

Lexique de l'association entre fondateurs

Comprendre les mots-clés avant de s'associer :
capital, vesting, cliff, pacte, gouvernance, sortie et
propriété intellectuelle.



■ Sommaire

00	Introduction	
01	Les mots de base de l'association	
02	Les mots du capital	
03	Vesting, cliff et acquisition progressive des titres	
04	Pacte d'associés et statuts	
05	Gouvernance et prise de décision	
06	Engagement opérationnel	
07	Rémunération et risque financier	
08	Propriété intellectuelle	
09	Confidentialité et protection du projet	
10	Levée de fonds et investisseurs	
11	Sortie et séparation	
12	Signaux faibles entre associés	
13	Les 30 termes à connaître absolument	
14	Lexique alphabétique synthétique	
15	Conclusion	

INTRODUCTION

Introduction

S'associer, ce n'est pas simplement donner des parts à quelqu'un. C'est partager une trajectoire, un risque, une charge mentale, des décisions difficiles, une manière de travailler et parfois plusieurs années de vie professionnelle.

Beaucoup de tensions entre associés ne viennent pas d'un manque de compétence. Elles viennent d'un malentendu sur les mots : capital, equity, vesting, cliff, gouvernance, rémunération, sortie, confidentialité, propriété intellectuelle. Deux personnes peuvent employer les mêmes termes et leur donner des conséquences très différentes.

Ce lexique a été conçu pour aider les porteurs de projets early-stage à comprendre les notions essentielles avant de s'engager avec un CTO, un profil business, sales, produit, marketing, finance ou opérationnel. L'objectif n'est pas de transformer les fondateurs en juristes, mais de leur donner les bons réflexes avant de discuter capital, pacte, mission test ou association définitive.

**À RETENIR**

Un mot mal compris peut devenir un conflit. Un mot clarifié peut éviter des mois de tension.

Sur **Cofondateur.fr**, l'association se construit par étapes : clarté du besoin, échanges, entretien, mission test, pacte et formalisation. Ce lexique est conçu pour accompagner ces étapes.

Les mots de base de l'association

Avant de parler capital ou pacte, il faut clarifier les rôles. Associé, cofondateur, late cofounder, associé opérationnel ou investisseur : ces termes se ressemblent, mais ils n'impliquent pas le même engagement.

Associé

ESSENTIEL

DÉFINITION	Personne qui détient une partie du capital d'une société.
CONCRET	Être associé signifie posséder des titres : parts sociales ou actions selon la forme juridique. Cela donne généralement des droits financiers et des droits politiques.
EXEMPLE	Alice détient 70 % de la société et Karim 30 %. Ils sont tous les deux associés, même si Karim n'est pas opérationnel.
PIÈGE	Croire qu'un associé travaille forcément dans l'entreprise. Un associé peut être totalement passif.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR Un associé détient du capital, mais il n'est pas automatiquement cofondateur ni opérationnel.

Cofondateur

ESSENTIEL

DÉFINITION	Personne qui participe de manière structurante à la construction du projet.
CONCRET	Le cofondateur porte une partie du risque, des décisions, de l'exécution et de la charge mentale. Il n'est pas seulement là pour aider : il construit avec vous.
EXEMPLE	Un CTO qui rejoint très tôt, construit le MVP et participe aux décisions stratégiques peut devenir cofondateur.
PIÈGE	Donner le titre de cofondateur pour séduire un profil sans clarifier son rôle, son capital et sa sortie.

À RETENIR Un cofondateur partage une responsabilité entrepreneuriale, pas seulement une aventure sympathique.

Fondateur

ESSENTIEL

DÉFINITION	Personne à l'origine du projet.
CONCRET	Le fondateur a généralement initié l'idée, commencé les premiers tests, mobilisé les premières ressources ou créé la société.
EXEMPLE	Une personne a imaginé le concept, interrogé 50 utilisateurs et financé le prototype : elle est fondatrice.
PIÈGE	Penser que l'idée initiale justifie à elle seule une domination durable au capital.
À RETENIR	L'idée compte, mais l'exécution compte plus encore.

Porteur de projet

ESSENTIEL

DÉFINITION	Personne qui porte le projet avant ou pendant la constitution de l'équipe fondatrice.
CONCRET	Le porteur de projet peut être au stade idée, prototype, MVP, premiers clients ou premiers revenus. Il cherche souvent à compléter ses compétences par une association.
EXEMPLE	Un fondateur business cherche un associé CTO pour construire le produit.
PIÈGE	Survendre la maturité réelle du projet pour attirer un associé.
À RETENIR	Le porteur de projet doit être transparent sur l'état réel d'avancement.

Associé opérationnel

ESSENTIEL

DÉFINITION	Associé qui travaille activement dans le projet.
CONCRET	Il porte un périmètre concret : tech, sales, produit, marketing, opérations, finance, recrutement ou delivery.
EXEMPLE	Un associé sales prospecte, signe les premiers clients et construit le CRM.
PIÈGE	Donner un pourcentage important sans préciser le temps de travail, les objectifs et les livrables.
À RETENIR	Un associé opérationnel doit avoir un rôle, un périmètre et une contribution mesurable.

Associé investisseur

IMPORTANT

DÉFINITION	Associé dont la contribution principale est financière.
CONCRET	Il apporte de l'argent, parfois du réseau ou du conseil, mais il n'a pas nécessairement de rôle quotidien dans l'exécution.
EXEMPLE	Un business angel investit 50 000 € et obtient 8 % du capital.
PIÈGE	Le traiter comme un cofondateur opérationnel alors que son rôle est d'abord financier.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR L'argent donne des droits, mais pas automatiquement une place dans l'opérationnel.

Associé dormant

ESSENTIEL

DÉFINITION	Associé qui détient du capital mais ne contribue plus réellement.
CONCRET	C'est l'une des situations les plus dangereuses en early-stage : une personne garde des parts importantes sans travailler, sans aider et parfois sans répondre.
EXEMPLE	Un développeur a reçu 25 %, puis disparaît après six mois tout en gardant ses titres.
PIÈGE	Ne pas prévoir de vesting, de mission test ou de clause de sortie.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR Un associé dormant peut bloquer une levée, une vente ou l'entrée d'un nouvel associé.

Late cofounder

IMPORTANT

- DÉFINITION** Cofondateur qui rejoint le projet après son démarrage initial.
- CONCRET** Il n'était pas là au premier jour, mais son rôle devient tellement structurant qu'il peut être traité comme un membre de l'équipe fondatrice.
- EXEMPLE** Une startup avec un MVP cherche un CTO capable de reprendre toute la vision technique : il peut devenir late cofounder.
- PIÈGE** Lui donner trop peu pour qu'il s'engage vraiment, ou autant qu'un fondateur historique sans tenir compte du travail déjà fait.

À RETENIR Un late cofounder doit être traité avec équilibre : contribution future forte, mais contexte passé pris en compte.

Fit humain

ESSENTIEL

- DÉFINITION** Compatibilité personnelle et relationnelle entre associés.
- CONCRET** Il ne s'agit pas de devenir amis, mais de pouvoir communiquer, décider, se confronter et traverser des périodes de pression ensemble.
- EXEMPLE** Deux associés se challengent fortement, mais se font confiance et savent trancher : le fit humain est bon.
- PIÈGE** Choisir quelqu'un uniquement parce qu'il est sympa ou rassurant.

À RETENIR Le fit humain se vérifie surtout quand le projet devient difficile.

Alignement

ESSENTIEL

- DÉFINITION** Cohérence entre les associés sur la vision, le risque, le temps, l'argent et l'ambition.
- CONCRET** Deux personnes peuvent être compétentes et motivées, mais incompatibles si elles ne veulent pas construire la même entreprise.
- EXEMPLE** L'un veut lever des fonds et croître vite, l'autre veut rester rentable et indépendant.
- PIÈGE** Confondre enthousiasme du premier rendez-vous et alignement profond.

À RETENIR L'alignement se teste avec les sujets inconfortables.

Complémentarité

ESSENTIEL

DÉFINITION	Capacité des associés à apporter des compétences différentes et utiles au projet.
CONCRET	Un bon associé ne doit pas forcément vous ressembler. Il doit combler un manque réel du projet.
EXEMPLE	Un CEO commercial s'associe avec une CTO capable de construire le produit.
PIÈGE	S'associer avec un clone parce que le courant passe bien.

À RETENIR La complémentarité doit répondre au besoin du projet, pas seulement au besoin de réassurance du fondateur.

Engagement

ESSENTIEL

DÉFINITION	Ce qu'une personne accepte réellement de mettre dans le projet : temps, énergie, argent, risque, réputation et responsabilités.
CONCRET	La motivation déclarée ne suffit pas. L'engagement doit être vérifiable : horaires, missions, objectifs, contraintes, durée.
EXEMPLE	Un associé qui promet 20 heures par semaine doit pouvoir montrer où elles se placent dans son agenda.
PIÈGE	Négocier du capital sur une promesse vague.

À RETENIR L'engagement doit être concret, mesurable et formalisé.

Les mots du capital

Le capital cristallise beaucoup de non-dits. Il donne des droits, influence le pouvoir, conditionne l'entrée d'investisseurs et peut devenir une source majeure de conflit si les règles sont floues.

Capital social

ESSENTIEL

DÉFINITION	Montant des apports inscrits au capital de la société.
CONCRET	Il peut être constitué d'argent, de biens ou, selon les cas, de contributions spécifiques. Il ne reflète pas forcément la valeur économique réelle de l'entreprise.
EXEMPLE	Une SAS est créée avec 10 000 € de capital social.
PIÈGE	Croire qu'une société avec 1 000 € de capital ne vaut que 1 000 €.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR Le capital social organise juridiquement la propriété, mais ne mesure pas toujours la valeur du projet.

Répartition du capital

ESSENTIEL

DÉFINITION	Distribution des titres entre les associés.
CONCRET	Elle doit tenir compte du travail déjà fait, du risque pris, de l'argent investi, de la rareté du profil, de la traction existante et de l'engagement futur.
EXEMPLE	Alice détient 60 %, Karim 25 %, Sophie 15 %.
PIÈGE	Décider au feeling ou pour ne pas froisser l'autre.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR La répartition du capital doit être rationnelle, discutée et protégée par des mécanismes de sortie.

Parts sociales

IMPORTANT

DÉFINITION	Titres représentant une fraction du capital dans certaines sociétés, comme les SARL.
CONCRET	Elles donnent des droits financiers, politiques et d'information selon les règles applicables.
EXEMPLE	Un associé détient 300 parts sur 1 000 dans une SARL.
PIÈGE	Confondre parts sociales et actions : les règles ne sont pas toujours les mêmes.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR Les parts sociales représentent une propriété, mais leur régime dépend de la forme sociale.

Actions

ESSENTIEL

DÉFINITION	Titres représentant une fraction du capital d'une société par actions, comme une SAS ou une SA.
CONCRET	Les actions donnent accès à des droits financiers et politiques, mais toutes les actions ne donnent pas nécessairement les mêmes droits.
EXEMPLE	Une SAS émet 10 000 actions ; un associé qui en détient 2 000 possède 20 %.
PIÈGE	Croire que toutes les actions donnent toujours les mêmes droits.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR Il faut toujours regarder les statuts et le pacte pour comprendre les droits attachés aux actions.

Equity

ESSENTIEL

DÉFINITION	Participation au capital d'une entreprise.
CONCRET	Dans l'écosystème startup, le terme désigne le pourcentage détenu ou promis à un fondateur, associé, salarié clé, advisor ou investisseur.
EXEMPLE	Un CTO rejoint avec 15 % d'equity soumis à vesting.
PIÈGE	Parler d'equity sans préciser si les titres sont attribués, vestés, promis ou conditionnés.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR L'equity doit toujours être clarifiée juridiquement.

Cap table

ESSENTIEL

DÉFINITION	Tableau qui présente la répartition du capital.
CONCRET	La cap table montre qui détient quoi avant et après une opération : association, levée de fonds, dilution, pool BSPCE, sortie d'un associé.
EXEMPLE	Avant levée : Alice 70 %, Karim 30 %. Après levée : Alice 56 %, Karim 24 %, investisseurs 20 %.
PIÈGE	Ne pas anticiper les futures dilutions.

À RETENIR La cap table est la carte d'identité capitalistique du projet.

Dilution

ESSENTIEL

DÉFINITION	Baisse du pourcentage détenu par un associé après émission de nouveaux titres.
CONCRET	La dilution intervient souvent lors d'une levée de fonds ou de l'entrée d'un nouvel associé. Elle n'est pas forcément négative si la valeur de l'entreprise augmente.
EXEMPLE	Karim passe de 30 % à 22 % après une levée.
PIÈGE	Refuser toute dilution par principe ou ne pas la modéliser.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR Une dilution saine réduit le pourcentage, mais peut augmenter la valeur réelle détenue.

Apport en numéraire

IMPORTANT

DÉFINITION	Apport d'argent réalisé par un associé.
CONCRET	L'associé verse une somme à la société en échange de titres.
EXEMPLE	Un associé apporte 5 000 € au capital.
PIÈGE	Confondre apport en numéraire et compte courant d'associé.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR L'apport en numéraire donne des titres ; le compte courant est une avance remboursable.

Apport en nature

IMPORTANT

DÉFINITION	Apport d'un bien autre que de l'argent.
CONCRET	Il peut s'agir d'un logiciel, d'un nom de domaine, d'une marque, de matériel, d'un véhicule ou d'un actif identifiable.
EXEMPLE	Un associé apporte un logiciel déjà développé à la société.
PIÈGE	Ne pas valoriser correctement l'apport ou ne pas transférer les droits.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR Un apport en nature doit être identifié, valorisé et juridiquement sécurisé.

Apport en industrie

AVANCÉ

DÉFINITION	Apport de travail, savoir-faire ou compétences.
CONCRET	Il permet de reconnaître une contribution opérationnelle sans apport d'argent classique, mais son régime dépend fortement de la forme juridique.
EXEMPLE	Un expert métier apporte son savoir-faire et son temps au projet.
PIÈGE	Croire que l'apport en industrie fonctionne comme un apport en numéraire.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR L'apport en industrie peut être utile, mais il doit être structuré avec précision.

Minorité de blocage

IMPORTANT

DÉFINITION	Niveau de détention permettant de bloquer certaines décisions.
CONCRET	Même minoritaire, un associé peut empêcher des décisions qui exigent une majorité renforcée.
EXEMPLE	Si une décision nécessite 75 % des voix, un associé détenant plus de 25 % peut la bloquer.
PIÈGE	Donner un pourcentage de capital sans comprendre le pouvoir associé.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR Le pourcentage de capital ne donne pas seulement de l'argent potentiel : il donne parfois un vrai pouvoir politique.

Droits financiers

IMPORTANT

DÉFINITION	Droits liés aux gains économiques d'un associé.
CONCRET	Ils concernent notamment les dividendes, le prix de cession des titres ou les distributions éventuelles.
EXEMPLE	Un associé à 20 % reçoit 20 % d'une distribution si les droits sont proportionnels.
PIÈGE	Croire que les droits financiers garantissent un revenu immédiat.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR Détenir du capital ne signifie pas être rémunéré chaque mois.

Droits politiques

IMPORTANT

DÉFINITION Droits liés à la participation aux décisions de la société.

CONCRET Ils incluent notamment le droit de vote, l'information, le veto éventuel ou la participation à certaines décisions collectives.

EXEMPLE Un associé minoritaire peut avoir un droit de veto sur une levée de fonds.

PIÈGE Regarder seulement le pourcentage sans lire les droits attachés.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR Le pouvoir réel dépend autant des droits politiques que du pourcentage détenu.

Vesting, cliff et acquisition progressive des titres

Le vesting est l'un des outils les plus importants pour sécuriser une association. Il permet de lier le capital à l'engagement réel dans la durée. Sans lui, un associé peut partir tôt en conservant beaucoup trop de titres.

Vesting

ESSENTIEL

DÉFINITION	Mécanisme d'acquisition progressive des titres dans le temps ou selon certaines conditions.
CONCRET	Il évite qu'un associé obtienne définitivement une part importante du capital sans rester engagé dans le projet.
EXEMPLE	Un CTO reçoit 20 % du capital, acquis progressivement sur 4 ans.
PIÈGE	Voir le vesting comme un manque de confiance alors qu'il protège tout le monde.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR Le vesting aligne le capital avec l'engagement réel.

Reverse vesting

ESSENTIEL

DÉFINITION	Mécanisme où les titres sont attribués dès le départ, mais peuvent être rachetés si l'associé part trop tôt.
CONCRET	L'associé possède les titres, mais une partie reste récupérable tant que l'engagement prévu n'est pas réalisé.
EXEMPLE	Un associé reçoit 25 %, mais les titres non acquis peuvent être rachetés s'il part avant quatre ans.
PIÈGE	Attribuer les titres sans prévoir clairement les conditions de rachat.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR Le reverse vesting donne les titres au départ, mais protège la société contre un départ anticipé.

Cliff

ESSENTIEL

DÉFINITION	Période minimale avant laquelle aucun titre n'est définitivement acquis.
CONCRET	Le cliff permet de vérifier que la collaboration tient dans la durée avant d'acquérir du capital.
EXEMPLE	Vesting sur 4 ans avec cliff d'un an : départ à 8 mois = 0 % conservé.
PIÈGE	Oublier le cliff avec une personne jamais testée.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR Le cliff protège contre les associations trop rapides qui tournent court.

Période d'acquisition

IMPORTANT

DÉFINITION	Durée pendant laquelle les titres deviennent progressivement acquis.
CONCRET	Elle peut être linéaire, par paliers, ou conditionnée à des objectifs.
EXEMPLE	20 % acquis sur 48 mois, soit environ 0,416 % par mois.
PIÈGE	Ne pas préciser la méthode d'acquisition.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR Le calendrier doit être lisible par tous les associés.

Titres acquis

ESSENTIEL

DÉFINITION	Titres que l'associé conserve définitivement selon le calendrier prévu.
CONCRET	Ils correspondent à la part déjà gagnée par l'engagement réalisé.
EXEMPLE	Après 2 ans sur 4 ans de vesting, un associé peut avoir acquis la moitié de ses titres.
PIÈGE	Confondre titres attribués et titres acquis.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR Les titres acquis récompensent l'engagement déjà réalisé.

Titres non acquis

ESSENTIEL

DÉFINITION	Titres encore conditionnés à la poursuite de l'engagement.
CONCRET	Ils peuvent être perdus ou rachetés si l'associé quitte le projet avant la fin du vesting.
EXEMPLE	Sur 20 % promis, 8 % sont acquis et 12 % restent non acquis.
PIÈGE	Laisser un associé partant conserver ses titres non acquis.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR Les titres non acquis doivent pouvoir revenir au projet ou aux associés restants.

Good leaver

ESSENTIEL

DÉFINITION	Associé qui quitte le projet dans des conditions considérées comme légitimes ou non fautives.
CONCRET	Cela peut concerner un départ pour maladie, contrainte personnelle majeure, accord commun ou situation prévue dans le pacte.
EXEMPLE	Un associé quitte pour raison médicale grave et conserve une partie de ses droits selon le pacte.
PIÈGE	Ne pas définir précisément les situations de good leaver.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR Le good leaver protège l'associé qui part sans faute.

Bad leaver

ESSENTIEL

DÉFINITION	Associé qui quitte ou est exclu dans des conditions fautives.
CONCRET	Cela peut viser l'abandon du projet, la violation du pacte, la concurrence directe, la fraude ou le comportement préjudiciable.
EXEMPLE	Un associé disparaît, conserve les accès et lance un projet concurrent.
PIÈGE	Utiliser une définition vague qui permettrait une exclusion arbitraire.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR Le bad leaver protège la société contre les comportements déloyaux.

Accélération du vesting

AVANCÉ

DÉFINITION	Acquisition plus rapide des titres dans certains événements.
CONCRET	Elle peut être prévue en cas de vente, changement de contrôle, départ imposé ou événement stratégique.
EXEMPLE	Si la société est vendue après deux ans, une partie du vesting restant peut être accélérée.
PIÈGE	Prévoir une accélération automatique trop généreuse qui inquiète les investisseurs.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR L'accélération doit protéger sans déséquilibrer la cap table.

Single trigger

AVANCÉ

DÉFINITION	Accélération déclenchée par un seul événement.
CONCRET	Par exemple, une vente de la société peut suffire à accélérer tout ou partie du vesting.
EXEMPLE	La société est acquise : le vesting d'un fondateur s'accélère automatiquement.
PIÈGE	Rendre l'accélération trop facile à déclencher.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR Le single trigger est puissant et doit être manié avec prudence.

Double trigger

AVANCÉ

DÉFINITION	Accélération déclenchée par deux événements cumulés.
CONCRET	Elle peut nécessiter à la fois une vente de la société et un départ imposé du fondateur.
EXEMPLE	La société est vendue, puis l'acquéreur met fin au rôle du fondateur : accélération du vesting.
PIÈGE	Ne pas définir clairement les deux événements nécessaires.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR Le double trigger est souvent plus équilibré que le single trigger.

Vesting conditionné à des objectifs

AVANCÉ

DÉFINITION	Acquisition de titres liée à l'atteinte de résultats définis.
CONCRET	Les titres peuvent être acquis si certains livrables ou jalons sont atteints : MVP, chiffre d'affaires, recrutements, clients, levée.
EXEMPLE	Un associé sales acquiert une partie de ses titres à la signature des 10 premiers clients.
PIÈGE	Fixer des objectifs flous ou impossibles à mesurer.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR Un vesting par objectifs doit être précis, objectif et vérifiable.

Pacte d'associés et statuts

Les statuts créent le cadre juridique de la société. Le pacte d'associés organise la relation entre les personnes. C'est souvent dans le pacte que l'on traite les vrais sujets sensibles : départ, vesting, cession, désaccord, confidentialité, gouvernance.

Statuts

ESSENTIEL

DÉFINITION	Document fondateur qui définit les règles principales de la société.
CONCRET	Ils précisent notamment la forme juridique, l'objet social, le siège, le capital, les dirigeants et certaines règles de décision.
EXEMPLE	Une SAS est créée avec des statuts signés par les associés fondateurs.
PIÈGE	Utiliser des statuts standards sans les adapter à la réalité de l'association.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR Les statuts sont la colonne vertébrale juridique de la société.

Pacte d'associés

ESSENTIEL

DÉFINITION	Contrat entre associés qui complète les statuts.
CONCRET	Il organise les règles de gouvernance, de cession, de vesting, de sortie, de confidentialité, de non-concurrence, de préemption et de résolution des conflits.
EXEMPLE	Deux fondateurs signent un pacte prévoyant un vesting sur quatre ans et une clause de bad leaver.
PIÈGE	Créer la société sans pacte parce que tout se passe bien au départ.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR Le pacte sert surtout le jour où les choses ne se passent pas comme prévu.

Clause

ESSENTIEL

DÉFINITION	Disposition spécifique d'un contrat.
CONCRET	Chaque clause traite un sujet : confidentialité, gouvernance, sortie, cession, propriété intellectuelle, non-concurrence.
EXEMPLE	Une clause de préemption donne aux associés la priorité pour racheter des titres.
PIÈGE	Signer une clause sans comprendre ses conséquences concrètes.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR Une clause mal comprise peut coûter très cher.

Agrément

IMPORTANT

DÉFINITION	Autorisation préalable nécessaire pour faire entrer un nouvel associé.
CONCRET	Il évite qu'un associé vende ses titres à une personne non désirée par les autres.
EXEMPLE	Karim veut vendre ses actions à un tiers ; les autres doivent donner leur accord.
PIÈGE	Ne pas prévoir d'agrément et se retrouver avec un associé imposé.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR L'agrément protège le cercle des associés.

Préemption

IMPORTANT

DÉFINITION	Droit prioritaire d'achat donné aux associés existants.
CONCRET	Avant de vendre ses titres à un tiers, l'associé cédant doit les proposer aux autres associés.
EXEMPLE	Sophie veut vendre ses 10 % ; Alice et Karim peuvent les acheter en priorité.
PIÈGE	Ne pas préciser les délais, la procédure ou le prix.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR La préemption évite une entrée non maîtrisée au capital.

Inaliénabilité

AVANCÉ

DÉFINITION	Interdiction temporaire de céder ses titres.
CONCRET	Elle permet de stabiliser le capital pendant une période donnée, notamment au début du projet.
EXEMPLE	Les fondateurs ne peuvent pas vendre leurs titres pendant trois ans, sauf exceptions prévues.
PIÈGE	Prévoir une durée excessive ou une clause disproportionnée.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR L'inaliénabilité stabilise l'équipe, mais doit rester encadrée.

Tag along

IMPORTANT

DÉFINITION	Droit de sortie conjointe permettant à un minoritaire de vendre aux mêmes conditions qu'un majoritaire.
CONCRET	Il protège les associés minoritaires en cas de vente par l'associé majoritaire.
EXEMPLE	Alice vend ses 70 % ; Karim peut vendre ses 30 % aux mêmes conditions.
PIÈGE	Laisser un minoritaire bloqué avec un nouvel actionnaire qu'il n'a pas choisi.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR Le tag along protège les minoritaires lors d'une vente.

Drag along

IMPORTANT

DÉFINITION	Obligation de sortie conjointe en cas de vente globale.
CONCRET	Elle permet d'obliger certains associés à vendre si une offre d'achat globale est acceptée dans les conditions prévues.
EXEMPLE	Un acquéreur veut acheter 100 % ; les minoritaires doivent vendre si la clause est déclenchée.
PIÈGE	Prévoir un drag along trop facile à activer.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR Le drag along facilite une vente, mais doit être strictement encadré.

Clause d'exclusion

AVANCÉ

DÉFINITION	Clause permettant de faire sortir un associé dans certains cas définis.
CONCRET	Elle peut viser une faute grave, un désengagement, une violation du pacte ou une concurrence directe.
EXEMPLE	Un associé viole la confidentialité et peut être exclu selon la procédure prévue.
PIÈGE	Prévoir une clause vague, brutale ou arbitraire.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR L'exclusion doit être possible dans certains cas, mais jamais improvisée.

Clause de médiation

IMPORTANT

DÉFINITION	Clause prévoyant le recours à un médiateur avant un contentieux.
CONCRET	Elle donne une méthode de résolution amiable avant d'aller au tribunal ou à l'arbitrage.
EXEMPLE	Deux associés bloqués sur une décision stratégique saisissent un médiateur.
PIÈGE	Attendre le conflit pour chercher une méthode de résolution.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR La médiation peut sauver une association ou organiser une séparation propre.

Gouvernance et prise de décision

La gouvernance répond à une question simple : qui décide quoi ? Quand tout va bien, le sujet semble secondaire. Quand les visions divergent, il devient central.

Gouvernance

ESSENTIEL

DÉFINITION Ensemble des règles qui organisent la prise de décision.

CONCRET Elle précise les pouvoirs, les décisions réservées, les majorités, les rôles, les droits de veto et les procédures en cas de blocage.

EXEMPLE Le CEO décide des sujets commerciaux courants ; la levée de fonds nécessite l'accord des fondateurs.

PIÈGE Laisser les règles de décision dans le flou.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR Une bonne gouvernance évite que chaque décision devienne un rapport de force.

Décisions courantes

IMPORTANT

DÉFINITION Décisions du quotidien nécessaires à l'activité normale.

CONCRET Elles doivent être fluides et souvent prises par la personne responsable du périmètre.

EXEMPLE Choisir un outil CRM ou valider un rendez-vous client.

PIÈGE Tout faire valider par tout le monde.

À RETENIR Les décisions courantes doivent avancer vite.

Décisions importantes

ESSENTIEL

DÉFINITION	Décisions qui peuvent changer la trajectoire du projet.
CONCRET	Elles nécessitent souvent un accord renforcé : levée de fonds, cession, pivot, rémunération, dette, recrutement clé.
EXEMPLE	Signer une dépense de 80 000 € ou faire entrer un investisseur.
PIÈGE	Laisser un seul associé prendre seul une décision structurante.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR Les décisions importantes doivent être listées à l'avance.

Droit de veto

IMPORTANT

DÉFINITION	Droit de bloquer certaines décisions.
CONCRET	Il protège un associé sur des sujets critiques, mais peut aussi paralyser la société s'il est trop large.
EXEMPLE	Un associé minoritaire a un veto sur toute augmentation de capital.
PIÈGE	Accorder trop de veto ou des vetos mal définis.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR Le veto protège, mais peut bloquer.

Deadlock

ESSENTIEL

DÉFINITION	Situation de blocage décisionnel entre associés.
CONCRET	Il arrive souvent dans les associations à 50/50 sans mécanisme d'arbitrage.
EXEMPLE	Deux associés à égalité ne sont pas d'accord sur une levée ; rien ne peut avancer.
PIÈGE	Créer un 50/50 sans règle anti-blocage.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR Le 50/50 peut être juste, mais doit être sécurisé.

Board

IMPORTANT

DÉFINITION	Organe de suivi ou de décision stratégique.
CONCRET	Il peut inclure fondateurs, investisseurs, advisors ou administrateurs selon la structure.
EXEMPLE	Une startup organise un board trimestriel avec les fondateurs et deux investisseurs.
PIÈGE	Créer un board symbolique sans rôle ni pouvoir clair.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR Un board utile structure et challenge, il ne doit pas être décoratif.

Mandataire social

AVANCÉ

DÉFINITION	Personne chargée de représenter légalement la société.
CONCRET	Président, directeur général ou gérant selon la forme sociale. Son statut diffère de celui d'un salarié.
EXEMPLE	Le président d'une SAS signe les contrats au nom de la société.
PIÈGE	Confondre associé, salarié et mandataire social.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR Les rôles capitalistiques, opérationnels et sociaux doivent être distingués.

Quorum

AVANCÉ

DÉFINITION	Nombre minimal de personnes ou de voix nécessaire pour délibérer valablement.
CONCRET	Il évite que des décisions soient prises avec trop peu de participants.
EXEMPLE	Une décision ne peut être prise que si les associés représentant 60 % des voix sont présents.
PIÈGE	Ne pas prévoir de règles réalistes, ce qui bloque les décisions.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR Le quorum sécurise la décision, mais peut aussi créer du blocage.

Engagement opérationnel

Le mot associé ne suffit pas. Il faut savoir qui fait quoi, combien de temps, avec quels livrables et quelles limites. Une association floue devient rapidement une association frustrante.

Temps plein

ESSENTIEL

DÉFINITION	Engagement principal dans le projet.
CONCRET	La personne consacre l'essentiel de son temps professionnel à l'entreprise.
EXEMPLE	Un CTO travaille cinq jours par semaine sur le produit.
PIÈGE	Dire temps plein alors que l'agenda réel est saturé par d'autres engagements.

À RETENIR Le temps plein doit être réel, pas déclaratif.

Temps partiel

IMPORTANT

DÉFINITION	Contribution limitée à une partie du temps.
CONCRET	Cela peut fonctionner au départ si les attentes, horaires et livrables sont clairs.
EXEMPLE	Un associé produit travaille deux jours par semaine pendant six mois.
PIÈGE	Attribuer du capital comme si la personne était à temps plein.

À RETENIR Le temps partiel peut fonctionner si l'asymétrie est assumée.

Side project

IMPORTANT

DÉFINITION	Projet mené en parallèle d'une activité principale.
CONCRET	Beaucoup de projets commencent ainsi, mais le passage à l'association nécessite de mesurer le vrai niveau d'implication.
EXEMPLE	Un salarié construit un MVP le soir et cherche un associé.
PIÈGE	Faire comme si un side project avait la même intensité qu'un projet full-time.
À RETENIR	Un side project peut devenir une entreprise, mais pas sans montée en engagement.

Mission test

ESSENTIEL

DÉFINITION	Période de travail courte et concrète avant association.
CONCRET	Elle permet de tester les compétences, la communication, la disponibilité et la fiabilité.
EXEMPLE	Un CTO potentiel livre une architecture MVP en quatre semaines.
PIÈGE	S'associer après deux bons rendez-vous sans avoir travaillé ensemble.
À RETENIR	Une mission test vaut mieux qu'une promesse enthousiaste.

Période probatoire

ESSENTIEL

DÉFINITION	Phase d'observation avant confirmation définitive de l'association.
CONCRET	Elle peut être liée à une mission test, à un calendrier de vesting ou à des objectifs précis.
EXEMPLE	Les associés prévoient trois mois pour valider la collaboration avant attribution définitive.
PIÈGE	Ne pas définir les critères de validation.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR La période probatoire protège les deux parties.

Rôle

ESSENTIEL

DÉFINITION	Périmètre principal de responsabilité d'un associé.
CONCRET	Il répond à la question : de quoi cette personne est-elle responsable ?
EXEMPLE	CEO : vision et financement. CTO : produit technique. CMO : acquisition.
PIÈGE	Avoir plusieurs associés avec des rôles flous ou qui se chevauchent.
À RETENIR	Un rôle clair évite beaucoup de tensions.

Livrables

ESSENTIEL

DÉFINITION	Résultats concrets attendus d'une personne.
CONCRET	Ils transforment une intention en contribution mesurable.
EXEMPLE	MVP fonctionnel, 30 rendez-vous prospects, roadmap produit, dossier de levée.
PIÈGE	Évaluer l'association à l'énergie plutôt qu'aux résultats.
À RETENIR	Un associé doit produire des résultats, pas seulement participer aux discussions.

Désengagement

ESSENTIEL

DÉFINITION	Baisse progressive ou brutale de l'implication d'un associé.
CONCRET	Il peut être subi ou volontaire, mais devient dangereux s'il n'est pas nommé et traité.
EXEMPLE	Un associé devait travailler trois jours par semaine mais ne répond plus que le dimanche soir.
PIÈGE	Attendre que la situation pourrisse au lieu d'en parler tôt.
À RETENIR	Le désengagement non traité détruit la confiance.

Accountability

IMPORTANT

DÉFINITION	Responsabilité claire d'une personne sur un résultat.
CONCRET	Ce n'est pas seulement faire des tâches, c'est répondre d'un périmètre et de ses résultats.
EXEMPLE	Le CMO est accountable sur l'acquisition et le suivi du CAC.
PIÈGE	Multiplier les contributeurs sans responsable final.
À RETENIR	Sans accountability, tout le monde aide et personne ne porte vraiment.

KPIs

IMPORTANT

DÉFINITION	Indicateurs clés de performance.
CONCRET	Ils permettent de mesurer l'avancement réel d'un périmètre.
EXEMPLE	Nombre de prospects qualifiés, taux de conversion, MRR, rétention, délais de livraison.
PIÈGE	Mesurer trop de choses ou choisir des indicateurs vaniteux.
À RETENIR	Un bon KPI aide à décider, pas à décorer un reporting.

Rémunération et risque financier

Avoir des parts ne veut pas dire être payé. Le rapport à l'argent doit être discuté tôt : revenu minimum, durée sans rémunération, salaire futur, dividendes, avances, frais. Le silence sur l'argent crée presque toujours de la frustration.

Rémunération

ESSENTIEL

DÉFINITION Argent versé à une personne pour son travail.

CONCRET Un associé peut travailler sans rémunération au départ, être rémunéré comme dirigeant, salarié ou prestataire selon le montage.

EXEMPLE Deux fondateurs ne se paient pas pendant neuf mois, puis se versent 1 500 € par mois.

PIÈGE Ne jamais parler des besoins financiers personnels.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR Avoir des parts ne signifie pas avoir un revenu.

Salaire

IMPORTANT

DÉFINITION Rémunération versée dans le cadre d'un contrat de travail.

CONCRET Tous les associés ne sont pas salariés. Le statut social dépend du rôle, de la forme juridique et du lien de subordination.

EXEMPLE Un associé peut être président rémunéré mais pas salarié.

PIÈGE Mélanger associé, dirigeant, salarié et prestataire.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR Le statut doit être clarifié avant de parler rémunération.

Dividendes

IMPORTANT

DÉFINITION	Part des bénéfices distribuée aux associés.
CONCRET	Ils supposent que la société réalise des bénéfices distribuables et que les associés décident de les distribuer.
EXEMPLE	Une société profitable décide de distribuer 20 000 € à ses associés.
PIÈGE	Imaginer qu'une startup early-stage versera rapidement des dividendes.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR Les dividendes ne remplacent pas un salaire.

Compte courant d'associé

IMPORTANT

DÉFINITION	Avance d'argent faite par un associé à la société.
CONCRET	Contrairement à un apport au capital, il peut être remboursé selon les conditions prévues.
EXEMPLE	Un associé avance 10 000 € pour payer un prestataire.
PIÈGE	Ne pas formaliser les conditions de remboursement.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR Le compte courant est une dette de la société envers l'associé.

Sweat equity

ESSENTIEL

DÉFINITION	Capital attribué en contrepartie du travail et du risque plutôt que d'un apport financier.
CONCRET	Fréquent lorsqu'un associé clé apporte du temps, des compétences et accepte de ne pas être payé au départ.
EXEMPLE	Un CTO obtient 15 % car il construit le produit sans salaire pendant un an.
PIÈGE	Donner du sweat equity sans vesting ni objectifs.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR Le sweat equity doit récompenser une contribution réelle.

Runway

IMPORTANT

DÉFINITION	Durée pendant laquelle l'entreprise peut continuer avec sa trésorerie actuelle.
CONCRET	Il dépend de l'argent disponible et du burn rate mensuel.
EXEMPLE	60 000 € en banque et 10 000 € de dépenses mensuelles = 6 mois de runway.
PIÈGE	Se rémunérer comme si le runway était illimité.

À RETENIR Le runway impose une réalité financière aux ambitions.

Burn rate

IMPORTANT

DÉFINITION	Montant dépensé chaque mois par l'entreprise.
CONCRET	Il permet de mesurer la vitesse à laquelle la trésorerie diminue.
EXEMPLE	Une startup qui dépense 15 000 € par mois a un burn rate de 15 000 €.
PIÈGE	Augmenter les dépenses fixes avant d'avoir validé le modèle.

À RETENIR Le burn rate doit rester maîtrisé, surtout avant les revenus ou la levée.

Rémunération différée

AVANCÉ

DÉFINITION	Rémunération prévue mais non versée immédiatement.
CONCRET	Elle peut être envisagée lorsque la trésorerie ne permet pas de payer les fondateurs, mais doit être encadrée.
EXEMPLE	Un fondateur accepte de différer une partie de sa rémunération jusqu'à une levée.
PIÈGE	Accumuler des dettes implicites non écrites entre associés.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR Ce qui est différé doit être écrit, sinon cela devient une source de conflit.

Propriété intellectuelle

En startup, la valeur se trouve souvent dans ce qui a été créé : code, marque, maquettes, contenus, base de données, méthode, documentation. La question essentielle est simple : à qui cela appartient-il réellement ?

Propriété intellectuelle

ESSENTIEL

DÉFINITION	Droits attachés aux créations, marques, logiciels, contenus, designs, inventions ou savoir-faire.
CONCRET	Elle peut représenter une partie majeure de la valeur du projet, surtout dans une startup tech ou produit.
EXEMPLE	Le code source, la marque et les maquettes sont des actifs stratégiques.
PIÈGE	Ne pas vérifier qui détient réellement les droits.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR Ce qui est créé pour le projet doit appartenir clairement à la société.

Cession de droits

ESSENTIEL

DÉFINITION	Transfert juridique de droits de propriété intellectuelle.
CONCRET	Elle permet à la société de devenir titulaire des droits sur une création.
EXEMPLE	Un designer cède à la société les droits sur les maquettes et l'identité visuelle.
PIÈGE	Payer un prestataire sans obtenir de cession écrite.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR Payer ne suffit pas toujours à devenir propriétaire des droits.

Licence

IMPORTANT

DÉFINITION	Autorisation d'utiliser un droit sans transfert de propriété.
CONCRET	La société peut utiliser un outil, une technologie ou une création dans certaines limites, sans en devenir propriétaire.
EXEMPLE	Un associé concède une licence d'utilisation sur un logiciel créé avant le projet.
PIÈGE	Confondre licence et cession définitive.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR La licence donne un droit d'usage ; la cession transfère un droit.

Code source

ESSENTIEL

DÉFINITION	Ensemble des instructions informatiques qui font fonctionner un logiciel.
CONCRET	C'est souvent l'un des actifs les plus importants d'une startup tech.
EXEMPLE	Le code de l'application est développé par un CTO ou un prestataire.
PIÈGE	Laisser le code dans un compte personnel ou sans transfert clair à la société.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR Le code doit être accessible, documenté et juridiquement sécurisé.

Marque

ESSENTIEL

DÉFINITION	Signe distinctif permettant d'identifier une entreprise, un produit ou un service.
CONCRET	Elle peut être protégée par dépôt et devenir un actif clé.
EXEMPLE	Le nom commercial d'une application est déposé comme marque.
PIÈGE	Construire toute une image sur un nom non disponible.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR Avant de s'attacher à un nom, il faut vérifier sa disponibilité.

Nom de domaine

IMPORTANT

DÉFINITION Adresse internet du projet.

CONCRET Il peut devenir stratégique si la marque se développe.

EXEMPLE www.nomduprojet.fr est acheté pour lancer la plateforme.

PIÈGE Laisser le nom de domaine au nom personnel d'un associé sans transfert prévu.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR Le nom de domaine doit être contrôlé par la société ou transférable.

Création antérieure

IMPORTANT

DÉFINITION Élément créé avant l'association ou avant la société.

CONCRET Elle peut être apportée, licenciée ou rester la propriété de son créateur selon les accords.

EXEMPLE Un CTO arrive avec un algorithme développé avant de rejoindre le projet.

PIÈGE Utiliser une création antérieure sans clarifier les droits.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR Ce qui existait avant doit être identifié par écrit.

Secret d'affaires

IMPORTANT

DÉFINITION Information stratégique non publique ayant une valeur économique et protégée par des mesures raisonnables.

CONCRET Il peut concerner une méthode, un fichier client, un process, un algorithme ou une stratégie.

EXEMPLE Une méthode propriétaire de scoring de prospects est gardée confidentielle.

PIÈGE Dire qu'une information est secrète sans la protéger réellement.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR Un secret doit être identifié, utile et protégé.

Enveloppe Soleau

AVANCÉ

DÉFINITION	Outil permettant de dater une création ou une idée formalisée.
CONCRET	Elle peut aider à prouver l'antériorité d'une création, sans remplacer une protection complète.
EXEMPLE	Un fondateur dépose une description technique et des maquettes pour dater son travail.
PIÈGE	Croire que cela protège tout ou remplace une cession de droits.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR L'antériorité aide à prouver, mais ne règle pas tout.

Confidentialité et protection du projet

Le NDA ne protège pas une idée abstraite. Il protège surtout les informations concrètes : documents, chiffres, code, fichiers, accès, contacts, secrets commerciaux. Il doit être utilisé avec discernement.

NDA

ESSENTIEL

DÉFINITION Accord de confidentialité.

CONCRET Il encadre les informations confidentielles échangées entre deux parties dans le cadre de discussions.

EXEMPLE Un porteur de projet fait signer un NDA avant de partager un pitch deck détaillé.

PIÈGE Croire qu'un NDA protège une simple idée générale.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR Le NDA protège les informations sensibles, pas l'intuition entrepreneuriale pure.

Information confidentielle

ESSENTIEL

DÉFINITION Information non publique dont la divulgation pourrait nuire au projet.

CONCRET Cela peut inclure données clients, chiffres, stratégie, roadmap, code, maquettes, contrats, prix ou méthodes.

EXEMPLE La liste des prospects qualifiés d'une startup est confidentielle.

PIÈGE Partager trop tôt des informations sensibles avec des personnes peu engagées.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR Toutes les informations utiles ne doivent pas être partagées sans cadre.

Non-contournement

IMPORTANT

DÉFINITION Interdiction d'utiliser les informations ou contacts reçus pour agir directement à son avantage.

CONCRET Il protège contre le fait qu'un interlocuteur contacte seul un client, partenaire ou investisseur présenté par le projet.

EXEMPLE Un potentiel associé ne peut pas contacter un partenaire stratégique découvert via le fondateur.

PIÈGE Rédiger une clause trop large ou disproportionnée.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR Le non-contournement protège les opportunités apportées par le projet.

Non-sollicitation

IMPORTANT

DÉFINITION Interdiction de solliciter certaines personnes liées au projet.

CONCRET Elle peut viser les salariés, associés, prestataires, clients ou partenaires selon les cas.

EXEMPLE Un associé sortant s'engage à ne pas débaucher l'équipe pendant 12 mois.

PIÈGE Prévoir une clause trop longue, trop large ou non proportionnée.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR La non-sollicitation doit être ciblée et raisonnable.

Données personnelles

ESSENTIEL

DÉFINITION	Informations permettant d'identifier directement ou indirectement une personne.
CONCRET	Nom, email, téléphone, CV, historique client ou données comportementales peuvent être concernés.
EXEMPLE	Une base de candidats ou de prospects contient des données personnelles.
PIÈGE	Traiter ces données comme un simple fichier interne.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR Les données personnelles imposent des obligations spécifiques.

RGPD

ESSENTIEL

DÉFINITION	Règlement européen encadrant le traitement des données personnelles.
CONCRET	Il impose notamment une base légale, une information des personnes, une sécurité et des droits d'accès/suppression.
EXEMPLE	Une plateforme qui collecte des utilisateurs doit organiser son traitement de données.
PIÈGE	Partager une base de données sans cadre clair.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR Le RGPD doit être intégré tôt, pas ajouté après coup.

Accès aux outils

IMPORTANT

DÉFINITION	Droits d'accès aux comptes, logiciels, repositories et documents du projet.
CONCRET	Les accès doivent être gérés, tracés et retirés en cas de départ.
EXEMPLE	GitHub, Notion, CRM, Stripe, Google Drive, hébergement.
PIÈGE	Laisser des accès administrateurs personnels à un associé parti.

À RETENIR Les accès sont un sujet de sécurité et de gouvernance.

Restitution des documents

IMPORTANT

DÉFINITION	Obligation de rendre ou supprimer les documents confidentiels.
CONCRET	Elle s'applique souvent à la fin d'une collaboration ou sur demande.
EXEMPLE	Un potentiel associé qui ne rejoint pas le projet supprime le pitch deck et les données reçues.
PIÈGE	Ne pas prévoir ce qui se passe à la fin des discussions.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR La confidentialité doit aussi prévoir la fin de la relation.

Levée de fonds et investisseurs

Les investisseurs regardent autant l'équipe que le marché. Une cap table déséquilibrée, un associé dormant, une propriété intellectuelle floue ou un pacte absent peuvent devenir de vrais freins à la levée.

Levée de fonds

ESSENTIEL

DÉFINITION Opération consistant à faire entrer des investisseurs au capital ou via des instruments financiers.

CONCRET Elle finance la croissance, mais entraîne souvent dilution, gouvernance renforcée et nouvelles obligations.

EXEMPLE Une startup lève 500 000 € contre 20 % du capital.

PIÈGE Lever sans comprendre l'impact sur la cap table et le pouvoir.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR Une levée apporte de l'argent, mais aussi de nouveaux droits et contraintes.

Business angel

IMPORTANT

DÉFINITION Investisseur individuel qui investit son argent dans des startups.

CONCRET Il peut aussi apporter réseau, expérience, crédibilité ou mentorat.

EXEMPLE Un ancien entrepreneur investit 50 000 € dans une startup SaaS.

PIÈGE Choisir un investisseur uniquement pour son chèque.

À RETENIR Un bon business angel apporte plus que de l'argent.

VC

IMPORTANT

DÉFINITION	Fonds de venture capital spécialisé dans les startups à forte croissance.
CONCRET	Il investit avec une attente de croissance rapide et de sortie significative.
EXEMPLE	Un fonds seed investit 1,5 M€ dans une startup B2B SaaS.
PIÈGE	Faire entrer un VC dans une entreprise qui n'a pas vocation à scaler fortement.
À RETENIR	Un VC cherche une trajectoire ambitieuse, scalable et revendable.

Term sheet

ESSENTIEL

DÉFINITION	Document qui résume les principales conditions d'un investissement.
CONCRET	Elle présente valorisation, montant investi, dilution, droits investisseurs, gouvernance, préférences et conditions de closing.
EXEMPLE	Un investisseur propose 300 000 € à une valorisation pré-money de 1,2 M€.
PIÈGE	Signer sans comprendre les clauses économiques et politiques.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR La term sheet n'est pas un détail : elle structure la négociation.

Due diligence

IMPORTANT

DÉFINITION	Audit réalisé avant un investissement, une acquisition ou une opération stratégique.
CONCRET	Elle vérifie le juridique, la finance, la tech, les clients, la propriété intellectuelle, les contrats et l'équipe.
EXEMPLE	Un fonds demande statuts, pacte, cap table, contrats clients et preuves de cession de droits.
PIÈGE	Découvrir trop tard que le code ou la marque ne sont pas sécurisés.

À RETENIR La due diligence révèle les angles morts que les fondateurs n'ont pas traités.

BSA AIR

AVANCÉ

DÉFINITION	Instrument souvent utilisé en France pour investir rapidement avant une valorisation future.
CONCRET	L'investisseur apporte de l'argent maintenant et recevra plus tard des titres selon les conditions prévues.
EXEMPLE	Un business angel investit 100 000 € via BSA AIR avant une levée seed.
PIÈGE	Mal comprendre les effets futurs sur la dilution.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR Le BSA AIR peut simplifier l'investissement early-stage, mais il faut anticiper sa conversion.

Liquidation preference

AVANCÉ

DÉFINITION	Droit prioritaire de remboursement donné à certains investisseurs en cas de vente ou liquidation.
CONCRET	Elle permet aux investisseurs de récupérer tout ou partie de leur investissement avant les fondateurs selon les clauses.
EXEMPLE	Un investisseur avec une liquidation preference 1x récupère d'abord son investissement initial.
PIÈGE	Regarder seulement la valorisation sans lire les préférences.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR La valorisation ne dit pas tout : les clauses peuvent changer le résultat économique.

Data room

IMPORTANT

DÉFINITION	Espace organisé contenant les documents clés du projet.
CONCRET	Elle facilite l'audit par investisseurs, acheteurs ou conseils.
EXEMPLE	La data room contient statuts, pacte, contrats, chiffres, IP, RH, cap table.
PIÈGE	Préparer les documents en urgence au moment de la levée.

À RETENIR Une data room propre rassure et accélère la décision.

Sortie et séparation

Prévoir la séparation au départ n'est pas être pessimiste. C'est protéger la relation. Une sortie bien encadrée permet parfois de préserver le projet, l'amitié, l'image et la valeur créée.

Départ volontaire

ESSENTIEL

DÉFINITION	Choix d'un associé de quitter le projet.
CONCRET	Il doit être encadré pour éviter de mettre en danger l'activité ou de laisser une situation capitalistique bloquante.
EXEMPLE	Un associé repart vers un emploi salarié après un an.
PIÈGE	Ne pas prévoir le sort de ses titres, accès, missions et obligations.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR Un départ volontaire doit être anticipé dans le pacte.

Départ forcé

ESSENTIEL

DÉFINITION	Sortie imposée d'un associé dans des situations prévues.
CONCRET	Il peut être lié à une faute, un désengagement grave ou une violation des engagements.
EXEMPLE	Un associé cesse toute contribution pendant plusieurs mois malgré relances.
PIÈGE	Forcer un départ sans procédure claire.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR Le départ forcé doit être possible, mais très encadré.

Exclusion

AVANCÉ

DÉFINITION	Mécanisme permettant de faire sortir un associé selon une procédure prévue.
CONCRET	Elle doit préciser les cas, la procédure, les droits de défense et les conséquences sur les titres.
EXEMPLE	Un associé concurrent directement la société malgré une clause de loyauté.
PIÈGE	Improviser l'exclusion pendant le conflit.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR L'exclusion est une clause sensible qui doit être rédigée par un professionnel.

Rachat de titres

ESSENTIEL

DÉFINITION	Opération consistant à racheter les actions ou parts d'un associé.
CONCRET	Il peut intervenir lors d'un départ, d'une exclusion, d'une cession ou d'une réorganisation.
EXEMPLE	Les associés restants rachètent les 15 % d'un associé sortant.
PIÈGE	Ne pas prévoir qui rachète, à quel prix et dans quel délai.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR Le rachat de titres doit être organisé avant que le conflit n'apparaisse.

Valorisation de sortie

IMPORTANT

DÉFINITION	Méthode permettant de déterminer la valeur des titres d'un associé sortant.
CONCRET	Elle peut être basée sur la valeur de marché, une formule, une expertise, la valeur nominale ou une décote selon les cas.
EXEMPLE	Un good leaver sort à valeur de marché ; un bad leaver subit une décote prévue.
PIÈGE	Ne pas distinguer les cas de départ.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR La valeur de sortie doit être connue avant d'être nécessaire.

Protocole d'accord

IMPORTANT

DÉFINITION Document formalisant les conditions d'un accord entre parties.

CONCRET Il peut organiser une séparation, un rachat de titres, une transaction ou une résolution de conflit.

EXEMPLE Deux associés signent un protocole pour organiser le départ de l'un d'eux.

PIÈGE Se séparer oralement sans formaliser.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR Un accord important doit être écrit.

Non-dénigrement

IMPORTANT

DÉFINITION Engagement à ne pas tenir de propos préjudiciables contre une personne ou une société.

CONCRET Il peut être utile lors d'une séparation pour protéger la réputation du projet et des personnes.

EXEMPLE Un associé sortant s'engage à ne pas critiquer publiquement la société.

PIÈGE Laisser une séparation mal gérée abîmer l'image du projet.

Point de vigilance : cette notion doit être adaptée à la situation et validée par un professionnel du droit.

À RETENIR Une sortie propre protège aussi la réputation.

Continuité d'activité

IMPORTANT

DÉFINITION Capacité du projet à continuer malgré le départ d'un associé.

CONCRET Elle suppose que les accès, documents, savoir-faire, clients et responsabilités soient transférables.

EXEMPLE Le départ du CTO ne bloque pas tout car le code est documenté et accessible.

PIÈGE Dépendre entièrement d'une personne sans plan de continuité.

À RETENIR Une bonne association prévoit aussi l'après.

Signaux faibles entre associés

Les grands conflits commencent rarement par une explosion. Ils commencent par de petits signaux ignorés : flou, évitement, promesses excessives, asymétrie d'engagement, incompatibilité au conflit.

Signal faible

ESSENTIEL

DÉFINITION	Indice discret pouvant annoncer un problème futur.
CONCRET	Il ne suffit pas toujours à décider, mais il doit être observé et recoupé.
EXEMPLE	Un potentiel associé reporte trois fois une réunion importante sans explication claire.
PIÈGE	Ignorer les signaux parce que le profil est séduisant.

À RETENIR Les grands problèmes commencent souvent par de petits indices.

Désalignement

ESSENTIEL

DÉFINITION	Écart entre les associés sur une dimension structurante.
CONCRET	Il peut porter sur la vision, l'argent, le temps, le risque, la gouvernance, la croissance ou la sortie.
EXEMPLE	L'un veut revendre vite, l'autre veut bâtir une entreprise patrimoniale.
PIÈGE	Faire comme si le désaccord était un détail alors qu'il touche à la destination.

À RETENIR Le désalignement doit être nommé tôt.

Surpromesse

ESSENTIEL

DÉFINITION	Promettre plus que ce qu'on peut réellement tenir.
CONCRET	Elle est fréquente au début, lorsque chacun veut séduire l'autre.
EXEMPLE	Un candidat CTO promet un MVP complet en trois semaines malgré un CDI à temps plein.
PIÈGE	Construire l'association sur des promesses non vérifiées.
À RETENIR	Une promesse doit être testée par des faits.

Asymétrie d'engagement

ESSENTIEL

DÉFINITION	Écart entre les niveaux de temps, d'énergie ou de risque des associés.
CONCRET	Elle n'est pas forcément problématique si elle est assumée et reflétée dans le capital.
EXEMPLE	Un fondateur travaille à temps plein sans salaire ; l'autre détient 30 % et contribue 3 heures par semaine.
PIÈGE	Faire comme si tout le monde contribuait pareil.
À RETENIR	L'engagement réel doit être reflété dans les droits et responsabilités.

Évitement

IMPORTANT

DÉFINITION	Tendance à repousser les discussions difficiles.
CONCRET	L'évitement crée des non-dits qui deviennent des conflits plus lourds.
EXEMPLE	Un associé refuse toujours de parler capital, sortie ou rémunération.
PIÈGE	Prendre l'évitement pour de la diplomatie.
À RETENIR	Un sujet difficile repoussé ne disparaît pas : il grossit.

Charge mentale entrepreneuriale

IMPORTANT

DÉFINITION	Poids invisible lié aux décisions, urgences, incertitudes et responsabilités du projet.
CONCRET	Elle pèse souvent plus sur un associé que sur les autres si les rôles sont mal répartis.
EXEMPLE	Le CEO pense aux ventes, à la trésorerie, au recrutement et au moral de l'équipe pendant que l'autre n'exécute que ses tâches.
PIÈGE	Ne pas reconnaître cette charge dans la discussion d'association.

À RETENIR Une association équilibrée partage aussi la charge mentale.

Rapport au conflit

ESSENTIEL

DÉFINITION	Manière dont une personne gère les désaccords.
CONCRET	Certains évitent, certains explosent, certains manipulent, d'autres confrontent sainement.
EXEMPLE	Un associé disparaît dès qu'un sujet devient inconfortable.
PIÈGE	S'associer sans avoir abordé au moins un sujet difficile.

À RETENIR Un bon associé sait parler des tensions avant qu'elles deviennent des crises.

Incompatibilité humaine

ESSENTIEL

DÉFINITION	Difficulté profonde à travailler ensemble malgré des compétences utiles.
CONCRET	Elle peut venir du rythme, de la communication, du rapport au pouvoir, du stress ou de valeurs opposées.
EXEMPLE	Deux profils brillants se neutralisent car l'un veut tout décider seul et l'autre a besoin de co-construction.
PIÈGE	Se dire que les compétences compenseront tout.

À RETENIR Le talent ne compense pas une incompatibilité humaine majeure.

Les 30 termes à connaître absolument

Ces termes forment le socle minimum à maîtriser avant toute discussion sérieuse sur une association. Ils doivent être compris avant de parler répartition du capital, pacte, vesting ou sortie.

01 Associé Personne qui détient une partie du capital.	02 Cofondateur Personne qui porte une partie structurante du projet.
03 Capital Propriété juridique de la société répartie entre les associés.	04 Equity Participation au capital, souvent exprimée en pourcentage.
05 Vesting Acquisition progressive des titres.	06 Cliff Période minimale avant acquisition des titres.
07 Good leaver Associé qui part dans des conditions légitimes.	08 Bad leaver Associé qui part ou est exclu dans des conditions fautives.
09 Pacte d'associés Contrat qui organise les relations entre associés.	10 Statuts Document fondateur qui régit la société.
11 Gouvernance Règles de décision et de pouvoir.	12 Dilution Baisse du pourcentage détenu après émission de nouveaux titres.
13 Cap table Tableau de répartition du capital.	14 Rôle Périmètre de responsabilité d'un associé.
15 Engagement Temps, risque, énergie et responsabilités réellement apportés.	16 Disponibilité Temps concret que l'associé peut consacrer au projet.
17 Rémunération Argent versé pour le travail, distinct du capital.	18 Propriété intellectuelle Droits sur les créations, marques, code, contenus et méthodes.

19 Cession de droits Transfert juridique de droits de propriété intellectuelle.	20 NDA Accord de confidentialité.
21 Non-contournement Interdiction d'exploiter directement les contacts ou opportunités reçus.	22 Préemption Priorité donnée aux associés pour racheter des titres.
23 Agrément Autorisation nécessaire avant l'entrée d'un nouvel associé.	24 Tag along Droit de sortie conjointe des minoritaires.
25 Drag along Obligation de sortie conjointe.	26 Deadlock Blocage décisionnel entre associés.
27 Levée de fonds Entrée d'investisseurs pour financer la croissance.	28 Term sheet Résumé des conditions principales d'un investissement.
29 Exit Sortie économique : vente, acquisition, IPO ou rachat.	30 Médiation Intervention d'un tiers pour résoudre un conflit.

Lexique alphabétique synthétique

Cette section permet de retrouver rapidement une notion. Les définitions sont volontairement courtes : pour les notions sensibles, référez-vous aux parties détaillées du guide.

A

Accountability

Responsabilité claire d'une personne sur un résultat.

Accélération du vesting

Acquisition plus rapide des titres dans certains cas.

Actions

Titres représentant une fraction du capital d'une société par actions.

Advisor

Conseiller externe qui accompagne le projet sans forcément être associé.

Agrément

Autorisation préalable nécessaire pour céder des titres à un tiers.

Alignement

Cohérence entre associés sur la vision, le risque, le temps et l'argent.

Apport en industrie

Apport de travail, savoir-faire ou compétences.

Apport en nature

Apport d'un bien autre que de l'argent.

Apport en numéraire

Apport d'argent au capital.

Associé

Personne qui détient des titres dans une société.

Associé dormant

Associé qui détient du capital mais ne contribue plus.

Associé opérationnel

Associé qui travaille activement dans le projet.

B

Bad leaver

Associé partant dans des conditions fautives.

Board

Organe stratégique de suivi ou de décision.

BSA

Bon permettant de souscrire ultérieurement à des actions.

BSA AIR

Instrument d'investissement early-stage converti plus tard.

BSPCE

Instrument permettant d'intéresser certains salariés ou dirigeants à la valeur future.

Burn rate

Montant dépensé chaque mois par l'entreprise.

C

CAC

Coût d'acquisition client.

Cap table

Tableau de répartition du capital.

Capital social

Montant des apports inscrits au capital.

Cession de droits

Transfert juridique de droits de propriété intellectuelle.

Cession de titres

Vente ou transmission d'actions ou de parts sociales.

Charge mentale

Poids invisible des décisions, risques et urgences.

Clause

Disposition spécifique d'un contrat.

Cliff

Période minimale avant acquisition de titres dans un vesting.

Closing

Finalisation juridique et financière d'une opération.

Cofondateur

Personne qui participe de manière structurante à la construction du projet.

Compte courant d'associé

Avance d'argent faite par un associé à la société.

Confidentialité

Obligation de ne pas divulguer certaines informations.

D

Data room

Espace organisé contenant les documents clés du projet.

Deadlock

Situation de blocage entre associés.

Décisions importantes

Décisions structurantes nécessitant souvent un accord renforcé.

Dilution

Réduction du pourcentage détenu après émission de nouveaux titres.

Dividendes

Part des bénéfices distribuée aux associés.

Drag along

Obligation de sortie conjointe.

Due diligence

Audit réalisé avant investissement ou acquisition.

E

Engagement

Niveau réel de contribution d'un associé.

Equity

Participation au capital.

Exit

Sortie économique d'un projet.

Exclusivité

Obligation de consacrer son activité au projet ou de ne pas exercer d'activité concurrente.

Exclusion

Mécanisme de sortie forcée d'un associé.

F

Fit humain

Compatibilité personnelle entre associés.

Fondateur

Personne à l'origine du projet.

G

Good leaver

Associé partant dans des conditions légitimes.

Gouvernance

Règles d'organisation du pouvoir et des décisions.

I

Inaliénabilité

Interdiction temporaire de céder ses titres.

Information confidentielle

Information non publique dont la divulgation pourrait nuire au projet.

IP

Abréviation de propriété intellectuelle.

K

KPI

Indicateur clé de performance.

L

Late cofounder

Cofondateur rejoignant le projet après son lancement initial.

Levée de fonds

Financement obtenu auprès d'investisseurs.

Licence

Autorisation d'utiliser un droit sans transfert de propriété.

Liquidation preference

Droit prioritaire de remboursement donné à certains investisseurs.

Livrables

Résultats concrets attendus d'un associé ou prestataire.

M

Mandataire social

Personne qui représente légalement la société.

Marque

Signe distinctif identifiant une entreprise, un produit ou un service.

Médiation

Processus de résolution amiable d'un conflit avec l'aide d'un tiers.

Minorité de blocage

Niveau de détention permettant de bloquer certaines décisions.

Mission test

Période de travail permettant de tester une collaboration.

MRR

Revenu mensuel récurrent.

N

NDA

Accord de confidentialité.

Nom de domaine

Adresse internet du projet.

Non-contournement

Interdiction d'exploiter directement des contacts ou opportunités reçus.

Non-dénigrement

Engagement à ne pas tenir de propos préjudiciables.

Non-sollicitation

Interdiction de solliciter certaines personnes liées au projet.

P

Pacte d'associés

Contrat organisant les relations entre associés.

Parts sociales

Titres représentant une fraction du capital dans certaines sociétés.

Période probatoire

Phase de test avant validation complète de l'association.

Préemption

Droit prioritaire d'achat des titres cédés.

Pre-money

Valorisation avant entrée de l'investissement.

Post-money

Valorisation après entrée de l'investissement.

Propriété intellectuelle

Droits sur les créations, marques, logiciels, designs ou inventions.

Protocole d'accord

Document formalisant les conditions d'un accord.

Q

Quorum

Nombre minimal de voix ou personnes nécessaires pour délibérer.

R

Rachat de titres

Achat des titres d'un associé sortant.

Reporting

Suivi structuré des indicateurs et actions.

Reverse vesting

Titres attribués dès le départ mais récupérables si départ anticipé.

Rémunération

Somme versée en contrepartie du travail.

Rôle

Périmètre de responsabilité d'un associé.

Runway

Durée pendant laquelle l'entreprise peut continuer avec sa trésorerie.

S

Secret d'affaires

Information stratégique non publique protégée par l'entreprise.

Side project

Projet mené en parallèle d'une activité principale.

Signal faible

Indice discret d'un problème futur.

Statuts

Document juridique fondateur d'une société.

Surpromesse

Promesse supérieure à la capacité réelle d'exécution.

Sweat equity

Capital attribué en contrepartie du travail et du risque.

T

Tag along

Droit de sortie conjointe.

Temps plein

Engagement principal dans le projet.

Temps partiel

Engagement limité à une partie du temps.

Term sheet

Document résumant les principales conditions d'un investissement.

Titres acquis

Titres définitivement conservés selon le calendrier prévu.

Titres non acquis

Titres encore conditionnés à la poursuite de l'engagement.

V

Valorisation

Estimation de la valeur d'une entreprise.

Valorisation de sortie

Valeur utilisée pour calculer le rachat des titres d'un associé sortant.

Vesting

Acquisition progressive des titres dans le temps ou selon conditions.

Veto

Droit de bloquer certaines décisions.

VC

Fonds de venture capital.

Conclusion

Comprendre le vocabulaire de l'association n'est pas une formalité. C'est une condition pour prendre de meilleures décisions, négocier plus sainement et éviter les malentendus entre associés.

Un porteur de projet n'a pas besoin de devenir juriste pour bien s'associer. En revanche, il doit comprendre les mots qu'il utilise, les engagements qu'il prend et les conséquences possibles de ce qu'il signe.

Avant de donner du capital, il faut clarifier l'engagement. Avant de promettre une place de cofondateur, il faut tester la collaboration. Avant de signer un pacte, il faut comprendre les clauses. Avant de s'associer, il faut parler des sujets difficiles : argent, temps, pouvoir, risque, sortie, désaccords et échec.

■ Checklist finale avant de s'associer

- ☐ Ai-je clarifié la différence entre associé, cofondateur, prestataire, salarié et advisor ?
- ☐ Ai-je défini le rôle exact de la personne que je veux faire entrer ?
- ☐ Ai-je parlé de disponibilité réelle, pas seulement de motivation ?
- ☐ Ai-je compris la différence entre capital, rémunération et dividendes ?
- ☐ Ai-je prévu un mécanisme de vesting ou de période probatoire ?
- ☐ Ai-je identifié les créations, codes, marques, noms de domaine et contenus à sécuriser ?
- ☐ Ai-je évoqué les scénarios de départ, good leaver et bad leaver ?
- ☐ Ai-je prévu une méthode pour gérer les désaccords et les blocages ?
- ☐ Ai-je besoin d'un NDA avant de partager certains documents ?
- ☐ Ai-je prévu une relecture juridique avant signature ?



LE MOT DE LA FIN

Un mot mal compris peut devenir un conflit. Un mot clarifié peut éviter des mois de tension.