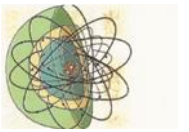
École Nationale Supérieure de Mécanique et des Microtechniques

Création, financement et développement de l'entreprise
1ere partie : créer une start up

Jean-Pierre AUBRY
Professeur ENSMM



École Nationale Supérieure de Mécanique et des Microtechniques

Introduction

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

- ***L'idée***
- ***Le projet personnel***
- ***L'Etude de marché,***
- ***Le business plan : Plan financier, plan M&V***
- ***Les plans stratégiques (techniques, industriels)***
- ***Les structures, statuts et création***

Financement endogène

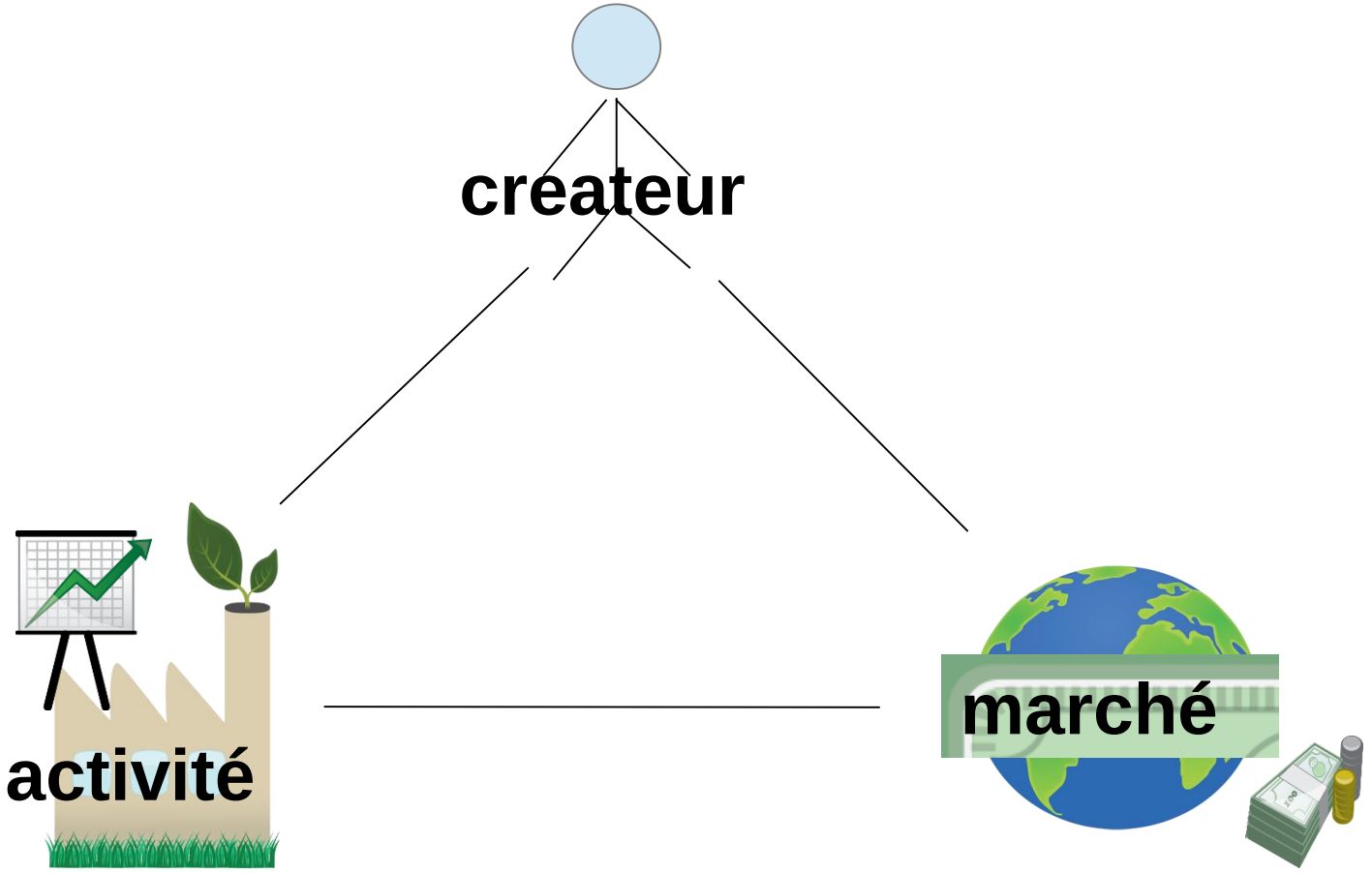
Financement exogéne

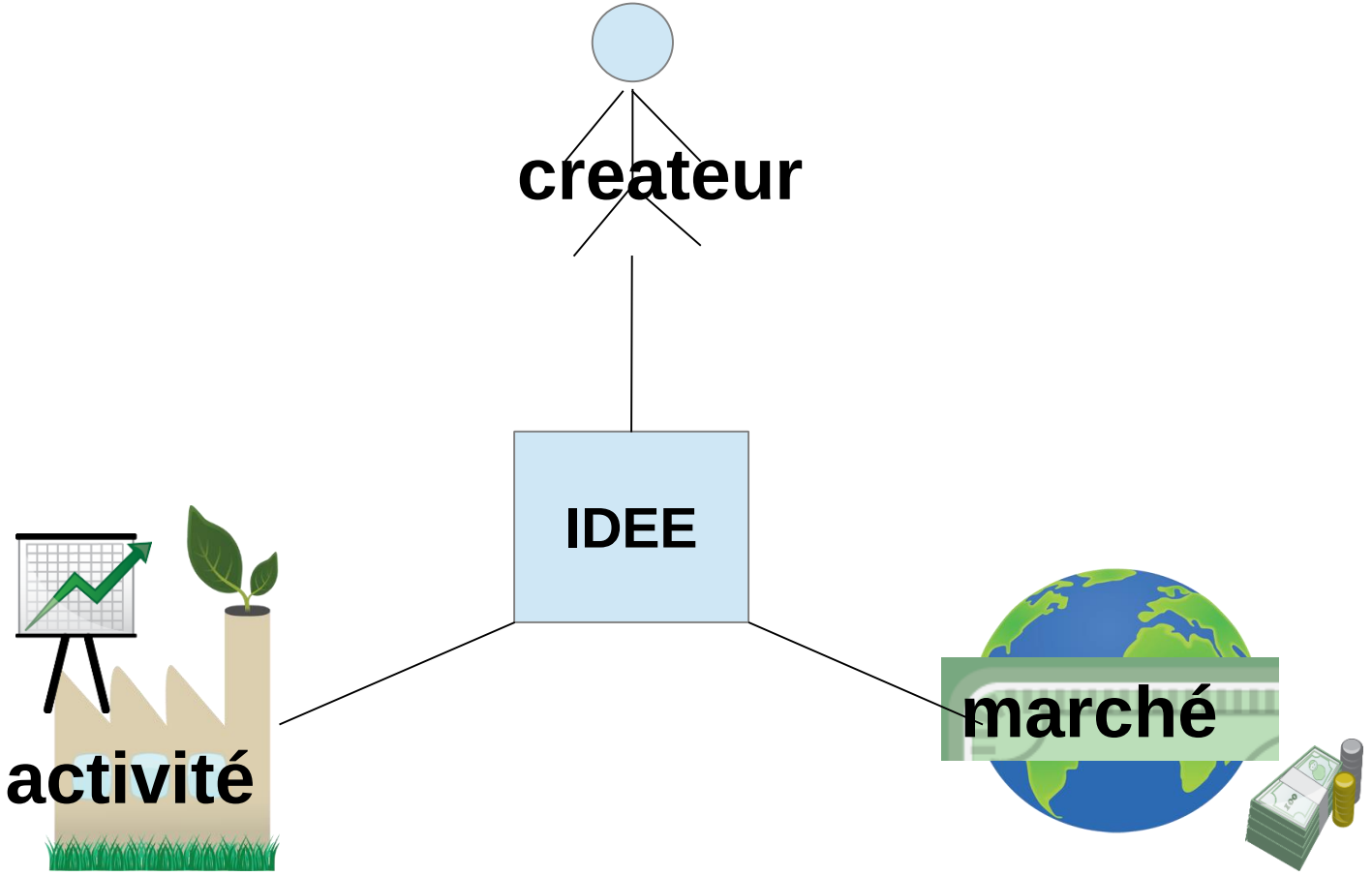
Développement de l'entreprise

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

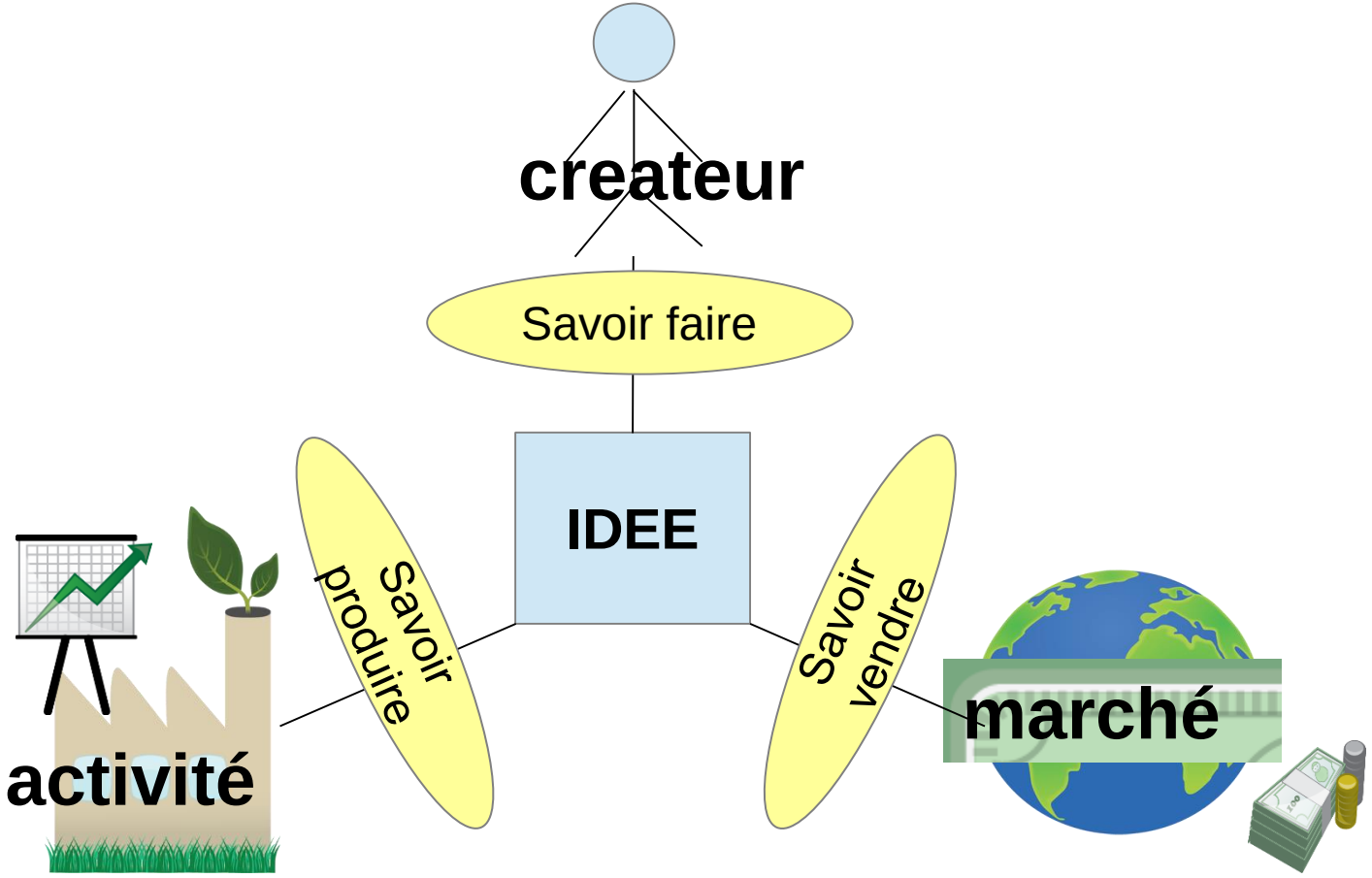
Montage d'un dossier de création de start up

Synthèse et conclusion


créateur
activité
marché


createur
IDEE
activité
marché

ensmm
École Nationale Supérieure de Mécanique et des Microtechniques



École Nationale Supérieure de Mécanique et des Microtechniques

Créer une entreprise : quelle entreprise ?

- Une start up : *(Steve Blank) : organisation temporaire à la recherche d'un business model industrialisable et permettant la croissance*
- Un spin off (Essaimage)
- Création ou reprise d'entreprise

- *Présentation générale , méthodes, étapes et outils peuvent s'appliquer a toute forme d'activité artisanale, service, industrie,.. avec une approche sous-jacente « activité de produit technique » qui pourrait être générée par des ingénieurs ENSMM ou des thésards ayant privilégiés un sujet technique/technologique pouvant déboucher sur des réalisations et applications « produits »*

L'idée, germée par votre environnement

inspiration

Sites dédiés

Famille

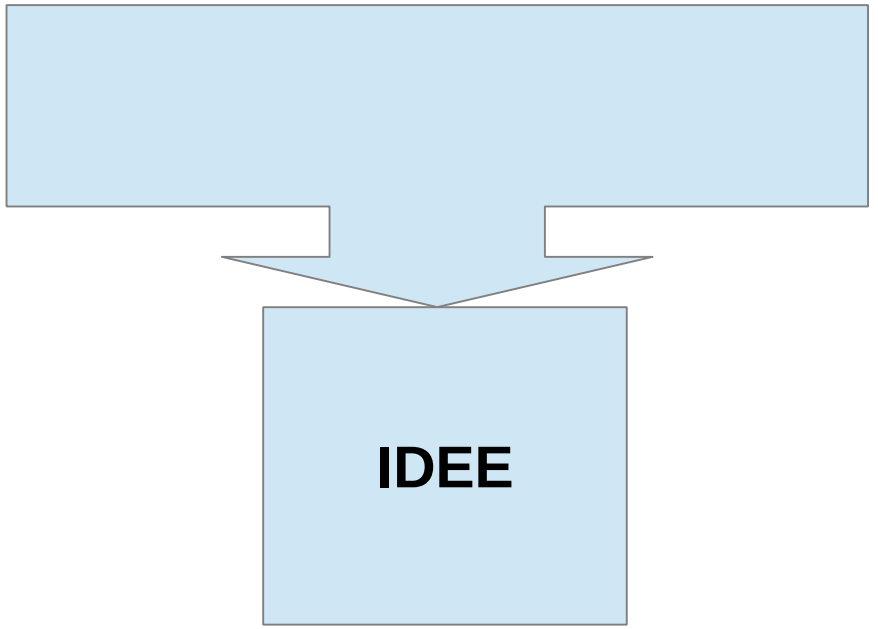
Contact

Information

Ricochet

voyages

Prospection raisonnée



L'idée : germée dans votre cerveau

métier

Know how

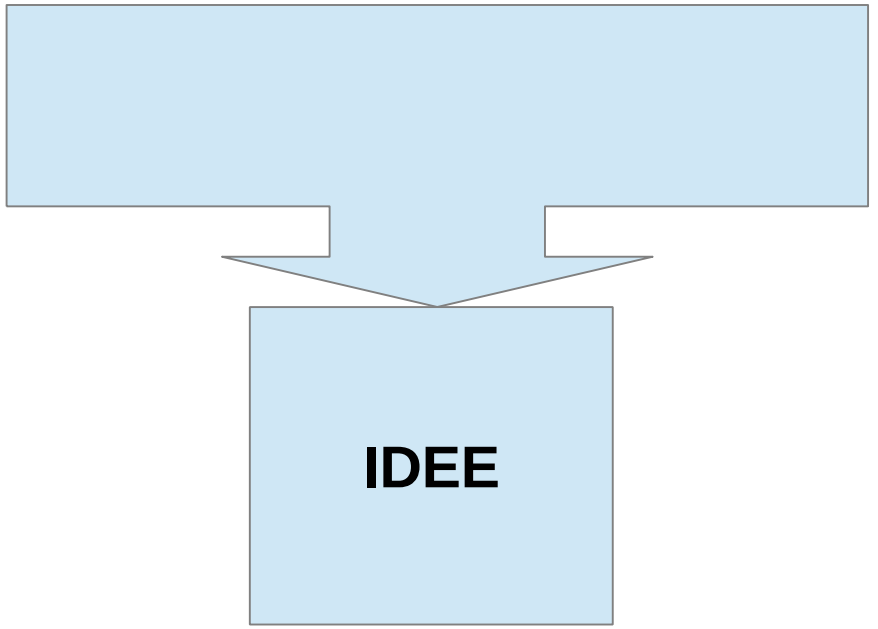
Expérience

curiosité

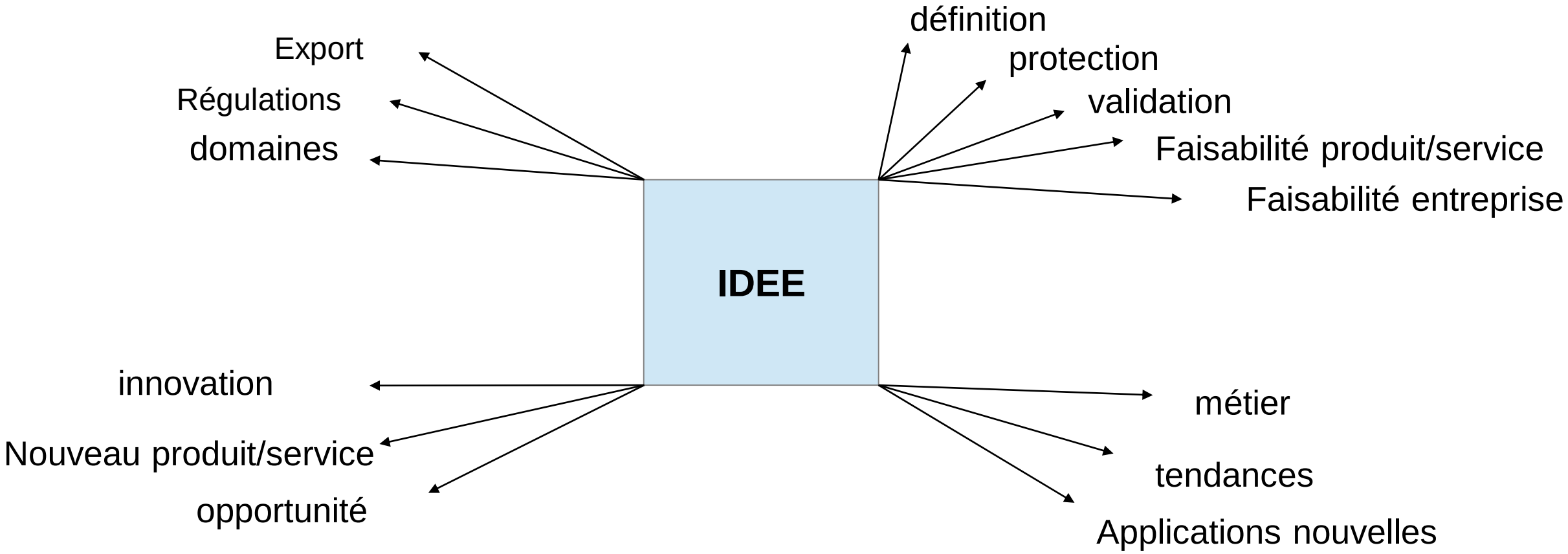
Goût & intérêt personnel

inspiration

Prospection raisonnée



l'idée


définition
protection
validation
Faisabilité produit/service
Faisabilité entreprise
Export
Régulations
domaines
IDEE
innovation
Nouveau produit/service
opportunité
métier
tendances
Applications nouvelles

École Nationale Supérieure de Mécanique et des Microtechniques

Idée : innovation / nouveau service

- Une Innovation peut être **incrémentale** , **radicale** ou « **ex nihilo** »
  - Risque ***croissant***, délais de mise en place ***croissant***
  - opportunité de « boom » économique ***croissant***

- Une idée « nouvelle » comporte plus de risque :
  - peut être difficile à concrétiser
  - Peut avoir des difficultés à trouver son marché (délais, adéquation **besoin**)
  - Nouveau service
- Idée « classique » voire banale
  - Domaine connu, réceptivité du marché déjà validée
  - Risque concurrence
  - Service/produit identique ou similaire existe déjà

> croissance **lente mais pérenne** ou potentiel de **démarrage exponentiel**

ensmm
École Nationale Supérieure de Mécanique et des Microtechniques

Idée : innovation / nouveau service

- Observer (vie quotidienne, vie professionnelle, vie economique)
- Effectuer une prospection raisonnée : rechercher ; selectionner (peut être appliqué a toute étape de la vie de l'entreprise)
  - Brain storming ; analyse critique de (dis-)fonctionnement,
- Voyez large, visez l'export

- Les investisseurs sont sensibles à des « mots clés » et des effets de mode, un sujet « dans l'air du temps » peut être compris plus facilement dans une dynamique générale

École Nationale Supérieure de Mécanique et des Microtechniques

Idée : innovation / nouveau service

- Innovation :
  - soyons imaginatif, quant au produit et au service
  - Soyons imaginatif quant au « business model »

- Le plus grand opérateur mondial de taxi ?
- Le plus grand hôtelier mondial ?
- Le plus grand opérateur téléphonique ?

École Nationale Supérieure de Mécanique et des Microtechniques

Idée : innovation / nouveau service

- Le plus grand operateur mondial de taxi ?
  - = **UBER**, qui ne dispose d'aucune flotte propre

- Le plus grand hôtelier mondial ?
  - **= AIRBnB** , qui ne dispose d'aucun établissement en propre

- Le plus grand opérateur téléphonique ?
  - **= SKYPE**, qui ne dispose d'aucune infrastructure propre

École Nationale Supérieure de Mécanique et des Microtechniques

Idée : innovation / nouveau service

- Les sociétés de semi conducteur / SC « fabless »
- **FREE**, qui a longtemps déployé des services sans avoir sa propre infrastructure

- **Se concentrer sur ce que l'on sait (bien) faire**

- **Etre imaginatif sur le produit ou le service,**
- **Etre imaginatif sur le « business model »**
- **Etre imaginatif sur le financement initial (financement participatif)**

École Nationale Supérieure de Mécanique et des Microtechniques

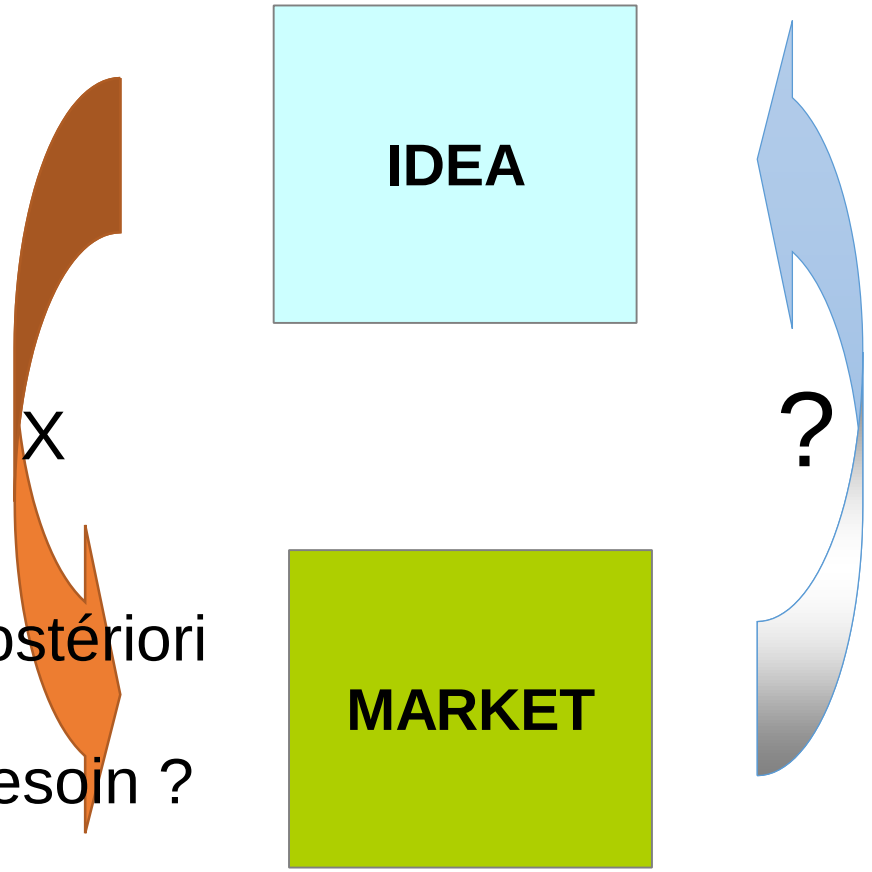
Idée : technology pushed / market pulled

- Idée d'ingénieur : basée sur des technologies nouvelles, offrant de nouvelles possibilités
  - Savoir **vendre** la fonction réalisée

- Idée marketing : basée sur l'identification de besoins individuels, infrastructure, etc...
  - Savoir **faire** la fonction demandée

Idée : technology pushed / market pulled

You must use...



Do you have a solution for....
Do you know how to...

Analyse de marché à postériori
Besoin ?
Délais pour avérer ce besoin ?

Might be long term

Analyse de marché initiale
Market pressure (evanescence, compétition)

Short term vision

Cash out, ROI, **ROI(t)**

École Nationale Supérieure de Mécanique et des Microtechniques

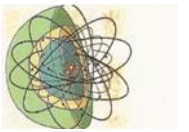
market pull, technology push.

A **technology push** implies that a new invention is *pushed* **from** Research and Development, **through** production and sales and enters **onto** the market without proper initial consideration of whether or not it satisfies a user need.

In contrast, an innovation based upon **market pull** has been developed by the R&D in **response** to an identified market **need**.

Example Market Pull

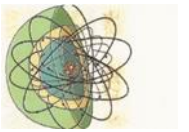
- Society has an ever increasing demand for greener products and therefore products such as recycling bins, reusable carrier bags, hybrid cars, low energy light bulbs have been developed as a consequence and are « funding attractive ».



Example Technology Push

- The developments in electronic engineering have enabled smaller, smarter electronic components to be fitted into everyday products such as the mobile phone, personal hi-fi and cameras.

- *Technology push on market trend*



ensmm
École Nationale Supérieure de Mécanique et des Microtechniques

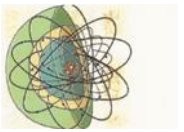
Domaines

- Green technology, biotechnology
- Eau, gestion des ressources
- Energy (smart Grid, génération, distribution, interconnection réseau/local)
- Energy (autonomie des objets, basse consommation)
- Medical (suivi dynamique et continu, alertes spécifiques, effort, sport...)
- Télécom (haut débit mobile,)
- Dématérialisation de documents, horodatage, Coffre fort électronique, certification electronique, GED,
- IoT (objets, interfaces, réseau)
- Service à la personne
- PAN Personnal Area Network, smart systems,
- Rescue, localization, vehicule autonome
- Sécurité, cybersécurité, protection des infrastructures

etc etc

les limites sont celles de votre imagination

idée > projet > validation, adhésion

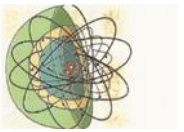


École Nationale Supérieure de Mécanique et des Microtechniques

L'idée en conclusion

- Definir, (en)**durcir** et **valider** votre idée,
  - Avec des tiers, les associés, les premiers financiers, les premiers clients potentiels « amis » (nb : ni trop tôt, ni trop tard)
- **Itérer** (n fois) la réflexion pour ajuster et **affiner** l'idée puis le **projet**
  - Votre idée répond-t-elle à besoin déjà largement constaté ou seulement latent?
    - Un **besoin latent** peut être lent à faire émerger et la solution apportée peut être lente à être adoptée
    - Un **besoin présent** peut avoir été déjà identifié par d'autres fournisseurs
- Vous convaincre de l'adéquation **vous <> idée**
- En parler et écouter, intégrer les remarques et commentaires, faire évoluer
- **Vous convaincre de votre capacité à savoir convaincre**

A suivre : protéger l'idée



Protéger l'idée

- On protège une réalisation, un modèle, une manière de faire, un nom, pas uniquement une idée,
- La protection doit se faire tant que l'idée est encore confidentielle, ie avant toute diffusion, démonstration publique, etc..
- Processus
  - Rédaction d'une demande de dépôt (conseil en brevets)
  - Dépôt INPI
  - Examen de la demande (**antériorité**, validité)
  - Dépôt provisoire (2ans)
    - **Examen** par les organismes des pays de dépôt annoncés dans votre brevet
  - Octroi définitif

Protéger l'idée

Les droits de propriété industrielle : inscription auprès de l'Inpi (Institut national de la propriété industrielle).

La protection d'une **invention** s'obtient par la délivrance d'un brevet ou d'un certificat d'utilité.

Pour être brevetable, l'invention doit répondre à 3 critères :

- elle doit présenter un caractère absolu de **nouveauté** : elle ne doit jamais avoir été divulguée au public,
- elle ne doit pas découler d'une manière évidente de « **l'état de l'art** » la description doit faire la preuve d'une activité inventive, (> recherche d'antériorité sur l'invention avant le dépôt définitif du brevet,
- elle doit être susceptible d'**application industrielle**.

Comment Protéger L'idée

- Modes de protection : **brevet**, enveloppe soleau,
- Une publication antériorise et interdit le dépôt d'un brevet
- Idée « propre » : INPI, avec l'aide de conseil en brevet
- Idée « laboratoire » protégée par un organisme R&D (CNRS, CEA, …)
  - Vous devrez négocier des « conditions d'exploitation »
    - Qui vous autorise à produire et à vendre
    - Si possible exclusive , au moins pendant un certain temps
    - Sur une valorisation négociée (lump sum, royalties...)

École Nationale Supérieure de Mécanique et des Microtechniques

Protéger L'idée

- Elément de positionnement concurrentiel « combatif » majeur
  - attaque vers les concurrents (vous êtes le premier, vous occupez le terrain), vous leur interdisez de vendre le **même** produit
  - Défense contre les concurrents (vous les empêchez de venir sur votre territoire), vous protégez votre territoire, Empêchez un « tiers » de déposer la même idée, donc de vous interdire de produire selon votre idée de produit
- Elément indispensable à l'établissement de la confiance de vos investisseurs, participe à la « crédibilité » de votre projet
- Participe à la richesse de votre bilan, valeur de l'entreprise
  - Valorise la base d'activité auprès de vos investisseurs
  - Valorisation de l'IP, Interlectual property,
  - Asset (richesse valorisée) de l'entreprise

École Nationale Supérieure de Mécanique et des Microtechniques

Pourquoi Protéger L'idée

- Votre brevet empêche un tiers de produire et de vendre
  - Sur les territoires et sous les conditions définies par votre brevet

- Un brevet dévoile-t-il le savoir faire ? : non
  - Une « bonne rédaction » apportera la preuve, si besoin est, que votre idée était bien protégée par le texte du brevet, mais ne doit pas permettre à un tiers de savoir simplement comment vous faites...
  - Il empêche un tiers de déposer un brevet similaire
  - Il définit votre antériorité

École Nationale Supérieure de Mécanique et des Microtechniques

Pourquoi Protéger L'idée

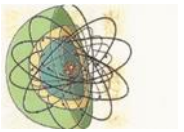
- Lors du démarrage de la start up, vous devez prouver à vos investisseurs que l'idée « produit » a une valeur reconnue, *l'octroi d'un brevet est la reconnaissance de* ***nouveauté***.
- Permet de convaincre les investisseurs qu'un concurrent ne pourra pas, du jour au lendemain, produire le même produit/service que vous = **protection de leur investissement**
- Un brevet a été « examiné » par des personnes compétentes dans différents pays. C'est « une reconnaissance » par des tiers de la validité de votre idée > **crédibilité aux yeux des actionnaires**

École Nationale Supérieure de Mécanique et des Microtechniques

L'idée en conclusion

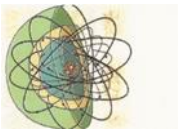
- Definir et **valider** votre idée
- Itérer la réflexion pour ajuster et **affiner** l'dée et le projet
- Vous convaincre de l'adéquation **vous <> projet**
- Vous convaincre de savoir convaincre
- **Protéger** votre idée : confiance, crédibilité de votre projet et valeur de vos acquis intellectuels (IP)
- Ne pas oublier le nom de domaine, dès que vous pouvez

A suivre : le projet personnel



ensmm
École Nationale Supérieure de Mécanique et des Microtechniques

- ***Le projet personnel***



École Nationale Supérieure de Mécanique et des Microtechniques

Le projet personnel : objectifs

- Qu'attendez-vous de la vie ?
- Êtes-vous prêt a vous impliquer ?

- Ce projet vous correspond t il ?
- Collez-vous au projet à tout point de vue ?

- Êtes-vous la bonne personne pour ce projet ?
- Est-ce le bon projet pour vous ?
- Pourrez-vous convaincre que vous êtes la bonne personne ?

ensmm
École Nationale Supérieure de Mécanique et des Microtechniques

Le projet personnel : vos motivations

Par goût des responsabilités ?
Pour développer une entreprise et en faire, à terme, une entreprise importante ?
Pour créer une valeur initiale, la vendre et passer au projet suivant ?

Pour mettre en pratique une idée qui vous tiraille depuis un certain temps ?
Pour concrétiser un rêve, pour vivre d'une passion ?

Pour vous réaliser, pour changer de vie ?
Par défit , pour prouver (a vous même, a des tiers) « que vous êtes capable » ?

Pour acquérir une indépendance ?
Pour atteindre une certaine position sociale ?
Pour augmenter vos revenus, votre patrimoine ?

École Nationale Supérieure de Mécanique et des Microtechniques

Le projet personnel : vos motivations

Dans tous les cas :

- vous devrez passer beaucoup de temps pendant la préparation, et être prêt à vous impliquer à 200% après le lancement
- Vous devrez faire partager la même vision et évoluer à la même vitesse que vos associés, et satisfaire simultanément les objectifs disparates de vos investisseurs et associés

- vous aurez des décisions à prendre,.... après avoir écouté,
- vous devrez être lucide et ambitieux, raisonné et instinctif, intuitif et réfléchi,...
- vous devrez être prêts à supporter **stress**, **contraintes**, **pressions**, de l'interne, des financiers, des clients, de vos proches...
- vous devrez vous «multiplier», et éviter de perdre le contrôle

École Nationale Supérieure de Mécanique et des Microtechniques

Le projet personnel : votre environnement

- Impact sur votre vie personnelle et sur votre mode de vie ? Etes vous prêts à assumer les conséquences de ce lancement sur votre vie familiale et personnelle ?
- Y a t il cohérence entre les impératifs du projet, vos attentes et ambitions et votre mode de vie ?
- Votre famille proche vous soutient-elle ?
- Vos revenus sont ils suffisants par ailleurs pour passer une période de « vaches maigres », et attendre les premiers revenus générés (>> planification)
- Votre apport financier (personnel+love money, prêt personnel) sera-t-il suffisant (30% du démarrage) ? (>> plan financier)

- Aurez-vous assez de temps, dans votre poste actuel, pour préparer soigneusement ce projet ?

Autant de questions auxquelles vous seul pouvez répondre

École Nationale Supérieure de Mécanique et des Microtechniques

Le projet personnel: personnalité

- Etes-vous un leader ?
- Etes vous prêt à devenir un manager ?
- Saurez-vous gérer le stress, maîtriser le temps ?
- Pourrez vous convaincre les différents acteurs de la vie de l'entreprise ?
  - Associés
  - Financiers (familiaux-love money- ,de proximité, d'institutions, de banques,...), les partenaires étatiques « de support »
  - Les partenaires techniques (labo, concepteurs,...)
  - Les partenaires industriels (sous traitants, ..)
  - Les partenaires commerciaux (vendeurs, distributeurs,...)
  - Les clients
- Saurez vous reconnaître les « manques » de votre profil et chercher les supports/coopérations nécessaires (ne pas vouloir être l'homme orchestre)

École Nationale Supérieure de Mécanique et des Microtechniques

Remarque : un manager

2 définitions(*) du « bon » manager

- Déléguer, contrôler, corriger

- Ne rien faire, Faire faire, Ne rien laisser faire

(*) définition toute personnelle

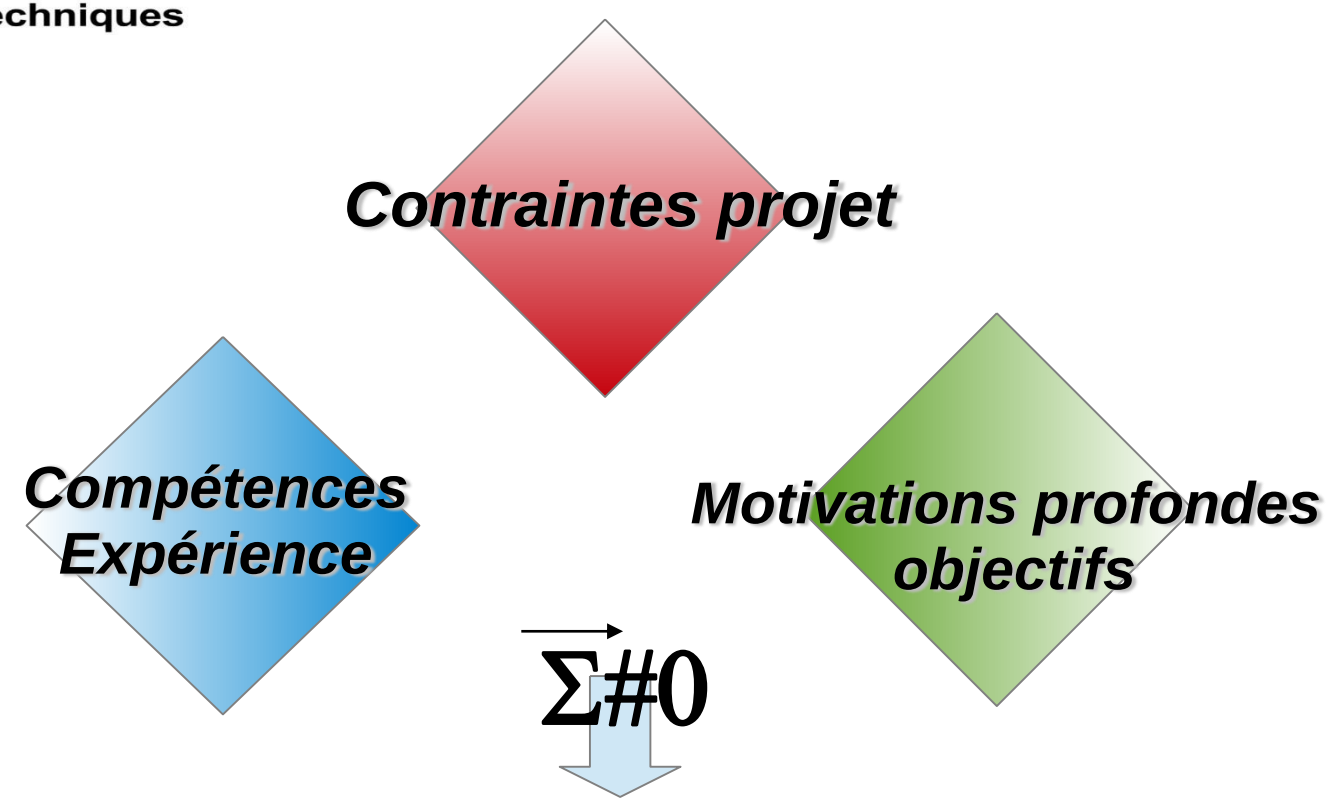
École Nationale Supérieure de Mécanique et des Microtechniques

Le projet personnel : compétences & professionnalisme

Saurez-vous mettre en place les différents maillons de la chaîne et sélectionner les **bonnes compétences** pour vous entourer, personnel ou partenaires :

- Argumenter et coordonner le **développement**
- Argumenter et coordonner la **gestion financière**
- Argumenter et coordonner les sous traitances et les **partenariats** techniques et industriels
- Argumenter / Anticiper / coordonner les **participations** au capital (tour de table)
- Mettre en place et animer une **force de vente**

Projet personnel : somme de contraintes



Compromis et cohérence entre trois aspects imbriqués : compétences individuelles, contraintes projets et objectifs personnels

Votre projet personnel devra être clair et lisible avant de vous enga

Et il fait partie intégrante de la construction de votre projet industriel

École Nationale Supérieure de Mécanique et des Microtechniques

L'étude de marché

passer de l'idée produit/service au projet

remplir la colonne évaluation et planification des revenus,

ROI

L'étude de marché

Ce « produit » est génial... personne n'en doute, ……. mais

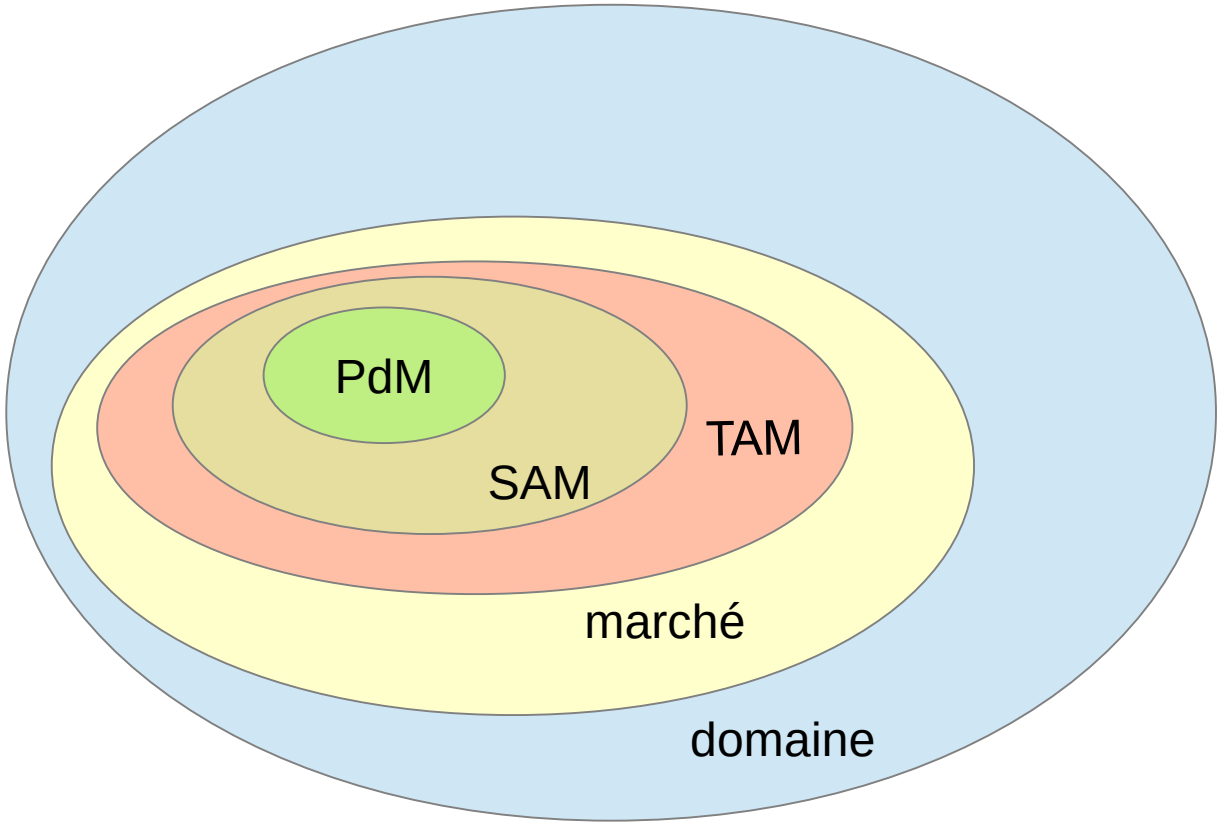
- Correspond t il à un besoin existant, faut il créer le besoin ?

- Vous devrez vous convaincre de la viabilité économique

- Vous devrez convaincre vos partenaires et associés que votre idée de produit peut trouver des ***clients*** qui l'achèteront un certain **prix**, qui vous laissera une ***marge***, au travers d'une organisation ***commerciale*** et après avoir fabriqué le produit (ou rendu le service) dans des conditions ***techniques*** et ***industrielles*** maîtrisées,

École Nationale Supérieure de Mécanique et des Microtechniques

L'étude de marché



Domain :Energy distribution,
Smart Grid, IoT,

Marché : domestique, industriel,
Infrastructure, consumer

TAM : Total Available Market

SAM : Serviceable Available market

SOM : Serviceable Obtainable market

PdM : Market share ,

ensmm
École Nationale Supérieure de Mécanique et des Microtechniques

L'étude de marché

- Étude de marché « ***documentaire*** »
  - Collecte, concaténation et assemblage d'informations documentaires (publications sectorielles, retour d'entretiens, publications organismes économiques ou bancaires,
  - Vision macroscopique d'un domaine « général » (IoT,...) # TAM
- Etude de marché ***qualitative***
  - Collecte et analyse l'opiniion d'un groupe d'usagers ou de clients potentiels sur une famille de produit (groupes, entretiens individuels, vous etes en position de présenter produit/service
  - Vision produit ou service nouveau / client générique , ex. , # SAM, repositionnement entreprise
  - Proche étude marketing, ressources spécialisée pour ordonner, collecter puis analyser
- Etude de marché ***quantitative***
  - Exploite données existantes, SAM/SOM : recherche, analyse, synthèse, estimations chiffrées
  - Produit défini (échantillon), concurrence identifiée, disponibilité connue,....

École Nationale Supérieure de Mécanique et des Microtechniques

L'étude de marché

L'EdM, Etude de Marché, doit ***convaincre vos partenaires***

- que ce produit correspond a un **marché**, que vous pourrez le vendre avec marge à des typologies de **clients** que vous savez adresser au travers d'une organisation **commerciale** et de procédures **légales** définies.
- Que les ***hypothèses*** marché sont validées et confirmées par des ***sources extérieures*** disponibles et consultables
- Doit développer différentes hypothèses et ***scénarios*** stratégiques permettant de définir des ***part de marché*****,** la pénétration, et de ***vitesse*** de pénétration
- Doit faire une présentation exhaustive de la ***concurrence*** et anticiper des scénarios et prévisions d'évolution de la concurrence et de réaction de la concurrence à votre arrivée sur le marché / ***ex Cs OSA***

L'étude de marché

L'EdM, Etude de Marché, doit ***convaincre vos partenaires***

- Identifier les forces / faiblesses : « fragilité » ou « volatilité » de ce marché (évolution technologique ou réglementaire,...)
- Identifier les typologies de fournisseurs de ce marché (verticalité ou non?...)
- Identifier les contraintes réglementaires , **protectionnisme** ou non (ex NEBS/Telecordia)
- Identifier le **forces/faiblesses** de votre proposition du point de vue du marché : **réglementaire**, **services** locaux, fabrication **locale**, existe t il une **contrainte achat/dev local**, « buy american act » local ou équivalent, écrit ou non (ex. Glonass - ГЛОНАСС, acronyme pour глобальная навигационная спутниковая система, globalnaïa navigatsionnaïa spoutnikovaïa sistéma)

L'étude de marché

L'EdM, Etude de Marché, doit ***convaincre vos partenaires***

- Doit démontrer que les différentes ***hypothèses et scénarios*** d'acquisition de part de marché et de pénétration, et de vitesse de pénétration, conduisent à un ***projet profitable sous toutes ces conditions*** (flexibilité : +/- 1 ou 2 ans max...)
- Confirmer que même dans un pire cas votre projet est ***profitable***
- identifier des produits de substitution, issus du know how et compatibles avec le dispositif technique et industriel (**flexibilité, adaptabilité**), (ex μQ)
- ***Identifier des stratégies alternatives, voire des produits alternatifs, sans faire peur aux investisseurs (pour vous-même)***

École Nationale Supérieure de Mécanique et des Microtechniques

L'étude de marché

L'EdM, Etude de Marché, doit ***convaincre vos partenaires***

- référer à des études tiers, accessibles et reconnues, indiscutables
- croiser des références externes autant que faire se peu
- Identifier hypothèses et scenarios
- identifier le marché d'action, le marché visé, qualifier le marché accessible (TAM/SAM/SOM) et identifier les moyens et stratégies de conquête, ainsi que les priorités de conquêtes
- Identifier et minimiser les risques, et options « back up »
- Définir une stratégie, l'adapter au fil des évoluions externes (ou internes)
- Donner visibilité sur l'aspect temporel de cette conquête de marché (délais pour équilibre opérationnel, délais pour ROI, délais pour profitabilité,...)

L'EdM ne peut pas être simplement un tableau excel et sa fonction solveur pour conclure une profitabilité en ajustant les différents paramétres d'entrée....

L'étude de marché

L'EdM, Etude de Marché, doit ***convaincre vos partenaires***

- Identifier les différents étages TAM SAM SOM
- Identifier la typologie des clients et les moyens de les adresser
- Identifier la concurrence et anticiper sa réaction
- Identifier les scénarios d'environnement
- Identifier les hypothèses
  - sur l'évolution du domaine et du marché,
  - sur le SAM/SOM, sur les conditions de pénétration,
  - sur les moyens et la vitesse de pénétration
- dégager des scenarios
- Identifier et minimiser les risques

- Une conclusion de l'EdM est une proposition d'objectif et de stratégie : quoi, quand, combien,...des produits vendus

Les documents et éléments de référence :

- Analyses disponibles : ministères, CCI, banques, syndicats professionnels, Secretariat d'Etat commerce extérieur / Affaires étrangères, Insee, disponibles sur le domaine, le marché et le secteur d'activité visé
- Publication des syndicats professionnels du domaine visé
- Rapport d'activé d'entreprises du secteur
- Publication boursières des sociétés du domaine, voisines, clientes ou concurrentes
- Rencontres et salons professionnels
- Contact terrain / futurs clients / distributeurs internationaux
- Sites de fournisseurs connexes, œuvrant sur le même marché/domaine, avec des produits voisins,
- Presse spécialisée, presse économique, etc...

École Nationale Supérieure de Mécanique et des Microtechniques

Le projet industriel

objectifs et scenarios industriels

plan d'investissements

planification financière

Business plan

Le projet industriel

Quels sont vos objectifs industriels ?

- > créer, développer une entre prise, »sine die »
- > créer, faite naître, puis vendre
  - A une entreprise industrielle
    - départementalisation, marché, overlap, PAI (Post Acquisition Integration)
      - Privilégier le modèle industriel. Fabrication , outils
  - A des investisseurs
    - Privilégier les aspects rentabilité court terme

) Δ!!!

École Nationale Supérieure de Mécanique et des Microtechniques

Le projet industriel

- Identifier le ***scenario industriel***
- Identifier puis qualifier les **fournisseurs et sous traitants**
- Négocier au plus tôt (accords techniques/commerciaux, s/tt , NDA,...)
- Definir les **moyens industriels** nécessaires lors des différentes phases (bread board, maquette, prototype, présérie) : **fabrication**/test composants, assemblage, **contrôle final**,...
- Définir le **plan Qualité** : faudra t il être ISO 900x, ISO 1400x, ISO ou autres **normes** internationales spécifiques -
- Définir le plan normatif / plan de certification (CE,...)

Plan d'investissement

Le plan d'investissement (et son financement) doit s'appuyer sur les différentes hypothèses de L'EdM, et doit ***consolider différentes attentes vos partenaires***

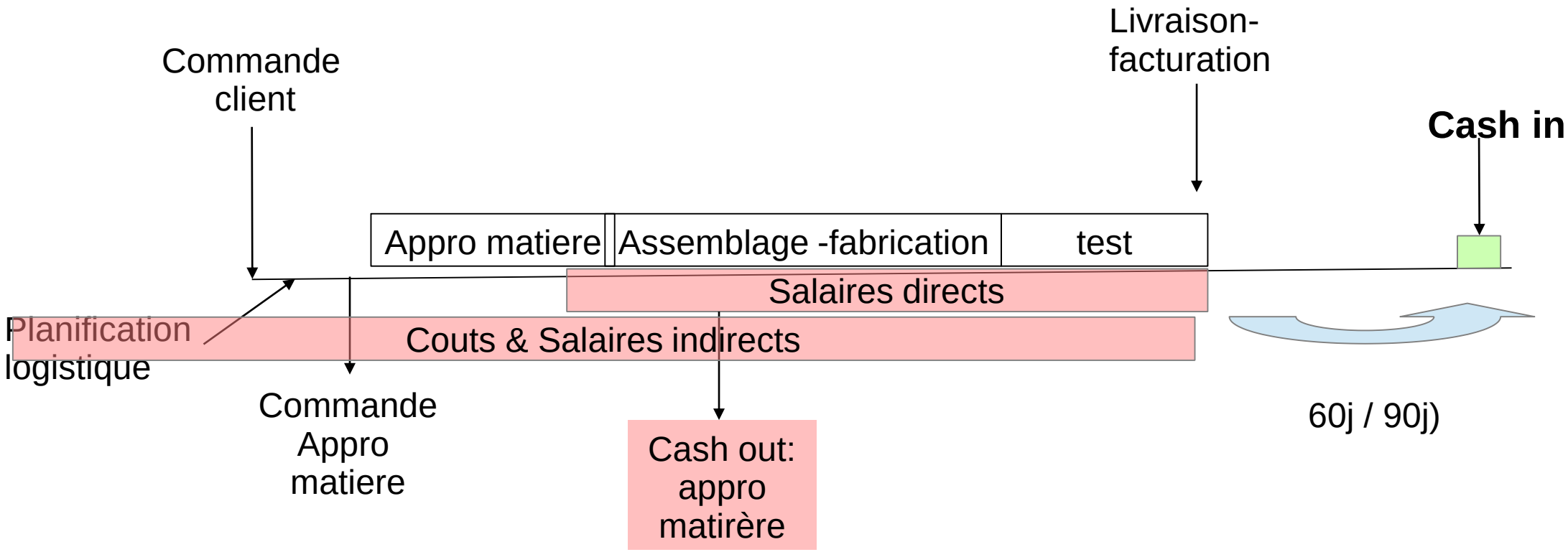
- Relier des scénarios et des critères de mise ne place d'investissement à des ***points clés*** de différents ***scénarios stratégiques***
- démontrer que sous les différentes hypothèses et scénarios de part de marché, de pénétration, et de vitesse de pénétration, l'investissement est optimal/minimal
- identifier des « ***portes de sorties*** » pour les investisseurs
  - Vente de leur participation s'ils le décident (> avoir un scenario financier back up)
  - Identifier une valeur d'actif (IP, outillages, know how) qui représente au moins la valeur initiale investie par les investisseurs tiers (cas de faillite par ex)
  - Leur permettre de sortir par anticipation, les convaincre de ne pas perdre (trop) d'argent en cas d'arrêt brutal

École Nationale Supérieure de Mécanique et des Microtechniques

Planification financière

- Planifier les différents postes de dépenses auxquels votre start up devra faire face :
  - coûts **récurrents** (fabrication)
  - coûts ***non récurrents*** (sous traitance design, équipements, outillages, locaux, personnel indirects)
- Raisonner en terme de « ***cash out*** »-
  - Le traitement de ces dépenses (activation, ***achat / leasing, location***)
    - Le choix achat/location sera fait sur une base comptable

Temps de cycle logistique et financier

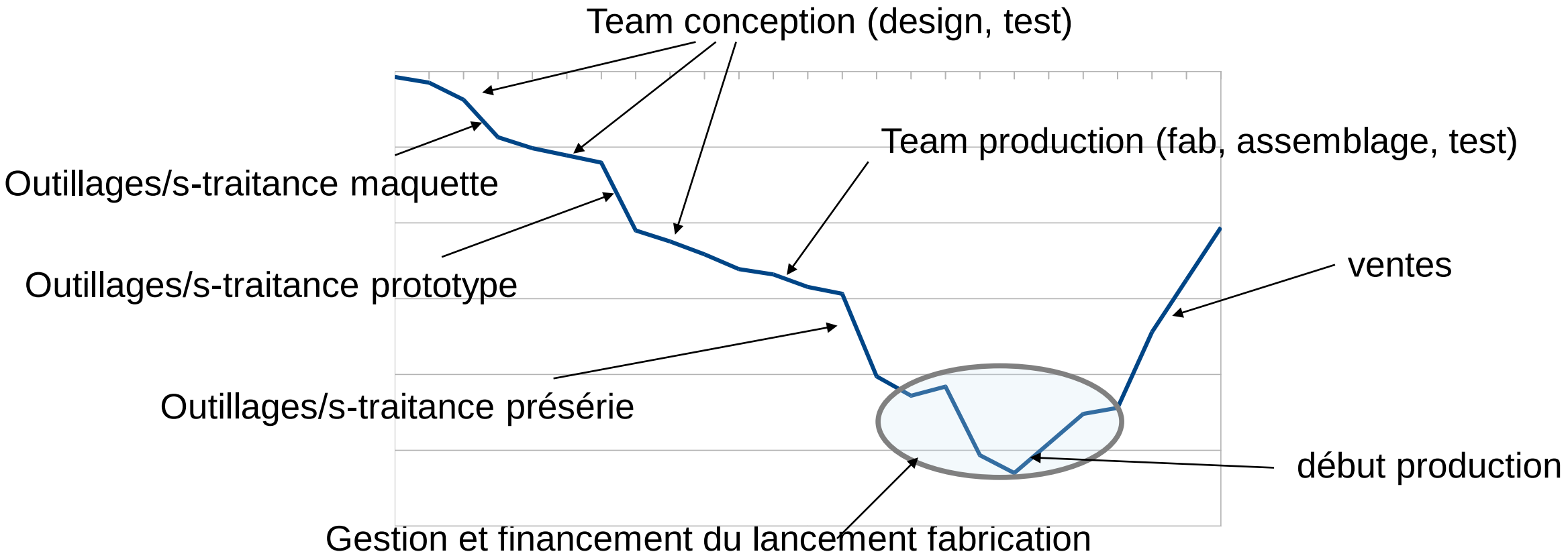


Dans un cycle industriel, le ***cash out*** (salaires et couts indirects, frais, salaires et couts directs, appros,...) est très en avance par rapport au « ***cash in*** ». ***partie du BFR***

Planification financière

- Mise en place des ***éléments de fabrication***:
  - des concepteurs, outils et sous traitance design
  - Des personnes, outils et sous traitance maquette et tests
  - Des personnes, outils et sous traitance prototypes et tests
  - Des personnes, outils et sous traitance préséries et tests

Planification financière



Deux phases, financer la période développement / mise en place puis financer croissance et activité

École Nationale Supérieure de Mécanique et des Microtechniques

Business Plan : synthèse

- Le business plan est la concaténation des différents éléments de ***coût*** et de ***revenus***, sur une échelle quantitative ET temporelle,
- Le business plan est un plan d'activité « ***nominal*** » et ses ***variantes***, liées aux différentes ***hypothèses*** et ***options stratégiques, industrielle et commerciale***, présentées dans l'étude de marché, le projet industriel, le plan commercial, le plan d'investissement et la planification financière.
- Le travail consiste ensuite à ***optimiser ce business plan***, et le rendre « attractif » pour l'ensemble des partenaires : associés, investisseurs,

École Nationale Supérieure de Mécanique et des Microtechniques

Business Plan : optimisation

Le travail consiste ensuite à optimiser ce business plan :

- Maîtriser : *identifier / Anticiper / Minimiser* ***risques***,
  - Réalité/réalisation marché: disponibilité marché - accessibilité marché
  - Développement produit (délais, coût, performances)
  - Industrialisation/fabrication / sous traitances
- Identifier les meilleures ***options stratégiques***
  - Nominal
  - ***Plan B***, plan de secours, plan de survie
- Définir des **priorités** produits / marché (géographiques, produits)

École Nationale Supérieure de Mécanique et des Microtechniques

Business Plan : financement

Le business plan fait apparaître les **besoins** de financement en ***date et valeur***

- Le business plan doit annoncer la *profitabilité proposée* aux investisseurs
  - Le célèbre ROI : Return On Investment
    - Amplitude & délais
      - Plus le délais est « lointain », plus le risque semblera élevé
- Le business plan doit ***minimiser l'exposition*** des investisseurs « externes »
  - Investir la juste valeur au juste moment : trop tôt : coût / trop tard : c
    - Pensez location, matériel occasion
  - Pensez à la **valeur résiduelle des actifs** (IP, équipements) = valeur de revente des actifs (en cas de cata): pas rassurant pour vous, rassurant pour les investisseurs (conditions de liquidation)

École Nationale Supérieure de Mécanique et des Microtechniques

Business plan : outil de pilotage

- Le business plan sera un outil de pilotage lorsque l'activité démarrera
  - Par vos investisseurs, et par vous même
  - Identifier des ***jalons*** (technique, produit, commerciaux,...) qui décideront de la suite des opérations (appel de fonds, appel a de nouveaux actionnaires de « tour de table » N+1, etc...)
    - Ces jalons, comme tout objectif de management, doivent être clairement **identifiés, reconnaissables** par des non initiés
    - Ces jalons doivent être des outils de communication : les choisir comme tels
- capital investissement
  - Capital amorçage, capital développement, capital risque

École Nationale Supérieure de Mécanique et des Microtechniques

Plan de financement: aides et outils étatiques contexte régional

- Loi portant sur la nouvelle organisation territoriales de la République , Aout 2015
- Définit le rôle des ***nouvelles régions***, en particulier l'***exclusivité*** de la ***stratégie industrielle et innovation***. La loi renforce le rôle de la région en matière de développement économique. La région sera notamment responsable de la politique de soutien aux ***PME*** et aux ***entreprises de taille intermédiaire***
- Devra produire un schéma régional de développement économique d'innovation et internationalisation /SRDEII), qui fixera les ***orientations régionales pour 5 ans***.
- Egalement en charge de l'aménagement durable,...
- Est redevable devant les électeurs…

Plan de financement: aides et outils étatiques

Soutiens par participation au financement « projet »

- ANR (recherche + participants industriels)
- BPI France (industrie + prestataires recherche)
- PPA : prêt Participatif d'Amorçage (BPI):(ent <5ans, // levée de fonds, déjà sous aide innovation ou « création développement », limité à valeur des fonds propres
- CIR : Crédit Impôt Recherche : crédit Impôts de 30% des dépenses de R&D (< 100M€), 5% des coûts R&D pour les entreprises qui investissent en R&D sur des projets « compétitivité » *(nature des dépenses considérées : personnel, fonctionnement, R&D sous traitée, brevets, veille technologique,...)*
- CRITT : Centre Régional d'Innovation et de Transfert Technologique

Plan de financement: aides et outils privés

- Clubs investisseurs
- CIGALES : Club Investisseurs Gestion Alternative Locale Epargne Solidaire
- Financement participatif
- Capitaux privés

- Capital risque : AFIC : Association française des investisseurs en capital
- SCR : Sociétés de capital Risque
- FCPR : Fonds communs de placement à Risques
- FCPI : Fonds communs de placement dans l'Innovation
- Corporate venture : capital risque financé par des grands groupes
- Venture capital
- Business Angels
- Banques (%capital, prêts,...)

École Nationale Supérieure de Mécanique et des Microtechniques

Plan de financement: structures utiles

- CCI : Chambre de Commerce et d 'Industrie
  - ARIST : Agence régionale information stratégique et technologique
- Association des structures de recherche sous contrat (ASRC)
- CAPE : Contrat d'Appui au Projet Entreprise
- PEPITE : Poles Etudiants pour l'Innovation, le Transfert et l'Entreprenariat
- La semaine de la création : (par ex pays de Montbeliard) : discuter d'un projet en cours de maturation avec des professionnels

Plan de financement: structures utiles

- Fablabs, Incubateurs, pépinières
  - Moyens, locaux, développement, prototypage, pré-fab... sans peser sur les fiances de l'entreprise
- Bourses et concours
- Mission French tech
  - Bourse French Tech, Pass french tech
    - Visibilité internationale
- Labellisation (Minatec, Caisse des dépôts,...)
  - Confiance renforcée des investisseurs potentiels

Cf Part 2 : financement endogène

École Nationale Supérieure de Mécanique et des Microtechniques

Les associés

partenaires financiers

partenaires opérationnels

École Nationale Supérieure de Mécanique et des Microtechniques

Les associés

- Proches ou externes (sites de volontaires au support)
- Doivent apporter une/des ***compétences supplémentaires***, complémentaire aux vôtres, à partir de la liste *des compétences « projet » nécessaires*

- Doivent adhérer à l'***idée***,
- Doivent adhérer à votre ***projet*** personnel

- Doivent être aussi et autant impliqués que vous
- Doivent partager la même vision du projet, de son déroulement, de ses étapes et de ses finalités

*Comme tout contrat, un **pacte d'associés** (pacte d'actionnaires), définissant les rôles et apports de chacun, et prévoyant ce qui se passera en cas de « liquidation » du projet*

École Nationale Supérieure de Mécanique et des Microtechniques

Les aspects légaux et juridiques de création

École Nationale Supérieure de Mécanique et des Microtechniques

Le statut juridique de l'entreprise

L' activité que vous démarrez peut être de différente nature :

> commerciale, industrielle (vente de bien ou services, achetés ou manufacturés), artisanale (<10), libérale (réglementées, non-réglementées, libre (consultant) ou sous déclaration d'exercice...) , Agricoles,

Le choix de la nature de l'activité exercée aura plusieurs impacts:

- le CFE, par lequel vous procéderez aux formalités d'immatriculation de votre entreprise ne sera pas le même,
- la catégorie fiscale de vos revenus sera différente (BIC, BNC ou BA),
- vous ne serez pas affilié aux mêmes organismes sociaux pour les risques maladie ou retraite notamment,
- Selon la structure juridique, certains types de sociétés pourront vous être proposés.

Formalités de création

- **CFE** : centre de formalités des entreprises
  - Guichet unique, multi-impact
    - Déclaration activité (>choix du domaine, des caisses et régimes sociaux,....)
    - Immatriculation SIREN/SIRET (INSEE)
    - Code activité APE (INSEE) (>choix de la convention collective applicable,...)
    - RCS : Registre du commerce et des sociétés (greffer du TC) (ou RSEIRL) > K.bis
    - Répertoire des métiers (Chambre des métiers et Artisanat)
    - Organismes sociaux
    - Organismes fiscaux > N° TVA intracommunautaire : FR XX 9-SIREN
    - EORI : identification douanière exportateur/importateur

- Domiciliation, assurances RC

Les options de statut juridique de l'entreprise

École Nationale Supérieure de Mécanique et des Microtechniques

Vous devrez choisir entre :

- déclarer votre activité en tant ***qu'entrepreneur individuel*** (pratique pour tester une activité que vous allez lancer) : impérativement une seule personne

- créer une société (SA, SARL, SAS, association) : de 1 à N

> sociétés unipersonnelles (un seul associé) :

* l'Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (***EIRL, EURL ou SARL unipersonnelle***)

* la Société par actions simplifiée unipersonnelle (***SASU***)

> Sociétés pluripersonnelles (plusieurs associés) :

*la Société à responsabilité limitée (***SARL),*** qui peut prendre la forme coopérative (SCOP)

* a Société par actions simplifiée (***SAS***)

* la Société en nom collectif (SNC)

* la Société anonyme (SA), qui peut également prendre la forme coopérative (SCOP)

* la Société civile professionnelle (SCP) et la Société d'exercice libéral (SEL) qui regroupent des membres de professions libérales réglementées souhaitant exercer leur profession en commun.

*Groupement d'intérêt économique (GIE)

* la Société civile de moyens (SCM), groupement de membres de prof essions libérales dans le but de partager des moyens (locaux, accueil, matériel)

École Nationale Supérieure de Mécanique et des Microtechniques

Le statut juridique de l'entreprise

- Le statut AE : Auto-entrepreneur
  - Créé par la loi 2008-776 du 4 Aout 2008, activité principale ou complémentaire pour salarié, fonctionnaires ou retraités – formalités création simplifiées – charge fiscale (option) et sociale à forfait sur CA – statut EIRL possible (patrimoine alloué) -
  - Exclue les activités agricole, santé, agence immobilière/marchand de biens ; juridique /judiciaire, expert comptables , assurances
  - Réservé aux affiliations RSI (Regime social des indépendants) et CIPAV (Caisse Interprofessionnelle Prévoyance Assurance Vieillesse)
  - Seuil de régime micro fiscal µE # 32,9 k€ (activité service), # 82,2 k€ pour activité achat/vente
  - Franchise de TVA en dessous de ces seuils
  - statut AE maintenu si CA < seuil µF et maintenu 2 ans si seuil µF < CA < seuil TVA
- statut classique du travailleur indépendant si les seuils AE sont dépassé
- AE assimilé à Micro Entreprise en 2013 (inscription RCS ou RMA, n° k-bis..)
- Statut malmené (loi Pinel : seuils/2, stages...) : Evolution des seuils en discussion
- Federation des Auto Entrepreneurs : FEDAE # 1 M AE crées (300k libérales, 700k artisanales) : -20% de création AE en 2015

École Nationale Supérieure de Mécanique et des Microtechniques

Le statut juridique de l'entreprise

Statut juridique	**Associés** : N	**Capital social**
EI, EIRL	1 seul	na -
EURL	1 seul (physique ou moral)	Fixé par le créateur – 20% des apports en cash libérés à la constitution, solde < 5 ans
SARL	2 ≤ N ≤ 100, p ou m	Fixé par les associés – 20% des apports en cash libérés à la constitution, solde < 5 ans
SA	N ò 2 (non cotées), p ou m N ò 7 (cotées), p ou m	Mini 37 k€ – 50% des apports en cash libérés à la constitution, solde < 5 ans
SAS , SASU	N ò 1	Fixé par les associés – 50% des apports en cash libérés à la constitution, solde < 5 ans
SNC	N ò 2	Fixé par les associés – x% des apports en cash libérés à la constitution, solde selon besoin

École Nationale Supérieure de Mécanique et des Microtechniques

Le statut juridique de l'entreprise

Statut juridique	dirigeant	**responsabilité**
EI, EIRL	Le créateur	EI : créateur, sur ses biens propres (sauf résidence principale et exclusion déclarée) EIRL : patrimoine affecté
EURL	Gérant (p), créateur ou tiers	Montant des apports du créateur (sauf faute de gestion)
SARL	1,n gérants, (p), associés ou tiers	Montant des apports des associés (sauf faute de gestion)
SA	Conseil administration (3-18), actionnaires, nomme le président, nomme le DG	Montant des apports des associés (sauf faute de gestion)
SAS , SASU	1 président, selon statuts	Montant des apports des associés (sauf faute de gestion)
SNC	1, n gérants, p ou m, associés ou tiers	Non limité, sur l'ensemble des biens personnels des associés

École Nationale Supérieure de Mécanique et des Microtechniques

Le statut juridique de l'entreprise

Statut juridique	Responsabilité du dirigeant **Civil / penal**	Mode d'**imposition**
EI, EIRL	Civil / penal du créateur	EI : IR du créateur EIRL : option IS possible
EURL	Civil / penal du gérant	IR de l'associé unique *Option IS possible*
SARL	Civil / penal des dirigeants	IS *Option IR pour SARL familiale ou SARL < 5 ans*
SA	Civil / penal des dirigeants	IS *Option IR pour SA < 5 ans*
SAS , SASU	Civil / penal des dirigeants	IS *Option IR pour SAS / SASU < 5 ans*
SNC	Civil / penal des dirigeants	IR des dirigeants *Option IS possible*

École Nationale Supérieure de Mécanique et des Microtechniques

Le statut juridique de l'entreprise

Statut juridique	**Déductibilité** de la rémunération des dirigeants des recettes société	Régime **fiscal** du dirigeant
EI, EIRL	NON, sauf EIRL si option IS	IR
EURL	NON, sauf option IS, Sauf gérant # associé unique	IR : (BIC BNC si EURL -IR) : (traitement&salaires si EURL IS)
SARL	OUI, sauf option IR	IR (traitement&salaires) Sauf SARL- option IR
SA	OUI, sauf option IR	IR (traitement&salaires) du président Sauf SA- option IR
SAS , SASU	OUI, sauf option IR	IR (traitement&salaires) du président Sauf SAS / SASU - option IR
SNC	NON, sauf option IS	IR (BIC)

École Nationale Supérieure de Mécanique et des Microtechniques

Le statut juridique de l'entreprise

Statut juridique	Regime **social** du dirigeant	Regime **social** des associés
EI, EIRL	Travailleurs non salariés	na
EURL	Gérant associé : travailleurs non salariés Gérant non associé : salarié	Travailleurs non salariés
SARL (IS)	Gerant minoritaire: salarié Gérant majoritaire. Trav non salarié	Salariés (contrat de travail)
SA (IS)	Président : salarié	Salariés (contrat de travail)
SAS , SASU	Président : salarié	Salariés (contrat de travail)
SNC	Travailleurs non salariés	Travailleurs non salariés

École Nationale Supérieure de Mécanique et des Microtechniques

Le statut juridique de l'entreprise

- Entreprise individuelle : option micro-entreprise, statut auto entrepreneur, EIRL,...)
- EIRL, EURL ?
  - EIRL : Déclaration affectation patrimoine limitée aux biens affectés à l'activité (EIRL / EI)
  - EURL : responsabilité limitée aux apports de l'associé unique
  - Compte bancaire séparé

- EIRL plus simple à créer (déclaration affectation)
- EURL : statuts, formalités d'inscription aux divers organismes,.., frais de greffe et d'annonce légale, commissaire aux apports si l'ensemble des apports est > 50% du capital social – EI-EU RL peuvent opter pour l'IS (15%< 38 k€, < 33%)
- EIRL : régimes micro entreprise, micro-social, franchise base TVA, dirigeant non salarié
- EIRL : pas d'introduction de nouvel associé
- EURL : intégration de nouveaux associés (yc personne morale) > SARL
- EURL : optimisation fiscale associé (remunération/dividencdes)
- EURL : pas de rapport de gestion a fournir (vs SARL)
- EURL : rémunération des fonds mis à disposition

École Nationale Supérieure de Mécanique et des Microtechniques

L'organisation commerciale

Vendre: A qui vendre, comment vendre, ...

- Techniques et outils de vente, vente web ?,

- Qui sont les clients
  - Produits d'infrastructure, produits individuels ?
    - Comment valider le besoin
    - Comment susciter le besoin
- Ou sont les clients
    - Comment rencontrer / convaincre le clients

École Nationale Supérieure de Mécanique et des Microtechniques

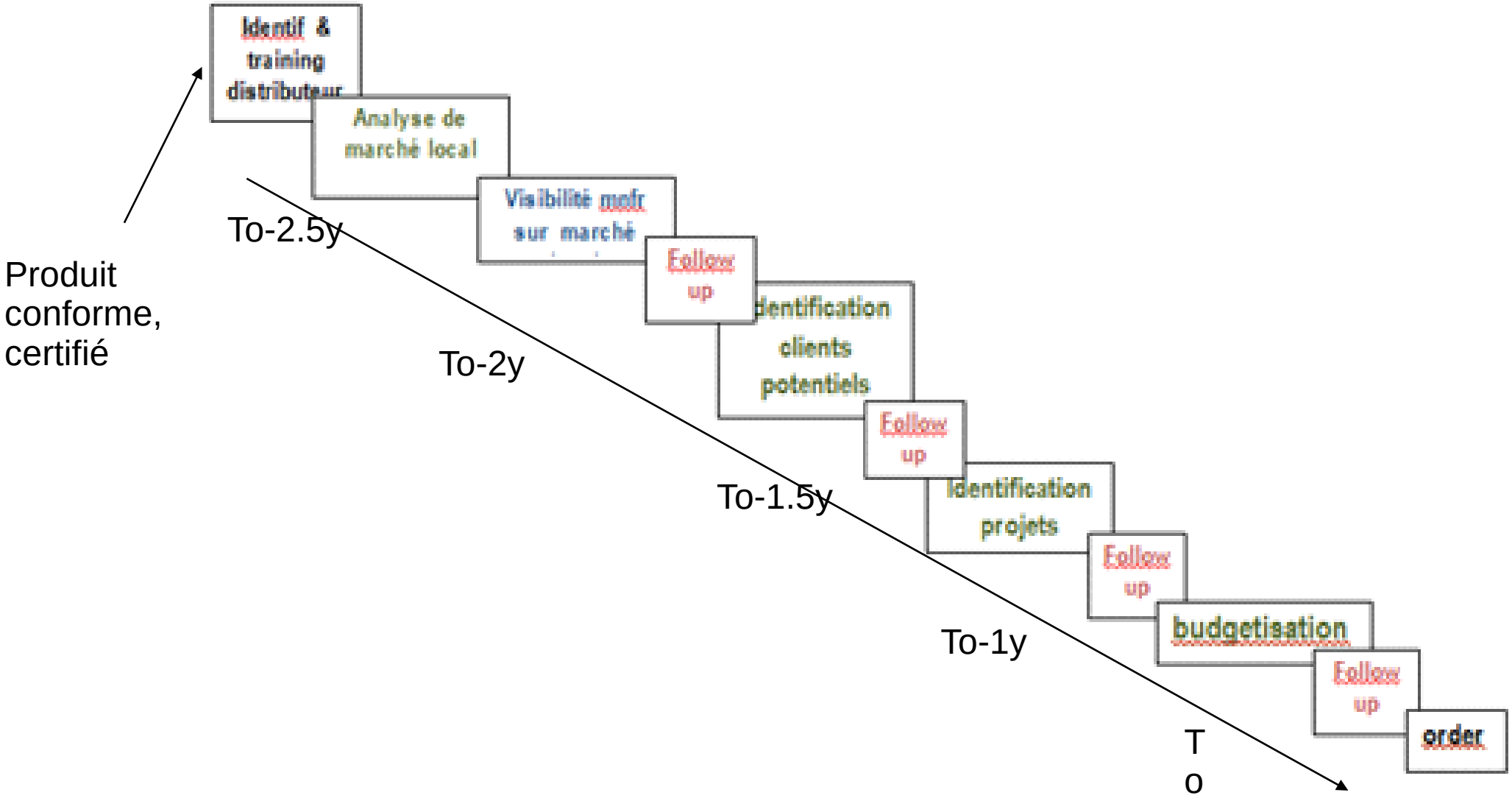
Plan M&V

- Quelles sont les ***normes, régles et lois*** relatives à ce produit dans les pays clients ?
- Réglementations,, ***restrictions de vente*** export du ***pays origine***,
- Réglementations / restrictions **transport** ?

- Quel est le bon set up pour identifier, accéder et suivre les clients
- Quel est le bon set-up pour importer mon produit depuis les pays clients ?
- Cycle de vente
    - Infrastructure/investissement : y a t il une budgétisation initiale ?
    - Doit on passer par une procédure appel d'offre ?

École Nationale Supérieure de Mécanique et des Microtechniques

Plan M&V : Cycle de vente produits technique export : distribution



Le **Plan M&V** doit décrire avec précision.

- les **produits et service** que vous allez vendre
- Les types de ***clients***
- Les moyens d'**accéder** à ces clients : cf part 3
- Le **réseau de vente** france/Europe: cf part 3
- Le réseau de vente **international** (**distributeurs**, agents,...): cf part 3
- Le plan **stratégique marketing** (confirmer le marché en permanence)
- Le plan **stratégique vente**
- Les conditions générales de vente appliquées
- Les temps de cycle de vente
- La **planification** des actions de vente
- La planification prise de commande / des factures / flux financiers

Cf part3 : financement exogène

École Nationale Supérieure de Mécanique et des Microtechniques

Les premiers pas

École Nationale Supérieure de Mécanique et des Microtechniques

Les premiers pas

- suivre au mieux les **premiers pas décrits** dans le **business plan**
  - Correspond a un scenario optimisé
  - Rassurer les i**nvestisseurs** (respect objectifs et engagements)
  - Donner **confiance** à l'ensemble de vos partenaires
- Les premiers signes de croissance
- Les **premiers appels de fonds**
- Les premiers ***recrutements***
- Les premières ***demandes d'aide*** (ACCRE exonération charges sociales)
- Les premières **prospections**, les premiers ***contrats de distribution***, les premiers clients
- Les premières ***décisions*** de management
- Les premiers ***indicateurs***
- ….

Les premiers pas

- Voyons cela en un peu plus de détails.....

  - Aide et financement : financement endogène : part.2
  - Ventes de produits et mkt international : financement exogène : part. 3