

Parcours de fiançailles

Cadrage de la collaboration entre associés

Définition du document

Vous êtes sur le point d'embarquer dans une grande aventure pour créer avec d'autres une entreprise innovante et ambitieuse. Ce défi est immense et vous avez choisi de vous associer pour le relever.

Pour valider votre équipe, il est impératif d'allouer du temps pour aborder entre vous des sujets de fonds et tester votre collaboration professionnelle.

Certains de ces sujets ne seront pas une partie plaisir et peuvent générer du conflit. Cependant, vous n'êtes pas seuls pour les résoudre et votre équipe en sortira renforcée !

Objectif du document :

- Valider l'investissement personnel de chacun :
 - La durée de la période de test,
 - Vos engagements respectifs de temps passé sur le projet,
 - Les compensations éventuelles envisagées.
- Lister et programmer les sujets clés à aborder pendant cette période
- Définir les résultats et objectifs intermédiaires que vous souhaitez atteindre sur cette période
- Diagnostiquer le besoin en accompagnement de votre projet mais également de votre équipe (optionnel).

Recommandation d'utilisation :

Chaque fondateur remplit une v1 du document avant de consolider et converger vers une version commune. Si vous êtes accompagnés par une structure spécifique, n'hésitez pas à les solliciter pour comprendre le document !

Ce document primordial pour aborder les prochains mois de votre collaboration n'est pas contractuel et n'a pas vocation à servir de support juridique. Alors prenez une grande inspiration, détendez-vous et on attaque !

MEMORANDUM OF UNDERSTANDING DE PERIODE DE FIANCAILLES *PROJET XXX*

Présentation des Parties prenantes :

1. Fondateurs scientifiques
2. Fondateur potentiel

Présentation du projet :

Ce document est un exemple à modifier selon les caractéristiques de chaque projet.
Ce document n'est pas un document légal ou contractuel.

Indiquez ici les noms
et prénoms des
signataires du
document

Parcours de fiançailles

Cadrage de la collaboration entre associés

Une présentation en 15 lignes du projet est suffisante pour en décrire l'état, ses atouts et ce qu'il reste à faire

Si le nouvel arrivant n'est pas rémunéré, il est conseillé de ne pas excéder 6 mois de période test

Indiquez les engagements de chaque fondateur dans le projet (temps plein, % de temps partiel)

Priorisez si possible entre 3 et 5 grands axes par item

Il ne s'agit pas d'apporter dans ce document les solutions mais d'identifier les axes de travail clés pour tester votre association sur le projet

Présenter succinctement le projet (contexte marché, état d'avancement, propriété intellectuelle, équipe en place...) puis lister les documents mis à disposition du fondateur potentiel pour l'aider à en savoir plus :

- DI
- Dépôt de brevet
- Etude de marché
- Pitch Deck
- Autres...

Durée de la période :

Définir ici la période de test de votre association en équipe.

Engagement de temps passé des parties prenantes :

- Cofondateur potentiel :
- Fondateur scientifique 1 :
- Fondateur scientifique 2 :

Objectifs de la période

En vous inspirant de la liste d'exemple de questions proposées en annexe 1, définissez les grands axes de travail des mois à venir sur les thématiques suivantes :

- Stratégie et vision du projet
- Relation entre associés
- Fonctionnement opérationnel.

Livrables, rôles et KPIs

- a. Définir pour chaque axe les livrables intermédiaires et finaux.
- b. Définir pour chaque livrable le responsable (la personne qui s'assure que l'équipe avance sur le livrable)

Il n'est pas utile à ce stade de définir des rôles officiels (CEO, CTO, COO...) qui enferment un peu votre collaboration. Cette répartition se fera dans le pacte d'associés après quelques mois de collaboration.

- c. Définir pour chaque livrable le critère de succès principal

Masterplanning

Positionner sur une timeline les livrables finaux et intermédiaires sur chaque objectif (exemple en annexe 2).

Définissez ensemble une fréquence de suivi de chaque action entre membres de l'équipe.

Diagnostic des besoins d'accompagnement (optionnel) :

Parcours de fiançailles

Cadrage de la collaboration entre associés

Si vous êtes accompagnés par une structure spécialisée (ex. incubateur) la réflexion sur la mise en place de votre période de fiançailles peut être l'occasion de définir également votre besoin en accompagnement pendant cette période.

Voici quelques exemples de sujets sur lesquelles votre structure peut outiller votre réflexion (à discuter avec elle) :

- Définir ses valeurs et sa culture d'entreprise
- Répartir les rôles au sein de l'équipe fondatrice
- Répartir son capital initial
- Protéger ses inventions et communiquer sans divulguer
- Rédiger une candidature i-Lab
- Rédiger son premier business plan
- Apprendre à pitcher son projet
- Autres à discuter avec chaque structure (mise en relation, accès outils, tempaltes de documents clés...)

Propriété Intellectuelle (si la startup n'a pas encore négocié sa PI)

Les fondateurs collaborent sur le développement d'une entreprise commerciale qui exploite [nom de la technologie] appartenant à [noms des laboratoires] et valorisée par [nom de la SATT/OTT]. Les conditions d'exploitation de cette technologie, si elle est développée, seront définies dans le contrat de licence signé entre [nom de la SATT/OTT] et la startup créée.

Pendant toute la durée de cette période de fiançailles, [nom de la SATT/OTT] réserve l'exclusivité d'exploitation de la technologie à l'équipe fondatrice du projet de startup.

Selon la nature de projet et son stade de maturité, il peut être intéressant d'ajouter une clause qui lie la PI générée lors de la période de fiançailles au projet d'entreprise plutôt qu'aux membres de l'équipe afin d'anticiper le départ d'un membre de l'équipe avec une partie de la PI. Par exemple :

« Tout enrichissement de la propriété intellectuelle générée pendant cette période par les membres de l'équipe fondatrices sera considéré comme partie intégrante de la technologie et restera donc propriété des laboratoires. »

Confidentialité

Tout signataire de ce MOU s'engage à signer un Non Disclosure Agreement sur la technologie.

Statut social des futurs associés pendant la période :

- **Fondateur scientifique 1** : employé du labo
- **Fondateur scientifique 2** : temps plein dans le projet
- **Fondateur potentiel** :

Le statut social du fondateur potentiel est un point absolument clé à traiter en amont de la période de fiançailles.

Par exemple, un travail d'un associé potentiel dans un projet en l'absence de contrat (ni mandataire social, ni employé) peut être requalifier par l'URSSAF et obliger la startup à verser une indemnité majorée de pénalités (voir exemple Incub'Alliance).

Les discussions sur la PI dépendent de la maturité du projet, de la stratégie de PI déjà enclenchée, du profil des futurs associés, du lien du projet avec un ou plusieurs laboratoires...

Cette partie permet de vous assurer que chaque fondateur travaille de manière légale sur le projet (et ne pourra pas se retourner contre la société en cas de départ).

Parcours de fiançailles

Cadrage de la collaboration entre associés

L'implication « bénévole » d'un demandeur d'emploi sur un projet d'entreprise peut être qualifié d'abus de bien social (détournement des aides sur une entreprises commerciales).

LE PARTENARIAT INCUB'ALLIANCE – POLE EMPLOI

Un projet accompagné par Incub'Alliance a été contraint de verser une indemnité salariale à un ex-associé potentiel suite à une plainte à l'URSSAF de ce dernier. Aucun contrat ne régissait la collaboration de l'associé sur le projet. Après son départ il a fait valoir à l'URSSAF et au prud'homme le travail réalisé dans le projet (mails à l'appuis).

Depuis l'incubateur a créé un partenariat inédit avec Pôle Emploi en Ile-de-France.

Afin d'attribuer un statut social à un cofondateur potentiel demandeur d'emploi, Incub'Alliance a référencé une formation dans le catalogue de Pôle Emploi. Dans le cadre de cette formation, le demandeur d'emploi est missionné en stage auprès de la startup qu'il souhaite rejoindre.

Ce dispositif présente 3 intérêts majeurs :

1. Régulariser la situation du cofondateur demandeur d'emploi
2. Imposer au cofondateur potentiel la non-revendication de toute PI générée au cours de son stage
3. Permettre à Pôle Emploi de pousser des candidats sur les opportunités de projet (7 matches réalisés en année 2020 malgré le COVID).

COMPENSATION FINANCIERE

Indiquez, s'il y en a, les compensations financières de chaque membre de l'équipe fondatrice du projet en contrepartie de son implication pendant la période de fiançailles.

La répartition du capital initial ainsi que toute forme de rémunération salariale devront faire l'objet d'accords juridiques spécifiques.

Dans l'exemple d'Incub'Alliance, le stage est non-rémunéré a priori car la convention prévoit 2 cas de figure :

- Le cofondateur reste dans le projet et pourra négocier des parts au capital de l'entreprise en échange du temps passé sur le projet
- Le cofondateur ne s'engage pas dans le projet et la convention de stage prévoit une indemnité légale minimum de stage (sous peine d'être rattrapé par l'URSSAF et le droit du travail).

Déclaration sur l'honneur d'absence de conflit d'intérêt

Déclaration sur l'honneur de (Nom, Prénom), dans le cadre de (projet ou nom de la startup) :

« Par la signature de ce document, je déclare ne pas être, à ma connaissance en situation de conflits d'intérêts dans le projet d'entreprise visé ci-dessus que ce soit à titre personnel ou en tant que membre d'un groupement (associatif, politique...) ni avec les sous-traitants, les prestataires, les partenaires et/ou les cocontractants éventuels. A ma connaissance, il n'existe aucun fait ou élément passé, actuel ou susceptible d'apparaître dans un avenir prévisible qui pourrait remettre en question mon indépendance et mon

Ce document est un exemple à modifier selon les caractéristiques de chaque projet.
Ce document n'est pas un document légal ou contractuel.

Ex. il n'est prévu aucune gratification salariale pendant la période de fiançailles. Néanmoins, les contributions et le temps passé sans salaire seront prise en compte lors de la répartition du capital.

Il est important de rassurer un cofondateur potentiel sur le fait que son implication sera valorisée dès le premier jour de sa contribution

Parcours de fiançailles

Cadrage de la collaboration entre associés

intégrité vis-à-vis de l'une des parties. Je confirme que si au cours de l'opération, je découvre l'existence ou l'apparition d'un tel conflit, je le signalerai aux autres signataires du présent document. Je m'engage à mettre fin à l'existence de ce conflit par des mesures adéquates et par toutes autres mesures demandées par les signataires du présent document ».

Signatures

A

Le

Signatures des membres du projet :

ANNEXE 1 : EXEMPLE DE QUESTIONS ET SUJETS A ABORDER ENTRE COFONDATEURS POTENTIELS

Cette annexe présente des **exemples de questions** auxquelles vous pourriez avoir envie de trouver des réponses avec vos futurs associés.

Il ne s'agit pas d'y répondre dans ce document mais d'identifier celles qui résonnent le plus et qui vous indiquent les points de discussion principaux de votre période de fiançailles.

Certaines questions peuvent ainsi vous paraître complètement farfelues, voire même inappropriées !

Stratégie

Quelques exemples de questions pour partager une vision commune du projet, de vos objectifs et du futur de l'entreprise :

- *Quelle est la raison d'être de votre projet ? Pourquoi souhaitez-vous créer cette startup et pas une autre ? Qu'est-ce qui vous fait lever tous les matins pour y travailler ?*
- *Quelle est votre définition d'un projet à succès (un projet rentable, une croissance rapide et forte, une valorisation importante, la pérennité du projet, l'impact social ou environnemental...) ?*
- *Quelle sera selon vous le premier produit ou service proposé par votre entreprise ?*
- *Qui en seront les premiers clients ?*
- *A quoi ressemblera votre entreprise dans 1, 3 et 5 ans ?*

Personnel et interpersonnel

- *Quelles sont vos valeurs personnelles ? Quelles sont celles que vous avez envie de retrouver au cœur de votre projet / de votre environnement de travail ?*

Parcours de fiançailles

Cadrage de la collaboration entre associés

- *Quelle relation aimeriez-vous créer avec vos cofondateurs, quel degré de proximité ?*
- *Quels objectifs personnels cherchez-vous à atteindre à travers ce projet (enrichissement, visibilité, épanouissement, responsabilité, flexibilité...) ?*
- *Quelles sont les contraintes personnelles de chacun (ex. je dois être rentré à 19h30 tous les soirs / je ne peux pas voyager toutes les semaines / j'ai un loyer à rembourser...) ?*
- *Quels sont vos comportements dans certaines situations critiques : stress, conflit, prise de parole en public... ?*
- *Qu'est-ce que votre cofondateur doit absolument savoir de vous / serait surpris d'apprendre sur vous ?*

Répartition des parts de capital

On commence par une petite citation (en anglais, sorry !) :

"Discussing these issues with your co-founder could get uncomfortable, create rifts, or even uncover deal-breakers. If you are able to successfully have these difficult conversations, this is a testament to your partnership and to the strength of your relationship -- and will serve as a solid foundation from which to grow your business." - David Ehrenberg

- *Comment se répartit le capital de la startup entre les fondateurs ?*
- *Quels seront les apports futurs de chaque fondateur dans le projet (idée, responsabilités, temps passés, cash, équipement, réseau, savoir-faire...)*
- *La répartition du capital initiale est-elle sujette à variation dans le temps en fonction de l'implication de chaque membre de l'équipe dans la croissance de l'entreprise ?*
- *Avez-vous envie / besoin de levée des fonds ? Si oui, à quel horizon de temps ?*

Répartition des rôles

En plus de bien vous connaître et de réussir à vous comprendre, vous allez devoir travailler, produire et délivrer ensemble.

- *Quels sont les domaines d'expertise et de compétences de chacun ?*
- *Qu'est-ce que vous aimez faire, n'aimez pas faire ?*
- *Dans quel type d'environnement de travail êtes-vous performant ?*
- *Qu'attendez-vous de vos cofondateurs sur vos domaines de compétences / sur les leurs ?*
- *Comment souhaitez-vous partager du feedback sur vos activités respectives ?*
- *Comment allez-vous prendre les grandes décisions ?*
- *Quels sont vos domaines de responsabilité respectifs dans les 12 à 18 premiers mois de votre entreprise ?*

Opérationnel

Il n'y a pas 36 manières d'apprendre à travailler ensemble, pour cela il faut... travailler ensemble !

Voici des exemples de tâches que vous pouvez choisir de réaliser ensemble selon la maturité de votre projet, son secteur, votre stratégie d'entreprise :

- *Postuler à un concours d'innovation (i-PhD, i-Lab, i-Nov, autre concours)*

Parcours de fiançailles

Cadrage de la collaboration entre associés

- Rédiger des demandes de subventions (Bpifrance, Europe, région...)
- Réaliser une étude de marché terrain (x entretiens clients)
- Réaliser un démonstrateur
- Vendre un POC
- Préparer un business plan investisseur pour préparer un premier tour de levée de fonds
- Embaucher et manager x ressources (stagiaires, alternant, consultant...)
- Produire le site vitrine de votre entreprise
- Construire l'argumentaire de vente (salesbook) de votre entreprise / de votre produit / de votre service
- Rédiger le(s) pitch(s) de votre entreprise
- Construire une communauté en ligne
- Tester la vision de votre produit / entreprise par des canaux digitaux (ex. facebook ads en Btoc / emailing linkedin en BtoB)
- Autres ...

ANNEXE 2 : EXEMPLE DE MASTERPLAN

Le masterplan est une représentation dans le temps et par axe de travail de la vision de votre entreprise et des résultats intermédiaires à atteindre sur les 6 prochains mois pour que la vision se réalise.

Il se présente souvent sur la forme d'un tableau (excel, trello, asana ou autre) avec :

- En ligne : les axes de travail de votre projet à choisir et définir ensemble. Par exemple : conception produit, industrialisation, marché, expérience utilisateur, fidélisation, levée de fonds, subvention, vie d'équipe, recrutement, protection de propriété intellectuelle, internationalisation etc...
- En colonne : Les résultats intermédiaires sur 6 mois pour atteindre la vision court terme. La projection à moyen et long terme de la vision de votre projet par axe (moyen terme = 1 an ; long terme = 3 ans).

