'est pas très exactement ce que vous feriez quand même sans être payé. Si ce n'est pas le cas, il vaut bien mieux être salarié, traité ou soldé.

Il y a énormément de contraintes à être entrepreneur. Mais il y a des libertés que l'on met du temps à exercer tant le modèle salarial est puissant:

- Travailler quand on veut (dimanche, août...) et ne pas travailler quand on ne veut pas.
- Prendre des mid-week au lieu de week-end pour avoir de meilleurs prix
- Décider de lancer un projet contre l'avis général
- Dire non

Création d'entreprise : Retour d'expérience R&D Mediation

- Acheter du matériel « pour voir » et le tester
- Changer de métier

Il y a un moment où il ne serait pas raisonnable de ne pas exercer toutes les libertés disponibles.

Foster the talented

Parmi vos clients, parmi vos fournisseurs, partenaires... il y a des gens talentueux. Il faut s'en occuper, les encourager, les protéger. D'abord parce que c'est excellent pour votre karma, mais aussi parce que c'est une source de bonheur que de les voir évoluer.

Protéger, cela passe aussi par contribuer à l'élimination de ce qui menace l'exercice de leur talent. Il faut donc partager, transmettre des ressources, des idées, des solutions,...

<à suivre>