

Modèle de Compétence de l'Entrepreneur Startup

Nous croyons que les entrepreneurs passionnés peuvent accélérer le cheminement de leur startup en acquérant un ensemble de compétences "minimum viables" à des moments-clés de leur développement entrepreneurial.

District 3 a créé ce modèle de compétence de l'entrepreneur startup pour vous aider à comprendre et à évaluer si vous êtes prêt à mener votre startup avec intention, à chaque stade de son cheminement.

PHASE 1: Valider l'idée de votre startup



PHASE 2: Croître votre startup



Identifier votre client et votre marché

- Explorer l'adéquation recherche-marché
- Prioriser les segments de clients
- Prioriser les individus dans le segment de clients
- Définir votre proposition de valeur
- Mener des entrevues avec efficacité
- Définir votre positionnement
- Analyser les risques et opportunités de marché



Concevoir votre produit minimum viable

- Bâtir une feuille de route produit
- Développer un prototype
- Mener des tests d'utilisabilité



Guider votre startup

- Définir la raison d'être de votre startup
- Déterminer des objectifs et résultats-clés
- Développer un modèle d'affaires
- Raconter une histoire convaincante
- Suivre les objectifs et résultats-clés



Bâtir une équipe forte

- Développer une culture et des normes d'équipe
- Embaucher des talents
- Gérer des talents
- Gérer des partenariats
- Gérer un comité consultatif



Croître les revenus

- Ventes: générer des prospects
- Ventes: gérer des prospects
- Ventes: gérer le succès client ("customer success")
- Ventes: passer à l'échelle la fonction ventes
- Marketing: bâtir votre marque
- Marketing: bâtir un site Web pour la conversion
- Marketing: générer des prospects en ligne



Gérer les finances et le juridique

- Bâtir des modèles financiers de base
- Suivre des indicateurs de rendement financiers
- Gérer la tenue de livres de base
- Gérer le juridique de base
- Gérer la propriété intellectuelle



Financer votre startup

- Bâtir une stratégie de financement
- Obtenir des subventions
- Obtenir des prêts
- Obtenir de l'investissement

PHASE 1: Valider l'idée de votre startup

Compétence	Niveau 0: Non-informé	Niveau 1: Informé (Acquisition de CONNAISSANCES)	Niveau 2: Apte (Acquisition d'APTITUDES)	Niveau 3: Expérimenté (Acquisition d'ATTITUDES)
Identifier votre client et votre marché				
1.1 Explorer l'adéquation recherche-marché	Aucune connaissance.	Je peux décrire comment une innovation unique peut être utilisée pour résoudre des problèmes vécus par des clients dans différents segments de marché.	Je peux définir ce qui rend mon innovation unique - les "super pouvoirs" de ma startup, ou ce en quoi nous faisons les choses différemment. Je peux décrire plusieurs segments de clients différents où mon innovation pourrait aider à résoudre des problèmes.	J'évalue régulièrement les possibilités de tirer profit de mon innovation dans de nouveaux marchés.
1.2 Prioriser les segments de clients	Aucune connaissance.	Je peux faire la différence entre un segment de clients et un client unique. Je peux décrire la différence entre un marché initial et un marché total.	En utilisant des données issues de recherche primaire et secondaire, je peux spécifier les caractéristiques et le potentiel de différents segments de clients pour ma startup.	Je mets à jour et raffine régulièrement ma compréhension de mes segments de clients prioritaires afin de soutenir mes décisions opérationnelles à court terme et à plus long terme.
1.3 Prioriser les individus dans le segment de clients	Aucune connaissance.	Je peux décrire la différence entre un décideur et un influenceur dans mon segment de clients. Je peux décrire ce qu'est un persona client.	Je peux identifier les caractéristiques-clés et l'importance relative des décideurs et influenceurs dans mon segment de clients.	Je mets à jour et raffine régulièrement ma compréhension des personnes dans mon segment de clients prioritaire afin de soutenir ma prise de décisions en matière d'activités de ventes, de marketing et d'itérations produit.
1.4 Définir votre proposition de valeur	Aucune connaissance.	Je peux décrire les deux éléments-clés d'une proposition de valeur - les bénéfices-clés (pas les caractéristiques!) et le "véhicule" par lequel nous offrons de la valeur (matériel? logiciel? services? autre?).	Je peux définir et quantifier la proposition de valeur pour mon segment de clients cible - ceci m'aide à identifier les caractéristiques-clés de ma startup et de mon produit.	Je révisé et mets à jour ma proposition de valeur régulièrement. Mes décisions au sujet de changements aux "caractéristiques" de mon modèle d'affaires, de mes opérations ou de mes produits/mon offre de services sont prises en tenant compte de comment ils améliorent ou diminuent la proposition de valeur.
1.5 Mener des entrevues avec efficacité	Aucune connaissance.	Je peux expliquer la différence entre une entrevue client exploratoire et un pitch de vente.	Je planifie et mène des entrevues client exploratoires efficaces. Je peux extraire des éléments exploitables ("actionable insights") de mes entrevues.	Je mène régulièrement des entrevues client exploratoires. J'utilise les entrevues client comme un intrant clé pour m'aider à prendre de meilleures décisions mieux informées quant à tous les éléments de ma stratégie startup.
1.6 Définir votre positionnement	Aucune connaissance.	Je peux décrire les types de caractéristiques qui aident à différencier une compagnie ou solution de leur concurrence.	En analysant la manière dont mon offre se compare à mes principaux concurrents, je peux positionner l'unicité de ma solution dans le contexte de ma concurrence. Je peux identifier les caractéristiques-clés dans mon modèle d'affaires et ma solution qui livrent ma proposition de valeur.	Je révisé régulièrement ma valeur ajoutée unique dans le contexte de ma concurrence et j'ajuste mes messages pour mettre en valeur mes principaux différentiateurs.
1.7 Analyser les risques et opportunités de marché	Aucune connaissance.	Je peux décrire les 3 moteurs externes (tendances macro-économiques, comportements des clients, comportements des concurrents) qui créent des risques et des opportunités pour mon idée de startup.	Je peux identifier les moteurs externes les plus importants qui ont un impact sur la conception de mon modèle d'affaires. Je peux spécifier leur importance et leur impact potentiel (tant positif que négatif) sur le succès de mon entreprise en matière de taille du marché, de capacité à capturer des parts de marché, et de rentabilité potentielle dans un secteur d'activités.	Je surveille le marché systématiquement et régulièrement pour analyser les changements aux moteurs externes qui pourraient affecter le succès de ma startup. J'utilise cette information pour informer les décisions par rapport à mon modèle d'affaires.

2

Compétence

Niveau 0:
Non-informé

Niveau 1: Informé
(Acquisition de CONNAISSANCES)

Niveau 2: Apte
(Acquisition d'APTITUDES)

Niveau 3: Expérimenté
(Acquisition d'ATTITUDES)

Guider votre startup

2.1	Définir la raison d'être de votre startup	Aucune connaissance.	Je peux expliquer la raison d'être et la valeur des énoncés de vision et de mission de ma startup.	Je peux écrire un énoncé de vision d'une phrase (qui capture la raison d'être plus large de la startup) et un énoncé de mission d'une phrase (qui capture ce qu'on fait réellement, pour qui, pour réaliser notre vision) qui caractérisent la raison d'être de ma startup.	Je m'assure que mes énoncés de vision et de mission reflètent la raison d'être courante de ma startup. Je rédige et partage avec mon équipe et nos autres parties prenantes. Ces énoncés aident à centrer et aligner les efforts de notre startup.
2.2	Déterminer des objectifs et résultats-clés	Aucune connaissance.	Je peux faire la différence entre des objectifs et des résultats-clés (OKR). Je peux expliquer l'importance d'avoir du focus et des mesures claires de succès pour ma startup.	Je peux articuler mes objectifs à haut niveau - où je dois aller - ceci n'inclut pas de chiffre; et les résultats-clés qui y sont associés - comment je sais si j'y arrive - ceci est toujours quantifiable.	J'ai des OKR solides que je révise, mets à jour et partage avec mon équipe tous les 90 jours. Ces OKR nous aident à garder les activités de notre startup concentrées sur nos ambitions de changements à court et à plus long terme, afin de réaliser la raison d'être de notre startup.
2.3	Développer un modèle d'affaires	Aucune connaissance.	Je peux décrire les différents éléments dans un modèle d'affaires. Je peux décrire comment le modèle d'affaires est connecté à mes énoncés de vision et de mission.	Je peux bâtir un modèle d'affaires solide, fondé sur des hypothèses validées, qui raconte la désirabilité, la faisabilité et la viabilité de ma startup.	Mon modèle d'affaires est la carte stratégique de ma startup ("strategy map"). J'utilise toujours le modèle d'affaires comme cadre pour réfléchir à toute proposition de changement à un élément de ma stratégie d'affaires avec mon équipe.
2.4	Raconter une histoire convaincante	Aucune connaissance.	Je peux décrire l'approche requise pour rédiger et partager une histoire qui rendra toutes les personnes qui l'entendent intéressées par le problème que je veux résoudre, et les convaincra que j'ai ce qu'il faut pour y arriver.	Je peux rédiger et partager une bonne histoire au sujet de mon idée de startup, facile à comprendre pour toute personne qui l'entend - que ce soit en 30 secondes, 3 minutes ou 30 minutes.	Je raffine l'histoire de ma startup régulièrement. J'utilise le storytelling et la présentation (pitch) intentionnellement pour donner aux personnes que je rencontre les mots dont ils ont besoin pour parler de mon histoire -- pour que j'obtienne le soutien externe d'investisseurs, de conseillers ou d'employés.
2.5	Suivre les objectifs et résultats-clés	Aucune connaissance.	Je peux décrire les différents éléments d'un plan stratégique. Je peux décrire la structure de gouvernance qui connecte une liste d'initiatives à court et plus long terme à l'atteinte de mes objectifs et résultats-clés (OKR)	Je peux facilement créer un plan stratégique qui définit les initiatives-clés dans le temps, liées à des OKR à court et plus long terme. Je peux mettre en place le nécessaire pour mettre ce plan à exécution d'un point de vue opérationnel.	Je dirige ma startup avec mon équipe en fonction d'un cycle régulier de planification et d'évaluation, avec des documents de suivi mis à jour régulièrement.

3

Concevoir votre produit minimum viable

3.1	Bâtir une feuille de route produit	Aucune connaissance.	Je peux expliquer la raison d'être et la valeur d'une feuille de route produit ("product roadmap"). Je peux décrire la différence entre un prototype, un produit minimum viable (MVP), et les versions futures d'un produit plus robuste.	Je peux créer une ligne du temps pour l'évolution de mon produit ou de ma solution de prototype, à MVP, à principales versions futures. Je peux décrire la logique derrière cette évolution proposée.	Je raffine la feuille de route de mon produit ou de ma solution régulièrement pour refléter mes objectifs d'affaires à court et plus long terme.
3.2	Développer un prototype	Aucune connaissance.	Je peux décrire les différents types de prototypes qui peuvent être utilisés dans le cheminement de l'idée initiale au premier produit viable.	J'ai les aptitudes nécessaires pour créer un prototype qui m'aide avec les tests d'utilisabilité de mon produit ou service. Je peux identifier les questions-clés auxquelles mon prototype m'aidera à répondre - en matière de design, d'utilisabilité et de fonctionnalités.	J'ai le réflexe d'utiliser un prototype pour tester une idée de produit afin de sauver du temps et de l'argent.
3.3	Mener des tests d'utilisabilité	Aucune connaissance.	Je peux expliquer la raison d'être et la valeur d'un test d'utilisabilité comparativement à une démo.	Je peux laisser un utilisateur interagir avec un prototype ou un produit et en extraire des éléments exploitables ("actionable insights") pour la conception de mon produit, en observant et en posant des questions exploratoires minutieuses.	Je teste toujours mes idées de changements au design de mon produit avec de vrais utilisateurs avant de les mettre en application.

PHASE 2: Croître votre startup

4

Compétence	Niveau 0: Non-informé	Niveau 1: Informé (Acquisition de CONNAISSANCES)	Niveau 2: Apte (Acquisition d'APTITUDES)	Niveau 3: Expérimenté (Acquisition d'ATTITUDES)
Bâtir une équipe forte				
4.1 Développer une culture et des normes d'équipe	Aucune connaissance.	Je peux décrire les principaux moteurs d'une culture et de normes d'équipe, mais je ne sais pas comment en débiter la mise en place.	J'établis des standards (comment mener des rencontres, prendre des notes, donner de la rétroaction, tenir des rencontres d'idéation, etc.) pour que ce soit facile pour mon équipe de collaborer.	Je renforce activement la culture et les normes d'équipe qui soutiennent notre efficacité et notre efficacité dans notre environnement sous pression aux ressources limitées.
4.2 Embaucher des talents	Aucune connaissance.	Je peux énumérer les grandes étapes pour trouver, évaluer et intégrer un nouvel employé à temps plein, à temps partiel ou pigiste.	Je peux rédiger des descriptions de poste, mener des entrevues, sélectionner et intégrer de nouveaux employés à temps plein, partiel ou pigistes.	J'ai une stratégie de recrutement claire qui est alignée avec ma stratégie de croissance et tient compte de délais réalistes pour la recherche, l'évaluation et l'intégration des employés.
4.3 Gérer des talents	Aucune connaissance.	Je peux décrire ce qu'il faut pour gérer des employés - leur offrir l'information, les outils et le soutien dont ils ont besoin pour être à leur meilleur.	Je peux rédiger et gérer la portée du travail ("scope of work"), évaluer le travail-produit ("work-product"), et comprendre leur valeur. Je peux prioriser les activités sur lesquelles mon équipe doit travailler.	J'ai un système pour gérer mon talent.
4.4 Gérer des partenariats	Aucune connaissance.	Je peux définir un "partenaire" selon le contexte de ma startup. Je peux expliquer comment le réseautage soutient la mise en place de partenariats pertinents.	Je peux identifier les lacunes dans mon modèle d'affaires et rechercher et intégrer des partenaires-clés pour aider à combler ces lacunes.	J'ai un système pour développer des partenariats de bonne envergure qui m'aident à optimiser la stratégie de ma startup.
4.5 Gérer un comité consultatif	Aucune connaissance.	Je peux expliquer la raison d'être et la valeur d'un comité consultatif.	Je peux bâtir et gérer un comité consultatif.	J'interagis régulièrement avec mon comité consultatif pour obtenir de la rétroaction sur des décisions pressantes en matière de stratégie et d'opérations. Mon comité consultatif me donne accès à un bassin de candidats potentiels pour des rôles de direction.

5

Gérer les finances et le juridique

5.1 Bâtir des modèles financiers de base	Aucune connaissance.	Je peux expliquer la raison d'être et la valeur d'un modèle financier de base pour ma startup.	Je peux bâtir un modèle financier qui me permet de prévoir la rentabilité (prévisions de pertes et profits ("P&L") et les liquidités, et m'aide à identifier les meilleures sources de financement (bilan financier).	Je révise régulièrement mes modèles financiers à jour pour prendre des décisions sur ma startup. J'utilise les projections financières avec mes investisseurs, analystes de marché et créanciers pour raconter la santé financière de ma startup et sa rentabilité potentielle.
5.2 Suivre des indicateurs de rendement financiers	Aucune connaissance.	Je peux expliquer la raison d'être et la valeur des indicateurs de rendement financiers (KPI) pour ma startup.	Je peux identifier et calculer les indicateurs de rendement les plus importants pour ma startup, y compris mais sans s'y limiter le bénéfice brut, la marge brute, le BAIIA (EBITDA), la marge nette, le CAC/la valeur client ("LTV"), les besoins d'encaisse ("burn rate") et les liquidités ("cash runway").	Je révise régulièrement mes indicateurs financiers et j'utilise l'information pour m'aider à prendre des décisions à propos des activités de ma startup.
5.3 Gérer la tenue de livres de base	Aucune connaissance.	Je peux décrire les transactions financières nécessaires pour la tenue de livres. Je suis plutôt au courant des obligations fiscales (taxe de vente, taxe sur les salaires, taxe d'entreprise) qui sont soumises selon la tenue de livres.	Je peux faire la tenue de livres de ma startup en utilisant Excel ou un autre programme informatique qui enregistre les transactions de ma startup.	Je produis des rapports financiers à partir de ma tenue de livres et j'utilise ces rapports pour prendre des décisions éclairées pour ma startup. De plus, je soumetts les documents nécessaires pour les principales obligations fiscales ou je produis les rapports nécessaires pour ces soumissions.
5.4 Gérer le juridique de base	Aucune connaissance.	Je peux décrire le soutien juridique de base nécessaire pour lancer ma startup.	Je peux identifier et gérer le développement des documents et structures juridiques nécessaires à chaque stade de ma startup, y compris la structure d'entreprise, la convention d'actionnaires, les contrats de base, les ententes de confidentialité, etc.	Je révise avec facilité les principaux documents juridiques comme la structure d'entreprise, la convention d'actionnaires, les contrats et ententes de confidentialité de base et je peux faire appel à du soutien juridique aux bons moments pour protéger ma startup.
5.5 Gérer la propriété intellectuelle	Aucune connaissance.	Je peux décrire les concepts et étapes de base en propriété intellectuelle (PI), y compris la déclaration d'invention, la demande de brevet, le droit d'auteur, le secret commercial, les marques de commerce, etc.	Je peux identifier quand et comment je dois protéger la PI de ma startup.	Je gère ma PI de manière stratégique pour créer un avantage concurrentiel pour ma startup.

6

Compétence

Niveau 0:
Non-informéNiveau 1: Informé
(Acquisition de CONNAISSANCES)Niveau 2: Apte
(Acquisition d'APTITUDES)Niveau 3: Expérimenté
(Acquisition d'ATTITUDES)

Croître les revenus

6.1	Ventes: générer des prospects	Aucune connaissance.	Je peux expliquer la raison d'être et la valeur des différentes activités qui me permettent de générer des prospects de vente.	Je peux générer des prospects en créant le profil d'un "client idéal", en préparant des listes d'appels robustes, et en créant un argumentaire de vente convaincant (problème, avantages, caractéristiques) -- celui-ci est différent de ma présentation aux investisseurs.	Je mène activement des activités de génération de prospects.
6.2	Ventes: gérer des prospects	Aucune connaissance.	Je peux expliquer la raison d'être et la valeur de la gestion de prospects du premier au dernier contact. Je peux décrire les principales étapes et les types de rencontres de vente.	Je peux définir les principales étapes de mon processus de vente. Je peux définir les objectifs de conversion pour chaque stade, y compris le temps par stade, la probabilité de succès, la valeur monétaire par prospect, etc. Je peux préparer pour et gérer de manière efficace tous types de rencontres de vente avec mes prospects.	Avec mon équipe, je gère activement mes prospects à fort potentiel afin de les convertir en ventes.
6.3	Ventes: gérer le succès client ("customer success")	Aucune connaissance.	Je peux expliquer la raison d'être et la valeur de la gestion des activités de succès client après-vente. Je peux décrire les principales activités qui appuieront la satisfaction client après-vente.	Je peux intégrer et former de nouveaux clients; créer un bulletin de succès client; développer un système de rétroaction client, y compris des sondages et autres retours d'information; définir la documentation de soutien appropriée; et partager de la rétroaction avec le reste de mon équipe.	Mon équipe de succès client est une unité-clé de ma startup qui fournit des données à jour sur la "voix des clients" pour aider à orienter les futures décisions d'affaires.
6.4	Ventes: passer à l'échelle la fonction ventes	Aucune connaissance.	Je peux décrire les différentes structures de sous-traitance pour les ventes qui peuvent soutenir le passage à l'échelle locale ou internationale de mes efforts de vente comme des distributeurs, des revendeurs, des agents, etc.	Je peux concevoir mon organisation de ventes pour y ajouter de nouvelles ressources -- y compris plus de vendeurs, de distributeurs, de revendeurs ou d'agents -- pour générer plus de prospects et conclure plus de ventes dans un marché existant ou un nouveau marché.	Je tire profit des succès de mes équipes-clés de ventes et de marketing pour gérer une organisation de ventes distribuée, y compris du personnel de vente, des distributeurs, des revendeurs et des agents.
6.5	Marketing: bâtir votre marque	Aucune connaissance.	Je peux expliquer la raison d'être et la valeur d'une marque forte. Je peux décrire les principaux actifs de marque ("brand assets") qui aident à créer une marque forte.	Je peux mener mon équipe au travers d'un exercice de développement de marque pour concevoir les actifs visuels comme le logo, la police ou les couleurs, ainsi que les actifs écrits comme le slogan, one-liner, etc. (avec soutien en design graphique et en rédaction au besoin)	J'utilise activement les actifs de marque dans tous nos canaux de communication pour créer un momentum entourant nos messages dans le marché, et les membres de mon équipe font de même.
6.6	Marketing: bâtir un site Web pour la conversion	Aucune connaissance.	Je peux décrire les éléments de base d'un site Web qui aideront à en faire un moteur de conversion.	Je peux bâtir un site Web qui m'aidera à convertir les visiteurs en clients.	J'utilise l'analyse de données pour suivre les conversions sur mon site Web. En utilisant ces données, j'optimise régulièrement mon site Web pour améliorer sa performance en matière de conversion, en cohérence avec les objectifs de ma startup.
6.7	Marketing: générer des prospects en ligne	Aucune connaissance.	Je peux expliquer la raison d'être et la valeur de la génération de prospects en ligne. Je peux décrire les principaux types de tactiques pour générer des prospects en ligne.	Je peux bâtir et gérer des campagnes de générations de prospects en ligne, comme le marketing courriel, le marketing de contenu, la prospection LinkedIn et le marketing de moteurs de recherche (SEM) pour générer des prospects pour ma startup.	J'utilise activement les tactiques de marketing en ligne pour générer des prospects marketing forts ("MQL") pour ma startup.

Compétence	Niveau 0: Non-informé	Niveau 1: Informé (Acquisition de CONNAISSANCES)	Niveau 2: Apte (Acquisition d'APTITUDES)	Niveau 3: Expérimenté (Acquisition d'ATTITUDES)
Financer votre startup				
7.1 Bâtir une stratégie de financement	Aucune connaissance.	Je peux expliquer la raison d'être et la valeur d'une stratégie de financement pour ma startup. Je peux énumérer et décrire les différentes options de financement qui s'offrent à une startup.	En utilisant mes modèles financiers, je peux définir mes besoins en financement pour les prochains 12 à 18 mois et identifier les meilleures sources de financement pour ma startup.	Je révisé régulièrement mes besoins et options en matière de financement. Je décide avec intention des types de financement que j'accepte pour m'aider à faire croître ma startup.
7.2 Obtenir des subventions	Aucune connaissance.	Je peux expliquer la raison d'être, la valeur et le risque potentiel associés avec le financement par subventions pour ma startup.	Je peux trouver des opportunités de subventions intéressantes pour financer ma startup. Je peux rédiger des demandes convaincantes.	Je suis à jour sur les opportunités de subventions pour ma startup. J'intègre activement les subventions comme composante importante de ma stratégie de financement.
7.3 Obtenir des prêts	Aucune connaissance.	Je peux expliquer la raison d'être, la valeur et le risque potentiel associés avec le financement par dette (prêts) pour ma startup.	Je peux créer un plan d'affaires que la banque va utiliser pour évaluer ma demande de prêt. Je peux calculer certains importants ratios spécifiques qui importent aux banques, comme mon ratio dette/équité ou mon ratio actuel (actifs réels sur dettes réelles).	J'intègre activement les prêts dans ma stratégie de financement.
7.4 Obtenir de l'investissement	Aucune connaissance.	Je peux expliquer la raison d'être, la valeur et le risque potentiel associés avec le financement en équité pour ma startup. Je peux décrire comment la valorisation est établie, et l'impact dilutif du financement en équité.	Je peux identifier et gérer des investisseurs potentiels, bâtir une présentation pour investisseurs qui raconte une histoire convaincante de ma startup, et clôturer un investissement en équité. Je peux calculer la valorisation de ma startup et le coût pour moi de ce type de financement.	J'intègre activement le financement en équité dans ma stratégie de financement.