


OCT
10

ANTOINE & LAURA

CRÉENT LEUR ENTREPRISE !




sydo



OCTOBRE 2010 - QUATRIÈME ÉDITION

COPYRIGHT ASSOCIATION LUCY ET VALENTIN

23 RUE D'EDIMBOURG - 75008 PARIS - FRANCE

CONTACT@LUCYETVALENTIN.COM - WWW.LUCYETVALENTIN.COM

DÉPÔT LÉGAL 2008-02-0258 PREMIER TRIMESTRE 2008

ACHEVÉ D'IMPRIMER EN OCTOBRE 2010 - IMPRIMERIE AGEOR (DIJON - FRANCE)

TOUS DROITS DE TRADUCTION, D'ADAPTATION ET DE REPRODUCTION STRICTEMENT RÉSERVÉS POUR TOUTS PAYS



ANTOINE & LAURA
CRÉENT LEUR ENTREPRISE

sydo

EDITO

OSE ENTREPRENDRE !

« ANTOINE ET LAURA CRÉENT LEUR ENTREPRISE » est avant tout une histoire ludique et amusante. Elle met en évidence 2 personnages qui, en développant leur propre marque de sport, créent leur entreprise. En les accompagnant dans leur aventure, tu découvriras les attitudes entrepreneuriales nécessaires pour se lancer dans le processus de création.

Des attitudes entrepreneuriales telles que esprit d'équipe, esprit d'initiative, persévérance, créativité, sens des responsabilités, confiance en soi, nous en avons tous en nous ! Cette bande dessinée te permettra de mieux en percevoir les contours et, à l'écoute de ta personnalité, de tes aspirations peut-être imagineras-tu ta vie demain ?

Oseras-tu un jour ? Ton avenir t'appartient. Et, quel que soit ton choix, nous espérons que cette lecture te donnera envie d'aller de l'avant en créant ton propre projet de vie.

Bonne lecture et bon amusement !

VINCENT BOVY,

DIRECTEUR DE L'AGENCE DE STIMULATION ÉCONOMIQUE

www.as-e.be

www.tousdesas.be

www.espritdentreprenre.be

PRÉFACE

Je suis particulièrement heureux de préfacier cette bande dessinée « Antoine et Laura créent leur entreprise ». Elle représente sans nul doute un outil pédagogique porteur pour tous ceux qui s'intéressent à l'enseignement de l'esprit d'entreprendre et à la pédagogie entrepreneuriale.

L'esprit d'entreprendre fait partie des compétences essentielles pour chacun d'entre nous, et pour la société dans son ensemble. En effet, il représente une somme d'attitudes et une certaine culture, source d'inspiration, de progrès et d'innovation.

L'accession à l'esprit d'entreprendre commence à travers les apprentissages et les compétences de base que sont la confiance en soi, la résolution de problèmes, l'organisation, le goût du défi, la remise en question, l'esprit critique, la prise d'initiatives, l'exploitation constructive d'un échec, l'anticipation, la réalisation de projets, etc.

Il passe également par la valorisation des filières scientifiques, en promouvant l'apprentissage par l'expérience pratique (création et gestion de mini-entreprises...), en encourageant les entrepreneurs à partager leur expérience dans les écoles et en accueillant des étudiants dans leur entreprise, en faisant bénéficier les enseignants d'une formation initiale et continue en la matière mais aussi en soutenant et en reconnaissant les initiatives concrètes sources de succès développées tant par les équipes enseignantes que par les partenaires de l'école.

Le développement de l'esprit d'entreprendre, grâce à des actions de sensibilisation et d'éducation au sein des établissements d'enseignement permet également de faire naître les talents dont une région a besoin. Certains élèves passeront donc du monde de l'enseignement à celui de l'entreprise. Ce passage est souvent comparé à un saut dans l'inconnu ; il est donc capital de faciliter au mieux cette transition en sensibilisant le plus tôt possible les jeunes à l'esprit d'entreprendre.

Je voudrais m'adresser aux enseignants qui travaillent cette compétence transversale clé afin de les féliciter pour leur dynamisme et leur « propre esprit d'entreprendre » ! En effet, nous ne saluerons jamais assez le fait que les enseignants aussi peuvent être de véritables moteurs du changement. Convaincu du rôle important qu'ils jouent dans la construction et l'émancipation des plus jeunes, j'ai tenu à prévoir dans la formation initiale des futurs enseignants des stages d'acculturation à l'entreprise afin qu'ils puissent découvrir et analyser les attitudes entrepreneuriales véhiculées à tous les échelons d'une entreprise, comme : l'esprit d'équipe, le sens des responsabilités, la persévérance, la confiance en soi, la créativité, l'esprit d'initiative, et comment les développer dans chaque discipline et au sein de l'école.

Aux élèves, je souhaite qu'au-delà de leur réussite scolaire, ils apprennent à se connaître, à évaluer leurs compétences, à prendre conseil dans leurs orientations, et à ne pas laisser leurs rêves de côté sous prétexte que les temps sont durs. Toute période de crise a été, et sera toujours, source de progrès et de développement de nouvelles opportunités.

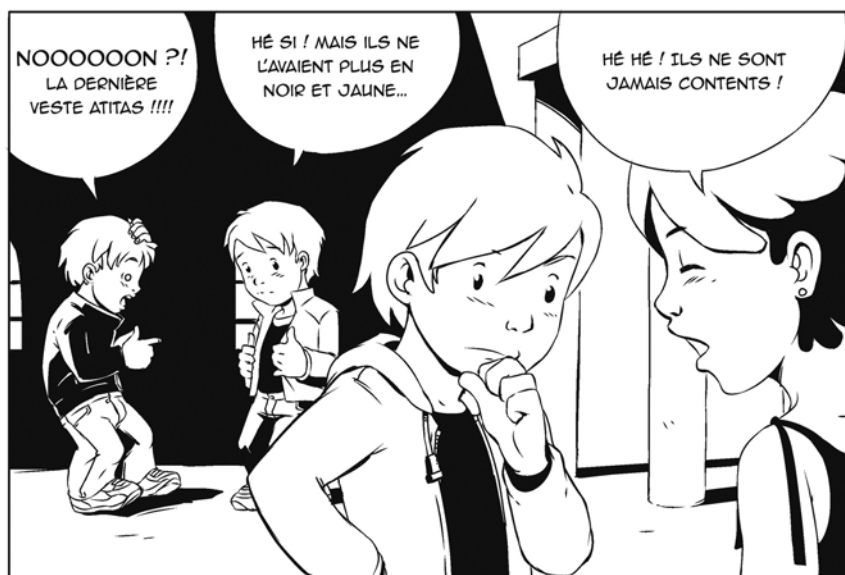
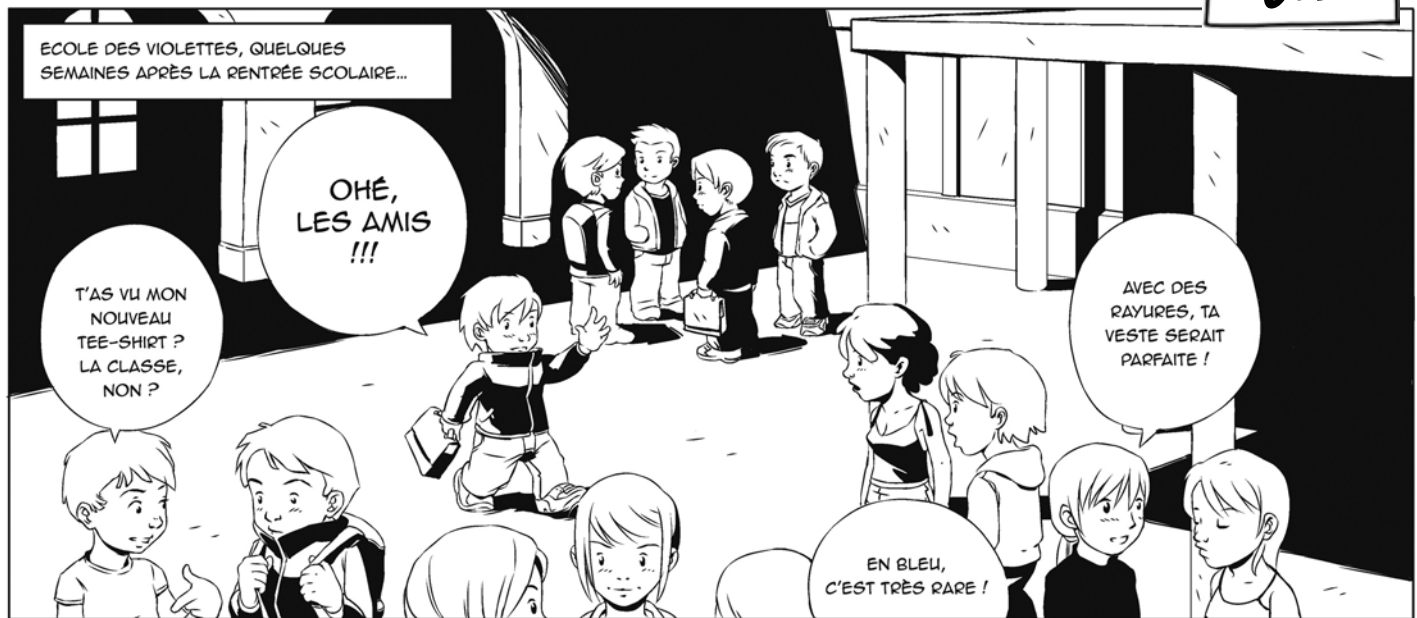
Enfin, en tant que Ministre de l'Economie et de l'Enseignement supérieur, j'estime que pour répondre aux défis socio-économiques d'aujourd'hui et de demain, l'entreprise doit être apprenante et l'école entreprenante.

Je vous souhaite beaucoup de plaisir à la lecture et à l'exploitation de cette BD !

LE VICE-PRÉSIDENT DU GOUVERNEMENT DE LA RÉGION WALLONNE, MINISTRE DE L'ÉCONOMIE, DES PME, DU COMMERCE EXTÉRIEUR ET DES TECHNOLOGIES NOUVELLES, VICE-PRÉSIDENT DU GOUVERNEMENT DE LA COMMUNAUTÉ FRANÇAISE ET MINISTRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR

1. LA NAISSANCE DE L'IDÉE

26
OCT



...OU COMMENT NAÎT UN PROJET.

+ en savoir un peu +

Même si cela te paraît compliqué, il est facile de trouver des idées : en observant les problèmes de la vie quotidienne que l'on a envie de résoudre (pense à tous les petits tracas que tu rencontres !), en imitant chez soi ce qu'on a vu dans un autre pays, en inventant un nouveau produit, en réagissant à un changement des lois (obligation d'avoir un gilet jaune dans les voitures par exemple), en voulant faire mieux ou moins cher que l'existant (par exemple les offres « discount »), ou encore simplement en saisissant une opportunité proposée par d'autres créateurs d'entreprise...

Et puis, pas la peine d'attendre l'idée-géniale-du-siècle-qui-tue pour se lancer dans le grand bain : l'idée de départ est ensuite constamment améliorée au cours du projet !

? l'anecdote...

C'est en 1948 que Georges de Mestral, au retour d'une randonnée, se rend compte que des plantes se sont agrippées aux poils de son chien. Intrigué, il regarde de plus près et découvre ce qui deviendra plus tard le VELCRO, pour VELours et CROchets, les deux matières qui le composent. Et 60 ans plus tard, on en retrouve un peu partout. Une idée due au hasard comme beaucoup d'autres réussites !

en chiffres...

Plus d'un jeune sur trois souhaite créer un jour une entreprise... et développer son idée. Leurs principaux freins à la création sont le risque de faillite et l'incertitude des futurs revenus.

Trop peu sautent le pas pour se lancer dans cette formidable aventure. Ainsi, seuls 2,2% des créateurs d'entreprise ont moins de 25 ans. Pourtant vous ne manquez pas d'idées !

le témoignage :

Tout bon projet commence par une bonne idée ! Et pas besoin d'être un génie : avec un peu d'entraînement, tout le monde est capable de développer sa créativité ! Il faut être curieux, s'ouvrir au monde extérieur, se poser des questions. Au quotidien, au travail, à l'école, en ouvrant les yeux et en écoutant les autres, chacun peut identifier de nouveaux besoins, qui donneront peut-être naissance aux produits et services de demain.

Mais pour devenir un vrai projet, une bonne idée devra être questionnée et retravaillée. Votre projet devra ensuite franchir différentes étapes avant de devenir réalité. Pour cela, vous devrez certainement en parler à d'autres personnes qui pourront vous aider à monter et développer votre projet, mais aussi à le protéger. Tout seul, on ne va jamais très loin !

Philippe Chèvremont

Directeur du Centre Européen d'Entreprise et d'innovation Héraclès - Accompagnateur de projet

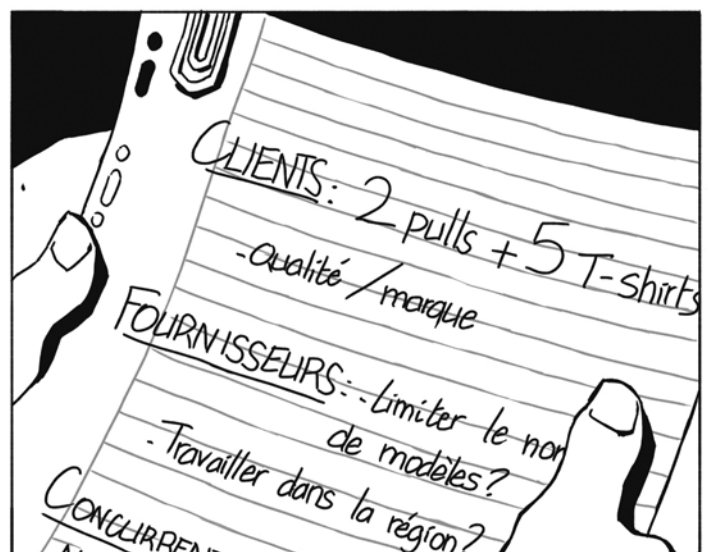
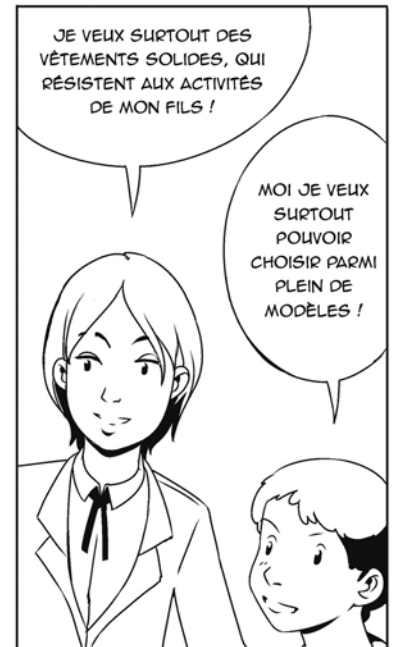


notes



2. L'ÉTUDE DE MARCHÉ

04 NOV



...OU COMMENT CONNAÎTRE CLIENTS ET CONCURRENTS.

+ en savoir un peu +

L'étude de marché est un passage presque obligé pour tout créateur d'entreprise. C'est en effet elle qui lui permet notamment de connaître les grandes tendances du marché et de valider qu'il va dans la bonne direction, de réunir suffisamment d'informations pour évaluer combien de produits il va pouvoir vendre, de savoir ce à quoi s'attendent ses futurs clients et comment les approcher, de comprendre à quel prix ses produits trouveront des acheteurs, de connaître ses concurrents et ainsi d'améliorer ses propres produits... L'étude de marché permet donc de comprendre dans quel environnement va évoluer l'entreprise et de prévoir déjà les risques les plus importants. Ne pas en faire reviendrait à escalader une montagne les yeux fermés !

? l'anecdote...

Les moyens utilisés pour réaliser son étude de marché sont nombreux : recherches Internet, analyse des concurrents en se faisant passer pour un client, rencontres avec des fournisseurs, lecture de magazines professionnels, participation à des salons, questionnaires auprès de clients potentiels (ou même dans la rue !), il faut être un vrai détective pour débusquer toute l'information parfois bien cachée !

en chiffres...

Une étude de marché prend du temps : très rarement moins de 3 mois et en général plus de 6 mois. Mais ce n'est jamais inutile, la preuve : sur une centaine de créateurs d'entreprise, seuls 10 en moyenne auront fait une vraie étude de marché. Ce qui est dommage pour ceux qui n'en font pas, car c'est la cause n° 2 de faillite des entreprises après 3 ans (la cause n°1 est le manque de trésorerie).

le témoignage :

Une étude de marché est indispensable ! En règle générale, il faut compter 3 mois pour la réaliser et il est conseillé de la faire réaliser par un expert extérieur à votre projet. Ainsi, l'étude de marché permet de mieux identifier ses futurs clients, les prix auxquels ils sont prêts à acheter votre produit ou service, les circuits de distribution, ses concurrents... Dans certains cas, cette étude a même permis de trouver de nouveaux clients potentiels mais aussi de modifier le design des produits pour mieux répondre à leurs attentes.

Quand l'étude de marché est bien réalisée, le futur entrepreneur sait parfaitement qui va acheter ses produits et à quel prix ! Et ce sont bien évidemment des conditions fort importantes à la réussite d'un projet.

Stéphanie THIBAUT et Patrice THIRY

Gestionnaire de projet et Directeur de La Maison de l'Entreprise à Mons - Accompagnateurs de projet

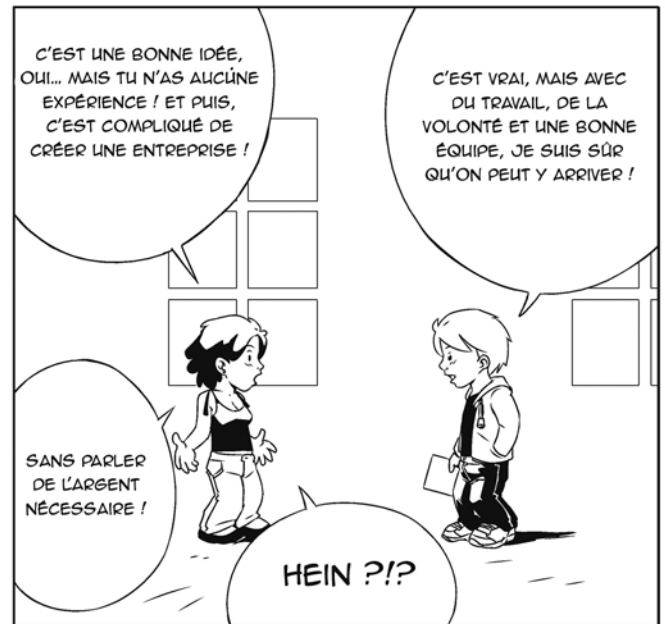


notes



3. LA CONSTITUTION DE L'ÉQUIPE

30
NOV



...OU POURQUOI ON EST PLUS FORT À PLUSIEURS.

+ en savoir un peu +

L'équipe est primordiale pour la réussite du projet : ce sont en effet les créateurs d'entreprise qui vont travailler et faire grandir l'entreprise. Souvent aussi une mauvaise équipe peut signer l'échec du projet. 1 échec sur 10 est directement dû à des problèmes d'équipe. Les associés doivent tous apporter des compétences complémentaires : en finance, en commercial, en design, en communication... Un entrepreneur doit aussi jouer le rôle du chef d'orchestre. C'est lui qui décide de la stratégie de l'entreprise et qui montre l'exemple pour motiver ses troupes. Il représente également le projet vis-à-vis de l'extérieur. Comme tu t'en doutes, Antoine est ici un très bon chef d'équipe et a réussi à s'entourer de personnes compétentes et motivées. Son projet est donc sur la bonne voie !

? l'anecdote...

On compare souvent le pacte d'associés avec un contrat de mariage ! C'est en effet un peu l'idée : lorsque tu t'engages avec une/des personnes dans le développement d'une entreprise, vous devenez « associés ». Et tout ce qui va toucher de près ou de loin à la vie de l'entreprise vous liera pour le meilleur... comme pour le pire ! Dès lors, il faut anticiper tous les scénarii possibles (départ d'un associé, gains ou pertes d'argent, mésentente sur la stratégie...) pour assurer la pérennité de la société !

en chiffres...

En Wallonie, 84% des créations d'entreprise démarrent sans salarié...

Mais attention, ce sont également les entreprises n'employant pas de personnel qui présentent les taux de disparition les plus importants. Il y a proportionnellement plus d'entreprises sans personnel en Wallonie que sur le reste du territoire belge.

le témoignage :

Nous avons commencé à deux associés avec des compétences complémentaires. Puis le projet a décollé, on ne pouvait plus tout faire nous-mêmes, sinon le travail était mal fait. Il faut savoir s'entourer ! Le premier recrutement est une étape importante, ce n'est pas simple de sélectionner un « bon » profil. L'équipe est très importante, chacun a son rôle... c'est comme dans une équipe de foot ! Et comme dans le sport, pour obtenir de bons résultats, il faut une communication entre tous. Alors si c'est simple quand on est peu nombreux, cela devient un réel métier quand il y a plus de 100 employés ! Nous avons dû faire appel à des spécialistes rien que pour savoir comment organiser l'ensemble de la structure. Si l'équipe a beaucoup grandi, la relation entre associés a également dû évoluer. Nous avons enfin notre pacte d'associés !

Bruno VENANZI

Administrateur délégué - Entrepreneur (Lampiris)

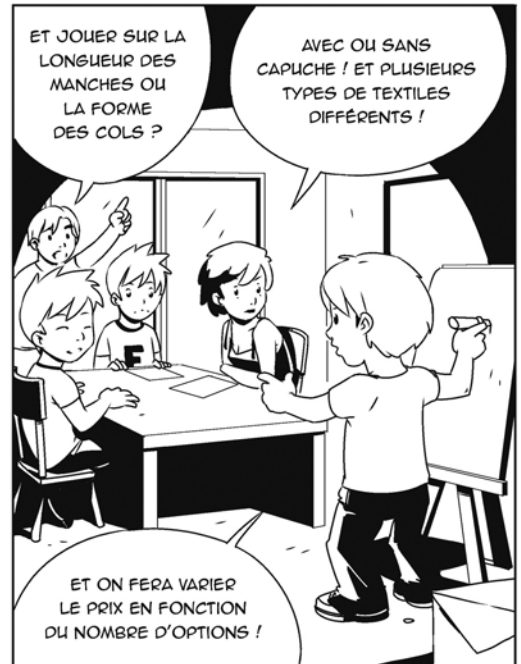


notes



4. LA MISE AU POINT DE L'OFFRE

15
DÉC



...OU COMMENT ON INVENTE DES PRODUITS OU SERVICES.

+ en savoir un peu +

Lorsqu'une entreprise souhaite proposer ses produits ou ses services à des clients, il est généralement nécessaire de les adapter aux attentes et aux besoins de ces derniers. Une entreprise a donc en général plusieurs produits et on parle alors de gamme. C'est pour cela par exemple qu'il y a plusieurs modèles de téléphones portables : avec ou sans appareil photo, MP3, accès Internet, etc. Mais avoir plusieurs produits permet aussi d'accroître son chiffre d'affaires et de réduire les risques d'échec. Ainsi, la perte d'un client n'est pas trop grave. Dans une gamme, on retrouve notamment le fameux « produit d'appel », c'est-à-dire le produit qui, par son prix assez bas, se vend assez facilement tout en permettant de faire connaître les autres produits, la marque et l'entreprise aux consommateurs.

? l'anecdote...

Apple est très certainement l'une des entreprises parvenant le mieux à adapter ses produits à la demande. C'est ainsi qu'Apple a réussi à s'imposer sur le marché des baladeurs MP3 (plus de 260 millions d'iPod vendus) et maintenant sur celui des téléphones avec plus de 50 millions d'iPhone vendus depuis 2007.

Et en permettant l'installation de nombreux jeux et logiciels, l'offre est encore plus grande !

en chiffres...

Sais-tu qu'un hypermarché regroupe plus de 50.000 produits différents ? Et qu'avant cela, il a fallu en « inventer » plus de 10 fois plus ? Pas facile donc de faire un produit qui marche : 60% des produits lancés sur le marché disparaissent au cours des 6 premiers mois.

D'autres, en revanche, semblent exister pour toujours : peux-tu en citer ?

le témoignage :

Il n'y avait pas de boutique proposant des vêtements de marques à la mode près de chez moi. Alors, j'ai installé ma première boutique en face de la discothèque de la ville... et tous les jeunes du coin sont venus s'habiller chez moi !

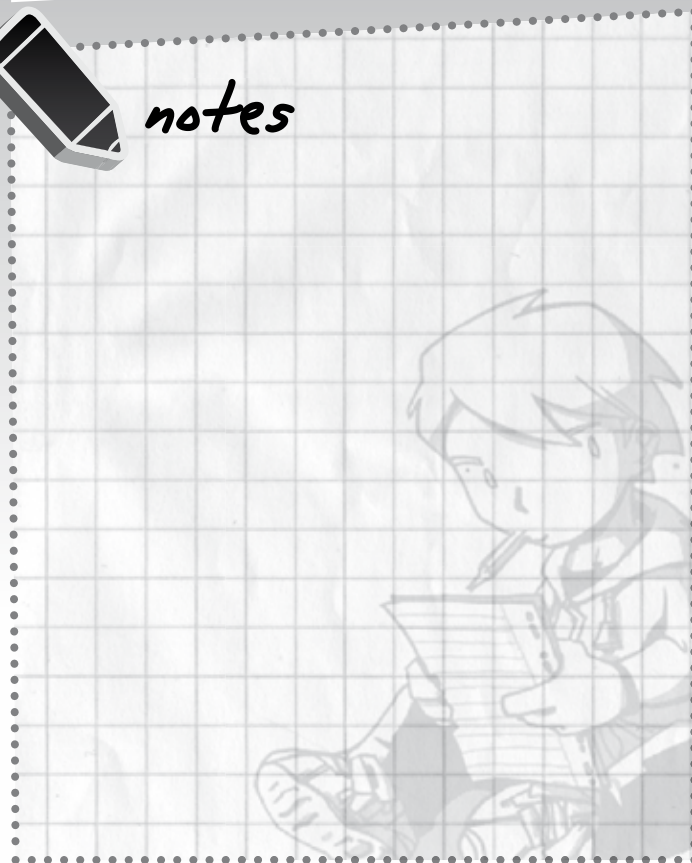
Avant le lancement, je me suis posé avec ma sœur pour trouver un nom à ce magasin. Nous avons réfléchi, imaginé et inventé des noms pendant plusieurs heures... et finalement c'est le nom PointCarré qui nous plaisait le plus. Nous avons par la suite travaillé sur le logo, les couleurs de la marque, l'agencement du magasin... Tout a déjà bien évolué ! Notre premier magasin était de 160m² avec environ 300 références de vêtements pour les jeunes. Aujourd'hui, nos 20 magasins sont beaucoup plus grands, comptent chacun plus de 2.000 références qui répondent aux attentes de toute la famille. Et l'histoire de cette aventure reste encore à écrire !

Xavier GOEBELS

Entrepreneur (PointCarré)

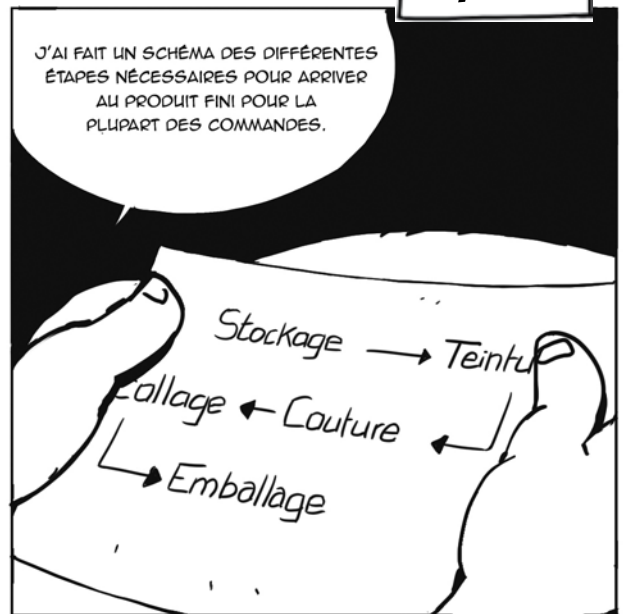
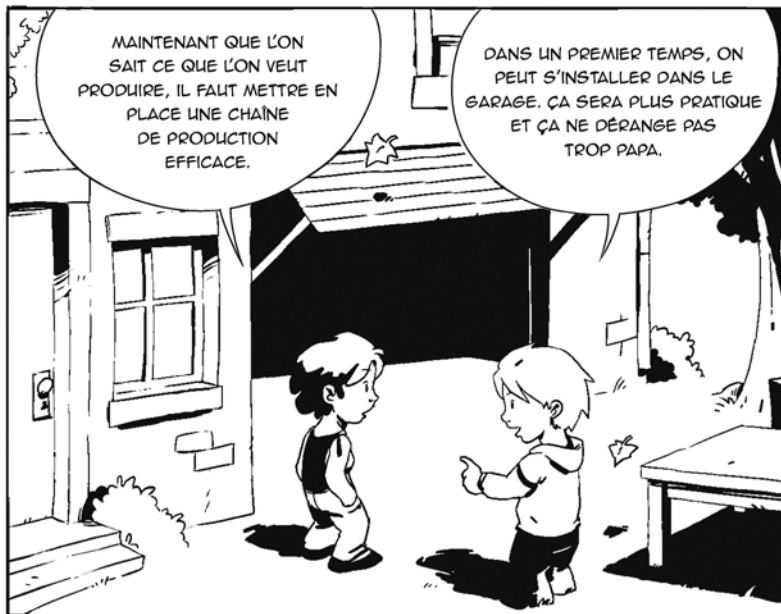


notes



5. L'ORGANISATION DE LA PRODUCTION

23
FÉV



...OU COMMENT L'OFFRE DEVIENT UNE RÉALITÉ.

+ en savoir un peu +

La production est le cœur de l'entreprise. D'ailleurs, on ne produit pas que des produits (oui, ça peut paraître bizarre !), mais aussi des services (un service est quelque chose qui n'existe pas physiquement : une nuit d'hôtel, une coupe de cheveux...). Il est nécessaire alors de connaître ses capacités de production (combien de tee-shirts est-il possible de faire en une journée, par exemple), ainsi que de bien identifier ses coûts - et de tenter de les réduire pour être rentable et gagner de l'argent.

Enfin, aucun client n'aime être déçu : la qualité est de plus en plus au centre des questions sur la production... Prix, capacités, qualité, rentabilité : un cocktail difficile à réaliser mais primordial pour que l'entreprise puisse vivre longtemps !

? l'anecdote...

Les usines de production existent encore !

Depuis 42 ans, Caterpillar Belgium produit des chargeuses sur pneus, des pelles hydrauliques, des moteurs diesel ainsi que des composants à haute valeur ajoutée. Caterpillar Gosselies emploie actuellement 4.500 personnes et investit chaque année des dizaines de millions d'euros dans la modernisation de ses installations. 97% des produits sont expédiés un peu partout dans le monde.

en chiffres...

En 1984, un jeune homme avec seulement 1000 dollars en poche, s'installe dans son garage pour fabriquer des ordinateurs. Il fonde la société Dell qui, 20 ans plus tard, sera le n°1 de la construction de PC, avec une idée simple : vendre sans intermédiaires... Encore aujourd'hui, Dell est une entreprise qui se distingue par sa façon de produire : les ordinateurs ne sont produits qu'une fois achetés !

le témoignage :

Dès que l'idée d'ouvrir le premier « bar à gâteaux » de Liège nous est venue, nous – Fabienne est passionnée de pâtisserie – nous sommes appliqués à mettre au point notre recette secrète pour réaliser les meilleurs cupcakes de la ville ! Nous avons ensuite recherché les fournisseurs (des produits les plus naturels possibles) en parcourant les salons professionnels spécialisés.

Pour équiper la cuisine de notre magasin, ce fut facile, c'est comme à la maison ! En effet, mis à part le four industriel, tous les ustensiles peuvent se trouver dans une cuisine « normale ». L'ensemble nous a coûté environ 5.000€.

Au niveau logistique, les produits sont livrés directement au local, une à deux fois par semaine et Fabienne produit chaque jour des cupcakes frais !

Alexandre RUIZ & Lionel LONTIN
Entrepreneur (So Cup)

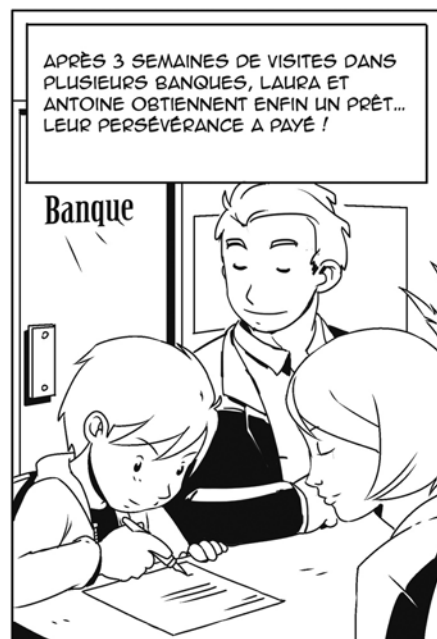


notes



6. LE FINANCEMENT

17
MAR



...OU COMMENT TROUVER L'ARGENT NÉCESSAIRE AU PROJET.

+ en savoir un peu +

Avant de gagner de l'argent, il faut en investir et en mettre de côté pour les premiers mois d'activité. C'est ce qu'on appelle constituer le capital (l'argent dont dispose l'entreprise au tout départ). Pour cela, il existe différents moyens. Les créateurs d'entreprise peuvent mettre leur propre argent, faire appel à leur banquier pour un emprunt (qu'il faudra donc rembourser), vendre une partie de l'entreprise en échange d'argent, auprès de personnes qu'on appelle les investisseurs. Mais attention, les créateurs d'entreprise doivent obligatoirement être impliqués financièrement, ne serait-ce que pour conserver le contrôle ! Une autre façon de réunir la somme nécessaire est de demander à sa famille ou ses amis qui vont prêter plus facilement ou demander moins de contreparties : c'est ce qu'on appelle la Love Money ou l'argent d'amour !

? l'anecdote...

En 1974, Muhammad Yunus (Bangladesh), Prix Nobel de la Paix en 2006, constate que quelques dollars de plus peuvent enrayer le cercle vicieux de la misère : c'est la naissance du micro-crédit. Grâce à un prêt de moins de 30\$ à des paysannes vivant en dessous du seuil de pauvreté, 42 familles parviennent à élever de manière sensible leur niveau de vie et à échapper ainsi à la misère. Deux ans après, les prêts sont intégralement remboursés.

en chiffres...

Pour créer ton entreprise, il faut prévoir une somme d'argent qui permettra d'assurer la mise en route de la société, avant de recevoir les premiers bénéfices des ventes. C'est ce qu'on appelle le capital social. Le minimum légal de ce capital pour créer en Belgique est de 18.550€*. C'est une sacrée somme ! Mais c'est aussi une sécurité pour le créateur d'entreprise de pouvoir assurer son démarrage...

*sauf la SPRLS (cf. p19)

le témoignage :

La bourse de préactivité est une prime originale et avant-gardiste en Wallonie et actuellement gérée par l'ASE ! Cette bourse permet aux porteurs de projet de réaliser toutes les études nécessaires en amont de la création. C'est formidable pour avoir toutes les cartes en main pour décider de se lancer ou pas ! Cette bourse de 12.500€ est ouverte à toute personne qui propose une idée ou un projet original et réaliste et qui souhaite créer une entreprise en Wallonie. Elle peut aider à financer l'étude de marché, l'aide à la réalisation du plan d'affaires, les études juridiques ou encore des prototypes... De plus, les lauréats peuvent être soutenus dans ces démarches par un accompagnateur agréé. Environ la moitié des dossiers présentés sont acceptés (182 sur 380 en 2010), c'est un fort taux de réussite !

Frédérique LATHUY

Responsable des bourses de préactivité



notes



7. LES DÉMARCHES ADMINISTRATIVES

09
AVR



...OU COMMENT CRÉER OFFICIELLEMENT L'ENTREPRISE.

+ en savoir un peu +

Lorsque l'on crée une entreprise, on donne naissance à une « personne morale », une entité qui existe sur le papier mais pas physiquement. Cette nouvelle entité a un nom – la raison sociale, une adresse – le siège social, et des propriétaires – les associés. Une entreprise peut prendre plusieurs formes juridiques : les Sociétés Privées à Responsabilité Limitée Unipersonnelles (SPRLU), quand il n'y a qu'un associé ; les Sociétés Privées à Responsabilité Limitée (SPRL), les sociétés les plus courantes, avec au moins deux associés. Il existe aussi les Sociétés Anonymes (SA) qui sont en général réservées aux grosses entreprises, les Sociétés Coopératives à Responsabilité Limitée (SCRL) et les toutes dernières nées, les Sociétés Privées à Responsabilité Limitée Starter (SPRLS) ! La responsabilité limitée signifie qu'en cas d'échec, les associés ne peuvent pas perdre plus que l'argent qu'ils ont apporté au moment de la création de l'entreprise. Cela permet de limiter le risque et de protéger les créateurs d'entreprise.

? l'anecdote...

Un certificat relatif aux connaissances de gestion de base est obligatoire pour créer une entreprise. Il faut fournir les prévisions chiffrées des besoins en argent de l'entreprise mais aussi les objectifs de développement de l'entreprise sur les 3 premières années d'activité.

Une grande attention doit être portée à ces tableaux financiers, car en cas d'échec du projet à cause de mauvaises estimations des besoins d'argent, la responsabilité de l'entrepreneur peut être engagée !

en chiffres...

Avec le nouveau statut de SPRLS, il suffit d'1€ pour créer une entreprise !! Il n'est donc plus nécessaire d'avoir 18.550€ pour créer une entreprise...

Attention néanmoins de ne pas sous-estimer votre besoin d'argent pour mener à bien votre projet.

le témoignage :

Avec la mise en place du Guichet d'Entreprise et la création du Numéro d'Entreprise, il est désormais très simple de créer sa société !! Vous devez vous rendre chez un notaire pour constituer la société. Il vous faudra présenter la preuve que vous avez ouvert un compte bancaire au nom de la société, que le capital minimum requis a bien été libéré et remettre un plan financier prévisionnel. Ensuite muni de votre numéro d'entreprise, vous devrez vous rendre auprès d'un guichet d'entreprise agréé. Cela coûte un peu plus de 1.000€ et il faut compter 2 semaines pour voir son entreprise créée et opérationnelle.

Il existe différentes structures pour vous accompagner lorsque vous montez votre projet, notamment l'UCM. Tous les porteurs de projet sont les bienvenus ! Le jeune âge n'est pas un problème, au contraire, il existe même des aides spéciales pour les jeunes. Renseignez-vous !

Delphine FRENNET

Accompagnatrice de projets (UCM)

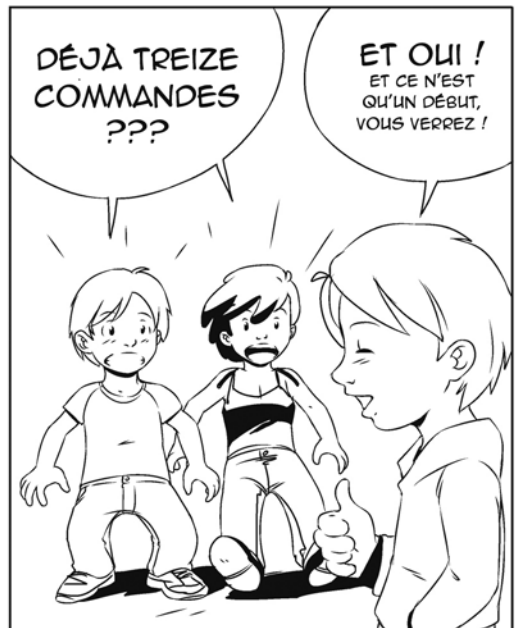
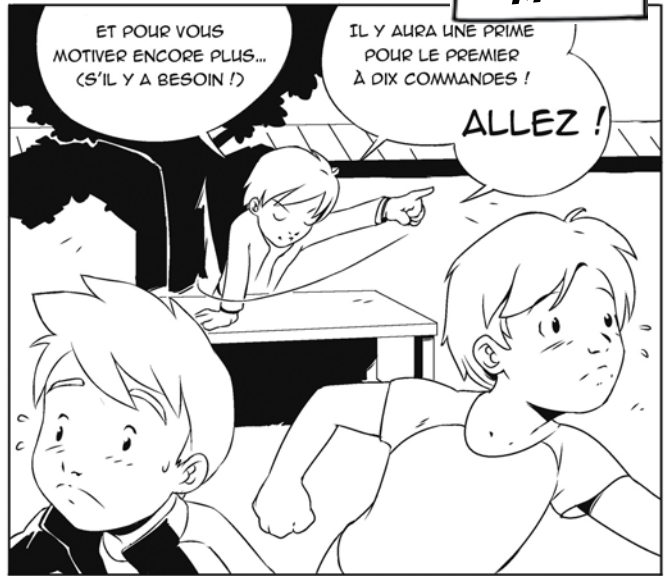


notes



8. LES ACTIONS COMMERCIALES

11 MAI



...OU COMMENT TROUVER SES PREMIERS CLIENTS.

+ en savoir un peu +

Le plus important pour le créateur d'entreprise est de vendre : c'est ce qui lui permet de développer son entreprise et de payer ses factures. Pour cela, il a à sa disposition plusieurs moyens, en fonction de ce qu'il vend (produits, services...) et de ses clients (particuliers, entreprises...). Il peut alors vendre en direct avec des commerciaux (par téléphone, en magasin ou en face à face), trouver des distributeurs (souvent des grossistes) qui bénéficient d'importantes remises en fonction des quantités mais qui permettent de toucher plus de monde, vendre par correspondance... Si tu crées ton entreprise un jour, tu verras qu'il existe plein de façons de trouver des clients et surtout que sans client, il n'y a plus d'entreprise. On dit d'ailleurs souvent que le chef d'entreprise doit être avant tout un bon commercial !

? l'anecdote...

Earl Tupper eut un jour une idée géniale pour distribuer ses TupperWare : les vendre au cours de démonstrations au domicile de ses clients (alors que son produit était un échec en magasin !). Le principe est aujourd'hui repris par plein d'autres types de produits tant cela a été un succès.

Demande à tes parents, ils ont très certainement des TupperWare chez eux et t'expliqueront le principe !

en chiffres...

En Belgique, la vente directe, où le vendeur se déplace directement chez l'acheteur (par exemple en venant à ton domicile te vendre une encyclopédie) est la troisième voie de la distribution à côté de la vente en magasin et de la vente par correspondance. En 2008, un chiffre d'affaires de 147 millions d'euros a été obtenu grâce à l'activité de 21.000 vendeurs à domicile (de bijoux, de cosmétiques, d'ustensiles de cuisine...).

le témoignage :

Je ne trouvais jamais de polos avec les cols qui restent relevés... Alors, à 19 ans, j'ai décidé de créer ma propre collection de vêtements ! J'ai profité de 2 semaines de vacances scolaires pour aller prospecter les boutiques de vêtements, mais beaucoup m'ont fermé la porte au nez parce que les collections sont choisies 6 mois à l'avance et que ma marque n'était pas connue ! Alors, je leur ai envoyé un catalogue et un échantillon après mon passage. Et ça a permis de me démarquer des autres entreprises.

J'ai aussi fait le pari de proposer de laisser mes polos en dépôt vente... tout en m'assurant d'envoyer un maximum de monde dans ces boutiques pour acheter mes produits ! J'ai fait beaucoup d'efforts pour faire connaître ma marque, pour être original, pour que mes polos se remarquent dans les points de vente. Au départ, j'ai réussi à convaincre 25 boutiques. Aujourd'hui, plus de 100 me font confiance ! Et maintenant, les patrons de ces boutiques m'achètent mes collections... 6 mois à l'avance.

Pierre HAMBLEME
Entrepreneur (J&Joy)

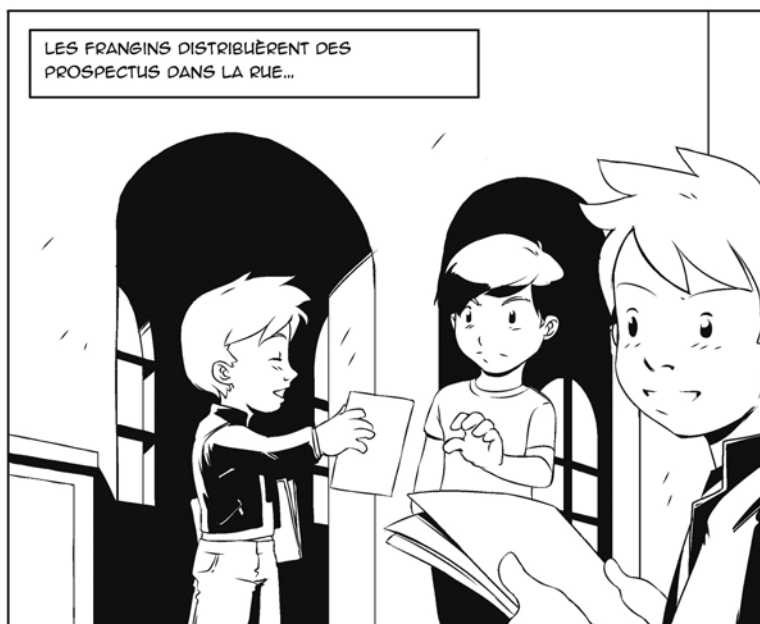


notes



9. LA COMMUNICATION

12
DÉC.



...OU COMMENT FAIRE CONNAÎTRE SA MARQUE ET SES PRODUITS.

+ en savoir un peu +

L'objectif premier de la communication est de faire connaître ses produits et son entreprise. La communication matérialise le positionnement de l'entreprise, à savoir l'image que veut donner l'entreprise d'elle-même et de son offre à ses concurrents, ses clients et ses partenaires. Pour bien communiquer, il est nécessaire que le message soit simple et clair, qu'il soit répété, de se fixer des objectifs précis et mesurables, de ne jamais donner d'informations erronées ou mensongères et surtout, de choisir les bons supports de communication pour atteindre ses clients. En matière de support, il est important de faire la distinction entre la communication « média » (presse, radio, TV, cinéma...) et la communication « hors média » (promotions, présentoirs de vente, parrainage, Internet...).

? l'anecdote...

Il existe autant de moyens de communiquer que de personnes pour le faire ! Aujourd'hui pour communiquer malin, il faut savoir utiliser les « média sociaux » dont tu connais les principaux acteurs : Facebook, Twitter, Youtube, Blogs, Wiki, Dailymotion...

L'interaction permanente entre les membres permet l'enrichissement et l'appréciation des contenus. Chaque personne vers qui tu communique devient un relais et communique vers d'autres personnes ton message !

en chiffres...

Un spot de pub à la TV pour se faire connaître, quelle bonne idée !!

Oui, mais cela coûte très cher et il est rarement possible de pouvoir s'offrir une telle prestation lorsque l'on débute son activité. Par exemple, pour 1 spot de 20 secondes diffusé en prime time sur RTBF, il faut compter près de 8.000 euros ! Pas question de dépenser autant, il faut avoir des idées.

le témoignage :

Faire le meilleur produit du monde, c'est bien... mais cela ne sert à rien si personne ne le connaît ! Nous avons rapidement compris l'intérêt d'utiliser des outils professionnels pour communiquer : les photos de pros donnent beaucoup plus envie de déguster mes chocolats que les miennes ! Les publications en magazine ont facilité notre bonne réputation. Puis nous avons développé un site Internet très qualitatif. Ainsi la communication nous a permis de positionner nos pâtisseries et nos chocolats comme des produits d'excellente qualité. Petit à petit, nous avons enrichi notre fichier de journalistes, fichier que nous utilisons souvent : il faut en effet régulièrement avoir des nouveautés à présenter pour montrer que l'entreprise est en vie ! Et cela vaut le coup de faire des efforts, un reportage à la télé pour l'émission « Coûte que coûte » nous a offert des retombées incroyables !

Jean-Philippe DARCIS
Pâtissier chocolatier chez Darcis



notes

10. LA CROISSANCE

2 ANS
+ TARD



...OU COMMENT UNE IDÉE DEVIENT UNE BELLE RÉUSSITE.

+ en savoir un peu +

Le but de tout créateur d'entreprise est de réussir, évidemment, et cela passe par la croissance de l'entreprise. Depuis les premières ventes jusqu'au succès, il y a beaucoup de risques, beaucoup de travail aussi. Mais quel plaisir de voir toutes les étapes franchies, et quel bonheur pris à créer des emplois, rencontrer des gens et voir ses envies réalisées... Toi aussi, avec du travail, de la volonté et un brin de rêve et de créativité, tu as les moyens d'aller au bout de tes rêves. Créer une entreprise, une association, développer un projet, tu en as les capacités. Reste à plonger dans l'aventure et ne pas avoir peur de l'échec : si l'on essaie, on retire toujours du positif de ses expériences.

A toi d'être le Antoine ou la Laura de demain !

? l'anecdote...

On peut aller très loin même en commençant tout petit. Lorsque Richard Branson crée Virgin en 1970, à l'âge de 20 ans, une société de vente de disques par correspondance, on est loin de s'imaginer que, 35 ans plus tard, il sera à la tête d'une compagnie aérienne, d'une marque de cola, d'un opérateur téléphonique, d'une compagnie ferroviaire, d'une agence de voyages sur terre, ... et même bientôt vers l'espace !

en chiffres...

En 2009, on comptait 88.772 sociétés commerciales (entreprises) en Wallonie. Ce sont 2.000 de plus qu'en 2008. Pourtant en 2009, il y a eu la création d'environ 6.500 entreprises ! Mais malheureusement dans le même temps, environ 4.500 ont disparu.

Et contrairement aux idées reçues, le nombre de créations d'entreprise n'a que très peu été touché par la « crise » de 2008/2009.

le témoignage :

En Belgique, la pâtisserie est un secteur d'activités très traditionnel. Nous voulions vraiment nous différencier et mettre l'accent sur la créativité des produits proposés. 6 ans après le démarrage de notre activité (basée sur une reprise d'entreprise), nous devons désormais pérenniser le développement de « Carrément Bon ». Nous avons ouvert à ce jour 3 boutiques en Wallonie pour ancrer notre marque et accroître notre notoriété, et choisi d'axer nos efforts commerciaux sur l'acquisition de nouveaux clients dans la restauration, les épiceries fines et l'exportation de douceurs sucrées. Nous y mettons beaucoup d'énergie avec toute notre équipe, mais c'est encourageant. Quant à nos prochains défis, ils visent à continuer à développer le concept Carrément Bon... mais aussi de proposer un nouveau produit que nous allons décliner sous des formats originaux : le chocolat !

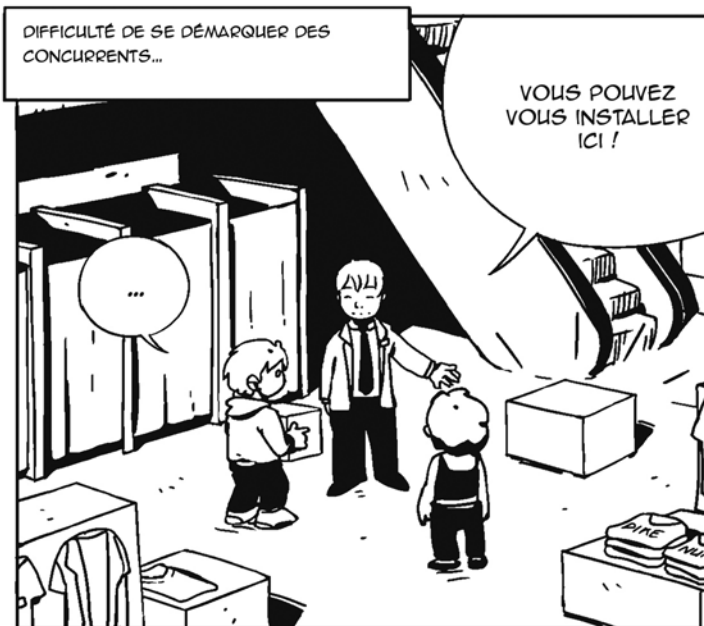
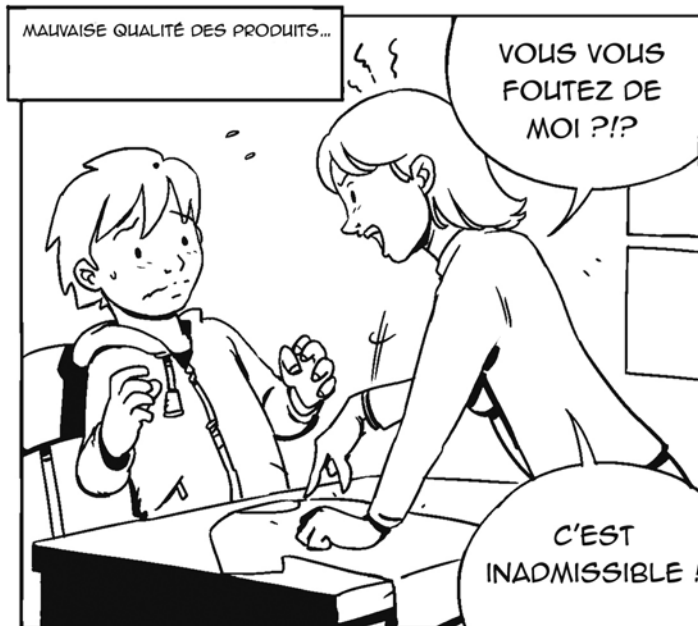
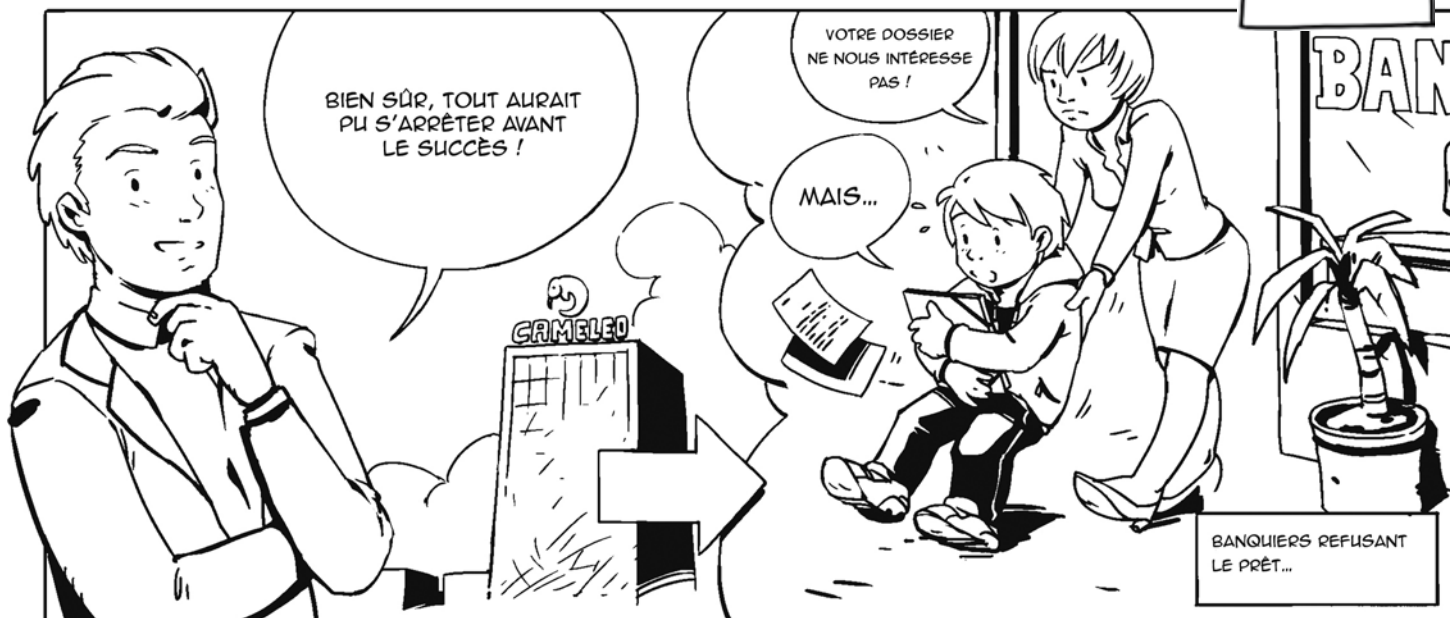
Florence FERNEMONT
Entrepreneure (Carrément Bon)



notes

LE DROIT AUX ERREURS

À TOUT MOMENT



...OU COMMENT L'ENTREPRENEUR PEUT PARFOIS RATER SON PARI.

+ en savoir un peu +

Lorsqu'il se lance dans l'aventure de la création d'entreprise, tout entrepreneur prend le risque de tout perdre. Et les raisons de l'échec d'une entreprise sont nombreuses : problèmes dans l'équipe, manque de financement, mauvaise analyse du marché, qualité décevante des produits ou du service, trop grande pression de la part des concurrents, difficultés de trésorerie...

Que l'entreprise réussisse ou non, la création d'entreprise n'est jamais un échec, tant que l'on apprend de ses erreurs pour ne pas les renouveler plus tard. D'ailleurs, de nombreux créateurs d'entreprises attendent leur deuxième ou leur troisième création pour vraiment réussir : on ne peut pas tout réussir du premier coup et l'expérience compte beaucoup. Le chemin parcouru est finalement presque aussi important que là où il mène !

? l'anecdote...

Les petites entreprises sont clairement plus touchées par l'échec car beaucoup plus fragiles que celles qui sont de taille plus importante. Pourtant, une petite taille peut jouer en leur faveur : plus réactives, ces petites structures peuvent réagir plus rapidement face à une crise.

C'est également pourquoi certains grands groupes ont connu une faillite, comme par exemple General Motors aux Etats-Unis.

en chiffres...

En Wallonie, le taux de survie à 5 ans des entreprises est de l'ordre de 75%. Quand les entreprises sont accompagnées, ce taux de survie est supérieur à 85%. Par ailleurs, il est plus facile de trouver des financements quand le créateur d'entreprise a bénéficié d'une structure d'appui : le taux d'acceptation d'un dossier de crédit passe de 37% à 87% ! Il est donc très intéressant de rejoindre les structures d'accompagnement adéquates pour le montage de son projet mais aussi son développement.

le témoignage :

A 30 ans, je surfais sur la vague ! Une « boîte de com' » florissante, 20 employés hyper investis, 7 ans de travail fabuleux ! Puis je choisis d'attaquer un domaine que je ne maîtrise pas, me trompe sur les prévisions financières, fais preuve d'un peu de naïveté... et le château de cartes s'effondre. Je vends voiture, maison et tout ce que je possède... me voilà au creux de la vague ! Il faut repartir à zéro. Heureusement, la volonté et la passion de la création sont là. Après quelques nouvelles aventures, je relance et développe le projet TYPHUS. Aujourd'hui nous sommes 9, notre magasin est passé de 50 à 500m², nous vendons sur le net et sommes implantés en Afrique ! Cet échec fut très riche en enseignements tant humainement que techniquement, me permettant d'être mieux armé pour recommencer. Il faut oser ! Il faut créer jeune pour apprendre... même à 18 ans pendant ses études !

Alexandre LEGRAND
Papa de Typhus



notes



TEST DE PROFIL ENTREPRENEURIAL



Et toi, as-tu l'âme d'un entrepreneur ? Possèdes-tu les qualités nécessaires ou au contraire dois-tu encore attendre un peu avant de te lancer ?

Pour chacune des affirmations ci-dessous, mets une croix dans la colonne qui te ressemble le plus. Reporte-toi ensuite aux instructions en bas de page. Bon test !

AFFIRMATIONS	JAMAIS	PARFOIS	SOUVENT	TOUJOURS
1. J'accepte facilement les responsabilités.				
2. J'aime la compétition.				
3. Je suis une personne têtue.				
4. Je trouve des solutions originales aux problèmes.				
5. Faire la même chose tous les jours me fatigue.				
6. Je suis généralement optimiste.				
7. J'ai une bonne santé.				
8. Mes erreurs sont pour moi une occasion d'apprendre.				
9. J'accepte assez bien la critique positive.				
10. Je gère bien mon stress.				
11. Je suis de nature indépendante.				
12. Je reporte rarement les tâches à accomplir.				
13. J'aime décider ce que je dois faire.				
14. C'est facile pour moi de communiquer avec les autres.				
15. Je pense avoir un bon jugement.				
16. J'apprends facilement par moi-même.				
17. J'aime faire des sports individuels.				
18. Devant un échec, je me comporte positivement.				
19. J'aime travailler seul(e).				
20. Je gère bien mon temps.				
21. J'ai de la facilité à prendre des décisions.				
22. Je peux travailler de longues heures.				
23. J'ai confiance en mes capacités.				
24. Si nécessaire, je demande des conseils à des experts.				
25. Ma réussite dépend plus du travail que de la chance.				

Additionne les cases cochées par colonne et reporte les totaux

A

B

C

D

Additionne le total des cases C et D et trouve ton score final

Le chiffre constitue ton total de profil entrepreneurial. Regarde maintenant à quoi il correspond à l'aide de la grille ci-dessous.

25

Tu as tout d'un entrepreneur ! Fonce si c'est ce que tu souhaites le plus !!!

ENTRE 20 ET 24

Pense sérieusement à créer, un jour ton entreprise, tu as tout ce qu'il faut pour réussir !

ENTRE 16 ET 19

Avec de la persévérance et...une bonne équipe, tu y arriveras.

ENTRE 12 ET 15

Tu n'es peut-être pas encore un entrepreneur...mais avec pas mal de travail et de volonté, tu pourras réussir et prendre plaisir à créer.

MOINS DE 12

Tu n'es peut être pas entrepreneur. Toutefois, si tu as le goût et la détermination, rien n'est impossible.

CE QUI DISTINGUE UN ENTREPRENEUR...

D'APRÈS ANTOINE & LAURA

Un entrepreneur se doit d'avoir certaines aptitudes pour réussir, même s'il n'existe aucun créateur d'entreprise identique ! Voilà celles d'Antoine et Laura !
Et toi, as-tu aussi ces qualités ?

UN ŒIL DE SAGE
Pour voir loin et fixer les objectifs

UNE COLONNE VERTÉBRALE
Pour avoir de l'assurance

UN ŒIL DE LYNX
Pour repérer toutes les occasions qui se présentent

UNE OREILLE
Pour savoir écouter les conseils extérieurs

UN NEZ
Pour sentir les problèmes à l'avance

UN COU
Pour sortir la tête de l'eau et voir plus loin

UN CŒUR
Pour être passionné, déterminé et persévérant

DES BRAS
Pour étreindre l'équipe lorsqu'elle réussit

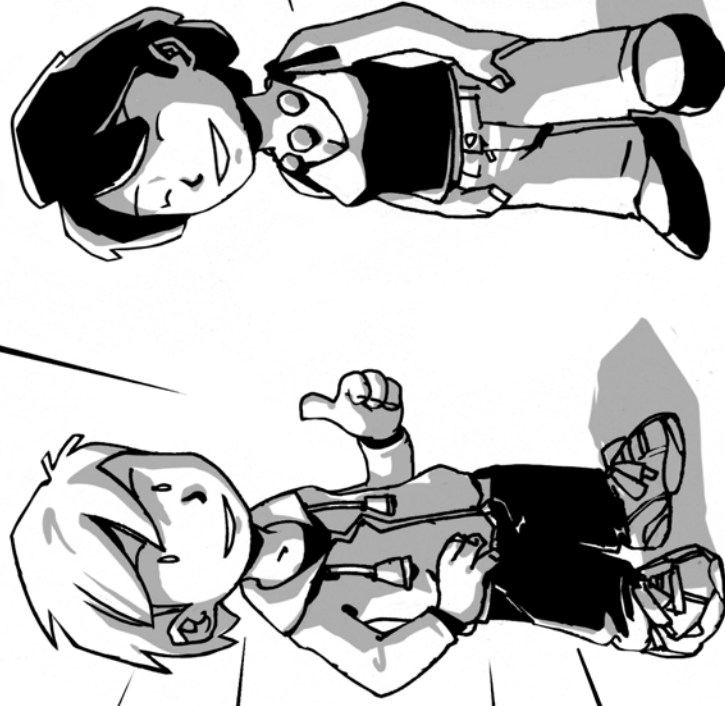
DES MAINS
Pour changer les vitesses si nécessaire

DES DOIGTS
Pour compter ses erreurs et s'en souvenir

UN PIED
Pour toujours aller de l'avant

DES JAMBES
Pour sauter par-dessus les obstacles


UN PIED
Pour rester sur terre au contact des réalités



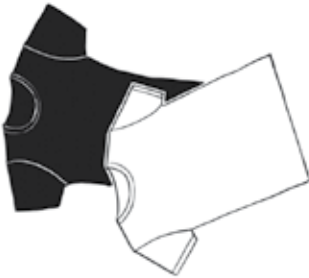
BUSINESS MODEL : UNE VISION GLOBALE DE MON ENTREPRISE

PARTENAIRES STRATÉGIQUES :
avec qui je travaille ?

Industrie des teintures




Industrie du textile




ACTIVITÉS CLÉS :
Quelle est l'activité principale de mon entreprise ?

Personnalisation




RESSOURCES CLÉS :
Quelles sont les ressources indispensables dont je dispose ?

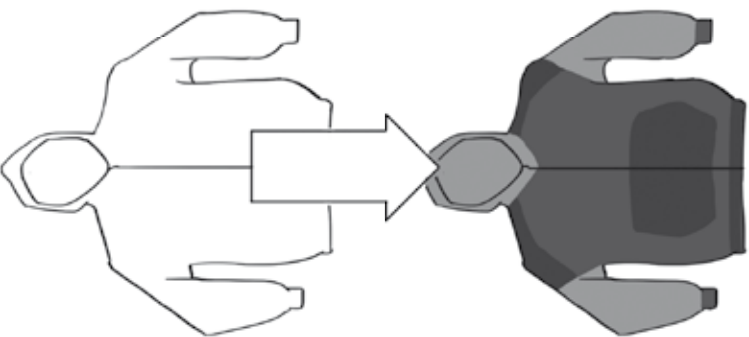
Caméléo design



Mon équipe, la marque




VALEUR AJOUTÉE :
Qu'est-ce que j'apporte à mes clients ?




Des vêtements personnalisés

RELATION CLIENTS :
Comment je prends contact avec mes clients ?




DISTRIBUTION :
Comment mes produits sont distribués ?




Des magasins spécialisés, la boutique en ligne

SEGMENT DE CLIENTÈLE :
Qui sont mes clients ?




Les parents et les adolescents


COÛTS : Qu'est-ce qui doit être payé par l'entreprise ?



Les teintures




Les vêtements



Mon équipe

CHIFFRE D'AFFAIRES : Quel est mon objectif ?



Développer l'entreprise et être rentable !

ENTREPRENDRE DANS L'UNION EUROPÉENNE...

OU COMMENT AVOIR UN TERRAIN DE JEU ENCORE PLUS GRAND !

Atouts de la Wallonie

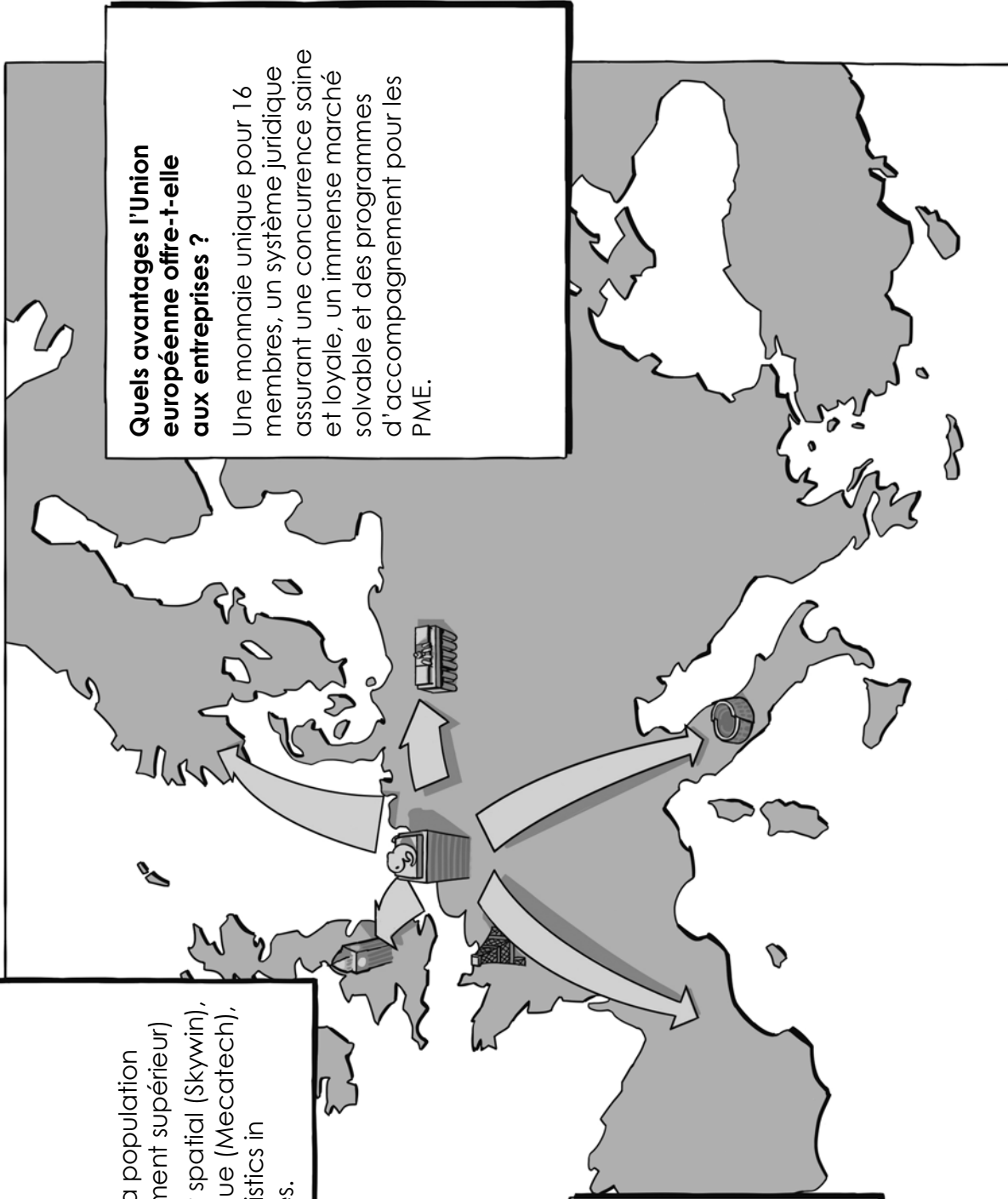
- > Neuf institutions de niveau universitaire
- > Plus de 11.000 chercheurs
- > Une main d'œuvre très qualifiée (30% de la population active possède un diplôme de l'enseignement supérieur)
- > 6 pôles de compétitivité : Aéronautique et spatial (Skywin), Agro-industrie (Wagralim), Génie Mécanique (Mecattech), Santé (Biowin), Transport et logistique (Logistics in Wallonia), technologies environnementales.

Quels avantages l'Union européenne offre-t-elle aux entreprises ?

Une monnaie unique pour 16 membres, un système juridique assurant une concurrence saine et loyale, un immense marché solvable et des programmes d'accompagnement pour les PME.

Les produits wallons les + exportés

Métaux communs (fonte, fer, acier, aluminium, cuivre...), produits des industries chimiques (médicaments, produits de beauté...), machines et équipements (machines pour la sidérurgie, la pétrochimie, l'alimentaire...), matières plastiques et caoutchouc (élastiques, chambres à air, tétines, emballages...), produits minéraux (ciment, céramique, plâtre...), produits alimentaires (chocolat, bière...).



LE DÉVELOPPEMENT DURABLE...

Quand on entend parler de développement durable, c'est souvent pour évoquer des gestes citoyens, dire qu'on peut tous participer à la préservation de l'environnement. Pourtant, le développement durable, c'est avant tout de créer des activités qui combinent une bonne santé économique avec un projet utile à la société et respectueux de l'environnement. Le développement durable, ça concerne aussi les entreprises !

Par exemple, chez Caméléo, nous avons essayé de respecter les hommes et la planète, à toutes les étapes de production et de commercialisation. Mais il reste encore beaucoup à faire, et c'est urgent ! Et toi, as-tu des idées pour encore diminuer l'impact négatif de notre activité ?



1. Les matières premières

D'abord on importe du coton cultivé biologiquement et équitablement. Sa production n'a pas pollué les sols ni les eaux et le producteur a été rémunéré convenablement.

2. La production

On emploie souvent des produits chimiques très polluants pour nettoyer ou teindre le coton. Il existe pourtant d'autres techniques et on peut utiliser des produits recyclés et des eaux usées pour créer ses vêtements.

3. Les ressources humaines

Le développement durable, c'est aussi une gestion humaine de son personnel. Pas de travail d'enfants, de produits dangereux ou de salaires de misère ! On fait aussi attention au traitement du personnel et on favorise la prise en compte de la citoyenneté, du bien-être et de la créativité au travail.

...C'EST AUSSI POUR LES ENTREPRISES !



4. La communication

Il faut vendre et pour ça, la publicité est inévitable. En limitant la consommation de papier, en évitant la pollution sonore et visuelle (affiches, pubs TV) on économise l'énergie et on soulage des gens assaillis de pub.

5. L'utilisation des bénéfices

Rémunérer ses salariés avant ses actionnaires et réinvestir une large part des bénéfices dans la structure, voilà deux moyens de faire durer son activité dans le temps. Et pourquoi ne pas utiliser une part des recettes pour aider des projets d'associations ?

6. L'après-vente

Ce n'est pas parce que la marchandise a été vendue que notre responsabilité s'arrête là. Il est important d'aider au recyclage de nos produits à la fin de leur vie et de faire en sorte que tous nos distributeurs ou transporteurs fassent aussi un effort. C'est un combat qui nous concerne tous !

L'ENTREPRENEURIAT FÉMININ



HEY !!!
HOOO !!!
ALLO ?!

VOUS ÊTES OÙ ??!!
ALLEZ, IL FAUT
CRÉER MAINTENANT,
FAITES DONC COMME
MOI !!!

Seulement :

- **18 %** des créations d'entreprises en Belgique sont portées par des femmes.
- **30 %** des emplois indépendants belges sont occupés par des femmes.
- **6 %** des femmes entrepreneurs ont plus de 10 salariés.
- **51 %** des femmes entrepreneurs travaillent seules.

EXPLICATIONS & IDÉES REÇUES

MAIS POURQUOI DE TELLES DIFFÉRENCES ENTRE LES CHIFFRES DE CRÉATION CHEZ LES HOMMES ET CHEZ LES FEMMES ? POURQUOI LES FEMMES NE CRÉENT-ELLES PAS PLUS ?

Les raisons sont évidemment multiples et complexes, mais il est utile de lever quelques idées reçues !

IDÉES REÇUES

- > La première raison invoquée est que les femmes pensent ne pas pouvoir être à la fois des mères et des femmes d'affaires. Au contraire, la création de son entreprise peut permettre à une mère de famille de gérer son emploi du temps d'une manière plus flexible, en fonction de ses contraintes personnelles.
- > Les femmes pensent ne pas pouvoir consacrer suffisamment de temps à leur projet. En effet, les femmes continuent à prendre en charge 80 % des tâches domestiques courantes (ménage, linge, vaisselle, courses...) et consacrent en moyenne 26 heures par semaine aux enfants, soit deux fois plus que les hommes. Cela dit rien n'empêche la famille d'organiser les tâches quotidiennes en mettant en place un nouvel équilibre. Tout est question d'organisation !

AUTRES EXPLICATIONS

- > Les femmes sont moins attirées par le pouvoir. De plus, elles sont souvent bloquées par l'attitude des hommes dans l'univers professionnel. Encore aujourd'hui, elles ont l'impression qu'en créant leur entreprise, il va falloir aller à l'encontre des préjugés au quotidien et s'imposer dans un monde constitué essentiellement d'hommes.
- > Les femmes prennent en général moins de risques que les hommes. Elles ont très souvent moins confiance en elles dans le travail. La prise de risque est donc plus importante pour elles. Elles ont peur d'être moins facilement réemployées en cas d'échec. D'ailleurs, on remarque que le niveau de diplôme des femmes créatrices est plus élevé que celui des hommes.

Bon à savoir

IL EXISTE DES RÉSEAUX DE SOUTIEN AUX FEMMES ENTREPRENEURS :

› LE RÉSEAU DIANE

Union des Classes Moyennes – www.reseaudiane.com

› LE RÉSEAU AFFA

Affaire de femmes, femmes d'affaires – www.credal.be

› LE RÉSEAU FAR

Femmes Actives en Réseau – www.reseau-far.be

› LE RÉSEAU FCE-VVB

Femmes Chefs d'Entreprises – www.fce-vv.be

› L'ASSOCIATION MÉRIDIENNE

meridienne@gmail.com

› LE RÉSEAU PERLES

Professionnelles Et Responsables dans Leur Entreprise – www.perles.be

Le témoignage

Passionnée de bijoux originaux, j'ai voulu créer ma propre boutique en ligne. J'ai démarré en franchissant chacune des étapes : organisation de ventes privées à domicile, participation à des salons professionnels et création d'un réseau de clients, fournisseurs et partenaires... Ensuite j'ai lancé CeriseNoire.com comme une grande !

Mon travail quotidien consiste à dénicher de nouveaux créateurs de bijoux, à choisir les pièces introuvables ailleurs et qui me plaisent, et à mener des actions pour faire connaître CeriseNoire.com. Sympa, non ? Et je peux organiser mon temps comme je veux pour profiter de mes enfants, mon mari et ma société. Cet équilibre est fondamental pour être épanouie et performante.

Grâce à cette expérience, de grandes marques de bijoux - Ooh Darling - me sollicitent pour les conseiller sur leur stratégie commerciale. Alors, je m'éclate et j'ai créé l'emploi dont je rêvais !

Sandie TOLLARDO

Entrepreneure (Fondatrice de CeriseNoire)

CARTES DE VISITE

PHILIPPE CHÈVREMONT

Héraclès

Directeur

Détection et accompagnement de projets innovants d'entreprises et de PME/PMI.

www.heracles.be

« RIEN N'EST ACQUIS, TOUT RESTE À CRÉER ! »

STÉPHANIE THIBAUT

Maison de l'Entreprise à Mons

Gestionnaire de projet

Structure d'accompagnement à la création et au développement d'entreprises innovantes.

www.lme.be

« NE RENONCEZ JAMAIS, IL EXISTE TOUJOURS QUELQU'UN POUR VOUS AIDER À TROUVER UNE SOLUTION ! »

PATRICE THIRY

Maison de l'Entreprise à Mons

Directeur

Structure d'accompagnement à la création et au développement d'entreprises innovantes.

www.lme.be

« NE RENONCEZ JAMAIS, IL EXISTE TOUJOURS QUELQU'UN POUR VOUS AIDER À TROUVER UNE SOLUTION ! »

BRUNO VENANZI

Lampiris

Administrateur délégué

www.lampiris.be

« LE PLUS DUR CE N'EST PAS D'ALLER À HONG KONG, C'EST DE QUITTER VILVOORDE »

D'après une célèbre phrase de J. Brel

XAVIER GOEBELS

PointCarré

Fondateur administrateur délégué

Magasin de marques à porter.

www.pointcarre.be

« L'IMPOSSIBLE PREND JUSTE UN PEU PLUS DE TEMPS ! »

ALEXANDRE RUIZ

So Cup

Fondateur

Bar à gâteau – Production de CupCakes

www.socup.be

« POUR CRÉER, PAS BESOIN DE GRANDES ÉTUDES... IL FAUT ÊTRE PASSIONNÉ ! »

FRÉDÉRIQUE LATHUY

Agence de Stimulation Economique

Responsable Aides directes

www.as-e.be

« IL EXISTE DES DISPOSITIFS D'AIDE ET DES PERSONNES POUR VOUS ACCOMPAGNER... N'HÉSITEZ PAS À VOUS EN SERVIR ! »

CARTES DE VISITE

DELPHINE FRENNET

UCM Union des Classes Moyennes

Responsable PME Service

Mouvement patronal de défense,
de valorisation et de promotion
du statut d'indépendant.

www.ucm.be

**« NOUS ACCOMPAGNONS TOUS LES TYPES DE PROJETS ET
TOUS LES PORTEURS DE PROJET QUI LE SOUHAITENT ! »**

PIERRE HAMBLEMME

J&Joy

Fondateur

Marque de prêt-à-porter colorée

www.in-joy.be

« CULOT ET PERSÉVÉRANCE SONT LES CLÉS DE LA RÉUSSITE »

JEAN PHILIPPE DARCIS

Darcis

Pâtissier chocolatier

www.darcis.com

**« QUAND ON A UN RÊVE, IL FAUT Y CROIRE ET ALLER
JUSQU'AU BOUT ! »**

FLORENCE FERNÉMONT

Carrément Bon

Co-fondatrice

Boulangerie et pâtisserie fine.

www.carrementbon.be

**« AVEC DE LA PASSION ET DE LA MOTIVATION,
ON PEUT TOUT FAIRE ! »**

ALEXANDRE LEGRAND

Typhus

Fondateur

www.typhus.eu

**« SI JE N'AVAIS PAS CONNU L'ÉCHEC, JE SERAIS TRÈS
CERTAINEMENT DEVENU UN VIEUX CON »**

**« AJOUTE DE LA VIE DANS TES ANNÉES ET PAS DES ANNÉES
DANS TA VIE »**

SANDIE TOLLARDO

Cerise Noire

Fondatrice

Vente en ligne de bijoux.

www.cerisenoire.com

**« FEMME ENTREPRENEURE = VÉRITABLE BIJOU DE
CRÉATIVITÉ, D'INTUITION ET DE COMBATIVITÉ. »**

JEAN-PIERRE LUTGEN

Ice-Watch

CEO

www.ice-watch.com

« REPOUSSE TES LIMITES ET FAIS CONFIANCE À TES IDÉES ! »

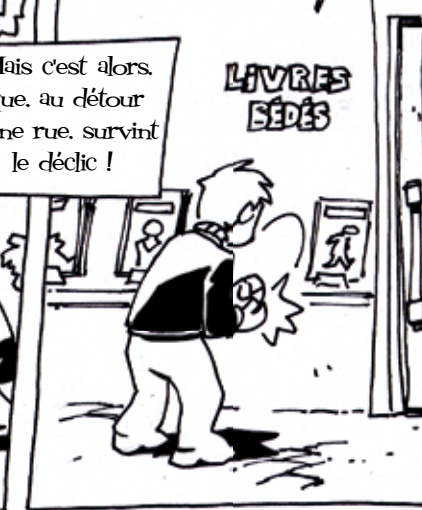
BONUS LE MAKING-OF !

Bonjour, je suis l'intervenant de l'association d'entrepreneurs...

Dépêchez-vous, vous êtes déjà en retard !!!



Argent, risque, travail important, c'est une question digne des philosophes que de savoir comment intéresser les jeunes à la création d'entreprise ! Et c'est vraiment pas gagné pour le pauvre Guilhem...



Et Guilhem courut alors chez Antoine, illustrateur qui aime bien les jeunes entrepreneurs...



Première étape, écrire le scénario et trouver des personnages attachants auxquels s'identifier.



Des dinosaures... tout le monde aime les dinosaures, non ?



Heureusement, Guilhem était là pour contrôler un peu les ardeurs d'Antoine. Même si parfois, on pouvait se demander qui avait vraiment perdu le sens des réalités.



Le projet de faire une petite BD sympa prenait de l'ampleur chaque jour, au fil des rencontres et des encouragements (et aussi de quelques idées, ici et là). Finalement, "Lucy et Valentin... créent leur entreprise" devint un vrai ouvrage de sensibilisation à la création d'entreprise pour les jeunes.

Diffuser la bande-dessinée à 900.000 élèves était un vrai défi... et cela représentait vraiment trop de travail pour 2 personnes : interviews, écriture, dessin, recherche d'imprimeurs, contacts pour la diffusion. Il fallait renforcer l'équipe, et le mieux était encore que ce soit avec un jeune entrepreneur !



De projet en développement, la BD devint même une vraie entreprise, grâce à la victoire du concours BeProject*. Comme quoi, créer une entreprise, c'est pas si compliqué !

Rencontre dans les ministères, tests en classe, apparitions dans les journaux... Lucy & Valentin réussirent leur pari. Guilhem, Antoine et Sylvain aussi, et en y prenant un énorme plaisir !



* La bourse BeProject est un concours étudiant organisé par le cabinet de conseil BearingPoint, Management and Technology Consultants - www.bearingpoint.fr

COLLECTION LUCY & VALENTIN

La bande dessinée « **ANTOINE ET LAURA CRÉENT LEUR ENTREPRISE** » fait partie de la collection « Lucy et Valentin... créent leur entreprise ». Le projet « Lucy et Valentin... créent leur entreprise ! » est un projet de sensibilisation des collégiens européens à la création d'entreprise, à travers l'utilisation d'une bande dessinée ludo-éducative.

Cette BD raconte l'aventure de la création de l'entreprise Caméléo et tous les défis que les deux protagonistes doivent relever : l'étude de marché, la constitution de

l'équipe, le financement, etc...

De façon ludique et originale, cette bande dessinée explique toutes les étapes de la création d'une entreprise. Elle raconte l'aventure de deux collégiens qui créent leur entreprise – Caméléo – et tous les défis qu'ils doivent relever : l'étude de marché, la constitution de l'équipe, le financement, etc.

LEXIQUE

Le **BREVET** protège une innovation technique, c'est-à-dire un produit ou un procédé qui apporte une solution technique à un problème technique donné. Il confère à son titulaire un droit exclusif d'exploitation sur l'invention brevetée. Ce titre a une durée limitée, généralement 20 ans.

Une **ENVELOPPE I-DEPOT** est un moyen de preuve de création assez simple à déposer. À la différence d'un brevet, d'un dépôt de modèle, le propriétaire de l'enveloppe n'a pas de droit exclusif sur l'invention ou le modèle.

Tout créateur, avant de se lancer, se doit de réaliser une **ÉTUDE DE MARCHÉ**. C'est cette étude qui va lui donner toute l'information nécessaire pour comprendre et connaître son marché : les concurrents, les produits de substitution, les fournisseurs, les habitudes des clients, les forces à développer, etc.

Si certains créateurs se lancent tous seuls, beaucoup préfèrent trouver des **ASSOCIÉS** avec qui ils seront complémentaires. Être plusieurs est alors une force et il est possible d'avancer plus vite, avec moins de risques... si ce n'est celui de se fâcher entre associés !

Lorsqu'une entreprise se porte bien et gagne de l'argent après avoir payé toutes ses charges (locaux, salariés, matières premières, ...), on dit qu'elle réalise des **BÉNÉFICES**. Dans le cas contraire, elle fait des **PERTES**.

Une entreprise peut ne proposer à ses clients qu'un seul et unique produit. Cependant, en réalité, la plupart des sociétés ont une **GAMME (DE PRODUITS)**, afin de s'adresser à plusieurs types de clientèle et de pouvoir augmenter ainsi leurs rentrées d'argent.

Vendre est vital si l'on veut développer une entreprise. Le total des sommes versées par les clients constitue le **CHIFFRE D'AFFAIRES**.

Il arrive parfois que certaines entreprises, même en ayant un très bon chiffre d'affaires, n'arrivent pas à

gagner d'argent. Cela est dû à un manque de **RENTABILITÉ**. Pour être rentable (et donc rester en vie longtemps), l'entreprise doit tout simplement gagner plus que ce qu'elle dépense dans l'année.

Lorsque l'on crée une entreprise, il faut un peu (voire beaucoup) d'argent. Ce sont les associés qui vont apporter cet argent de départ, pour constituer le **CAPITAL SOCIAL**. Cet argent appartient alors à l'entreprise directement.

Pour réussir n'importe quel type de projet, il est nécessaire de savoir où l'on veut aller et comment on compte y parvenir. Le **PLAN D'AFFAIRES** est le document qui reprend non seulement l'étude de marché, mais aussi celui qui explique la stratégie et la vision du créateur et qui explique comment l'entreprise compte gagner de l'argent et se développer.

Travailler en équipe n'est pas toujours chose facile et cela l'est encore moins lorsqu'il y a de l'argent en jeu... C'est pourquoi il est recommandé de faire un **PACTE D'ASSOCIÉS**, c'est-à-dire un document qui explique à l'avance comment régler les conflits entre les associés.

Les **ACTES DE CONSTITUTION** d'une entreprise sont rédigés avant même sa création. Ils donnent une description de ce qu'elle fait (son objet social), indique qui est associé et dicte les grandes règles de fonctionnement ainsi que la manière dont seront prises les décisions.

Lorsqu'une entreprise veut fabriquer son produit, elle doit utiliser pour cela des **MATIÈRES PREMIÈRES** qu'elle va transformer (ou faire transformer) pour arriver au résultat final.

On parle d'**INVESTISSEMENT** dans une entreprise lorsque celle-ci dépense de l'argent pour quelque chose qui va lui servir pendant plusieurs mois ou années (une machine, un ordinateur) et non pas pour quelque chose qui va disparaître au cours du processus de production (matières premières par exemple).

COLLECTION LUCY & VALENTIN

Notre défi avec ce projet est simple et ambitieux : distribuer l'ouvrage à plus de 1.000.000 de jeunes européens, pour moins d'1 € par élève. Tout simplement parce que nous croyons qu'il est primordial d'aider les jeunes à développer leur esprit d'initiative, de leur offrir de nouvelles perspectives professionnelles et de favoriser ainsi le dynamisme économique de demain.

Vous trouverez toutes les infos sur le projet en ligne sur le site www.lucyvalentin.com/fr

DANS LA MÊME COLLECTION :

« **STELLA ET BATTI... CRÉENT LEUR ENTREPRISE EN CORSE** »
distribution en Corse (France)

« **LUCY ET VALENTIN... CRÉENT LEUR ENTREPRISE** »
version manga : distribution en Essonne (France)

« **LUCY ET VALENTIN... CRÉENT LEUR ENTREPRISE** »
version KPMG : distribution en Ile de France et dans le Nord (France)

CETTE BD EST FINANCÉE PAR

PlanMarshall
2.vert
www.cfwb.be



Avec le soutien du Fonds social européen
L'UE et les autorités publiques investissent dans votre avenir

Le **PLAN MARSHALL 2.VERT** vise notamment à mettre en place un cadre propice à la création d'activités et d'emplois de qualité. En matière de création d'activités, l'objectif des Gouvernements wallon et de la Communauté française est clair : au terme la législature 2009-2014, l'esprit d'initiative et d'entreprendre devra être redevenu le véritable fondement du dynamisme régional. La conception, l'implémentation et la promotion d'outils pédagogiques et d'ateliers de formation à destination des enseignants est une des actions soutenues au sein du Programme Wallon Esprit d'Entreprendre mené par l'Agence de Stimulation Economique.
www.planmarshall2vert.wallonie.be

Le **FONDS SOCIAL EUROPÉEN (FSE)** est le principal instrument communautaire consacré au développement des ressources humaines et à l'amélioration des mécanismes du marché de l'emploi. Il vise à réduire le chômage en facilitant l'accès au marché du travail par la promotion de l'égalité des chances, l'encouragement à la création d'emplois et l'aide au renforcement des compétences et qualifications professionnelles. Le Fonds social européen cofinance, avec la Région wallonne et la Communauté française, des programmes destinés au développement des ressources humaines.

Pour la période 2007-2013, l'Agence de Stimulation Economique a été agréée sur l'ensemble de la Wallonie pour mener diverses actions de formation et d'accompagnement destinées à développer l'esprit d'entreprendre.

www.fse.be

CET OUVRAGE A ÉTÉ MIS À JOUR PAR SYDO

SYDO est une agence de communication pédagogique spécialisée dans l'explication de messages complexes. Sydo accompagne les entreprises et institutions dans des projets tels que l'élaboration de livrets pédagogiques, la sensibilisation aux règles de sécurité, la simplification de documents techniques, la traduction de thématiques sensibles, l'explication de métier, la création d'outils de formation...

Sydo garantit un contenu clair, simplifié et adapté à la cible du projet. Nous mobilisons nos compétences et ajustons notre méthodologie au type de support retenu : illustration, bande dessinée, vidéo, film d'animation, Serious Game...

Pour en savoir plus : www.sydo.fr

Bonjour !

Tu as entre tes mains l'histoire d'Antoine et Laura, deux jeunes comme toi, qui ont décidé de vivre une aventure un peu folle et d'aller au bout de leurs envies en « montant leur boîte » ! Alors bien sûr il ne s'agit ici que d'une fiction, mais imagine-toi que nous sommes « en vrai » assez nombreux à avoir fait le même choix : celui de réaliser nos rêves. Je parle de toutes les femmes et de tous les hommes entrepreneurs dont certains ont ici la parole, écoute-les, c'est passionnant !

Je suis Jean-Pierre Lutgen, le dirigeant de la société Ice-Watch. Ice-Watch, tu connais sûrement, ce sont les montres de toutes les couleurs, tu ne peux pas les rater... Aujourd'hui, on en trouve presque partout ! Je suis très fier du succès de ces montres, car, s'il est le fruit de beaucoup de travail, ce n'était pas gagné d'avance ! Il y a plus de dix ans, j'ai créé une société de vente d'objets publicitaires. Très tôt je suis allé découvrir le marché chinois pour me faire des contacts et en apprendre les règles. Puis l'évolution d'Internet a petit à petit rendu cette connaissance du marché inutile... et mon activité devenait très compliquée.

C'est au moment où j'allais tout arrêter que j'ai vu cette montre. Ce fut un coup de foudre immédiat. Je venais de découvrir le futur « top model » de la montre, j'en étais persuadé ! Il m'a fallu ensuite convaincre mon entourage... et sa confiance fut récompensée dès notre premier grand salon professionnel avec plus de commandes que l'on osait l'imaginer. Et l'aventure a commencé !

Mais avant d'être connu, il faut trouver des solutions astucieuses pour tout ! Pour la distribution par exemple, comme les horlogers ne nous connaissaient pas, c'est grâce à des réseaux originaux (comme les magasins de design et de vêtements) que j'ai pu lancer mes premières gammes de produit.

Aujourd'hui mon aventure montre que les réelles « success story » existent encore. « On n'a que les limites que l'on se fixe ». Alors, toi aussi repousse tes limites et fais confiance à tes idées !

JEAN-PIERRE LUTGEN - CEO ICE-WATCH
WWW.ICE-WATCH.COM



L'Agence de Stimulation Economique (ASE) veille à l'accompagnement des entreprises au long de leur existence afin de leur permettre de prospérer en Wallonie. Elle agit ainsi comme « coupole de l'animation économique », en collaboration avec les opérateurs.

L'ASE vous propose cet outil sous forme de bande dessinée, dans le cadre de son « Programme Wallon Esprit d'Entreprendre ». L'objectif est de promouvoir l'Esprit d'Entreprendre chez les jeunes, car développer leurs attitudes entrepreneuriales augmente leur capacité à choisir leur vie. C'est aussi investir dans l'essor socio-économique de la Wallonie.



TOUTES VOS QUESTIONS TROUVERONT UNE RÉPONSE SUR WWW.LUCYETVALENTIN.COM !
COPIE (MÊME PARTIELLE) STRICTEMENT INTERDITE SANS ACCORD PRÉALABLE