

L'accompagnement du créateur d'entreprise

La première réunion

CSB, Pierre de la Salle, le 2 décembre 2013

Écouter le créateur

- Le créateur est souvent passionné, un peu rêveur, pas toujours clair, pas toujours réaliste.
- Aider le à formuler plus clairement le projet.
- Souligner et discuter les points forts. Communiquez votre admiration pour le culot et le goût du risque du créateur. Garder les points faibles en tête pour plus tard.
- Si vous ne croyez vraiment pas au projet, dites le. Décidez alors de continuer l'accompagnement dans le respect du projet du créateur, ou abandonnez.
- Proposer un plan de travail.



- Les a priori du créateur à surmonter.
 - Un beau concept se vend sans problème. Le créateur n'a aucune idée du marketing.
 - Il ne faut pas vendre cher. Le créateur n'a pas de connaissance commerciale.
 - Le produit rapporte l'argent. Peur de raisonner en terme d'argent, de recettes-dépenses, de budget.


Les étapes de la création

1. Incubation 1 à 2 ans
 - Mise au point du produit ou du service
 - Étude du marché, contact clients et partenaires, création du site Internet, brochure produit.
 - Création de l'entreprise
 - Première levée de fond, business plan
2. Lancement des ventes 6 mois à 1 an
 - Production, salariés et sous-traitants.
3. Développement 5 ans
 - Géographique
 - Nouvelle version du produit ou du service.

Définir les priorités

- Approfondir le contenu du produit-service.
 - Besoin d'achever la conception et la mise au point, ou l'expérience du service. Fixer des objectifs.
- Analyse du marché, (marketing produit)
 - Qui sont les clients, combien sont-ils, comment les trouve-t-on,
 - les concurrents,
 - domaine géographique visé,
 - valeur du produit pour le client,
 - prix du produit-service.



- 
-
- Marketing communication.
 - Brochure client.
 - Web.
 - Formation ou besoin d'autres fondateurs.
 - Budget.
 - Besoin de financement externe.

Financement de l'amorçage.


- Personnel.
 - Fond propre, allocation chômage, départ négocié, conjoint.
- Externe.
 - Prêt d'honneur.
 - Isère Entreprendre, MCAE. 50k€ + autant OSEO.
 - Banques.
 - Pour l'innovation, le Grain, Pétale.
 - 50K€ de la région.
 - Concours national de l'innovation. Amorçage 80k€, développement 500k€.
 - Business Angels. Grenoble, Savoie, Lyon...
 - Capital risque. Rhône Alpes Création, UDIMEC, Région Rhône Alpes, Forum 4I en mai, KIC Inno énergie.
http://www.lyon.cci.fr/articles/creation/aides/capital_risque.pdf

Choix du type de société

- Quand faut-il créer l'entreprise ?
- Partage des parts entre fondateurs.
- Auto-entrepreneur.
 - Limite de 30K€ ou 80k€ du chiffre d'affaire.
- Associations.
- Scoop.
- SAS, SARL...
- Centre de formalité des entreprises,
 - CCI ou chambre des métiers (artisans).

Recommandations pour la suite

- Soyez futé pour adapter les priorités à chaque réunion car tout se tient.
 - la brochure commerciale,
 - rencontre des clients,
 - la « proposition de valeur » pour le client,
 - le prix,
 - les concurrents,
 - la compétence des fondateurs. Formation, conseillers.

- 
-
- N'oubliez pas qu'un accompagnement de deux ans peut-être nécessaire avant de pouvoir aborder les investisseurs.
 - Ne jamais oublier de renforcer les aspects positifs du projet à chaque rencontre. Les débuts sont difficiles, le créateur est fragile.
 - Fixez le plan de travail et la prochaine réunion.