

LIVRE BLANC

Le guide complet pour développer votre startup en limitant vos risques

Janvier 2023



Bravo, vous avez créé votre startup ! 🙌

Vous vous lancez dans le monde merveilleux de l'entrepreneuriat, mais même si votre affaire n'est qu'à ses débuts, vous n'êtes pas à l'abri de certains **risques professionnels**. Qu'ils soient physiques ou intangibles, ces risques peuvent nuire à la croissance de votre startup.

Mais ce n'est pas tout. Le lancement d'un nouveau projet implique également une **quantité de travail importante** avec, la plupart du temps, un budget assez limité. La question se pose : Comment être **plus productif et efficace au travail** tout en **assurant votre startup** de tous risques professionnels ?

La transformation digitale. En digitalisant vos processus via un logiciel adapté, vous **augmentez votre efficacité au quotidien** grâce à de nombreux leviers tels que l'automatisation de tâches chronophages, la centralisation de votre activité, l'accès simple et sécurisé à vos documents professionnels... et j'en passe.

Comment développer votre startup en digitalisant vos processus tout en lui assurant un avenir pérenne ? Réponses dans ce livre blanc signé **Olino x Appvizer**.

Sommaire

L'assurance digitale, l'indispensable pour développer sa startup en 2023	2
L'assurance multirisque(s) professionnelle	2
La responsabilité civile professionnelle	2
L'assurance de votre levée de fonds	3
Développer sa startup : les 5 obligations phares des entrepreneurs	4
1 - Définir un statut juridique	4
2 - Trouver une idée et formaliser son projet	4
3 - Créer et développer sa startup sur les bases de la digitalisation	4
4 - S'équiper d'un outil adapté	6
5 - Évaluer l'évolution de votre startup via des KPI	6
Pourquoi vous devez favoriser des outils digitaux pour votre startup	7
Augmenter la qualité et la sécurité	7
Gagner du temps et en productivité	7
Améliorer sa relation et gestion client	7

L'assurance digitale, l'indispensable pour développer sa startup en 2023

Les startups, par leurs fortes et rapides croissances, sont exposées à de **nombreux risques**, que ce soit pour elles comme pour leurs dirigeants. En effet, les startups évoluent dans des **environnements souvent très compétitifs**, ce qui les pousse à prendre des décisions rapidement.

Comment développer votre startup si elle n'est pas correctement assurée par les risques professionnels du quotidien ? Une assurance en ligne est indispensable pour les startups qui souhaitent **digitaliser leurs processus** et assurer leur pérennité.

Il existe **3 principaux types d'assurances** professionnelles pour garantir la croissance des start-up en toute sécurité :

L'assurance multirisque(s) professionnelle

L'assurance Multirisque Professionnelle ou MRP dite assurance IARD pour Incendie, Accidents et Risques Divers. Comme son nom l'indique, il s'agit d'une assurance complète par excellence.

Elle vous couvre dans l'exercice de votre activité pour tous les dommages touchant à vos biens mobiliers et immobiliers ainsi que votre responsabilité. Elle vous permet de reprendre aussitôt votre activité professionnelle après un sinistre, assurant ainsi la pérennité de votre entreprise.

👉 Il existe de multiples garanties pour une assurance Multirisque Professionnelle. Elles couvrent par exemple :

- vos locaux,
- vos marchandises,
- votre matériel,
- vos données informatiques,
- vos pertes d'exploitation,
- votre responsabilité Civile professionnelle,
- votre Protection Juridique.

La responsabilité civile professionnelle

La responsabilité civile professionnelle (ou RC Pro) couvre les dommages corporels, matériels ou immatériels pouvant être causés par tout membre de l'entreprise envers les tiers et engageant ainsi la responsabilité de l'entreprise.

👉 Elle protège donc aussi financièrement l'entreprise d'une potentielle faillite, suite à l'indemnisation du dommage causé. Ainsi, elle couvre les dommages pouvant être causés par :

- son fait,
- sa négligence,
- son imprudence,
- par les salariés,
- les animaux,

→ ou les choses que l'on a sous sa garde, c'est-à-dire les machines ou les bâtiments.

💡 Au niveau du coût, un entrepreneur ou dirigeant d'une start-up peut assurer sa micro-entreprise dès 20 euros par mois.

L'assurance de votre levée de fonds

Devenu l'argument de réussite au sein de l'écosystème tech français, d'importantes levées de fonds sont annoncées chaque semaine. Cependant, certains investisseurs peuvent se montrer réticents à signer de gros montants à de jeunes entrepreneurs (ou plus vieux) qui viennent tout juste de finir la structure finale (ou non !) de leur projet.

Effectuer une levée de fonds pour son entreprise n'est pas un acte anodin et peut mener à de graves conflits entre associés, fondateurs et investisseurs. Ainsi, certains investisseurs exigent la souscription de certaines assurances professionnelles pour protéger les associés en cas de problème.

→ **L'assurance RC Dirigeant** : protège le patrimoine personnel du dirigeant lorsqu'il ne respecte pas certaines dispositions législatives ou réglementaires, qu'il ne conforme pas à une clause des statuts ou bien que sa participation à la mauvaise gestion de l'entreprise est démontrée ;

→ **L'assurance Homme clé** : elle compense le préjudice subi par l'entreprise lors de la perte momentanée ou définitive d'une personne "clé". Cette personne peut être le ou les associés ou encore une personne cadre de l'entreprise ;

→ **L'assurance chômage du dirigeant** : protège les chefs d'entreprise et les mandataires sociaux lorsqu'ils viennent à perdre leur emploi.

👉 Autres risques à prendre en compte lors d'une levée de fonds : les cyber risques et les risques de fraude.



Développer sa startup : les 5 obligations

phares des entrepreneurs

1 - Définir un statut juridique

La première obligation de tout entrepreneur qui crée une startup est de définir une forme juridique à son entreprise. Certes, aucune loi n'impose de statut particulier, mais il est conseillé de choisir une **forme juridique assez flexible** pour faire face aux différents changements de la **structure très évolutive** des startups. Voici quelques critères à prendre en compte.

Une forme juridique qui limite la responsabilité des associés

Certes, une startup évolue vite ce qui lui permet des **revenus à forte croissance**, mais il ne faut pas négliger le taux élevé de risque d'échec. Il est donc plus prudent de choisir un statut juridique **limitant la responsabilité** des associés et/ou actionnaires.

En d'autres termes, en choisissant une société à responsabilité limitée telle qu'une **SARL ou une SAS**, la responsabilité des associés sera limitée à la hauteur de leurs apports dans la micro entreprise, ce qui **limite le risque** dans le cas d'un échec.

Une forme juridique avec de nombreux associés

Le plus souvent, une startup regroupe plusieurs fondateurs et investisseurs. Cela lui permet non seulement de **financer son lancement** mais également de

lui **assurer une certaine sécurité financière**. Ainsi, il est conseillé de choisir un **statut juridique** lui permettant de regrouper plusieurs actionnaires et/ou associés. Voici les **3 formes sociétales** pluripersonnelles les plus répandues :

- La SARL (Société à Responsabilité limitée),
- La SA (Société Anonyme),
- La SAS (Société par Actions Simplifiée).

Une forme juridique permettant beaucoup de flexibilité

Enfin, il est conseillé que la forme juridique d'une startup lui offre une certaine flexibilité. Pour **faciliter l'entrée et la sortie d'actionnaires** et lui permettre de **rédiger plus librement les statuts**.

2 - Trouver une idée et formaliser son projet

Une autre obligation que tout entrepreneur qui crée sa startup doit respecter : trouver une **idée réalisable** et **formaliser son projet** de façon à ce qu'il s'assure que son affaire naissante puisse être à terme, **rentable**. Pour ce faire, en plus de réaliser les classiques études de marché et benchmark, il doit également vérifier que l'idée de sa startup réponde à :

- son projet global,
- ses qualifications,
- les attentes de la cible,
- la maturité du marché, etc.

Après que le concept de la startup a été défini et mesuré, le fondateur se doit de le concrétiser et véritablement le formaliser. Cette phase passe par la définition de plusieurs éléments qui permettront aux investisseurs d'évaluer le projet de création de la start-up, sa faisabilité et sa rentabilité :

- **Un business plan** : la présentation du projet et ses aspects financiers ;
- **Un executive summary** : un document qui résume les grandes lignes du business plan ;
- **Le « business model »**, ou modèle économique ;
- **Le pitch** : un discours permettant de présenter rapidement le projet.

3 - Créer et développer sa startup sur les bases de la digitalisation

La digitalisation est au cœur des stratégies des entreprises d'aujourd'hui. Pour qu'une entreprise soit pérenne et surtout plus performante, il est nécessaire qu'elle **dématématise ses processus**. D'ailleurs, en plus d'être essentielle pour le bon fonctionnement de votre activité, la digitalisation devient petit à petit une **obligation légale**.

En effet, à titre d'exemple, les obligations de facturation électronique seront imposées à compter du 1er juillet 2024, en transmission, aux grandes entreprises et du 1er janvier 2026 aux petites et moyennes entreprises et microentreprises (startups).

En effet, il est beaucoup plus simple de digitaliser une activité naissante plutôt que de numériser une entreprise déjà bien installée avec un nombre important de données à dématématier. Mais alors, que faut-il digitaliser et comment exactement ? Voici quelques conseils à prendre en compte.

- **Avoir un site internet** : c'est un peu le "point de départ" des startups et entreprises qui souhaitent soit transformer leurs processus soit débiter une activité digitale. Avoir un site ce n'est pas seulement bénéficier d'une vitrine numérique, cela vous permet également d'être référencé sur les moteurs de recherche et profiter de KPIs pertinents pour suivre votre activité (taux de clic, taux d'impression...).
- **Communiquer en ligne** : digitaliser son activité c'est également profiter des bénéfices de la puissance d'Internet et notamment de la newsletter, des réseaux sociaux, du Display, du référencement payant... En plus de cibler parfaitement vos personas, vous touchez un grand nombre de personnes à moindre coût.
- **S'équiper d'un logiciel** : le CRM est la clé d'une relation client fluide et impactante. Vous stockez l'ensemble des informations de votre startup de manière sécurisée en ayant accès aux interactions avec vos clients/fournisseurs... Le tout, en automatisant certaines tâches chronophages (factures et devis automatisés, tableaux de bord...).

4 - S'équiper d'un outil adapté

Une startup, étant une affaire encore naissante et en pleine expansion, a besoin d'assurance et de sécuriser ses processus en plus de les digitaliser.

 **Oline** est la solution idéale. Made in France, intuitive et **100% digitale**, elle analyse votre activité en 2 minutes et trouve le meilleur rapport assurance couverture/prix possible parmi plus de **30 grandes compagnies d'assurance**.

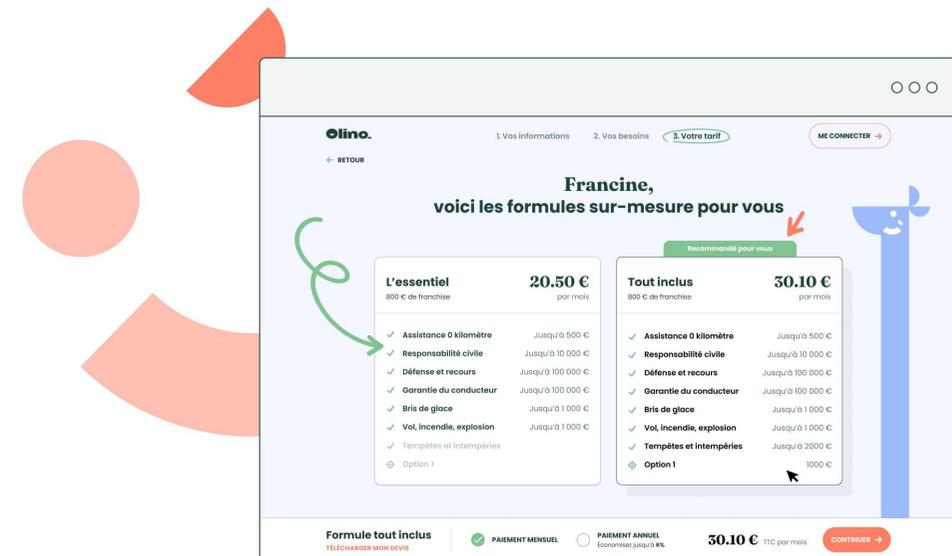
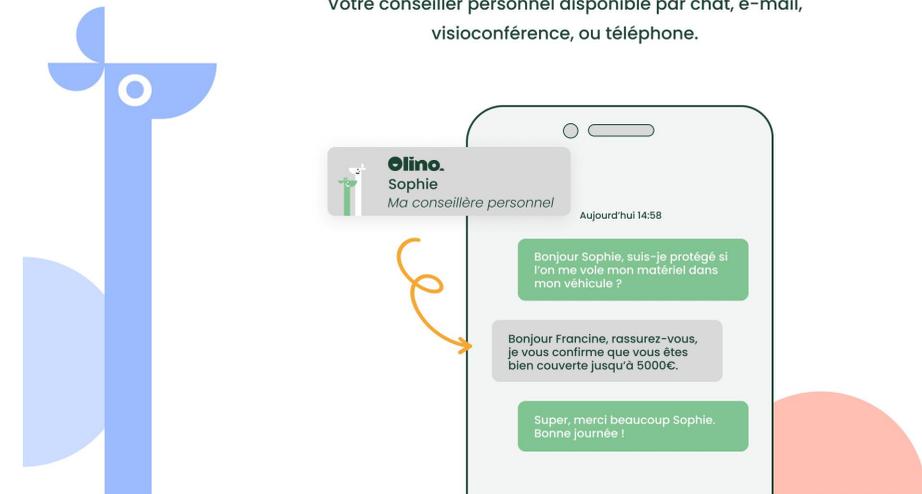
Elle présente de nombreux avantages pour les startups :

- la souscription de vos contrats se fait via un onboarding, simple et facile à parcourir,
- le pilotage de vos contrats s'effectue via votre espace Cockpit dans lequel vous pourrez gérer et résilier vos contrats mais aussi déclarer vos sinistres, parler avec votre conseiller ainsi que profiter de vos offres partenaires,
- vos contrats sont construits sur-mesure via des options personnalisables,
- vous profitez de l'aide d'experts métiers pour un accompagnement complet avec un conseiller dédié, disponible à tout instant.
- vous profitez d'une solution reconnue par des milliers d'entreprises allant de la startup à la PME.

Fini la paperasse et les heures d'attente interminables sans réponse, Oline a recensé près de **500 métiers** pour vous faire des propositions réelles et des contrats sur-mesure.

Souriez, vous ne serez plus jamais seul !

Votre conseiller personnel disponible par chat, e-mail, visioconférence, ou téléphone.



Afin d'aller plus loin dans la digitalisation de vos processus, vous pouvez vous équiper de logiciels supplémentaires en fonction de vos besoins de digitalisation.

Il peut s'agir d'un :

- CRM pour améliorer la relation et les performances commerciales,
- Logiciel de gestion de projet afin de fiabiliser l'ensemble des processus associés aux projets de l'entreprise,
- SIRH pour digitaliser les opérations RH, et d'autres encore.

5 - Évaluer l'évolution de votre startup via des KPI

Pour terminer, la startup ne doit pas se reposer sur ses lauriers.

Les startups sont en constante évolution ; ainsi, le suivi de votre activité est indispensable. Mettez en place des **indicateurs** le plus tôt possible pour **mesurer l'efficacité de vos processus**, par exemple :

- le taux de transformation,
- le nombre de contacts générés,
- le nombre de closing,
- la croissance du chiffre d'affaires de la start-up, etc.

Grâce au suivi de ces indicateurs, vous serez en mesure de **dégager des axes d'amélioration** pour peaufiner votre stratégie donc vous améliorer davantage.

💡 Notre conseil : revoyez vos KPIs toutes les semaines ou tous les mois selon l'objectif fixé, mais dans tous les cas, **n'attendez pas trop avant de prendre une décision** et d'adapter votre stratégie. Le monde évolue très vite, vous devez faire de même !



Pourquoi vous devez favoriser des outils digitaux pour votre startup

Augmenter la qualité et la sécurité

Les nouvelles technologies ainsi que le cadrage optimisé des opérations réduisent les risques d'erreurs. Et pour cause, les données qui circulent entre les différentes étapes d'un processus gagnent en fiabilité et sont **mises à jour en temps réel**. Les tâches répétitives de type saisie et ressaisie, source d'erreur, sont évitées au maximum.

Par ailleurs, les avancées informatiques et le degré d'automatisation qu'elles permettent sécurisent les entreprises à d'autres niveaux :

- respect des contraintes réglementaires,
- détection des risques,
- gestion des accès, etc.

Gagner du temps et en productivité

La digitalisation des processus garantit également un gain de productivité, puisqu'elle implique **d'automatiser au maximum les tâches récurrentes**. Les collaborateurs se concentrent alors sur des missions à plus forte valeur ajoutée pour l'entreprise...

... et pour la relation commerciale ! Par exemple, en raccourcissant les délais de traitement des demandes client, les organisations agissent en faveur de l'amélioration de la satisfaction et de l'expérience client.

Améliorer sa relation et gestion client

Digitaliser ses processus est une démarche très favorable à **l'amélioration des relations avec votre clientèle**. En centralisant l'ensemble des données de votre clientèle sur une seule et même plateforme, vous êtes beaucoup plus réactifs à leurs demandes et donc plus efficaces sur le long terme.

En effet, pour assurer une bonne expérience client, il est essentiel que vous connaissiez votre client à la perfection. L'automatisation de la gestion devient ici plus que pertinente. Vous trouverez simplement l'ensemble des informations sur vos clients en un seul clic. Il peut s'agir :

- ses habitudes de consommations,
- ses heures de connexion sur votre site Internet,
- son panier moyen (dans le cas d'un site marchand),
- l'historique de vos échanges, etc.

 C'est une fois de plus, ici qu'intervient l'assurance digitale de votre startup. **Sans une assurance professionnelle adaptée, la sécurité de ces données peut être compromise** et mettre votre entreprise dans une situation délicate.

appvizer

Appvizer est le premier média en Europe dédié aux logiciels professionnels.

Sa mission est de permettre aux professionnels de trouver facilement les bons logiciels pour être plus compétitifs et travailler plus agréablement au quotidien.

Olino.

Olino, l'assurance professionnelle en ligne la plus simple et transparente.

Startup assurtech et leader dans la digitalisation du courtage d'assurance, son équipe œuvre pour vous permettre de souscrire à une assurance professionnelle en ligne en quelques minutes seulement.

L'objectif est de vous offrir la meilleure expérience possible grâce à notre service 100% en ligne.