

DEVENEZ L'ENTREPRENEUR DE DEMAIN !

Dynamique

entrepreneuriale

FÉVRIER-MARS 2019 | N°83 | 3,9 €

STRATÉGIE
Une
croissance
en franchise

« J'ai senti ce
« pain point »
et dès que tu
l'identifies,
c'est en général
qu'il existe une
opportunité
business. »

Ronan PELLOUX,
Cofondateur de
CREADS



IMMERSION
Josiane,
une agence de
publicité pas
comme les
autres

RENFORCER LA FIDÉLITÉ DE VOS CLIENTS

Ciel, des solutions Sage pour créateurs et TPE

sage

SNAPDESK POUR RÉVOLUTIONNER L'IMMOBILIER DES START-UP

Ronan Pelloux, cofondateur de CREADS, a décidé de se lancer dans une nouvelle aventure entrepreneuriale. Après avoir créé sa première entreprise, il se lance dans une nouvelle aventure fort de sa première réussite. Zoom sur un entrepreneur qui aime révolutionner les habitudes.

POURQUOI AVOIR CRÉÉ UNE NOUVELLE ENTREPRISE ?

Elle est issue de tout un parcours initiatique qui a mené jusqu'à la création de ma nouvelle entreprise. Quand je suis parti de CREADS en novembre dernier, nous étions une cinquantaine de personnes, nous avions des milliers de clients qui commandaient de la création graphique en ligne auprès de notre communauté. Nous étions vraiment sur le concept d'identifier un besoin et de fournir le meilleur freelance par rapport à la problématique et dans l'hyper réactivité pour fournir les créas. J'ai un profil plutôt innovateur et c'est ce qui me motive. Après 10 ans chez CREADS, nous avons beaucoup discuté avec mon associé afin qu'il assure la continuité de l'entreprise alors que j'en resterai seulement actionnaire. Cela s'est révélé possible car nous avons mis un middle management solide que nous avons appelé les « A-players ». Grâce à cette autonomie, la transition s'est faite plutôt naturellement. Quand je me suis lancé, je voulais remettre en cause le modèle de l'agence traditionnelle de créa ce qui a d'ailleurs très bien réussi mais j'avais besoin d'un nouveau challenge.

QUE FAIT TA NOUVELLE ENTREPRISE ?

Je lance donc SNAPDESK où il s'agit de disrupter le bail de bureaux 3 / 6 / 9 qui ne correspond plus aux attentes des start-ups. Cette idée est issue de la période de croissance de CREADS puisqu'à chaque fois nous avons rencontré des difficultés à trouver des bureaux. Nous avons commencé dans un incubateur mais au-delà de 10 personnes nous avons dû chercher un autre espace adapté à notre développement. Et là, les contraintes se sont avérées exponentielles puisqu'il a fallu payer la caution, les garanties, les frais d'agences et avancer le premier trimestre. Il y avait donc 16 mois de loyers à avancer sans compter les frais d'aménagements. A titre d'exemple pour un 150 m² à Paris, c'est quasiment 100 000 euros qu'il faut mobiliser dès le premier jour. C'est une réelle problématique de bloquer autant d'argent dans une start-up alors que celle-ci préférerait financer sa croissance et son développement.

EN DEHORS DE L'ASPECT FINANCIER Y A-T-IL D'AUTRES CONSÉQUENCES ?

Finalement, cela démobilise de la partie opérationnelle et au bout de 18 mois, tu peux te retrouver dans des locaux



2019

Date de création



en plein
recrutement



> trop petits. Il faut alors à nouveau rechercher des bureaux sauf que le bail n'a une durée que de 2 - 3 ans. La fois suivante et c'est ce que nous avons fait, tu prends beaucoup plus grand et donc cela coûte beaucoup plus cher. Tu commences alors à te poser la question de sous-louer ton espace afin d'équilibrer ton budget et cela n'est pas hyper viable. La start-up ne se sent pas vraiment chez elle et tu te retrouves à ne plus te sentir vraiment chez toi. C'est l'histoire classique des start-up qui au bout de 18 mois peuvent doubler leur taille ou diminuer de moitié suivant l'attraction pour le produit / service. Il faut en conséquence beaucoup de flexibilité.

« L'idée était de se dire que nous allions nous enlever les contraintes du quotidien. Pour réaliser cela, nous avons développé un logiciel en mode SAS qui permet de gérer en même temps tout ce que pourrait gérer ton office manager. »

EST-CE UNE DIFFICULTÉ RÉCURRENTÉ ?

Oui, de toute évidence. J'ai discuté avec de nombreux entrepreneurs et aucun n'avait vraiment envie de s'engager sur un bail 3 - 6 - 9. La flexibilité est recherchée mais avec ses propres bureaux. Pour l'avoir vécu, avoir son chez soi permet de créer son ADN et sa culture d'entreprise. Tu renforces alors ton équipe autour de tes valeurs. La difficulté quand tu sous-loues ou que tu te trouves dans des incubateurs par exemple, c'est que tu n'es jamais vraiment chez toi. J'ai senti ce point point (point de douleur, ndr) et dès que tu l'identifies, c'est en général qu'il existe une opportunité business. J'ai donc visé un secteur émergent, la property tech. De plus en plus de start-up se retrouvent face à des problèmes d'immobiliers. Je me suis spécialisé dans l'immobilier d'entreprise avec une expertise complémentaire tech car il y a beaucoup de choses à réinventer.

QUE PROPOSES-TU CONCRÈTEMENT AUJOURD'HUI ?

C'est une solution de bureaux dédiée à la demande de 100 à 500 m² que je vais aménager et que je vais louer

avec un poste entièrement équipé, des prestations de service comme le ménage, le café, internet... Chaque entreprise est comme en sous-location mais dans un espace qui lui est entièrement dédié. Il s'agit de l'étape qui suit celle du coworking où tu es seul sur ton niveau dans un immeuble parisien classique. L'idée était de se dire que nous nous allions enlever les contraintes du quotidien. Pour réaliser cela, nous avons développé un logiciel en mode SaaS qui permet de gérer en même temps tout ce que pourrait gérer ton office manager. L'interface te permet autant de piloter l'accès des nouveaux collaborateurs à l'espace, que de gérer ton chauffage, ton internet, tes

lignes téléphoniques, tes réservations de salles de réunion ou encore de signaler un problème comme une ampoule grillée... Tout se fait à l'aide de cette interface qui te permet de donner également des accès aux salariés. N'importe quelle demande pourra être traitée comme une corbeille de fruits en plus ou un petit déjeuner.

QUELLES SONT LES DIFFÉRENCES AVEC LES DÉBUTS ENTREPRENEURIAUX DE CREADS ?

Je pense qu'il s'agit d'une nouvelle expérience entrepreneuriale avec d'autres paramètres. Il est vrai que CREADS, je l'ai lancé directement en sortant de l'école avec une vision de l'entreprise qui était peut-être un peu utopiste au départ. J'ai énormément appris avec elle et pour gagner du temps, je vais construire une équipe en recrutant des gens avec de forts niveaux d'expertises. Sur la première aventure

et jusqu'à que nous ayons eu des investisseurs, c'était un peu la trésorerie qui guidait nos choix et nous avions eu des investisseurs qui nous structuraient alors que dans cette nouvelle aventure, l'approche est différente.

Aujourd'hui, le business plan est plus précis car nous savons exactement de combien d'argent nous allons avoir besoin, de qui, ... Il y a une vraie vision structurelle des besoins. Sur CREADS, nous nous étions autofinancés les deux premières années. En conséquence, nous avons été contraints de faire des choses qui n'étaient pas forcément notre cœur de business pour financer la croissance. Il est même arrivé de démobiliser l'équipe pour des tâches qui ne sont pas les siennes. J'ai conscience désormais qu'il faut se financer assez rapidement et donc je prépare dès maintenant mon premier tour de table en amorçage Seed.

IL Y A DES DIFFICULTÉS QUE TU N'AVAIS PAS CHEZ CREADS ?

Non à part que je repars sans équipe et qu'il faut tout reconstruire mais a contrario, j'ai l'impression de savoir exactement dans quelle direction je me dirige. Je me souviens que pour la précédente société, j'étais paniqué à



> l'idée que mes amis et ma famille mettent de l'argent dans l'entreprise. Cela représentait une trop forte responsabilité pour quelque chose que je n'avais jamais fait. Alors que là, je mesure le niveau de risque et je suis conscient que je vais leur faire gagner de l'argent. Aujourd'hui, ils me disent : « *c'est dommage, tu nous aies fait rater un bon investissement* ». Je pense avoir gagné en confiance dans ma capacité à développer une entreprise.

TON QUOTIDIEN A-T-IL CHANGÉ ?

Oui car tu te retrouves à faire ce que faisaient tous les pôles de ton ancienne boîte. Il te faut donc gérer un peu tous les sujets. Il s'agit aussi d'un monde nouveau puisqu'il est lié à l'immobilier. J'aime bien la nouveauté parce que j'ai besoin d'apprendre en permanence de nouvelles choses et je suis dans cette phase d'apprentissage où je lis beaucoup de documentation sur ce marché. J'aime bien le challenge d'être un « game changer » dans cet écosystème.

QUELS VONT ÊTRE TES POINTS PRINCIPAUX DE DÉVELOPPEMENT ?

Je souhaite ouvrir une vingtaine d'espaces en 2019 et sourcer les espaces et les aménager car nous avons pour vocation à réaliser des espaces de travail. Je vais capitaliser sur mon expérience chez CREADS qui m'a permis de constater ce qui marchait bien et moins bien en termes d'espace de travail. Autre challenge : le recrutement avec des profils différents puisqu'il faudra des profils plus financiers par exemple car l'enjeu est plus important dans notre investissement à prendre le bail pour des start-ups et lisser l'ensemble des coûts sur plusieurs années, mettre en place de nouveaux logiciels car l'enjeu est de porter le risque du bail à la place des startups, et de recruter des profils tech car nous développons notre outil Saas et une interface web de désintermédiation des acteurs.

EST-CE QUE TON RAPPORT AVEC LES GENS A CHANGÉ DEPUIS TON DÉPART DE CREADS ?

Au niveau de CREADS, cela n'a pas été quelque chose de simple car j'étais très proche des collaborateurs en tant que fondateur. Au final, ils ont compris ma démarche. Aujourd'hui l'institution est suffisamment solide pour poursuivre sa croissance. Auprès d'autres entrepreneurs, je me suis aperçu qu'ils étaient nombreux à être à leur deuxième ou troisième boîte. J'ai vu que beaucoup allaient plus vite pour leur deuxième entreprise et ils sont très à l'écoute de mes nouveaux challenges. Chez mes proches, cela n'a rien changé. ●



5 CONSEILS DE RONAN PELLOUX

01

IL FAUT RÉPONDRE À UNE PROBLÉMATIQUE. Il faut identifier ton pain point et comment tu apportes de la valeur aux gens qui en ont besoin.

02

IL FAUT TESTER TRÈS RAPIDEMENT LE PRODUIT SUR LE MARCHÉ. Je l'ai rapidement testé sur mes clients potentiels. Désormais ce sont les clients qui viennent me voir. Je sais que ce n'est qu'une question de déploiement et d'exécution. Tester un marché avant de se lancer.

03

ÊTRE VIGILANT SUR LE RECRUTEMENT. Il faut recruter des gens qui sont meilleurs que soi-même à tous les niveaux. Il est important de comprendre chacun des métiers. Il reste fondamental de prendre des gens meilleurs que soi car on apprend à leurs côtés. Ils amènent des méthodologies auxquelles on n'avait pas pensé. Dépenser un peu plus pour des gens qui ont de l'expérience fait gagner du temps. Après cela reste difficile quand tu n'as pas de trésorerie.

04

ÊTRE DANS L'ÉCOSYSTÈME ET LES ÉCHANGES. J'ai énormément appris dans les réseaux car on gagne du temps en partageant ses problématiques. Cela apporte beaucoup d'échanger avec l'écosystème.