

Création, financement et développement de l'entreprise part.0 – Introduction & Presentation

Jean-Pierre AUBRY
Professeur ENSMM



Introduction

***Les bases de la création d'entreprise : de l'idée à la
multinationale***

Financement endogène

Financement exogène (M&V international et distribution)

Développement de l'entreprise

Etude de cas: exemples de start up: naissance et évolution

Montage d'un dossier de création de start up

Synthèse et conclusion



Introduction

Les bases de la création d'entreprise : de l'idée à la multinationale

Financement endogène

Financement exogène (M&V international et distribution)

Développement de l'entreprise

Etude de cas : quelques exemples de start up: naissance et évolution

Montage d'un dossier de création de start up

Synthèse et conclusion



Créer une entreprise : quelle entreprise ?

- Une start-up : démarrer de « 0 » une activité de produits ou service, sur la base d'une idée originale
- Un spin-off : démarrage à partir d'une activité générée par une entreprise ou un institut de R&D
- Reprendre une PME
 - ***Avantages, inconvénients, risques,***
 - ***Coût, financement, ROI, croissance***
- Cette conférence est basée sur 40 ans d'expérience industrielle et de conseil



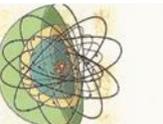
Présentation de l'intervenant: expérience industrielle

- *Ingénieur INSA GP 1975*
- *AEA cristallographie 1975*
- *DEA Physique Chimie des Matériaux 1976*
- *Thèse Physique Chimie des matériaux 1978*

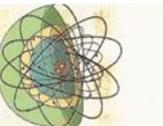
- Ingénieur de développement, responsable études amont, directeur technique CEPE (Thomson CSF) 1978 – 1996
- Directeur technique Oscilloquartz (Swatch Group) – département Source 1996-1997
- **Directeur technique Oscilloquartz 1997-1998**
- **Directeur general Oscilloquartz 1998-2012**

- **Consultant 2012 – ... AubryConseil**

- **Professeur ENSMM 2015 – *Chaire d'Excellence Labex Action au département Optique de Femto-st***



- Activité de consultant



AubryConseil

IDE CHE-391.985.881



DE LA SCIENCE VERS L'INDUSTRIE

Dr Jean-Pierre Aubry

Chemin des Chênes 5, Cornaux, 2087 – NE – Suisse ; + 41 32 544 3112

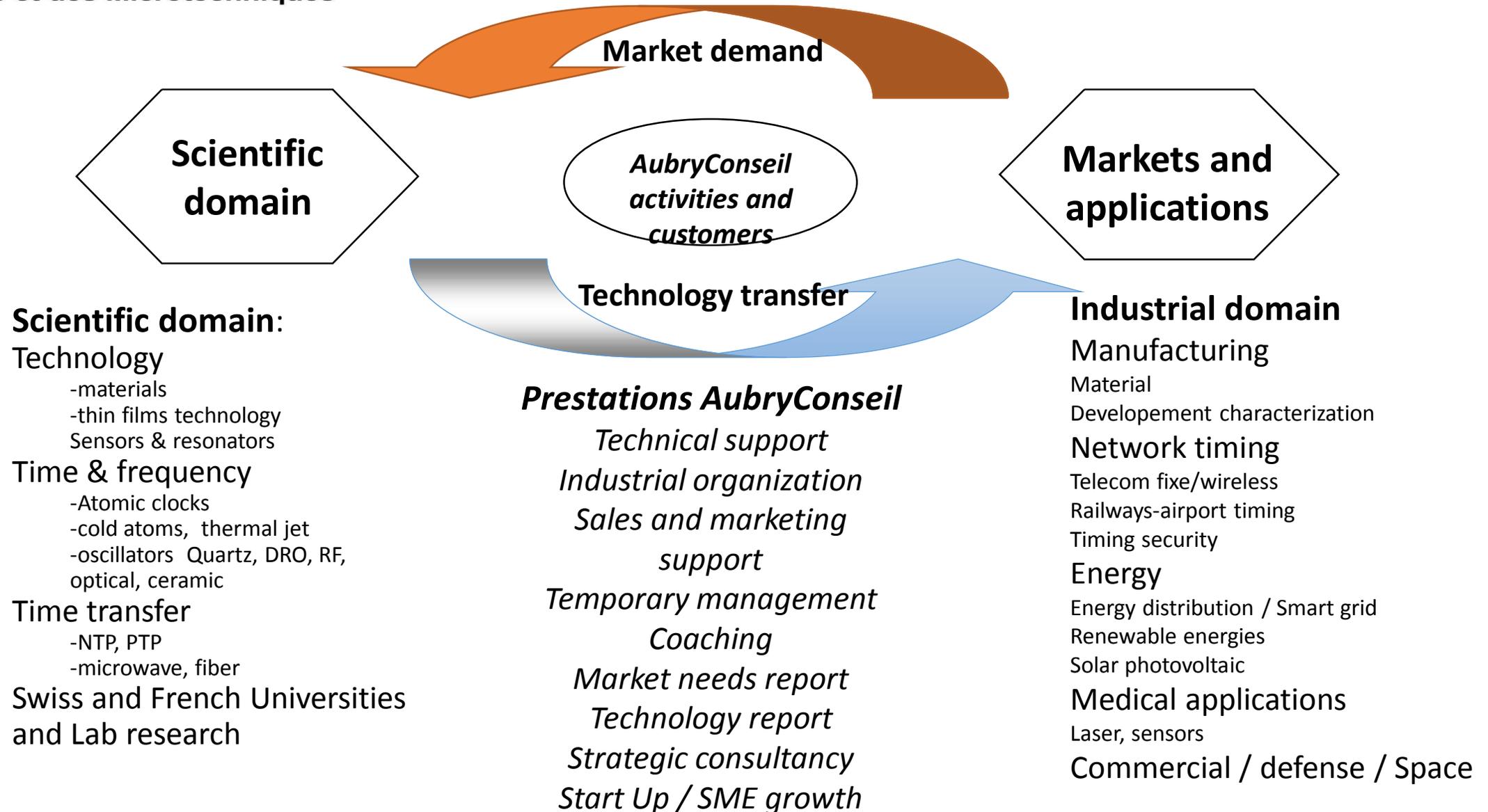
11 rue Botquelen, Arradon, 56610 France : +33 2 97 67 98 70

Portables : CH + 41 79 347 0990 FR : +33 6 4336 4127

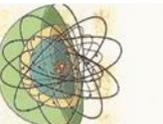
Jeanpierre.aubry@net2000.ch; jean-pierre.aubry938@orange.fr

Jean-pierre.aubry@tyleos.net



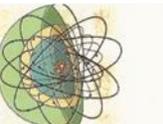


- Membre du Comité Pilotage Labex First TF,
- Membre du comité scientifique EFTF - European Frequency and Time Forum
- Recipient of the 2014-EFTF Marcel Ecabert Award *"For his outstanding involvement in industrial developments in time and frequency metrology and in recognition of his major contribution dedicated to the strengthening of interactions between industry and academic research"*
- Lecturer ETFS – European Time Frequency Seminar, summer School in Time & Frequency (Besançon)
- Membre du comité scientifique de Microwave Technology and Techniques Workshop (MTT'17) (ESA)
- Auteur de nombreux brevets & 50 publications scientifiques, membre de jury et rapporteur de plusieurs thèses (France, Suisse , Czech Republic)
- Expert auprès de EU (Galileo), ANR (FR), OSEO-BPI (FR), NECO (CH), DGA-ASTRID (FR)
- Actions et support technique & technologique, marketing, Grand Export, management, établissement et exécution Business plan, positionnement et plan stratégique start-up et PME, recherche de financements, établissement et suivi projets coopératifs
- **Support Start up et PME**



Réseau de consultants partenaires :

- **Fishbone Consulting (Fr)** : *Jean Luc Ledys, conseil en stratégie technique et industrielle, Management de la performance, Total Quality Management, domaine semi-conducteurs*
- **ACE Management et RH (Fr)** : *Alain Mollinier, conseil en entreprise, spécialisé Ressources Humaines*
- **Ginnov (CH)** : *François Klaye, conseil en Entreprise, coach agréé Platinn, support montage Projets*
- **Caillat Conseil (CH)** : *Christian Caillat : conseil en Entreprise, coach agréé Platinn, organisation et vente internationale*
- **Artegica (Fr)** : *Jean Jacques Gras, Support design , support développement électronique embarqué*
- **Infin&Si (Fr)**: *Delphine Piccedda, conseil stratégie et développement*
- **Ixc Alliance (Fr)**: *Isabelle Castellanet, conseil en organisation, gestion, management, secteur internet*
- **EUREKOM (Fr)** : *Jean-Pierre Rioual, TelecomBretagne, conseil en réseau, transport et protocoles*
- **TEMATYS (Fr)**: *conseil stratégique, montage de projet, market survey, photonics technologies and applications*
- **AD Conceil (Fr)** *Alain Dantec – conseil management et stratégie, domaine composants SC et systèmes*



Quelques missions récentes ou en cours

Grand groupe Français : positionnement et cohérence stratégique

Grand groupe Français: support technologique

Start up Suisse : recherche de financement, marketing produit

Start up Française : support technique , industriel et marketing international

PME française : positionnement diversification

PME française : support technique projet DGA

Université Neuchâtel : positionnement stratégique & Valorisation IP

PME Suisse : développement système métrologique

PME Suisse : implantation système de référence qualification & homologation produits de mesurage et interfaces

Institution suisse : développement activité métrologique

Consultant français : montage projet Collaboratif OSEO PME

EPFL : consultant scientifique sur projet dissémination du temps

EPFL : Consultant scientifique référence de temps / distribution énergie

Domaines : Militaire, High Tech, Industriel, Sportif, Temps-Fréquence, Matériaux,

Activités : technique, technologique & scientifique; marketing, commercial; financement, établissement et validation business plan, management, organisation

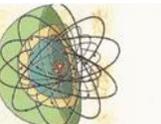
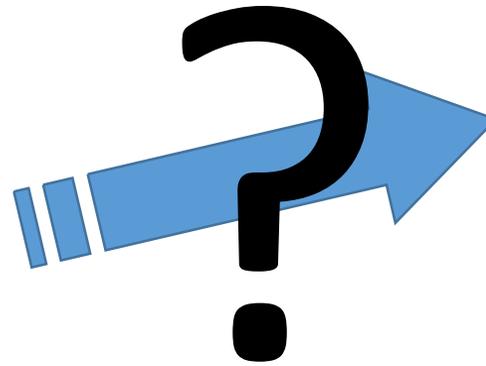
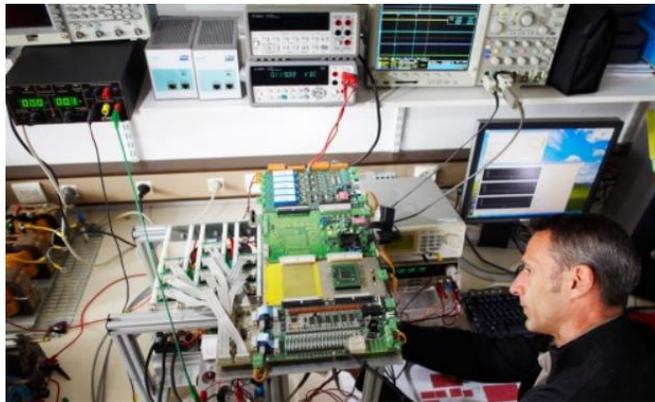


- L'idée initiale
 - Vendre un produit, un service
 - Correspond à un besoin
 - Basée sur une « invention » géniale

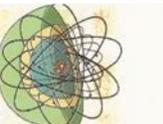
 - Ça ne peut pas rater
 - Je vais monter ma boîte...



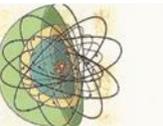
Un projet de start up



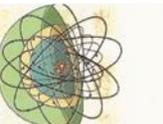
- Intuitivement, ce qu'il faut prévoir:
 - J'ai «la» bonne idée
 - Je vais fabriquer «pas cher» (utiliser les moyens du labo)
 - Je vais faire fabriquer les protos par les étudiants,
 - Je vais recevoir des commandes, devenir riche....



- Une liste d'actions
- Des préparatifs
- Des anticipations
- Des questions



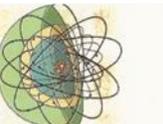
Ma
start up



vendre

fabriquer

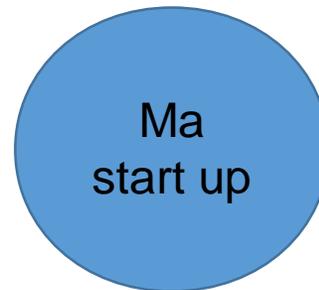
Ma
start up

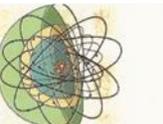
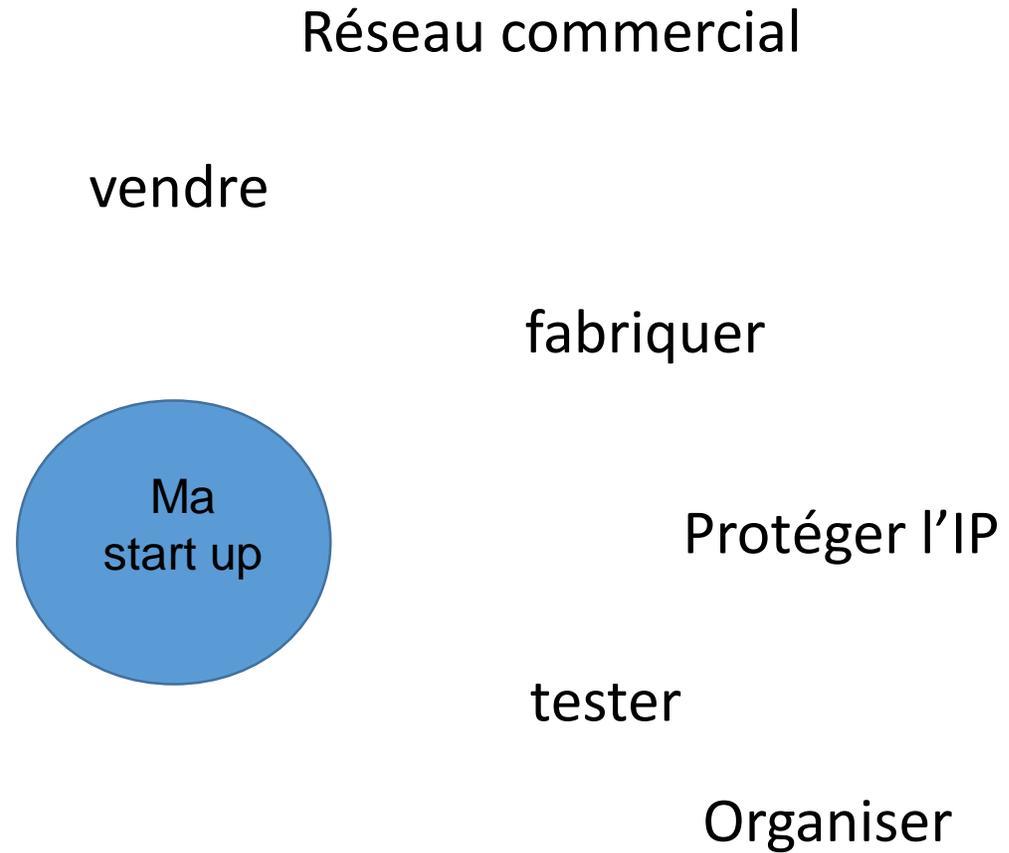


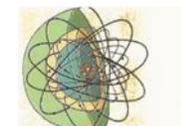
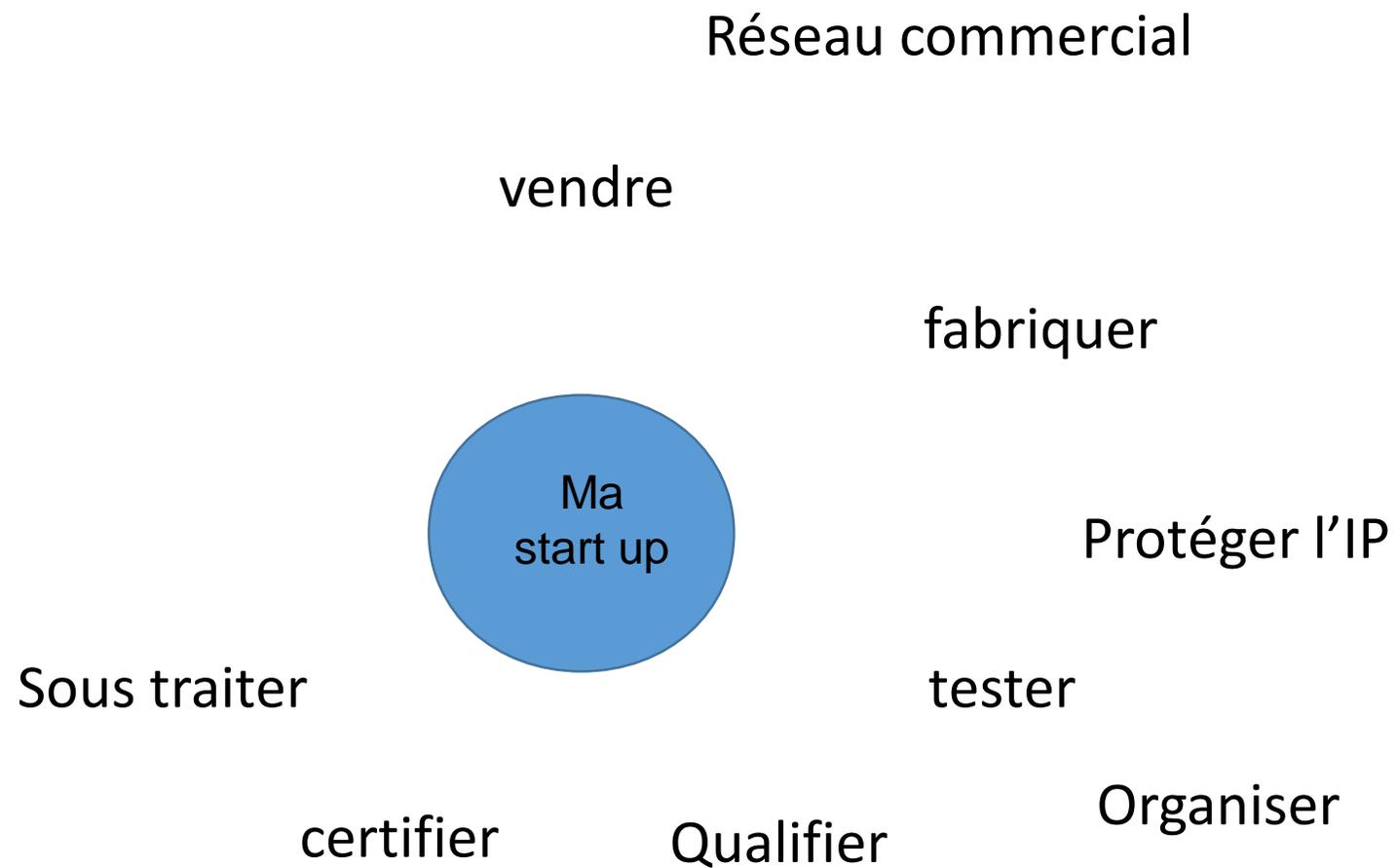
Réseau commercial

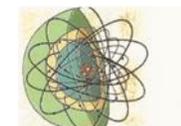
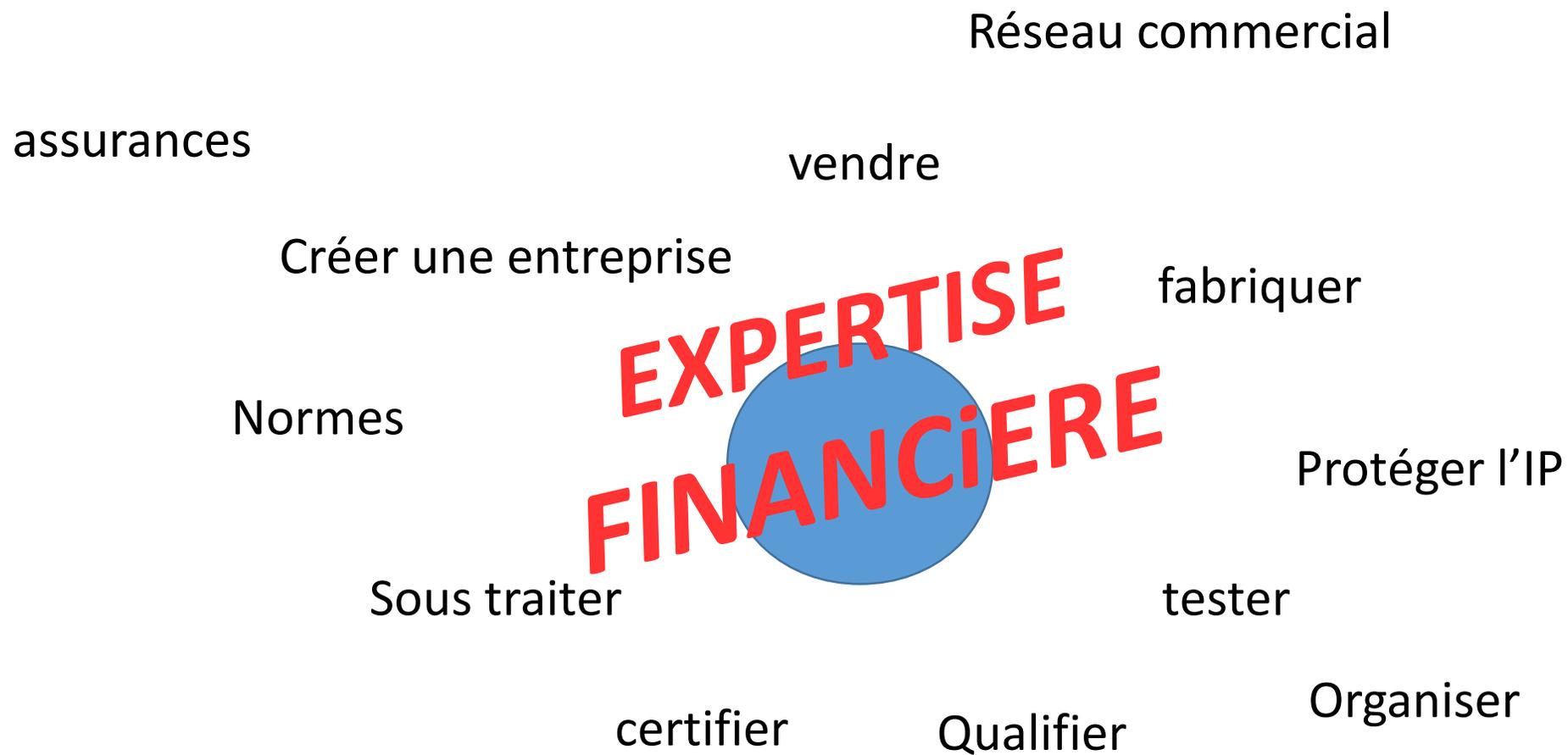
vendre

fabriquer



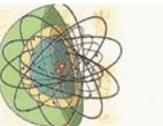




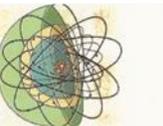


Mettre un peu d'ordre et d'organisation dans un dossier de création de start-up:

- A qui est destiné ce dossier ?*
- Qui doit-il convaincre ?*
- Que doit-il contenir ?*



UN PROJET PERSONNEL

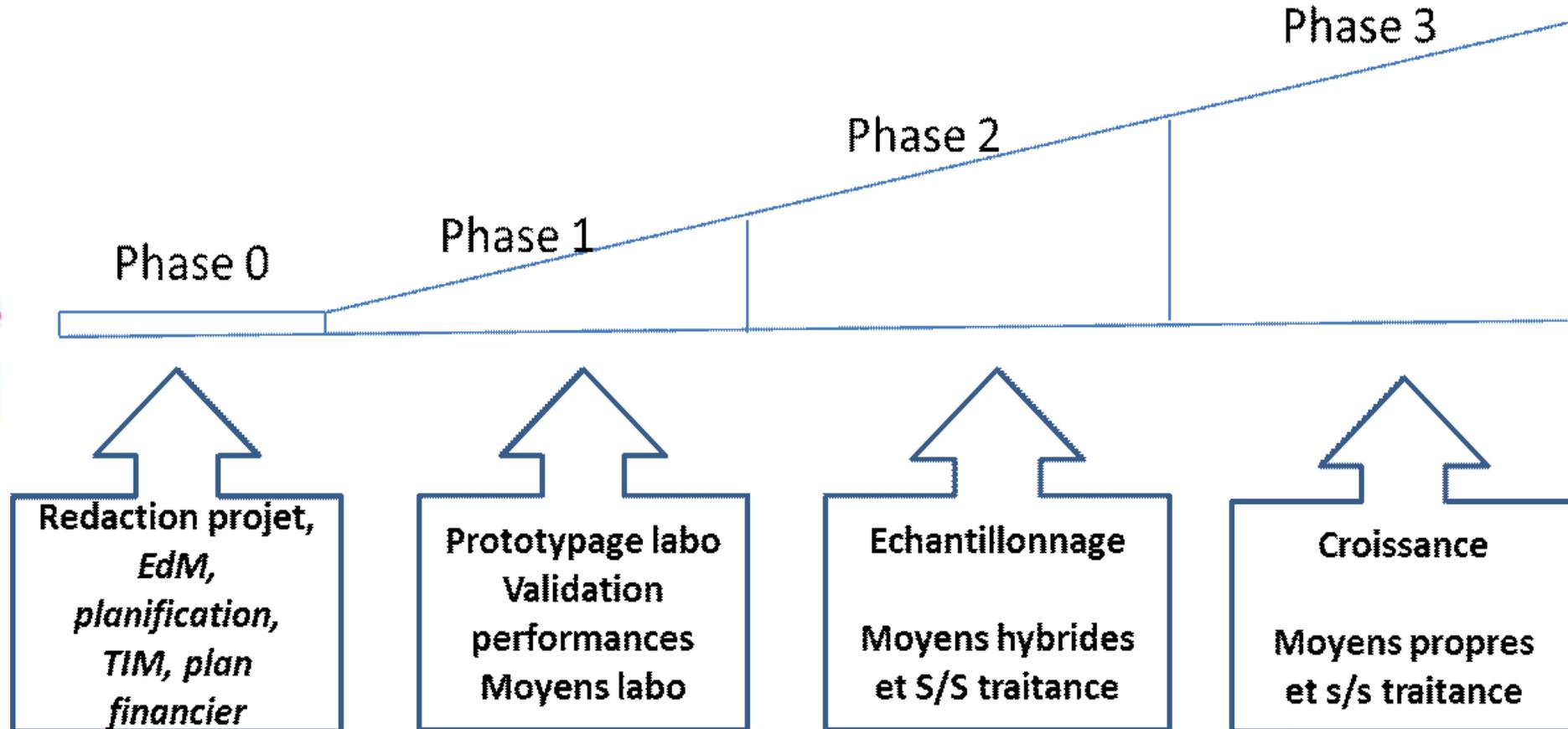


Cette conférence a pour objectif :

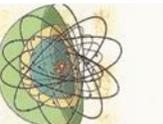
- > de vous donner le goût et l'envie de créer une start-up
 - *En sachant « ou vous mettez les pieds »*

- > de vous donner quelques lignes directrices sur la manière de « monter » un projet :
 - *Depuis la phase initiale de gestation de l'idée jusqu'aux premiers paiements reçus en échange de vos produits ou services*

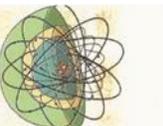




EdM : etude de Marché - T I M : Technique, Industriel, Marketing



- Une idée peut venir de tous horizons, peut adresser toute sorte de domaines, peut mettre en œuvre toute forme de moyens,
- Peut être basée sur votre historique familial, sur vos domaines d'intérêt, d'une lecture, de discussion avec des proches, de votre formation,...
- Il n'y a pas de bonnes ou mauvaise idée « a priori »
- Il faudra simplement que votre idée soit « market compliant », et qu'elle résiste à toute forme d'examen ou de critique constructive, et qu'elle puisse ***générer une activité.***



**Intention
desir
envie**



Projet :

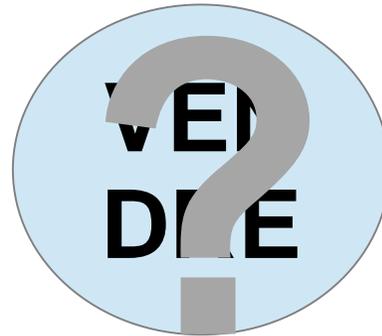
Quoi
Avec qui
Quand
Comment
Combien



Ingenieur

Expert

génial



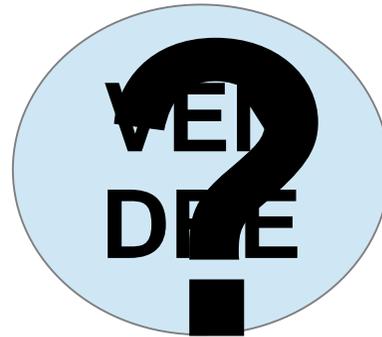
L'idée
La planification
La création entreprise
Le financement
L'accompagnement
Les partenariats industriels
Les partenariats
commerciaux
Le produit
L'étude de marché



Ingenieur

Expert

génial



VOUS



- Leader
- Manager
- Entrepreneur
- Ressources finder : trouver les bons associés et les bons partenaires
- Technicien, industriel, financier, commercial, juriste, qualitatif,
- Tacticien
- Bon vendeur en tout, ***bon négociateur***



- Donc, essayons de mettre un peu d'ordre dans tout cela

