



Par Sophie Jullian,  
Présidente de PULSALYS,  
Société d'Accélération du  
transfert de Technologies  
(SATT) du territoire de Lyon  
Saint-Etienne.

## Construire le couple chercheurs et entrepreneurs : un facteur clé de succès des start-up

*Tous les ingrédients sont aujourd'hui réunis pour relever le défi de la création de start-up innovantes : le niveau de la recherche en France est excellent et l'Etat, par la voie de BPI et de dispositifs de soutien à l'économie tels que le programme Deep Tech, impulse une dynamique forte pour transformer ce patrimoine de laboratoire en réalité économique. L'effervescence de création de start-up que nous connaissons actuellement ouvre des opportunités nouvelles. D'autant que la culture du résultat, au sens noble du terme, n'est plus un tabou dans les laboratoires de recherche publique. Aller au-delà de la capacité analytique et conceptuelle pour créer sa société sur sa propre recherche devient véritablement possible.*

### LE CHERCHEUR, UN ENTREPRENEUR PARTICULIER

*Schématiquement, dans les projets de start-up issus de la recherche académique dans lesquels les chercheurs sont investis, on rencontre trois profils de chercheurs : ceux qui sont très heureux de contribuer à la naissance d'une start-up grâce à la qualité de leurs travaux mais qui ne souhaitent pas rester dans l'entreprise, ceux qui pivotent et se transforment en entrepreneur, enfin ceux qui montent à bord de la start-up aux côtés d'un entrepreneur, en gardant la main sur la partie recherche tandis que leur associé se concentre sur le développement de l'entreprise. Reste donc, dans ce dernier cas, à faire se rencontrer chercheurs et entrepreneurs pour créer le binôme essentiel au décollage et au développement de l'entreprise.*

*Car un chercheur, entrepreneur par nature, n'est pas culturellement armé pour s'affronter au marché. Il entreprend en permanence des travaux pour explorer des domaines nouveaux, formule des doutes et les lève, et sait prendre des décisions dans un domaine où la compétitivité est très forte. Il a une vision mais pas forcément de certitude : il cherche l'excellence, la perfection, et propose des réponses. A l'inverse, l'entrepreneur – au sens économique du terme –, est un personnage beaucoup plus pragmatique. Son cœur de sujet n'est pas la conceptualisation et il s'efforce de prioriser les actions pour vendre et réaliser son chiffre d'affaires. Par exemple, un chercheur peut refuser de mettre son produit sur le marché s'il n'est pas parfait alors qu'un entrepreneur n'hésitera pas à franchir le pas si ce produit suffit à répondre à la demande.*

### PREPARER LE LIT DE L'ENTREPRENEUR

*Les SATT, grâce à leur expertise en matière de valorisation de la recherche académique, ont un rôle particulier à jouer dans ce mariage entre chercheur et entrepreneur. Au-delà de la sélection de candidats-entrepreneurs pour des*



*fiançailles, elles sont un intermédiaire qualifié pour générer la bonne harmonie de ce couple particulier. Pour préparer le lit de l'entrepreneur, nous travaillons avec le chercheur sur sa vision de l'entreprise et sa posture. Quelles sont ses attentes ? Quelle place souhaite-t-il occuper dans l'entreprise ? A-t-il conscience de ce que cela implique ? En parallèle au soutien du développement de l'activité (dépôt de brevets, prototypes...), nous l'accompagnons dans tout ce questionnement, afin d'identifier les compétences supplémentaires – et complémentaires – dont il a besoin de s'entourer pour définir conjointement le profil de l'entrepreneur recherché.*

### **DE L'ALCHIMIE DE LA RENCONTRE**

*Lors des premiers entretiens et par la suite pour réussir à construire une équipe soudée, il faut que leurs différences soient des éléments forts de l'association et non juste tolérées. Plutôt que de se parler de « grenouille à grenouille », ils doivent échanger de « prince à prince », être séduits par leur complémentarité. Il est fondamental que le chercheur et l'entrepreneur que nous assemblons reconnaissent et apprécient chacun dans l'autre les atouts et forces qu'il n'a pas. C'est ce travail de médiation essentiel qu'assurent au quotidien les différents dispositifs qui accompagnent les chercheurs vers le monde économique. Comme en attestent les fonds d'investissement, le risque principal d'échec de la startup dans les premières années est l'équipe, l'équipe et encore l'équipe. Et c'est précisément cette séduction mutuelle dans ce couple chercheur - entrepreneur, garante d'une bonne entente, qui permettra à la start-up de réunir les conditions nécessaires à sa réussite dans la durée.*

