

ENTREPRENEURIAT

Just fuckin' do it

Vincent Morel
vmorel@404games.fr

*Le plus dur n'est pas
d'avoir une idée,
c'est d'arrêter d'en avoir.*

OpenCoffee Club - Paris

Un parcours

1. Tester un concept - MulteeGaming
2. Lancer une société - Almateos
3. Lever 120k€ - Business Angels
4. Consolider notre plateforme - V2
5. Nouvel incubateur - PRINE
6. Lever 400k€ - Venture Capital
7. Perdre 90% du CA en 3 jours
8. Pivoter... 3 fois
9. La dernière chance
10. La séparation
11. La nouvelle aventure...

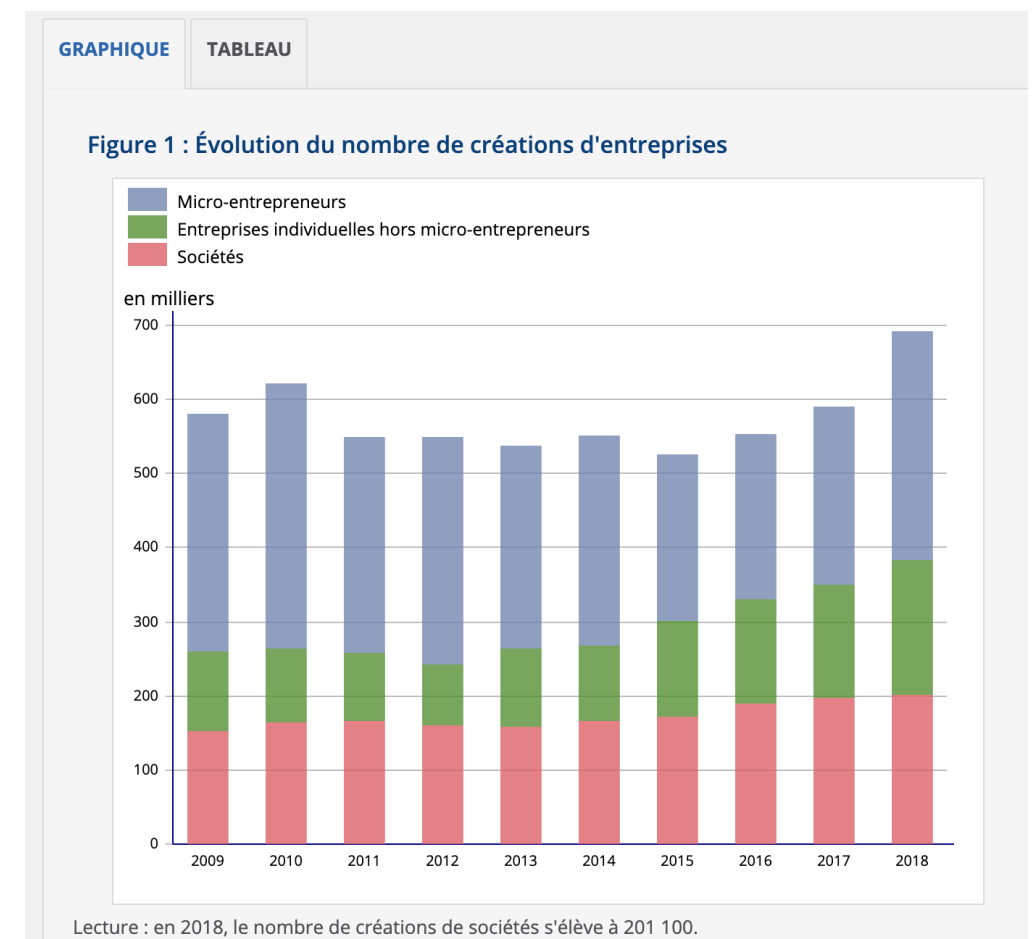
Environ 4 Millions d'entreprises en France

- 75% des entreprises n'ont aucun salarié
- 99,8% des entreprises ont moins de 250 salariés (PME)
- Seulement 50% des emplois sont dans les 99,8%...

Un petit nombre d'entreprises détiennent un grand pouvoir

*En 2018, 691 000 entreprises créées en France

- 100 000 de plus qu'en 2017 (+17%)
- Portée par les micro entrepreneurs et les entreprises individuelles (+28%)
- 6% sont employeuses au moment de la création et ont 2,7 employés en moyenne
- 4 nouveaux entrepreneurs sur 10 sont des femmes (stable depuis 2015)

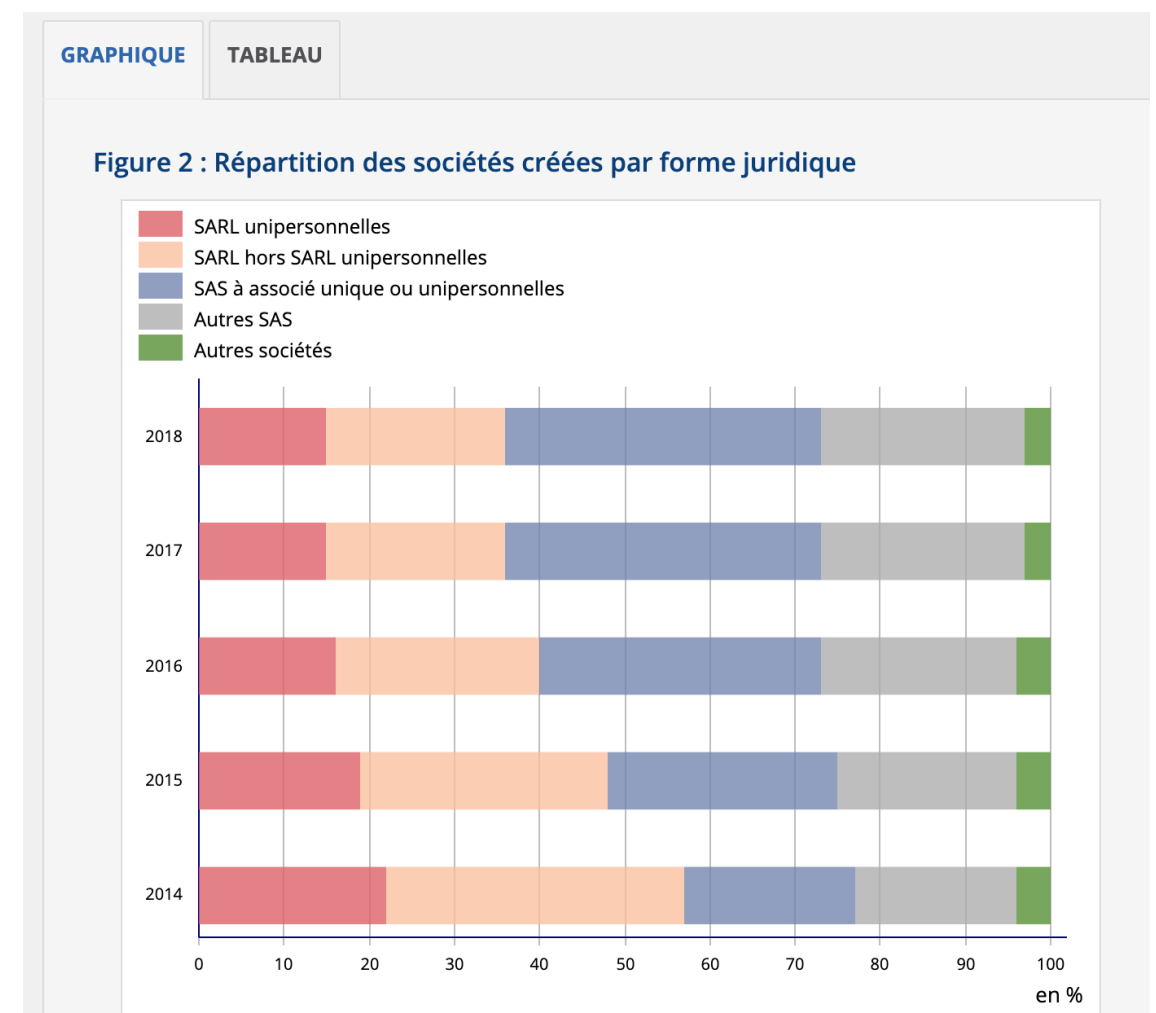


La micro entreprise est temporaire

*Source : INSEE

*En 2018, sur les 200 000 sociétés créées en France

- 61% sont des SAS (56% en 2017 et 48% en 2016)
- La SAS unipersonnelle demeure majoritaire
- La SARL se stabilise également
- 38% des créateurs ont moins de 30 ans



SAS, SARL sont les deux régimes principaux

*Source : INSEE

Les différences entre SAS et SARL

SAS

- Pas de capital minimum
- Status obligatoires
- Part sociales réparties en actions
- Forme très libre, peu codifiée
- Cession d'actions simple
- Le président majoritaire peut être soumis
- au régime social des salariés

SARL

- Pas de capital minimum
- Status obligatoires
- Part sociales réparties en titres
- Forme avec une jurisprudence forte et gestion guidée par le code du commerce
- Cession de titre complexe et couteuse
- Le gérant majoritaire n'est pas soumis au régime social des salariés

La SAS est un no brainer pour vous

La création d'une société

- Formalité plutôt rapides et peu onéreuse (400€) avec la CCI
- Status obligatoire | Pacte d'actionnaires indispensable !
- Capital de départ moyen : 16k€ (proportionnel aux chances de survie)
- La société ne doit pas forcément être partagée à parts égales
- Après 5 ans d'activité, 40% des entreprises ont fermé.

Facile à dire, Facile à faire !

Comment créer une bonne équipe ?

- Etre jeune est un atout ; Avoir de l'expérience aussi...
- S'associer avec sa famille ou des amis peut être dangereux
 - qui est le chef ?
 - et si cela se passe mal ?
- Cela peut aussi bien marcher (Blablacar, Michel & Augustin)

Une bonne équipe sait s'adapter / pivoter / rebondir...

Quels sont les associés idéaux ?

- Complémentarité
- Confiance / Franchise
- Valeurs partagés
- Vision long terme alignée
- Connaissances des forces / faiblesses de l'autre
- Implication

Une bonne équipe sait s'adapter / pivoter / rebondir...

Comment répartir le capital ?

- L'erreur de base : le manque d'un leader (différents cas existent).
- Votre capital est votre bien le plus précieux... n'associez pas n'importe qui
- Mieux vaut faire un prêt à la banque pour payer un freelance que de donner du capital.
- Il existe plusieurs type d'actions, avec différents pouvoirs attachés
- Des salariés peuvent gagner des actions petit à petit

De nombreuses combinaisons sont possibles

Qui peut vous aider à démarrer ?

- Initiative France & Réseau Entreprendre
- Les CCI
- Mouvement pour les jeunes entrepreneurs (MoovJee)
- Entente des générations pour l'emploi et l'entreprise
- France Active
- Pionnières

De nombreuses combinaisons sont possibles

Qui peut vous financer ?

- Assurance chômage ou Parents ;-)
- Accre = exonération de charges sociales (30% du salaire net)
- BPI France | JEI | CIR
- Investisseurs
 - Love Money
 - Crowdfunding
 - Business Angels
 - Fond d'investissement
 - Entrée en Bourse
- Banques
- Concours

De l'argent il y en a, il FAUT aller le chercher !

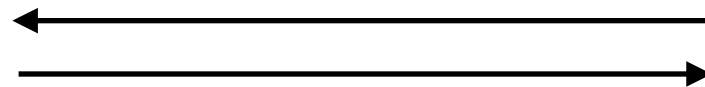
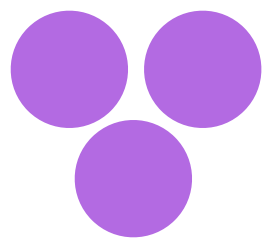
Exemple d'une excellente idée : SMARTBOX !

- Smartbox est un Me too qui vient de Belgique / Pays Bas.
- Sterin s'associe à l'ancien directeur de weekenddesk
- Cible : 25-50ans avec un CSP+ (80% de leur utilisateurs).
- Points de vente : d'abord le bon marché puis printemps, fnac, etc.
- Acheteurs différents de consommateurs (40% au dessus de 50 ans).
- Résultat 2014 : 5 Millions de box vendues en Europe ; CA : 400 M €

Copier quand ca marche, c'est bien !

ENTREPRENDRE AUJOURD'HUI

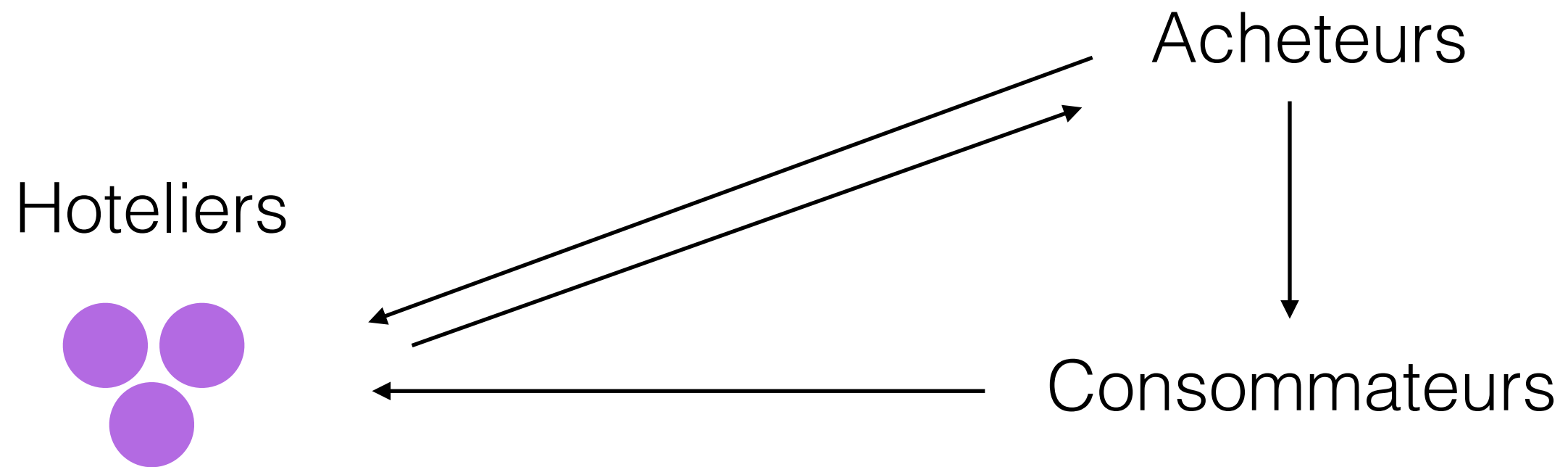
Hoteliers



Consommateurs

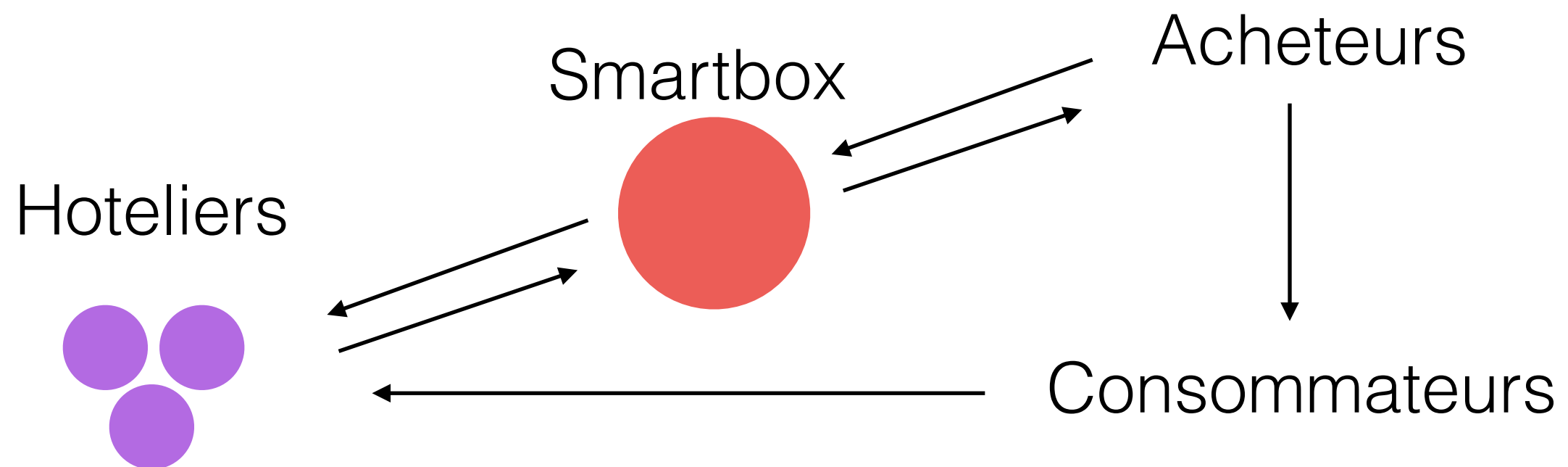
Schéma classique

ENTREPRENDRE AUJOURD'HUI



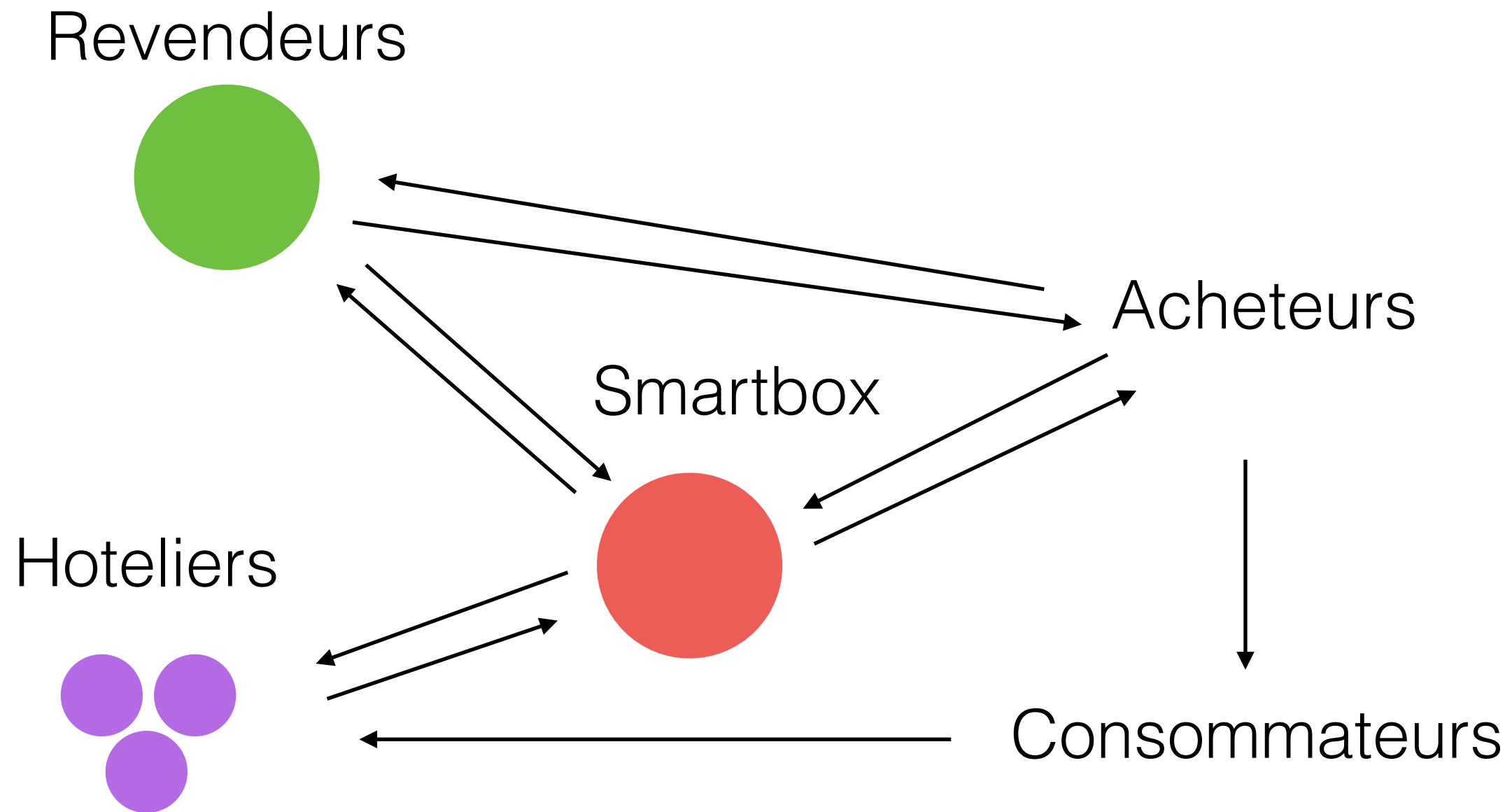
Pb : trop difficile de faire plaisir sans se tromper

ENTREPRENDRE AUJOURD'HUI



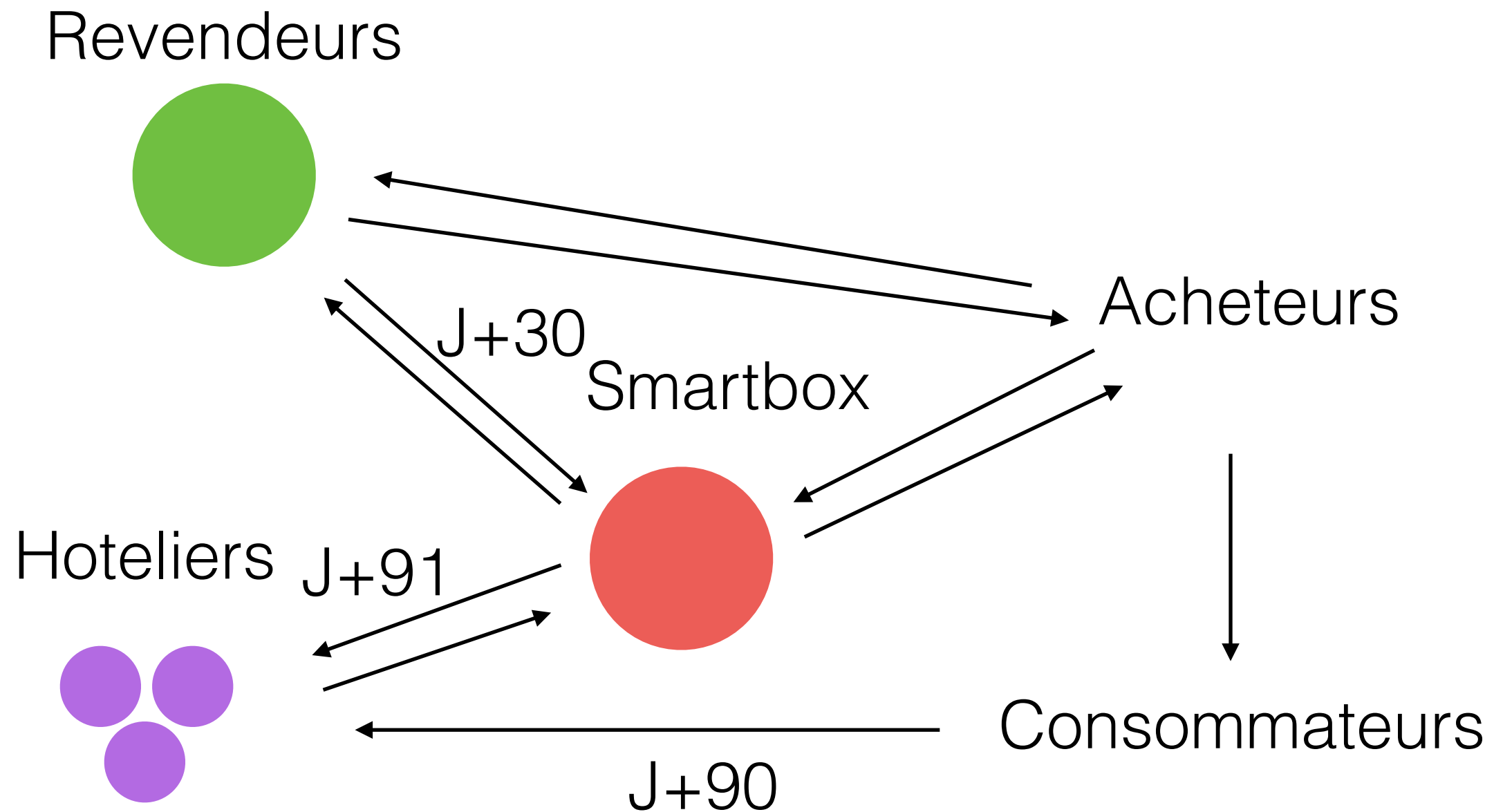
Plus facile, mais cout d'acquisition très cher !

ENTREPRENDRE AUJOURD'HUI



B2B2C2F

ENTREPRENDRE AUJOURD'HUI



Avec un BFR négatif !

Comment avoir une bonne idée ?

« L'innovation est une alliance entre recherche, marketing, instinct, imagination, produit, et courage industriel » Antoine Riboud, ancien patron de Danone

- Innover n'est pas inventer (Zuckerberg n'est pas Tryphon Tournesol)
- Choisissez un sujet qui fait sens par rapport à votre équipe
- La vérité est ailleurs : la force du « Me Too »
- S'assurer d'avoir des concurrents, c'est s'assurer d'avoir un marché

Ne ré-inventer par la roue, ca a déjà été fait !

Comment éprouver son idée ?

- Multiplier les prototypes, c'est multiplier les chances (Ex MultiMania / Almateos)
- Comprendre la théorie de l'entonnoir / Funnel
 - Visiteurs -> Inscrits -> Utilisateur -> Utilisateur Confirmé -> Utilisateur Payant
- Utilisez une méthode LEAN et pensez MVP
- Etudier les KPI clés de votre produits **ET** définissez la meilleure idée !
 - Acquisition, Rétention, Monétisation

N'hésitez pas à parler de votre idée !

Simulation (merci Sculpteo) !

- Idée : Acheter en ligne des objets imprimés en 3D !
- Fonctionnement :
 - Première page d'information
 - Possibilité de s'inscrire / se connecter
 - Accès à tous les modèles en vidéo
 - Commandes possibles via le site internet (CB, Paypal)
- Public visé : Tout le monde !
- Prix : dépend de la complexité de l'objet (entre 1 et 100€).

N'hésitez pas à parler de votre idée !

Calculer les KPI importants : Cout d'acquisition

- Prix de la publicité Facebook :
 - 2€ / 1000 impressions
 - 1,2 M impressions
 - 6.000 visites
 - 1.500 inscrits
 - Cout d'acquisition = ?
- Prix de la publicité Google :
 - 0,3€ / click
 - 14.000 visites
 - 3.500 inscrits
 - Cout d'acquisition = ?

Equation magique : Cout d'acquisition < NARPU

Calculer les KPI importants : Cout d'acquisition

- Prix de la publicité Facebook :
 - 2€ / 1000 impressions
 - 1,2 M impressions = 2400€
 - 6.000 visites
 - 1.500 inscrits
 - Cout d'acquisition = $2400/1500 = 1,6€$ par personnes ;
- Prix de la publicité Google :
 - 0,3€ / click
 - 14.000 visites = 4200€
 - 3.500 inscrits
 - Cout d'acquisition = $4200 / 3500 = 1,2€$ par personnes ;

Equation magique : Cout d'acquisition < NARPU

Calculer les KPI importants : Cout d'acquisition

- Prix d'une participation à un salon international :
 - 10.000€ la semaine (Stand + Animations + Hôteses + Goodies)
 - 120.000 personnes touchées
 - 32.000 visites sur le site internet
 - 2400 inscriptions
 - Cout d'acquisition = $10000/2400 = 4,2€$ par personnes ;
- Prix d'une publicité sur TF1
 - 25.000€ pour 30s d'exposition
 - 5M de personnes touchées
 - 100.000 visites sur le site internet
 - 5000 inscriptions
 - Cout d'acquisition = $25000 / 5000 = 5€$ par personnes ;

Equation magique : Cout d'acquisition < NARPU

Calculer les KPI importants : ARPU

- **Venant de Facebook** (2400€ dépensés - 1500 inscrits - 1,6€ Cout d'acquisition)
 - Type de population : Hommes - 20 à 40 ans
 - 20% achètent un objet -> 300 personnes
 - Prix moyen : 10€ + 2€ de frais de port
 - $300 * 12 = 3600€$ de Chiffre d'Affaires

Quel est l'ARPU (Average Revenue Per User) ?

Equation magique : Cout d'acquisition < NARPU

Calculer les KPI importants : ARPU

- **Venant de Facebook** (2400€ dépensés - 1500 inscrits - **1,6€** Cout d'acquisition)
 - Type de population : Hommes - 20 à 40 ans
 - 20% achètent un objet -> 300 personnes
 - Prix moyen : 10€ + 2€ de frais de port
 - $300 * 12 = 3600€$ de Chiffre d'Affaires

ARPU = Average Revenue Per User

- 300 personnes dépensent 3600 euros.
- 1500 personnes inscrites dépensent 3600 euros.
- $ARPU = 3600 / 1500 = \mathbf{2,4€}$!
- Equation gagnante ?

Equation magique : Cout d'acquisition < NARPU

Calculer les KPI importants : Cout de fabrication

- **Le CA n'est pas le Bénéfice !**
 - Prix de la communication
 - Prix des matériaux
 - Prix des salaires chargés
 - Prix de l'envoi par courrier
 - Prix des installations
 - Bureaux,
 - Assurances RC Pro
 - Comptables
 - Avocats
 - Etc.

Equation magique : $\text{Cout d'acquisition} < \text{NARPU}$

ENTREPRENDRE AUJOURD'HUI

Cout de fabrication de 300 objets d'un prix moyen de 10€

Achat matériel : **3€ par objet**

Achat colis postal : **1€ par envoi**

Prix du salaire mensuel 1800€ net -> 3000€ chargé

Prix du salaire sur 6 jours -> 600€ chargé

Prix du salarié par objet -> $600 / 300 =$ **2€ par objet**

Prix des bureaux + avocat, etc : 1500€ / mois

Prix des installations sur 6 jours = 300€

Prix des installations par objet = **1€ par objet**

Cout TOTAL de Fabrication par Objet et envoi : 7€

Marge / Bénéfice = $10 + 2€ - 7€ = 5€$

Calculer les KPI importants : NARPU

- **Venant de Facebook** (2400€ dépensés - 1500 inscrits - **1,6€** Cout d'acquisition)
 - Type de population : Hommes - 20 à 40 ans
 - 20% achètent un objet -> 300 personnes
 - Prix moyen : 10€ + 2€ de frais de port
 - $300 * 12 = 3600€$ de Chiffre d'Affaires

NARPU = Net Average Revenue Per User

- $300 * 5 = 1500€$ de bénéfice
- **NARPU** = $1500 / 1500 = 1€$

Chaque fois que Sculpteo dépense 1.6€, cela rapporte 1€... => faillite assurée !

Equation magique : Cout d'acquisition < NARPU

Calculer les KPI importants : NARPU

- **Venant du salon** (10.000€ dépensés - 2400 inscrits - **4,2€** Cout d'acquisition)
 - Type de population : Ultra-Ciblé - Fan d'impression 3D
 - 50% achètent un objet -> 1200 personnes
 - Prix moyen : 20€ + 2€ de frais de port
 - $1200 * 22 = 26400€$ de Chiffre d'Affaires

Equation magique : Cout d'acquisition < NARPU

ENTREPRENDRE AUJOURD'HUI

Cout de fabrication de 1200 objets d'un prix moyen de 20€

Achat matériel : **6€ par objet**

Achat colis postal : **1€ par envoi**

Prix du salaire mensuel 1800€ net -> 3000€ chargé

Prix du salaire sur 24 jours -> 2400€ chargé

Prix du salarié par objet -> $2400 / 1200 =$ **2€ par objet**

Prix des bureaux + avocat, etc : 1500€ / mois

Prix des installations sur 24 jours = 1200€

Prix des installations par objet = **1€ par objet**

Cout TOTAL de Fabrication par Objet et envoi : 10€

Marge / Bénéfice = $20 + 2€ - 10€ = 12€$

Calculer les KPI importants : NARPU

- **Venant du salon** (10000€ dépensés - 2400 inscrits - **4.2€** Cout d'acquisition)
 - Type de population : Ultra-Ciblé - Fan d'impression 3D
 - 50% achètent un objet -> 1200 personnes
 - Prix moyen : 20€ + 2€ de frais de port
 - $1200 * 22 = 26400€$ de Chiffre d'Affaires

NARPU = Net Average Revenue Per User

- $1200 * 12 = 14400€$ de bénéfice
- **NARPU** = $14400 / 2400 = 6€$

Chaque fois que Sculpteo dépense 4.2€, cela rapporte 6€... équation résolue !

Equation magique : Cout d'acquisition < NARPU

Idée cadeau -> Offrez un modèle 3D pour la fête des pères

- Homepage Modifiée
- **Venant de Facebook** (2400€ dépensés - 1500 inscrits - **1,6€** Cout d'acquisition)
 - Type de population : Femmes - 30 à 50 ans - Idée Cadeaux (retargeting)
 - 20% achètent un objet -> 300 personnes
 - Prix moyen : 15€ + 2€ de frais de port
 - $300 * 17 = 5100€$ de Chiffre d'Affaires

Cout de fabrication = $4,5 + 1 + 2 + 1 = 8,5€$.

Bénéfices par objet : $17 - 8,5 = 8,5€$

Bénéfices total : $300 * 8,5 = 2550€$.

NARPU = $2550 / 1500 = 1,65€$

Campagne publicitaire ciblée!

A quoi sert un Business Plan

- Structurer ses idées
- Avoir une trace de la décision stratégique choisie
- Suivre le développement de votre projet (points de contrôle)
- Une base solide pour chercher des financements

Attention au fond et à la forme !

Que mettre dans son Business Plan ?

- Problématique -> quelle est votre solution ?
- Equipe -> pourquoi vous ?
- Produit -> que faites vous exactement ?
- Marché -> qui sont vos clients ?
- Analyse concurrentielle -> qui sont vos concurrents ?
- Stratégie de communication -> comment touchez vous vos clients ?
- Business plan & Prévisions financières -> combien allez vous gagner d'argent ?
- Road Map -> quel est votre plan sur 3 ans ?

Le plan classique

Comment décrire l'équipe ?

- Parlez de vos études ou de vos expériences professionnelles
- Pourquoi êtes vous les mieux placés pour réaliser le produit
- Pourquoi votre équipe est-elle complémentaire ?

La valeur n'attend point le nombre des années...

Comment parlez du produit ?

- Une démo est la meilleure des présentations
- Captures d'écrans et / ou schéma technique si besoin de justifications
- Toutes les fonctionnalités importantes doivent être présentées
- Votre produit répond il à la problématique ?
- Combien cela coute il à fabriquer ?

Convaincre que c'est possible à faire

Marché et stratégie commerciale

- Qui est ma cible ?
 - CSP
 - Pouvoir d'achats
 - Accès à votre solution
- Combien sont ils localement / en France / dans le Monde ?
- Comment je peux faire connaître ma solution ?
- Définir un cout d'acquisition et estimer le panier moyen

Faites nous rêver !

Analyse concurrentielle

- Qui sont mes concurrents ?
 - Combien de salariés ?
 - Combien de clients ?
 - Combien de CA sur l'année écoulée ?
 - Ont ils réalisé des levées de fonds ?
- Quelles sont mes forces et faiblesses.
- Pourquoi suis je bien meilleur que mes concurrents ?
- Comment vais je leur prendre des parts de marché ?

Présentation classique : tableau double entrée

ENTREPRENDRE AUJOURD'HUI

	Commu- nauté	Puissance financière	Relations editeurs	Ergono- mie	Support client	Tournoi	Nb jeux
USA + Canada							
VirginGaming	★★★★	★★★★	★★★★	★★★	★★	★★★	★★
Playhem	★★★★	?	★	★★★	★★★★	★★	★★
RivalSpot	★★★	★★	★	★★	★★	★★	★★
Galaxy4gamers	★★	★	★	★★★	★	★★	★★★★
GamingStars	★	★	★	★★	★	★	★★★
Maingaming	★	★	★	★	?	?	★★★
Europe							
GamePlay Cash	★★	★	★★	★	★	★★	★★★★
Luop Ent	★★★	★★★★	★★	★★	★★★	★★★	★★
Multee beta	★★	★	★★	★★	★★★★	★	★
Multee Officielle	★★★★	★★★	★★	★★★★	★★★★	★★★★	★★

Business models : choisissez celui qui vous convient!

- Vente directe
- Vente + publicité
- Publicité
- Pourcentage sur ventes (mise en relation)
- Abonnement
- Freemium
- Affiliation
- Modèles low cost

Un modèle peut changer au cours du temps

Prévisions financières

=====

- Combien de salariés ? payés combien ?
- Coût d'achat des matériaux ?
- Coût en communication ?
- Coûts divers

=====

- Combien d'unités vendues ?
- Quel prix ?

Prévisions sur 3 ans

ENTREPRENDRE AUJOURD'HUI

Hypothèses hautes

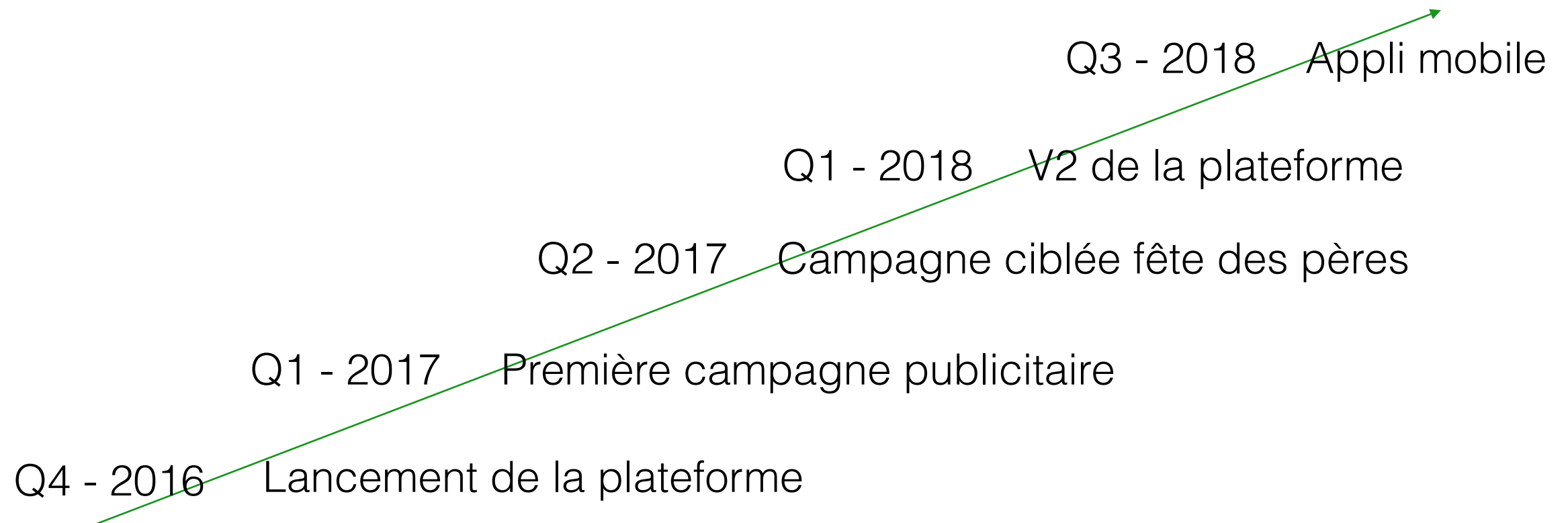
	2017	2018	2019
Employés	3	4	8
Salaires	180k€	240k€	480k€
Matériaux	30k€	100k€	250k€
Communication	0	50k€	100k€
Divers	20k€	25k€	30k€
Clients	10000	30000	100000
Achat moyen	10 €	15 €	12,5 €
Chiffre affaires	100k€	450k€	1250000
Résultat	-130 k€	+35k€	+390k€
Besoin de financement	200 k€	0	0
Trésorerie	70 k€	105k€	495k€

ENTREPRENDRE AUJOURD'HUI

Hypothèses basses

	2017	2018	2019
Employés	3	4	5
Salaires	180k€	240k€	300k€
Matériaux	15k€	50k€	125k€
Communication	0	50k€	100k€
Divers	20k€	25k€	30k€
Clients	5000	15000	50000
Achat moyen	10 €	15 €	15 €
Chiffre affaires	50k€	225k€	750000
Résultat	-165 k€	-140k€	+145k€
Besoin de financement	200 k€	500k€	0
Trésorerie	35 k€	385k€	530k€

Que mettre dans une road map ?



Uniquement les grandes lignes

Pacte d'actionnaires

- Droit de préemption
- Droit de sortie conjointe
- Promesse de vente totale -> Sortie obligatoire
- Modification du capital -> Ratchet
- Relation des dirigeants et hommes clés -> BSPCE
- Droit d'informations des investisseurs
- Gouvernance de la société -> Comité de pilotage
- Clauses de non concurrence -> fondateurs et homme clés
- Sortie d'un fondateur -> Good / Bad Leaver

A faire rédiger par un avocat

Protéger ses idées

- Déposer une marque à l'INPI (France, Europe, Monde)
- Déposer un brevet
 - Processus Technique
 - Technique de Fabrication
 - Un concept n'est pas brevetable, seule une technique l'est
- Enveloppe Soleau
 - Sert uniquement en cas de litige
- Créer des barrières à l'entrée

N'ayez pas peur d'en parler !

5 idées de start up :

- Vente de chaussures en ligne (Spartoo, Sarenza, Zalando, ...)
- Streaming Musical et Vidéo (Deezer, Spotify, Apple Music, Youtube, Netflix, ...)
- Jeux vidéo (Candy Crush, Clash Of Clans, World Of Tank, Hearthstone, ...)
- Vente collaborative (Uber, AirBnb, BlaBlaCar, Deliveroo, PopMyDay, ...)
- Libre

A présenter :

- 1) **Votre équipe**
- 2) **Votre produit**
- 3) **Votre business model**
- 4) **Votre marché** (clients, concurrents, forces / faiblesses)
- 5) **Votre stratégie de communication** (avec calcul Cout d'acquisition VS NARPU)
- 6) **Prévisions financières**