

RHÔNE DÉCIDEUR

Sylvain Tillon : « Il faut de la transparence sur les salaires »

Dans une tribune récemment publiée en ligne, le président de Tilkee, Sylvain Tillon, a livré quelques conseils aux start-up pour réussir leur rentrée des classes. Il détaille les enjeux et ses idées au *Progrès Économie*.

En quoi la rentrée de septembre constitue-t-elle un moment particulier pour une start-up ?

Dans toutes les entreprises, cette période de reprise est propice au turnover car les salariés ont profité de leurs vacances pour réfléchir à leur avenir. Au sein d'une start-up, un départ non anticipé est particulièrement préjudiciable, du fait de la rareté des profils de développeurs informatiques et de bons commerciaux. Cela génère du stress et condamne à revoir, de manière quasi systématique, certains objectifs à la baisse. Il faut donc tout faire pour éviter le turnover de septembre/octobre.

De quelle manière ?

Les patrons de start-up ne peuvent évidemment pas empêcher les développeurs d'être chassés sur LinkedIn et de recevoir plusieurs offres de recrutement par semaine. En revanche, en instillant de la transparence et de la confiance dans le fonctionnement de leur entreprise, ils peuvent faire en sorte que les sollicitations soient vaines.

Pour ce faire, il n'est pas forcément nécessaire de dépenser de l'argent. On peut commencer par être transparent sur les salaires et les perspectives d'évolutions. C'est essentiel pour éviter les fantasmes et les non-dits. Et assurer une parfaite égalité de traitement entre hommes et femmes. Au sein de notre entreprise, les salariés savent exac-



■ Sylvain Tillon, cofondateur et président de Tilkee. Photo DR

tement ce qu'ils ont à faire pour accéder à un niveau des responsabilités supérieur. C'est très apprécié.

Autre mesure facile à mettre en œuvre pour fidéliser les salariés : les faire plancher sur les développements futurs de l'entreprise. C'est stimulant et impliquant. C'est valorisant aussi pour la start-up. Car il n'y a pas que les dirigeants qui ont de bonnes idées.

Si un recrutement doit néan-

moins être mené, quels sont vos conseils pour le réussir ?

Il convient, à mon sens, de s'inspirer de ce qui a été mis en œuvre par la start-up parisienne Abricot, spécialisée dans les rencontres amoureuses. Au lieu de demander des lettres de motivation aux candidats, elle les a invités à remplir un questionnaire. Avec leur date de disponibilité, leur vision de l'entreprise, leurs passions, leurs attentes, ce qu'ils n'aiment pas faire... C'était beaucoup moins imperson-

ZOOM

- **Âge**
36 ans.
- **Fonction**
Président et cofondateur de la start-up lyonnaise Tilkee, qui développe des logiciels de tracking de documents numériques (800 000 euros de CA en 2017).
- **Formation**
Diplômé d'EM Lyon.
- **Son plus**
L'optimisme.
- **Sa devise**
« J'ai la naïveté de croire qu'il est possible de faire différemment. »

nel qu'une lettre classique et, de fait, beaucoup plus pertinent pour effectuer le tri.

Je pense, en outre, qu'une start-up a tout intérêt à présenter aux postulants l'intégralité de ses règles de fonctionnement. Y compris celles qui peuvent paraître négatives, comme, par exemple, le refus du télétravail. De fait, il ne peut pas y avoir d'incompréhension future. Personne ne perd son temps.

En matière de marketing, quelles sont vos astuces de la rentrée ?

J'ai tendance à penser qu'il est préférable de partager un savoir plutôt que de le garder pour soi, pour en tirer un hypothétique avantage commercial. Ainsi, les start-up ont tout intérêt à créer des tutoriels en ligne, dans lesquels elles vont valoriser leur expertise et dévoiler leurs projets originaux. Cette publication de contenus est un très bon moyen de se faire connaître gratuitement.

Propos recueillis par Pierre COMET

LA VIE DES RÉSEAUX



■ Guillaume Bourdon. Photo DR

SECOND SOUFFLE LYON L'association

Cette association nationale, dont l'antenne lyonnaise a été fondée en 2013, agit auprès d'entrepreneurs en difficultés ou qui ont échoué. Elle propose rencontres hebdomadaires et ateliers pour reprendre confiance et rebondir.

Les objectifs

Second Souffle aide les entrepreneurs à trouver une solution à leurs problématiques (financières, sociales...) ou pour rebondir après un échec entrepreneurial. L'association

s'est aussi donnée pour mission de combattre l'isolement des entrepreneurs, « un poison pour prendre les bonnes décisions », explique Guillaume Bourdon, son président. « Nous cassons l'idée de honte ressentie par l'entrepreneur. Seul peut échouer celui qui a osé. L'échec fait partie de la réussite. Pour cela, nous intervenons au maximum avant les procédures judiciaires : nous essayons toujours de trouver une solution pour sauver une entreprise. »

Devenir membre

On peut devenir membre pour

aider d'autres entrepreneurs ou faire appel à l'association en cas de difficulté. Une trentaine d'adhérents, qui sont bien souvent des entrepreneurs qui ont rebondi après un échec ou pour qui tout va bien, agissent auprès de dirigeants dans le besoin. L'adhésion à l'association coûte 20 €. L'association a accompagné 70 entrepreneurs ces deux dernières années.

Ses membres

Parmi les membres accompagnés, on trouve Sophie Dechelette-Roy, la présidente du Centre des Jeunes Dirigeants

(CJD) de Lyon et avocate, ainsi que Loïc Renat, patron de l'hôtel Globe & Cecil (Lyon 2^e).

Projets

« Nous multiplions les partenariats avec des associations sœurs et différents organismes (Pôle Emploi, écoles de commerces...) pour donner un nouveau regard sur l'échec et valoriser l'expérience entrepreneuriale comme un potentiel de compétences à explorer. » Second Souffle Lyon organisera aussi à l'automne 2019 un événement intitulé « 24 heures pour rebondir ». Y. F.