

## 1. \*Profil entrepreneurial et motivations\* :

- Un entrepreneur est capable de transformer une idée en innovation.
- Le succès d'un entrepreneur dépend de sa motivation, de ses caractéristiques psychologiques et de ses traits de personnalité.
- Une startup est une jeune entreprise innovante avec un fort potentiel de développement dans le domaine des nouvelles technologies.
- La création d'une startup vise à valoriser un patrimoine scientifique et technologique tout en contribuant au bien-être de la société et à la création de richesse.
- Les étapes de création d'une startup incluent la génération d'une idée, la conception d'un modèle économique, la constitution d'une équipe, le financement et la création d'un prototype.
- Le cycle de vie d'une entreprise comprend les phases de naissance, d'enfance, d'adolescence et de maturité, avec des évolutions et des adaptations nécessaires à chaque étape de développement.

## 2. \*Posture de l'entrepreneur\* :

- Outre les compétences techniques, l'entrepreneuriat demande un état d'esprit particulier :
  - Leadership et goût du challenge.
  - Établissement d'objectifs clairs.
  - Vision favorisant la créativité et l'innovation.
  - Ambition et motivation.
  - Détermination et patience.
  - Endurance et persévérance.
  - Confiance en soi et prise de risque.

### 1-3. Comment trouver une idée :

Les idées de startup naissent souvent de manière fortuite, souvent en comblant un besoin ressenti personnellement ou en observant des lacunes dans le marché. Les situations du quotidien offrent souvent des opportunités d'amélioration et d'innovation pour des produits ou services.

### 1-4. L'écosystème startup :

L'écosystème entrepreneurial est un réseau complexe d'acteurs, d'organisations et de processus qui favorisent l'innovation et la création de startups. Il englobe diverses structures et institutions qui contribuent à créer un environnement favorable à l'émergence et à la croissance des startups.

### 1-5. Se lancer seul ou à plusieurs :

Le choix de créer une startup seul ou en équipe comporte des avantages et des inconvénients. Il est recommandé de s'associer avec des personnes partageant la même vision mais possédant des

compétences complémentaires. Les associations nécessitent une bonne entente et communication pour éviter les conflits, mais elles offrent également un soutien mutuel et une répartition des responsabilités. Parfois, l'entrepreneuriat en solitaire est préférable, mais il peut être isolant et plus difficile à gérer seul. La qualité de l'association est cruciale pour le succès du projet entrepreneurial.

#### 1-6. La croissance et les ventes :

Pour assurer sa survie, une entreprise doit se développer et évoluer. Les entreprises à croissance rapide adoptent différentes stratégies, telles que :

- a) La pénétration du marché : Consiste à augmenter les parts de marché en vendant davantage aux clients existants avec peu d'innovation.
- b) Le développement de produits : Implique le développement et la commercialisation de nouveaux produits pour les clients existants, nécessitant souvent des investissements importants en recherche et développement.
- c) Le développement du marché : Implique le lancement de produits sur de nouveaux marchés ou dans de nouvelles régions géographiques.
- d) La diversification : Combinaison du développement de nouveaux produits et de nouveaux marchés, adaptée généralement aux grandes entreprises en raison des ressources et des risques impliqués.

#### 1-7. Erreurs, échecs et bonnes pratiques :

La création d'une entreprise prospère est un défi. Les principales causes d'échec incluent le manque de demande, le manque de financement, une équipe inappropriée, une concurrence féroce, des coûts élevés, une mauvaise qualité de produit, un mauvais marketing, une négligence des besoins des clients et un mauvais timing. En revanche, certaines bonnes pratiques sont essentielles :

Écoute client : Mettre les clients au cœur de la stratégie.

Prototypage : Transformer les idées en produits concrets.

Priorités claires : Ne pas se disperser sur des tâches non essentielles.

Liste d'emails : Outil efficace pour promouvoir l'entreprise et ses produits.

#### II-1. Le développement de la clientèle et du produit :

Investir dans le développement de nouveaux produits et services est essentiel pour la croissance et la rentabilité d'une entreprise. Pour cela, une organisation et une planification minutieuses sont nécessaires. Il est crucial d'identifier les besoins des clients potentiels et de comprendre le cycle de vie des produits et services.

#### II-2. La construction à la formalisation d'un modèle économique :

Le modèle économique est au cœur de la création d'une entreprise et décrit comment celle-ci va progresser. Il englobe l'offre de produits ou de services, la clientèle ciblée, les objectifs, la stratégie,

ainsi que les ressources et moyens nécessaires. Trouver un bon modèle économique nécessite une observation attentive du marché et une recherche d'avantages concurrentiels.

### II-3. L'art du Pitch :

Le "pitch" est une présentation concise d'un projet ou d'une idée, souvent utilisée dans le cadre de la création d'une startup. Préparer un pitch implique d'expliquer clairement et succinctement le projet, de donner les informations essentielles, d'accrocher l'auditoire et de conclure positivement. Une préparation minutieuse est indispensable pour éviter l'improvisation.

### III-1. Le growth hacking ou le culte de la croissance :

Le growth hacking est une pratique visant à utiliser tous les moyens du marketing pour générer une croissance rapide, en se fixant des objectifs précis et en comprenant les besoins marketing de l'entreprise. Cette approche nécessite une réflexion approfondie, une compréhension des utilisateurs et des essais répétés pour trouver ce qui fonctionne le mieux.

### III-2. La levée de fonds et la valorisation :

#### a) Valorisation d'une start-up dans le cadre d'une levée de fonds :

La valorisation d'une start-up représente sa valeur de marché à un moment donné, en prenant en compte son historique, son état actuel et ses projections futures. Cette tâche est complexe car les start-ups n'ont souvent pas d'historique et leur avenir est incertain. Il est crucial de ne pas laisser les investisseurs fixer arbitrairement la valorisation, mais plutôt de la défendre avec soin pour obtenir une valeur réaliste.

#### b) Les méthodes utilisables pour valoriser une start-up :

Les méthodes traditionnelles de valorisation d'entreprise ne s'appliquent pas toujours aux start-ups, qui n'ont pas d'historique financier. Les méthodes telles que la valorisation patrimoniale ou basée sur les performances historiques ne sont pas appropriées. La valorisation des start-ups se fait souvent sur la base des résultats futurs et des comparaisons avec des opérations similaires ou avec des concurrents.

#### c) Critères de valorisation des start-ups :

Les investisseurs évaluent plusieurs critères pour la valorisation des start-ups. La cohésion et l'expérience de l'équipe fondatrice sont des éléments clés. Ensuite, la viabilité du projet est essentielle, en analysant le marché ciblé, le concept, les innovations, etc. Enfin, les prévisions financières, telles que le compte de résultat et le plan de trésorerie, sont également prises en compte par les investisseurs.

### III-3. Le crowdfunding : le levier marketing et financier :

Le crowdfunding, ou financement participatif, consiste à collecter des fonds auprès d'un large public via une plateforme en ligne pour financer un projet. Il permet de rassembler des petits montants de

nombreux contributeurs et offre aux porteurs de projet une opportunité d'étude de marché et d'accompagnement par les investisseurs.

#### IV- Administration et pilotage

##### IV-1. Le pack de démarrage : juridique/sociale/fiscale/TVA :

a) La forme juridique de l'entreprise : Le choix de la forme juridique, telles que la SARL, la SAS ou la SA, détermine le régime fiscal et les modalités de décision. Il est recommandé de choisir une forme offrant une responsabilité limitée pour les fondateurs.

b) La fiscalité de l'entreprise : Les entreprises sont soumises à l'impôt sur les sociétés ou à l'impôt sur le revenu. La TVA est également un élément important à considérer dans la gestion fiscale de l'entreprise.

c) Environnement social : L'environnement social, comprenant la démographie, la culture, les modes de vie, etc., influence la rentabilité et le succès d'une entreprise. La compréhension de cet environnement est essentielle pour le développement de l'entreprise.

Ces sections mettent en lumière les aspects importants à considérer lors du démarrage et de la gestion initiale d'une entreprise, notamment en ce qui concerne sa structure juridique, sa fiscalité et son environnement social.

##### IV-1I. Les outils pour piloter, développer et communiquer sur son entreprise :

Pour assurer la pérennité et le développement de l'entreprise, il est essentiel de la gérer efficacement à l'aide d'un bon pilotage. Cela nécessite une vision en temps réel et prévisionnelle de la situation de l'entreprise.

###### a) Les outils d'un bon pilotage :

Pour un pilotage efficace, le dirigeant utilise un tableau de bord qui lui fournit des indicateurs pour suivre l'activité à court, moyen et long terme. Cela lui permet de prendre des décisions rapidement et de faire des projections pour l'avenir.

###### b) Les objectifs du pilotage :

Le pilotage vise principalement à aider à la prise de décisions en fournissant des mesures et des analyses pertinentes, afin de permettre une action efficace.

###### c) Les qualités pour un bon pilotage :

Un bon pilotage nécessite du temps, de l'attention et des capacités d'analyse pour examiner régulièrement les données de l'entreprise et détecter les signaux d'alerte. Le chef d'entreprise doit également être capable de planifier efficacement pour agir de manière proactive.

##### IV-1II. Accès au marché et ventes – Business développement - Web marketing :

###### a) Accès au marché et ventes :

Avant d'entrer sur un nouveau marché, les entreprises doivent établir des objectifs clairs, sonder le marché, choisir un mode d'entrée, évaluer les besoins de financement et rédiger une stratégie détaillée.

b) Business développement :

Le business développement vise à améliorer la performance et la rentabilité de l'entreprise en analysant la situation, en fixant des objectifs et en établissant un plan d'action pour atteindre la clientèle cible.

c) Web marketing :

Le web marketing regroupe les techniques marketing spécifiques à Internet, permettant de créer un lien direct avec les clients, de maintenir et développer le chiffre d'affaires, et de vendre des produits et services en ligne.

d) Pilotage de la performance :

Le pilotage de la performance commence par la mise en place d'un système d'évaluation adéquat, utilisant des outils et des indicateurs pour suivre l'activité commerciale en temps réel et impliquant différents acteurs de l'organisation.

IV-4. Veille stratégique :

La veille stratégique consiste en une surveillance active de l'environnement de l'entreprise pour anticiper les évolutions et éviter les risques, en collectant des informations sur les avancées et les orientations stratégiques de la concurrence, et en fournissant un éclairage permanent sur l'environnement concurrentiel de l'entreprise.