

De startup à entreprise rentable Quel chemin pour la tech ?



@LudovicBorie



Il était une fois...

Un parcours classique en **ESN**



Il était une fois...

Un parcours classique en ESN



Et puis après 10 ans
l'ennui
l'incompréhension



Il était une fois...

Un parcours classique en ESN



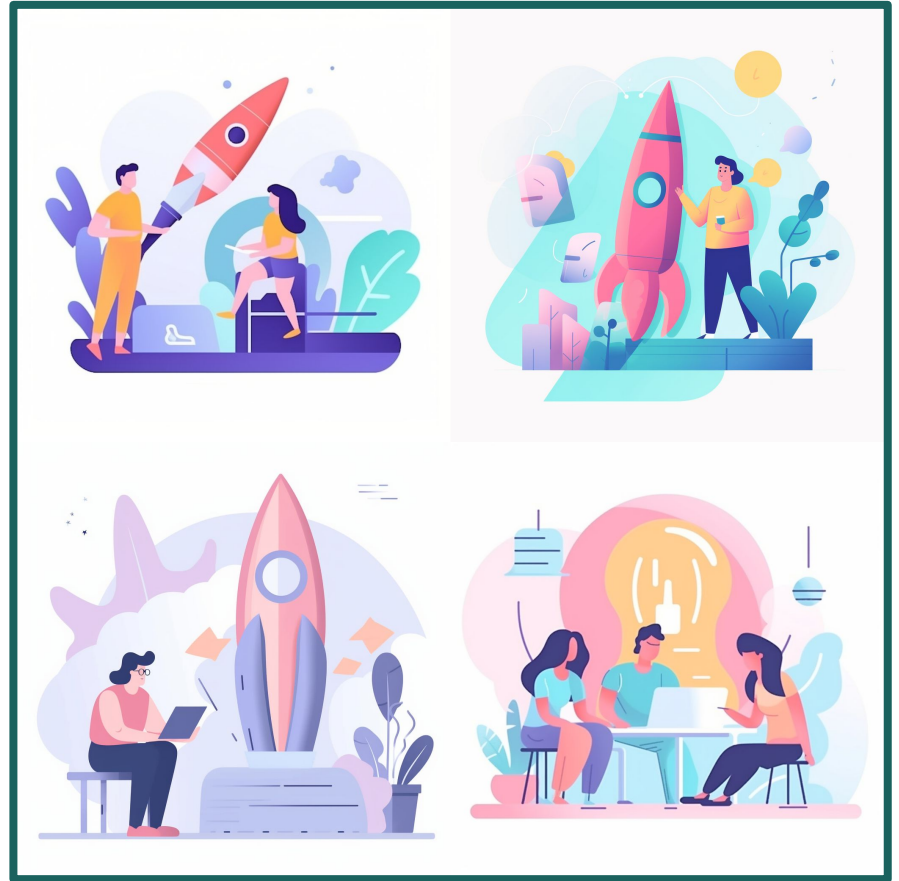
Et puis après 10 ans
l'ennui
l'incompréhension



Une rencontre



Une startup ?



Une startup ?

- Une jeune entreprise

Une startup ?

- Une jeune entreprise
- **Une technologie disruptive.**
On innove sur un marché

Une startup ?

- Une jeune entreprise
- Une technologie disruptive.
On innove sur un marché
- Souvent financés par des **investissements extérieurs**
Des VC (Venture Capital)

Une startup ?

- Une jeune entreprise
- Une technologie disruptive.
On innove sur un marché
- Souvent financés par des investissements extérieurs
Des VC (Venture Capital)
- Il y a une notion de **RISQUE**

Une startup ?

- Une jeune entreprise
- Une technologie disruptive.
On innove sur un marché
- Souvent financés par des investissements extérieurs
Des VC (Venture Capital)
- Il y a une notion de RISQUE
- Mais aussi de **la croissance**

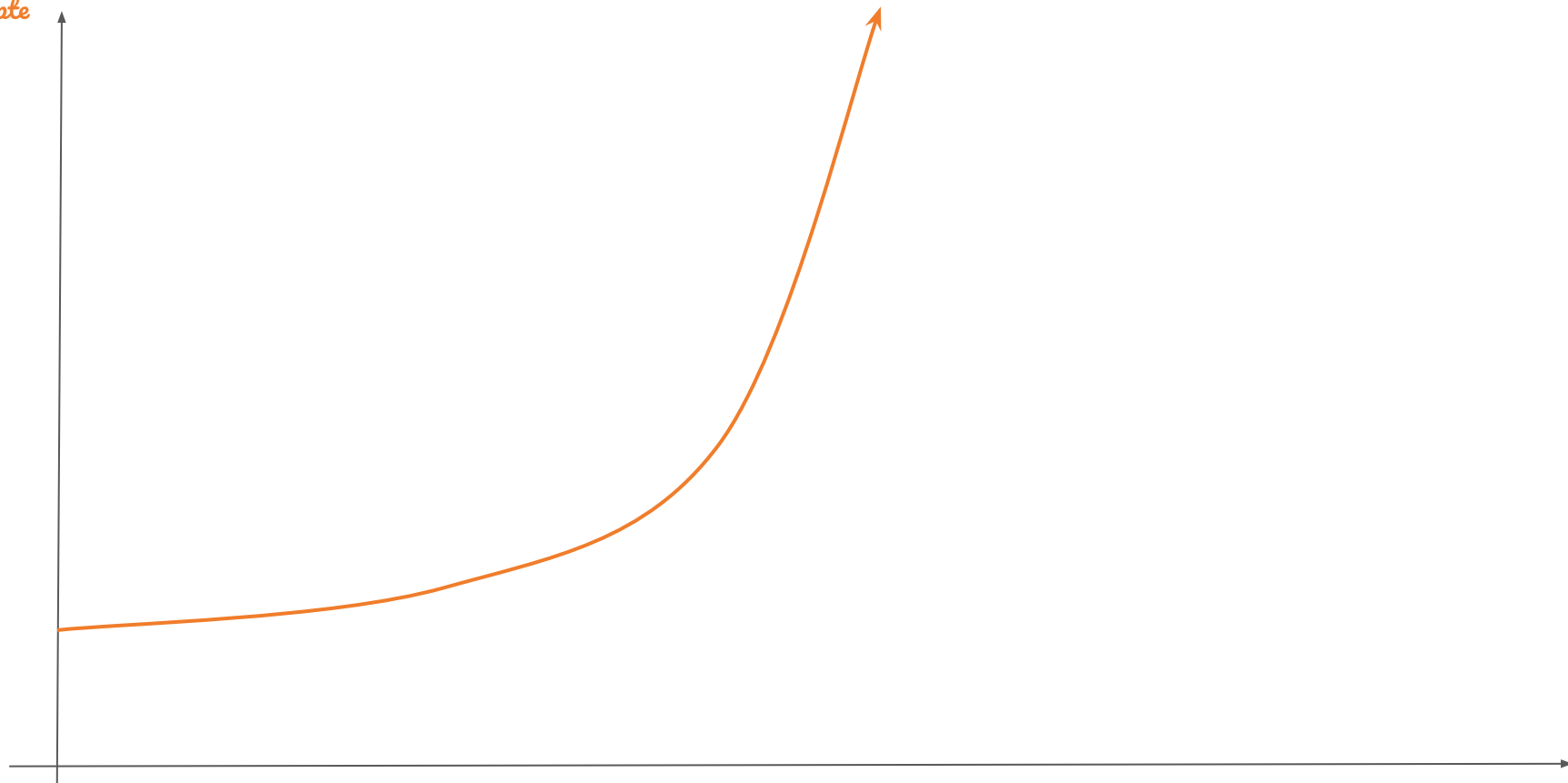
Une startup ?

- Une jeune entreprise
- Une technologie disruptive.
On innove sur un marché
- Souvent financés par des investissements extérieurs
Des VC (Venture Capital)
- Il y a une notion de RISQUE
- Mais aussi de la croissance
- Et donc un chemin vers un certain **SUCCÈS**

Le succès ?

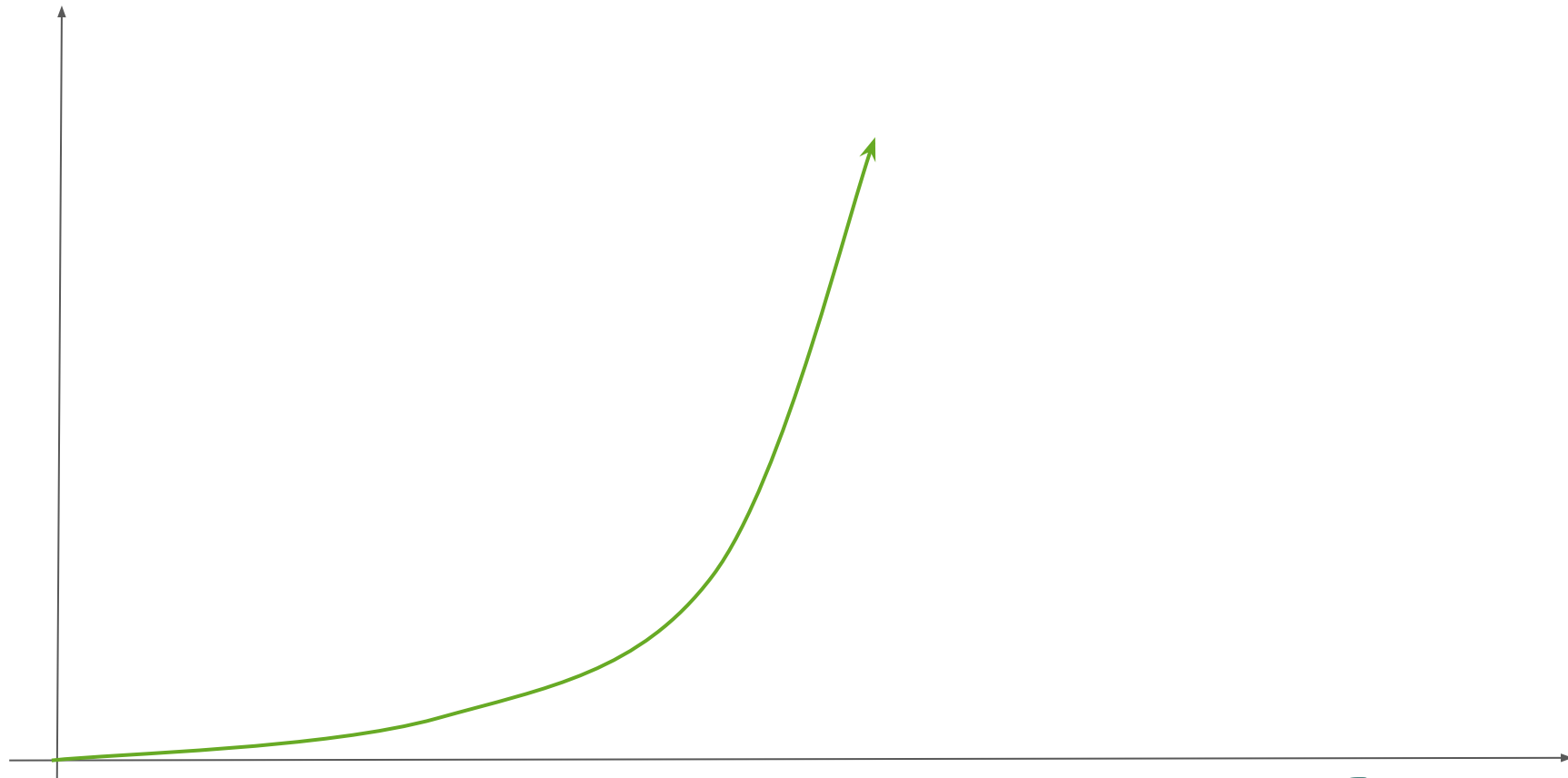


argent sur le
compte

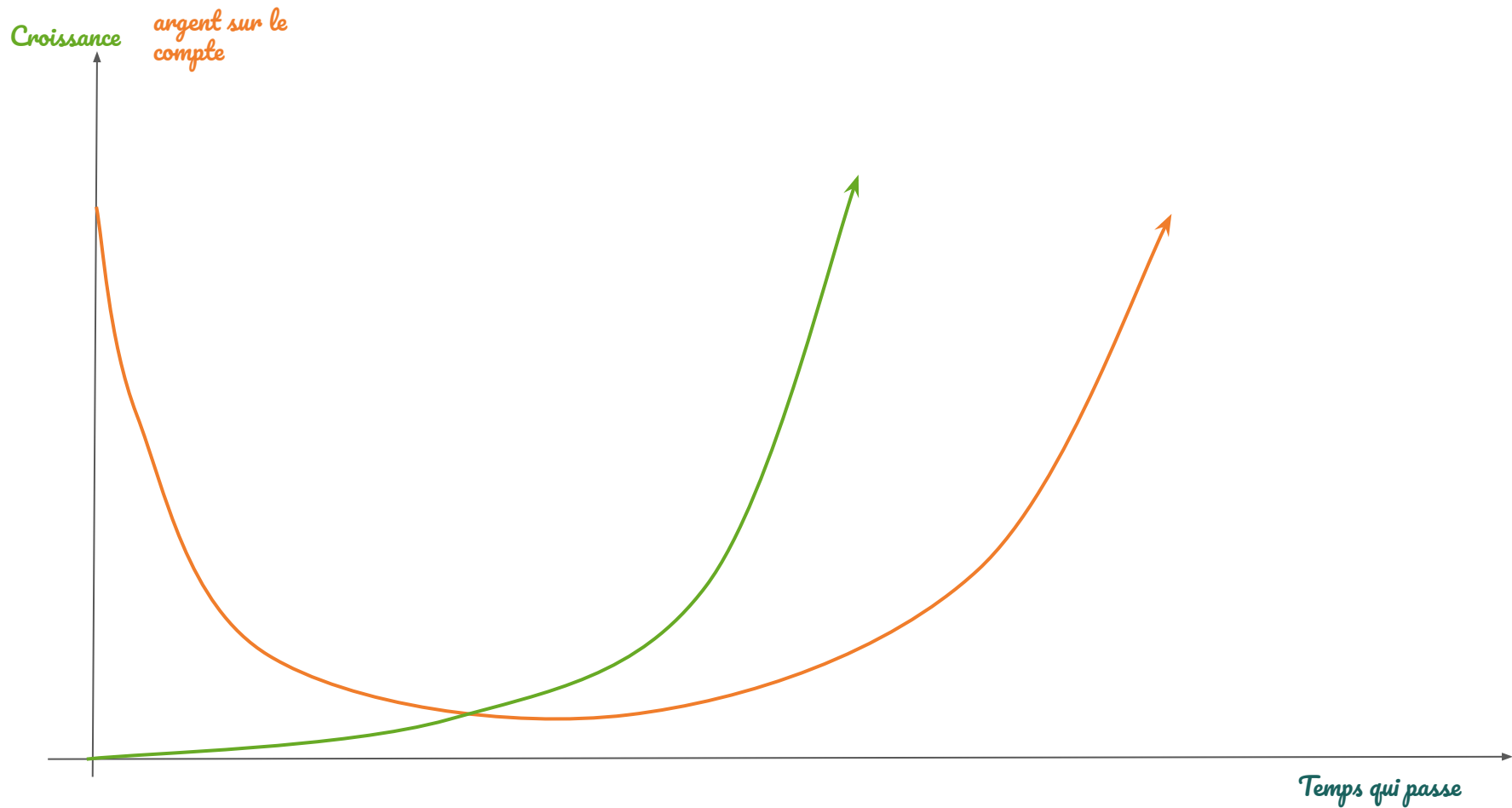


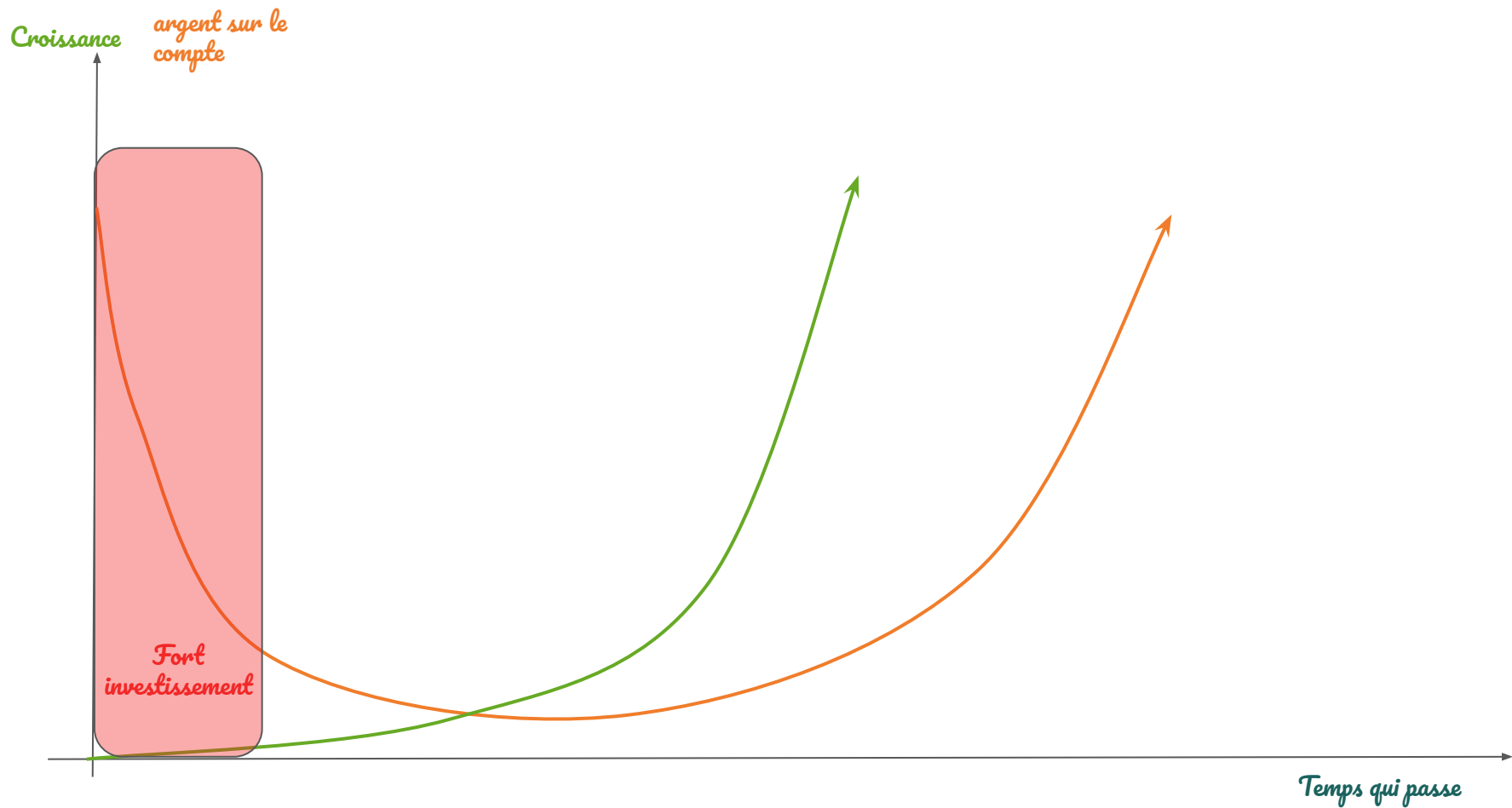
Temps qui passe

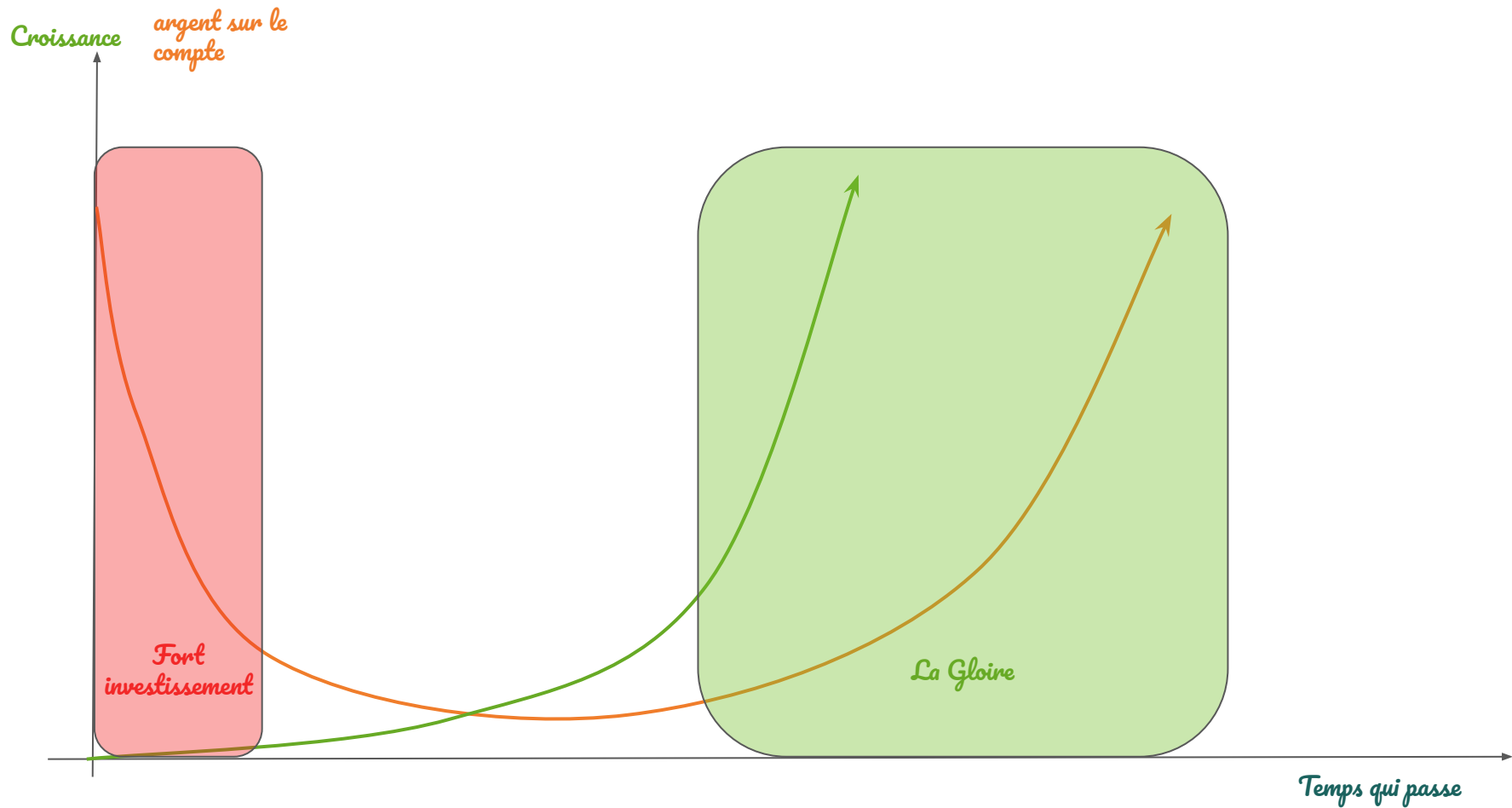
Croissance

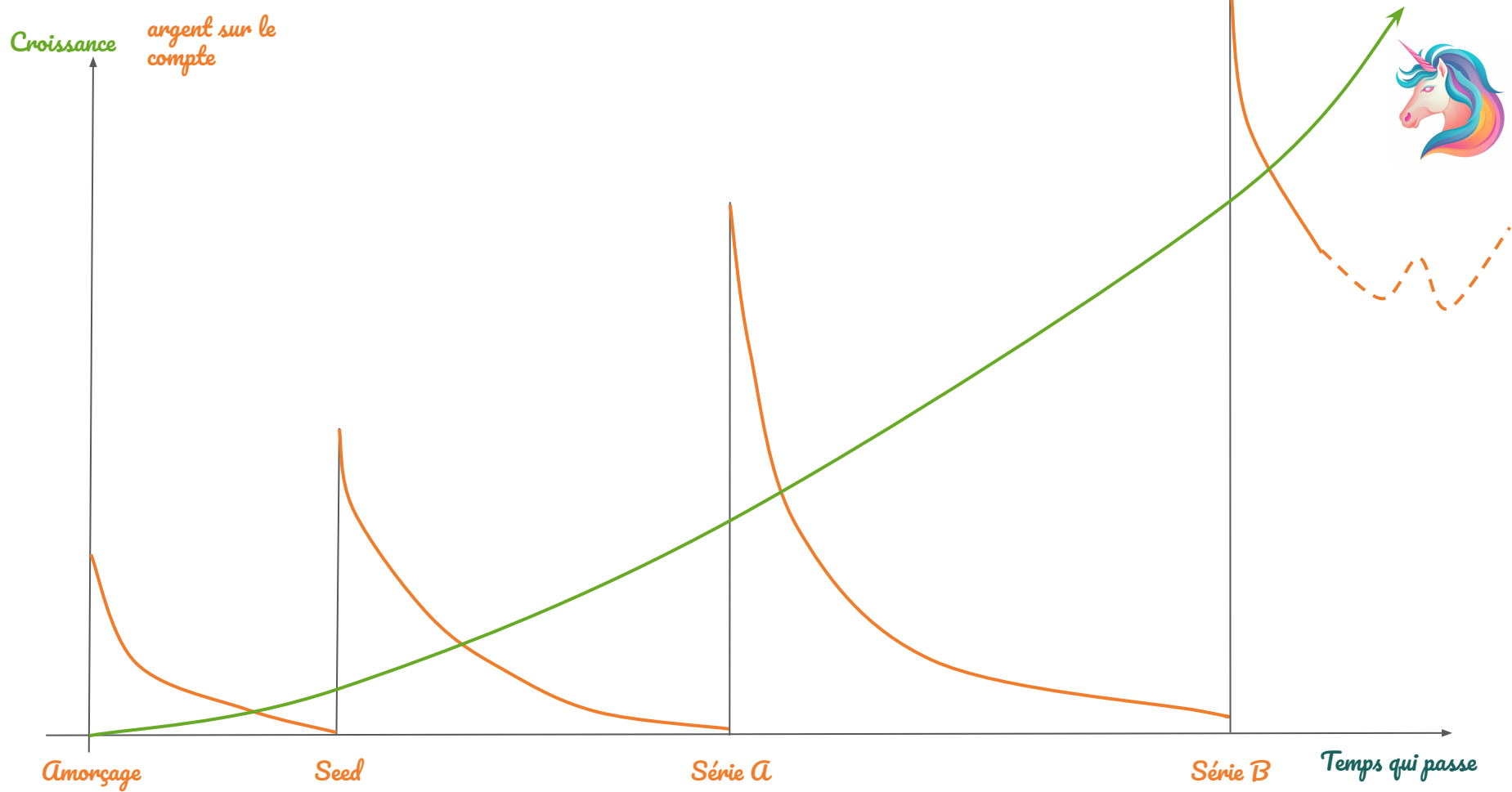


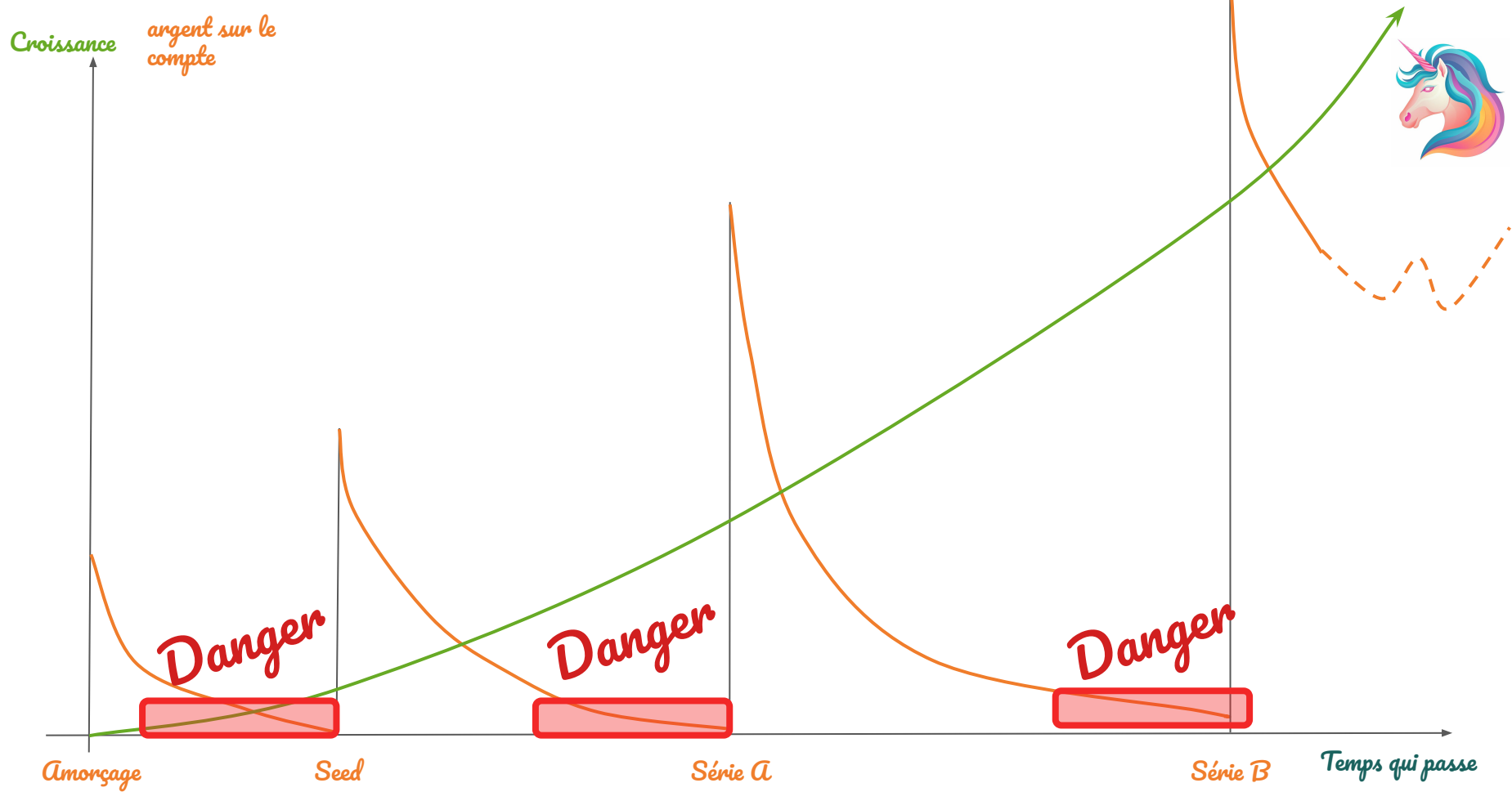
Temps qui passe



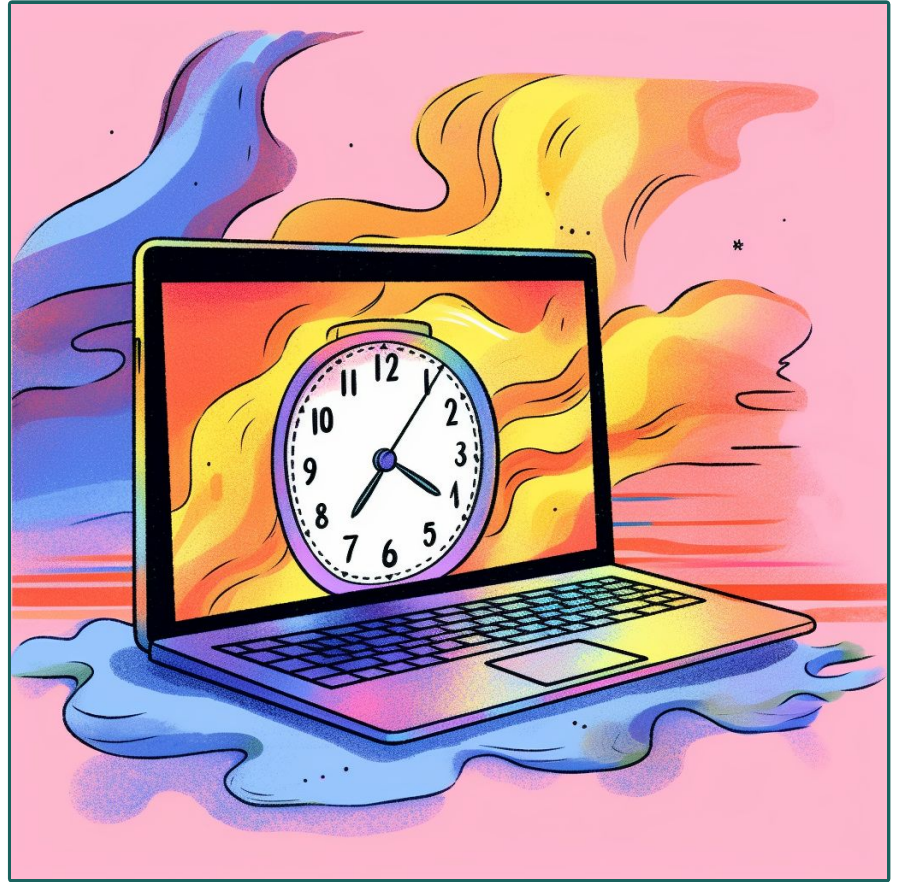








Et si la levée ne se fait pas ?



Collectivement

- Partagez la situation le plus vite possible avec toute l'entreprise

Collectivement

- Partagez la situation le plus vite possible avec toute l'entreprise
- Partagez **des chiffres**

Collectivement

- Partagez la situation le plus vite possible avec toute l'entreprise
- Partagez des chiffres
- **Partagez-vous une vision commune**

Collectivement

- Partagez la situation le plus vite possible avec toute l'entreprise
- Partagez des chiffres
- Partagez-vous une vision commune
- Bref, le plus important, souvenez-vous, **vous êtes dans le même bateau et vous avez collectivement les clés du bateau.**

Mais très vite...

La réalité vous rattrape

Mais très vite...

Il faut parler d'argent entre vous



Remarques sur l'argent

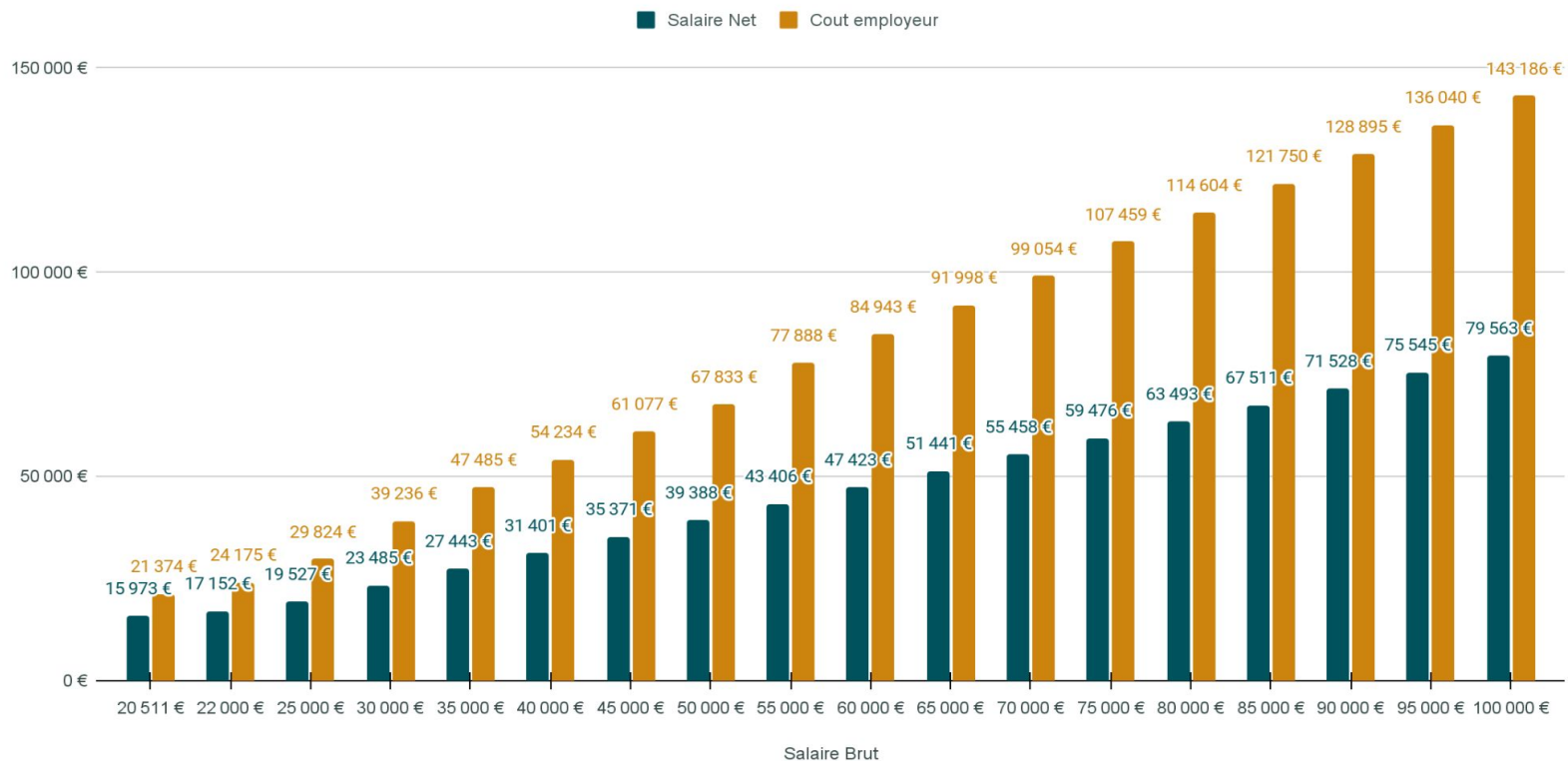
- Si vous êtes une boîte de SaaS, **la masse salariale constitue la plus grosse part de vos dépenses**

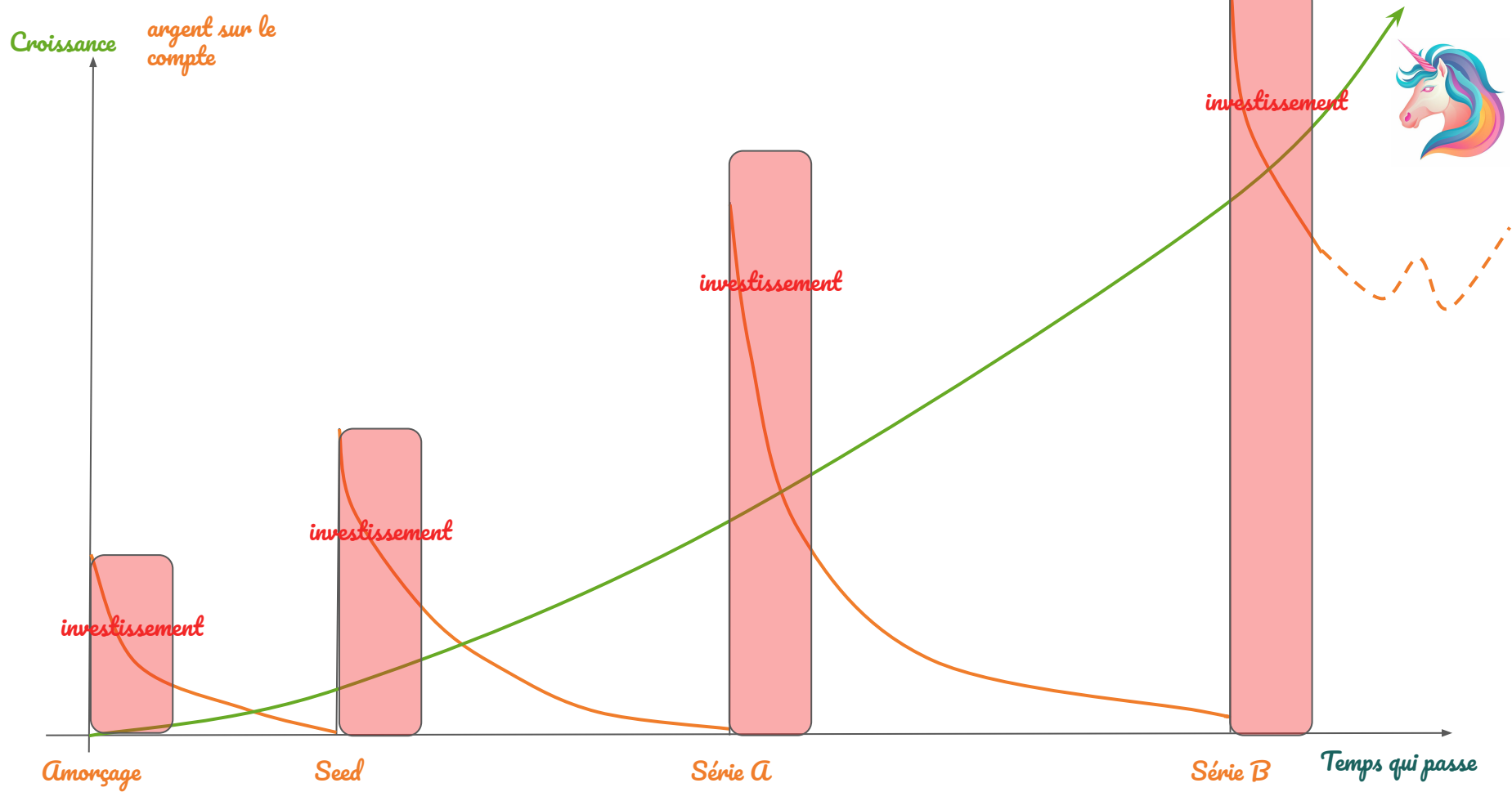
Remarques sur l'argent

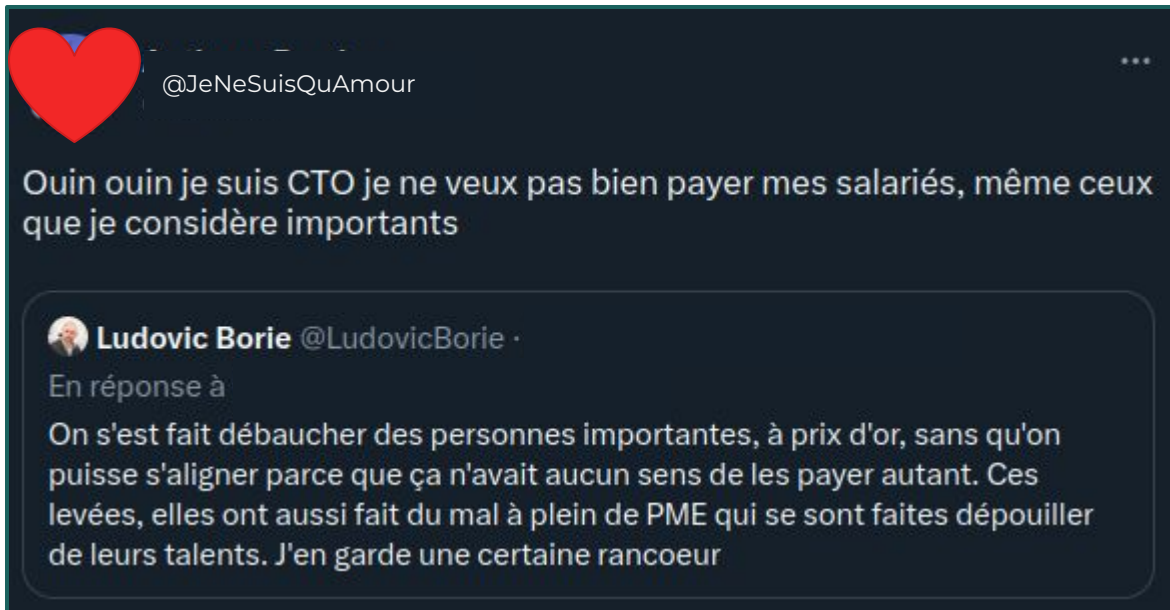
- Si vous êtes une boîte de SaaS, la masse salariale constitue la plus grosse part de vos dépenses
- Dans une petite entreprise, il peut y avoir **beaucoup d'écart salarial** entre les personnes

Remarques sur l'argent

- Si vous êtes une boîte de SaaS, la masse salariale constitue la plus grosse part de vos dépenses
- Dans une petite entreprise, il peut y avoir beaucoup d'écart salarial entre les personnes
- **Nous avons tous des motivations différentes au travail**







Construisons une relation saine

- Les **grilles salariales** sont faites pour assainir la relation entre les personnes

Construisons une relation saine

- Les grilles salariales sont faites pour assainir la relation entre les personnes
- Soyez clairs sur vos avantages à vous
 - **Le pourquoi de l'entreprise**
 - **Equilibre vie pro / vie perso**
 - **La progression**
 - **L'impact que vous pouvez avoir**

Le constat

- **Maîtrise des coûts,
croissance de l'entreprise**

Le constat

- Maîtrise des coûts, croissance de l'entreprise
- Baisse des investissements :
Taille d'équipe figée

Le constat

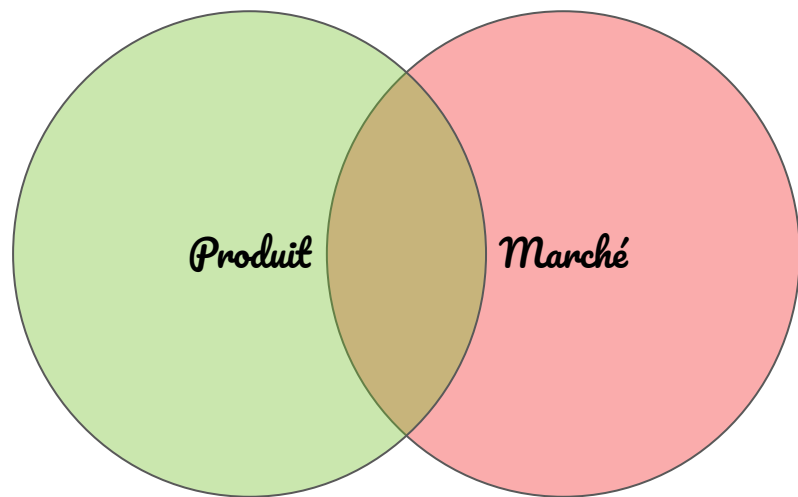
- Maîtrise des coûts, croissance de l'entreprise
- Baisse des investissements : Taille d'équipe figée
- **Le produit doit faire gagner plus d'argent à l'entreprise**

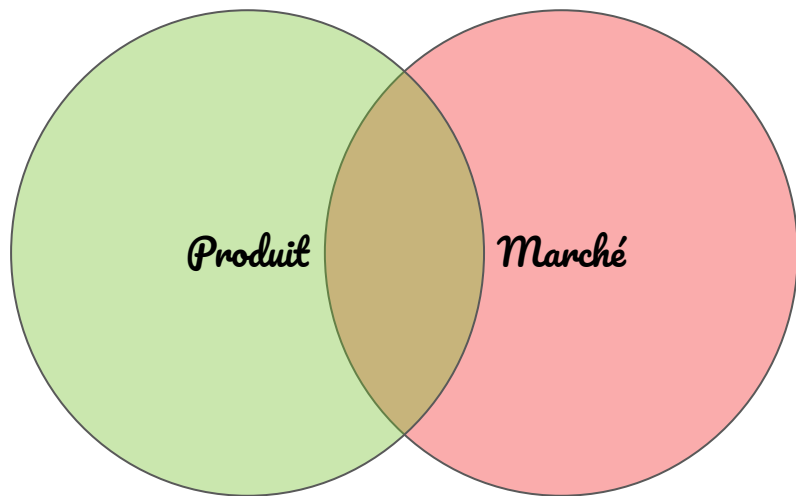
Le constat

- Maîtrise des coûts, croissance de l'entreprise
- Baisse des investissements : Taille d'équipe figée
- Le produit doit faire gagner plus d'argent à l'entreprise
- Et donc se concentrer sur **Le Product Market Fit**

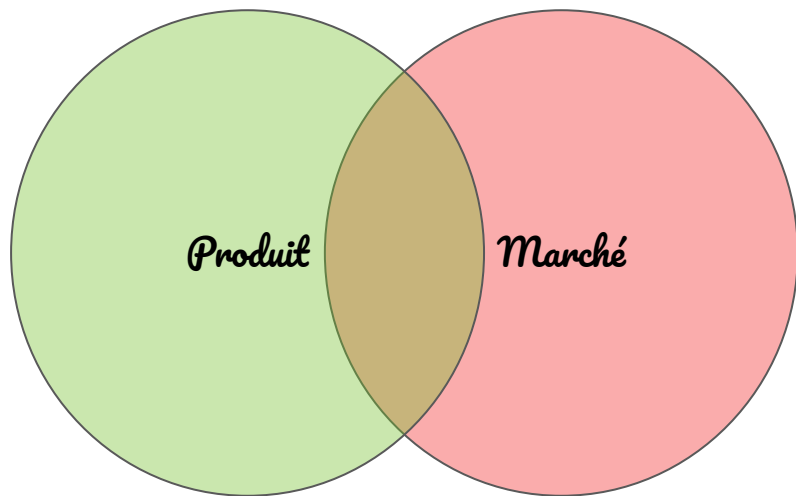
Le Product Market Fit



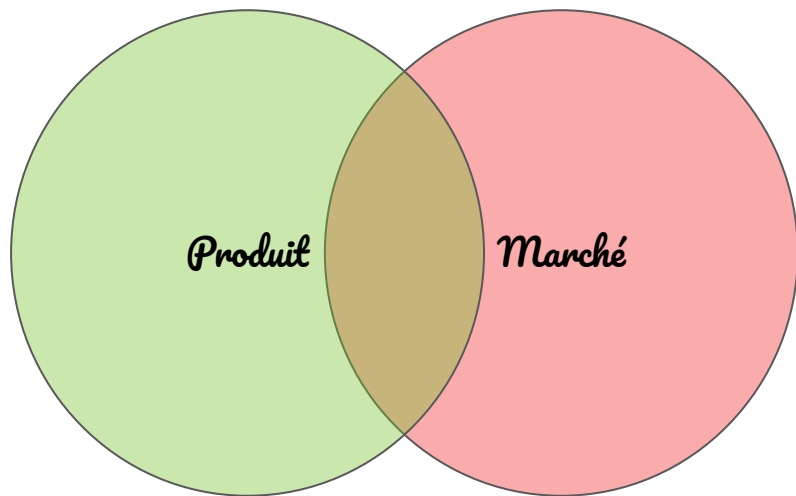




- **Le Net Promoter Score (NPS)**

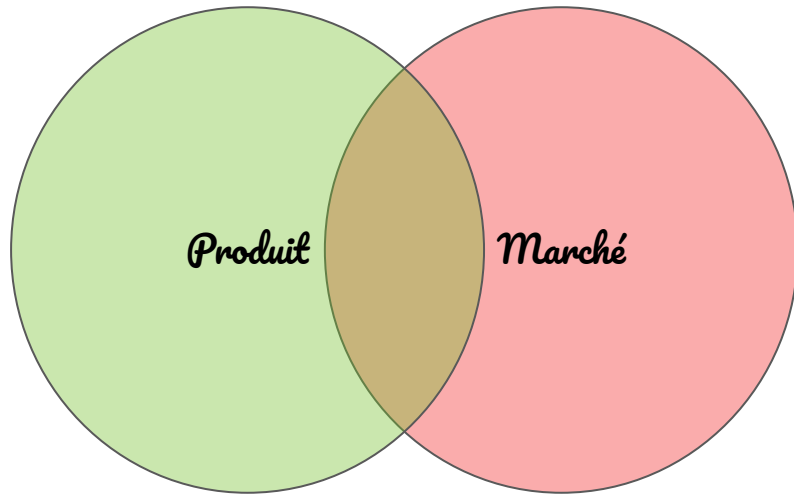


- Le Net Promoter Score (NPS)
- **La viralité**



- Le Net Promoteur Score (NPS)
- **La viralité**

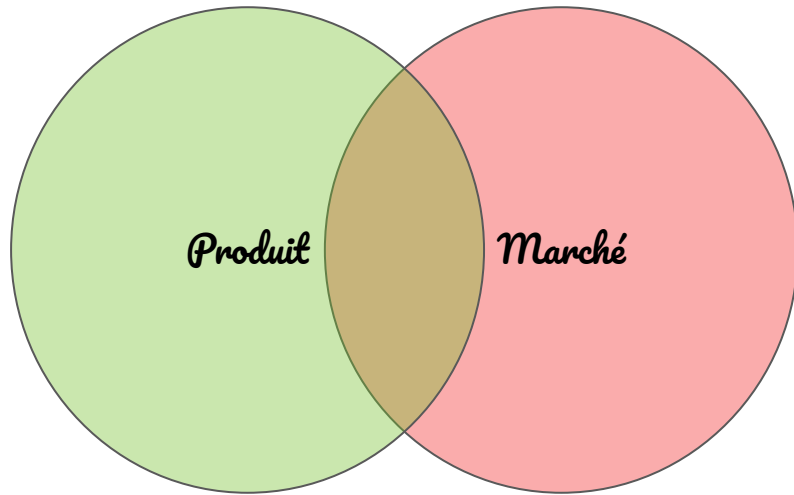




- Le Net Promoteur Score (NPS)
- La viralité



- **Peu de demandes de modifications**



- Le Net Promoteur Score (NPS)
- La viralité

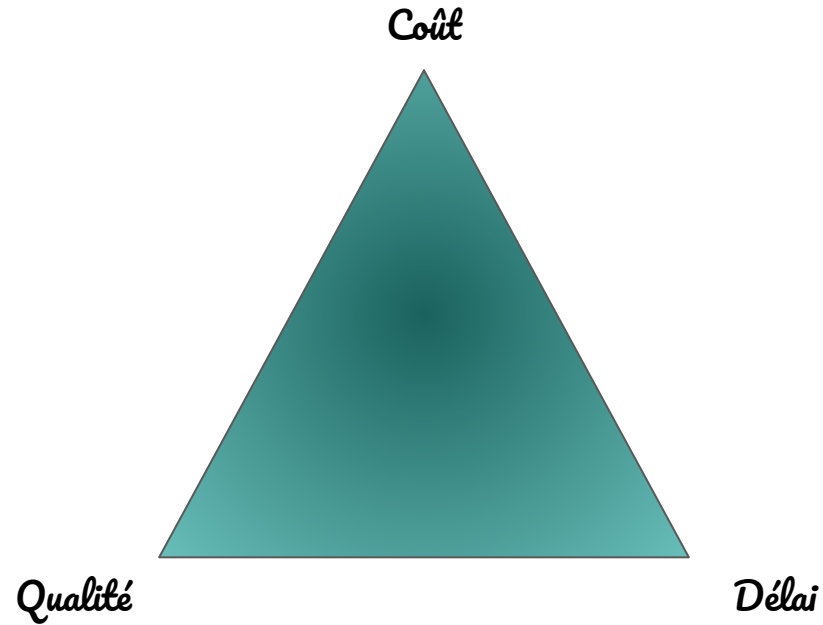


- Peu de demandes de modifications
- **La génération de revenus**

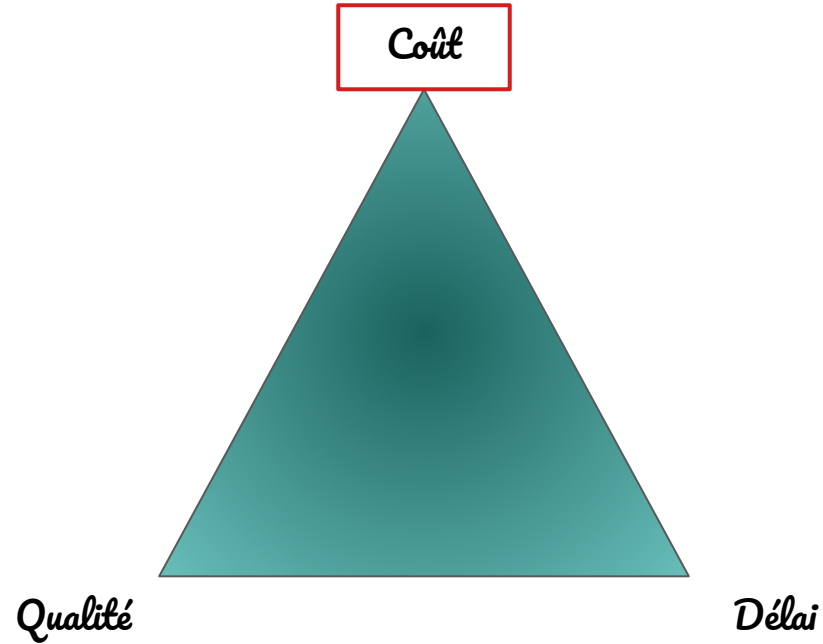
**petite équipe
timing serré
produit complet
expérience utilisateur parfaite
?**



Choisissez en 2



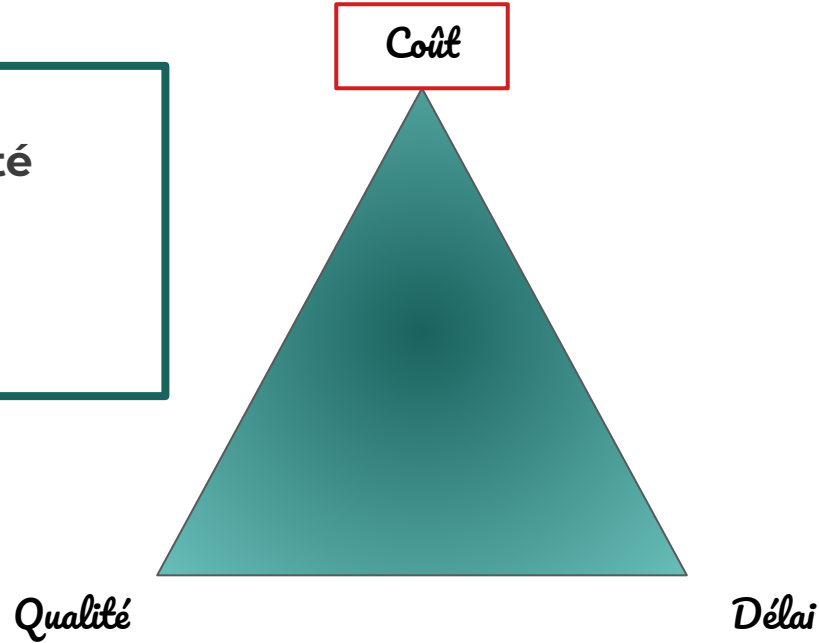
Choisissez en 2 1



Choisissez en 2

1

- Pas de sur-qualité
- Pas de sous-qualité



Nombre total de tickets au fil du temps

Plage de dates : De 1/2/2021 à 1/7/2022 | Fréquence : Mensuelle

● Période précédente ● Tickets (nombre)



Choisissez en 2

1

Coût

- Pas de sur-qualité
- Pas de sous-qualité

- Pragmatisme tech
- Pragmatisme fonctionnelle
- Efficacité

Qualité

Délai

Gestion du délai

- Keep it simple

Gestion du délai

- Keep it simple
- **Soyez impactant**



Gestion du délai

- Keep it simple
- Soyez impactant
- **Soyez une équipe efficace**

Métriques d'efficacité

Temps de restauration du service



Métriques d'efficacité

Temps de restauration du service



Délai de mise en production



Métriques d'efficacité

Temps de restauration du service



Délai de mise en production



Fréquence de déploiement



Métriques d'efficacité

Temps de restauration du service



Délai de mise en production



Fréquence de déploiement



Taux d'échec



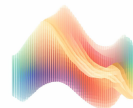
Mesures prises

Fusionner les équipes



Mesures prises

Fusionner les équipes



Astreintes Support



Mesures prises

Fusionner les équipes



Astreintes Support



Mob Review



Slackbot 11 h

Reminder: "Est-ce que j'ai quelque chose à présenter en mob review ?"



2



Choisissez en 2

1

Coût

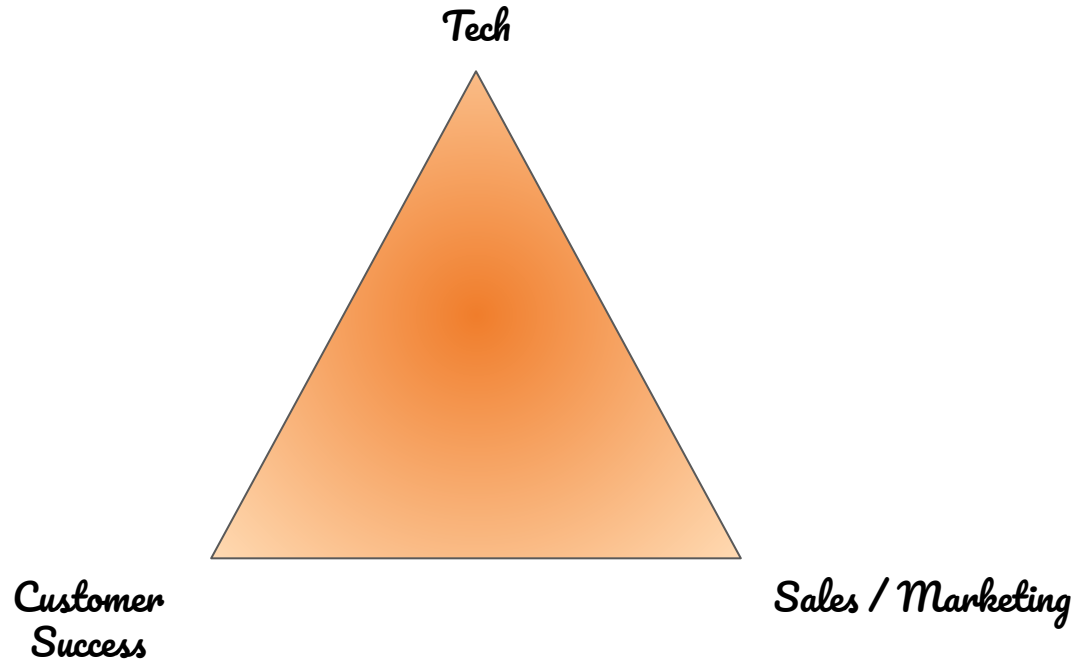
- Pas de sur-qualité
- Pas de sous-qualité

- Pragmatisme tech
- Pragmatisme fonctionnelle
- Efficacité

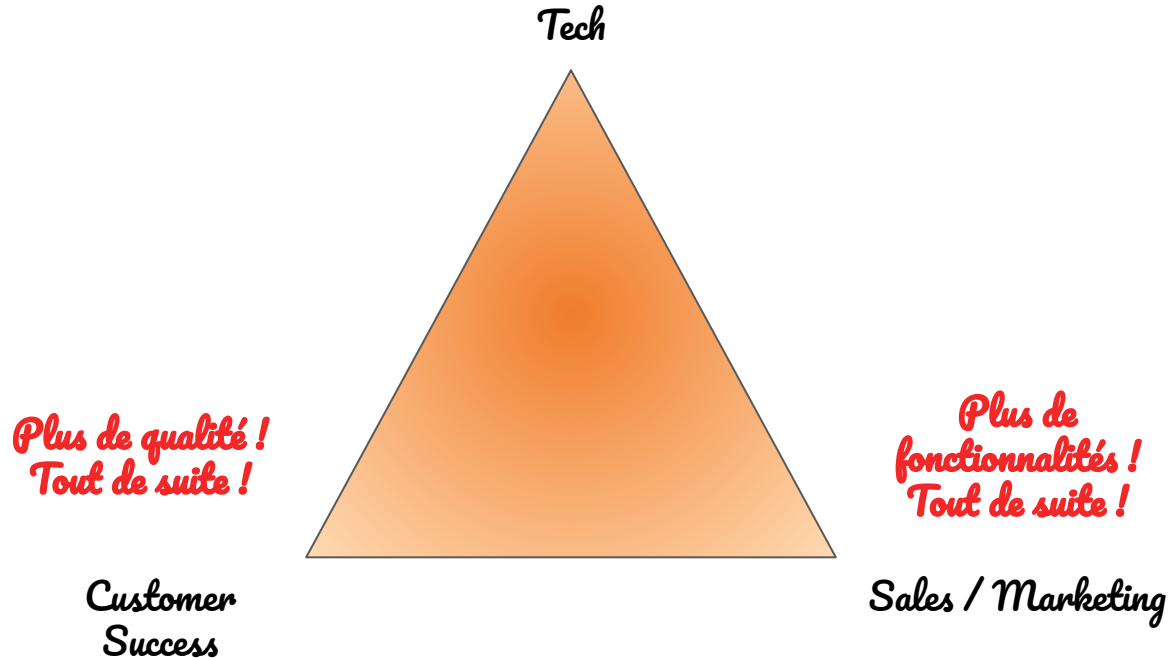
Qualité

Délai

Le triangle du bien-être



Le triangle du bien-être



Le triangle du bien-être

Plus de TOUT !

Tech

*Plus de qualité !
Tout de suite !*

*Customer
Success*

*Plus de
fonctionnalités !
Tout de suite !*

Sales / Marketing

Le plus important

- **Mesurez le bien être**



Slackbot 17 h

Reminder: "Comment s'est passée votre journée? Bien 😄, stressante 😰, nul 😞, neutre 😐?"



3



1



Ces 4 dernières semaines, vos collaborateurs ressentent

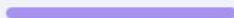
enthousiasme

et

Excellente nouvelle ! 📈



détermination



😞 20%

😊 80%



Le plus important

- Mesurez le bien être
- **Faites attention à votre entourage**

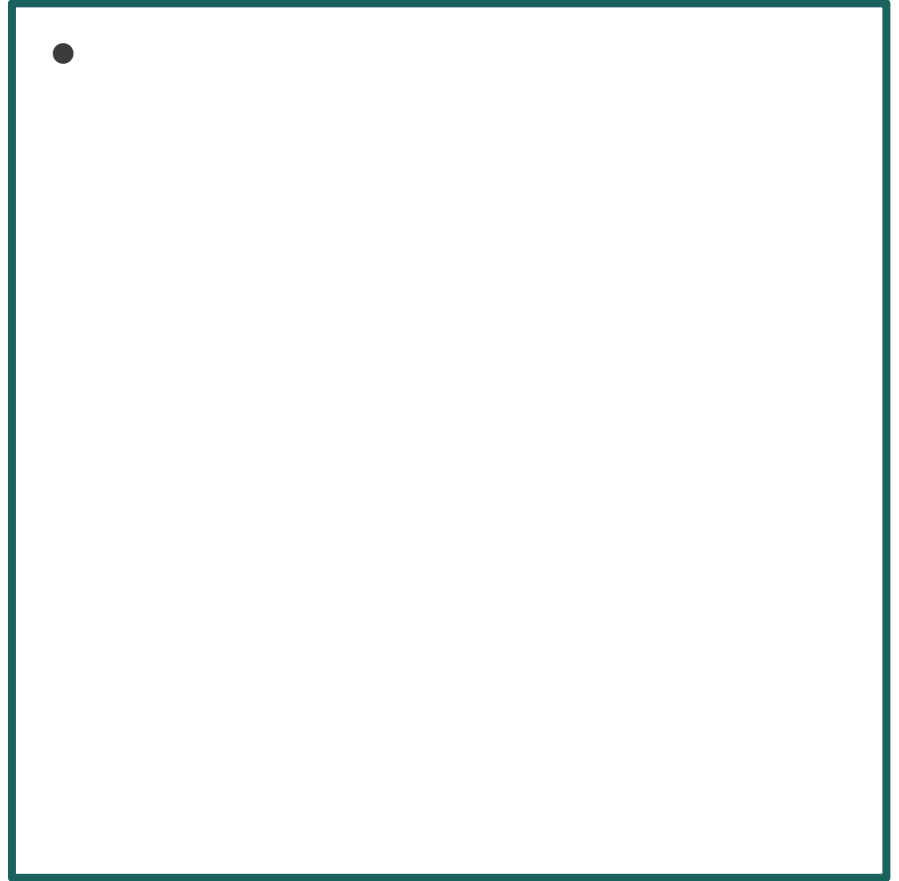
Le plus important

- Mesurez le bien être
- Faites attention à votre entourage
- **Soyez objectif**

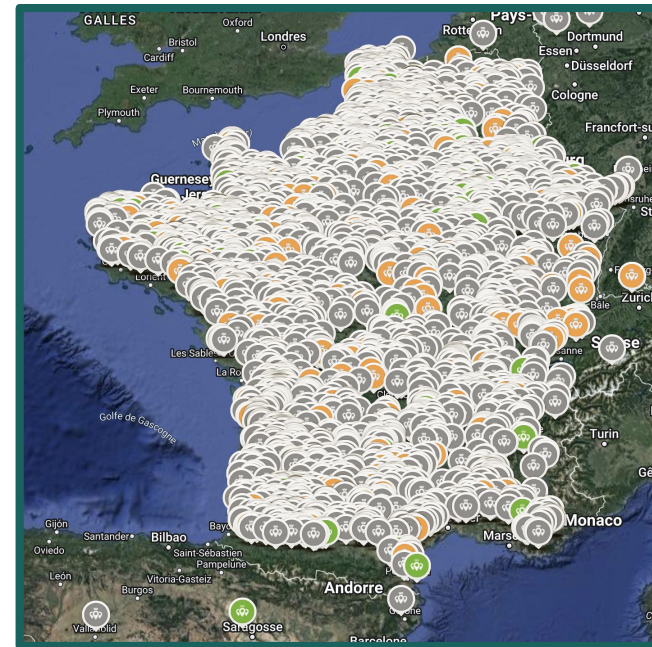
Le plus important

- Mesurez le bien être
- Faites attention à votre entourage
- Soyez objectif
- **Mettez en place des clés d'épanouissement**
 - **Veille**
 - **Innovation**
 - **Equilibre vie pro / vie perso**

Pour conclure



**La tech, c'est surtout de
l'humain**



Merci !



@LudovicBorie



Ressources

- [TechRocks](#)
- <https://play.acast.com/s/travail-en-cours/salaire>
- <https://hbr.org/2016/06/the-3-things-that-keep-companies-growing>
- Le livre Accelerate
- Le livre Turn the ship Around
- Le livre Team topologies
- Le livre The manager's Path
- Le livre Radical Candor
- <https://eventuallycoding.com/fr>
- [Comment perdre sa surcharge featurale](#)
- [Avoir de l'impact en tant qu'Engineering Manager](#)
- [Loi de Conway, quand les bonnes pratiques ne suffisent pas](#)
- [A la découverte d'Accelerate](#)
- [Dora Metrics](#)
- <https://blog.octo.com/continuous-delivery-pour-continuous-value/>
- <https://alan.com/fr-fr/blog/tout-alan/a/au-clair-sur-les-salaires>
- <https://dora.dev/>