

CHAPITRE 2



Écosystème entrepreneurial

Adrien Guyot, Lucas Goutard, Marius Guyot, Victor Lagane

INTRODUCTION

Ce chapitre a pour but de vous présenter l'écosystème entrepreneurial pour mieux vous aider à réaliser vos projets.

C'est de l'écosystème que les entrepreneurs tirent toutes leurs valeurs. En effet l'écosystème d'un entrepreneur définit les règles du jeu et c'est à lui de s'adapter. Politique, finance, marchés, culture, capital humain, soutiens. Tous ces domaines font partie intégrante de l'écosystème et sont nécessaires au développement d'une entreprise. Nous développerons dans cette partie chacun de ces points et nous vous donnerons quelques bonnes pratiques avant de se lancer !

Alors à vous de décider, soit vous prenez le temps de lire ce livre blanc qui vous permettra d'atteindre vos objectifs et de rouler en Lamborghini, soit vous procrastinez mais il faudra se contenter du métro !

« Je crois que la question, elle est vite répondue ! »



POLITIQUE

Les fonds de solidarité et la réduction des cotisations sociales sont les subventions auxquels peut prétendre un entrepreneur.

Nous allons nous intéresser maintenant aux mesures fiscales pour les entreprises.

Il y a possibilité de prétendre à : l'étalement ou report des échéances fiscales, la déductibilité de la TVA, le dégrèvement du montant de la cotisation foncière des entreprises et la baisse des impôts de production.

Quelles sont les mesures fiscales pour les dirigeants ?

Il y a tout d'abord, la modulation du taux du prélèvement à la source, le report des acomptes et la suppression temporaire d'un acompte.

Nous allons voir que les entreprises peuvent prétendre à des aides financières et des garanties pour les entreprises.

Il y a le plus courant, le CODEFI mais aussi le PGE, les avances remboursables, les prêts à taux bonifiés aux PME, les prêts participatifs exceptionnels et enfin, les prêts Atout/Rebond de Bpifrance.

Les mesures sociales pour les entreprises comprennent le délai de paiement des cotisations sociales des salariés, les aides de l'AGEFIPH, l'aide au contrat d'apprentissage et les exonérations et aides aux CS.

Les mesures sociales pour les dirigeants sont représentées par l'allongement des délais de paiement des CS, par la prise en charge partielle ou totale des cotisations et enfin pour les entrepreneurs ayant épuisé leur allocation chômage, l'ASS.

Centre de recherche : INSERM, IFOP, INSEE, BPI, BNF, ADEME, C.N.R.S., INED, INERIS, I.R.D.

Avant de se lancer :

- L'entrepreneur doit se tenir informé de la politique et des aides qui en découlent
- Celui-ci doit également faire attention aux différentes obligations attachées aux différentes aides et prêts de garanties.
- L'entrepreneur doit se renseigner sur les aides afin de se positionner sur la meilleure.



FINANCE

Alors que la finance peut signifier beaucoup de choses pour de nombreuses personnes, nous entendons ici l'accessibilité de l'argent.

Le financement peut se faire de différentes manières. Il peut prendre la forme de micro-prêts, de la part d'investisseurs providentiels, d'amis et de famille, de capital-risqueur, de capital-investissement et, bien sûr, d'introduction en bourse.

Souvent, le meilleur financement provient de vos clients. Dans le monde d'aujourd'hui, le financement participatif peut être un outil car certains pays ou États peuvent en autoriser certaines formes. Le financement participatif peut collecter des fonds auprès de vos clients de plusieurs manières.

L'un est de l'argent liquide échangé contre un produit ou un service, un autre serait de l'argent en tant que don pour commencer, et le troisième en espèces contre des capitaux propres dans votre entreprise. N'oubliez pas de vérifier les lois locales, régionales et fédérales.

Avant de se lancer :

- Sachez à qui demander un financement avant de demander
- Sachez quelles industries ou quels types d'entreprises les bailleurs de fonds financent et combien ils offrent généralement
- Connaissez vos façons de rembourser l'argent que vous recevez



Il se peut qu'il n'y ait initialement qu'un petit marché dans le domaine dans lequel vous lancez ou développez votre entreprise. Il peut y avoir des acteurs importants, des petits acteurs, mais il y a toujours d'autres acteurs. Reconnaissez-les, soyez-en conscients et ne dites jamais qu'ils n'existent pas. Si vous dites «Personne d'autre ne fait cela», tout le monde entend «Je n'ai aucune idée de ce dont je parle». Il y a toujours quelqu'un qui le fait, et qui le fait un peu différemment de vous.

Si vous vous attaquez à l'ensemble du marché, si vous dites ou pensez des choses comme «Je vais vendre de l'eau en bouteille, donc tout le monde est mon client», vous êtes tombé dans un piège sans fond. Toutes personnes ne sont pas un prospect. Certes, tout le monde est le bienvenu pour acheter votre eau, mais vous devez réfléchir à qui vous visez.

Soyons précis et supposons que votre bouteille d'eau se vende à 1 \$. Certains diront que c'est trop cher, d'autres que vous devriez faire payer plus cher. Certains seront prêts à payer, d'autres ne boiront jamais d'eau ou ne boiront qu'une certaine marque. L'objectif ici est de vous faire repenser vos hypothèses et d'être réaliste dans votre approche. Ce que vous apprendrez, c'est que plus vous serez précis sur votre client, plus votre marché deviendra grand et moins il sera précis, plus vous pensez qu'il sera grand, moins vous gagnerez de parts de marché.

Si vous devez dire aux gens «Tout le monde achète mon eau», il est probable que personne ne l'achète. Mais si vous dites «Les entreprises ou les personnes qui ont A, B, C et D achètent mon eau», ils pourraient demander si X, Y et Z peuvent aussi l'acheter ? Vous avez alors un nouveau marché.

Avant de se lancer :

- Quels critères utiliserez-vous pour définir votre marché cible ?
- Quel est votre premier client cible ?
- Que pouvez-vous faire pour être plus précis dans le ciblage de vos marchés ?



CULTURE

La culture a une place d'exception dans l'entrepreneuriat. Il y a toujours un esprit d'entreprise. Il existe dans chaque communauté, au niveau local ou mondial, même s'il est parfois difficile à cerner. Vous devez rechercher les endroits où les entrepreneurs se retrouvent pour s'encourager et se soutenir mutuellement. Vous les trouverez dans les marchés locaux, au café du coin, un petit commerce de détail, des chambres de commerce, des salons professionnels ou même parfois en ligne sur des forums. Tenez-vous à l'écart de ceux qui vous découragent de faire quoi que ce soit en raison des obstacles perçus que vous rencontrerez.

La culture est influencée par beaucoup de choses, comme l'éducation, l'environnement, la politique et d'autres facteurs. Aujourd'hui, l'infrastructure d'une ville ou d'un pays peut éloigner les gens de l'esprit d'entreprise, parce que nous voulons que chacun reste dans sa voie, respecte les règles et les règlements que nous avons créés.

Fort heureusement, en France, les choses commencent à changer et l'entrepreneuriat commence à être de plus en plus encouragé. Certaines écoles et certains enseignants ont trouvé des moyens d'exposer les étudiants à l'esprit d'entreprise en proposant des cours, en faisant venir des conférenciers ou en créant un environnement dans lequel les entrepreneurs et les étudiants peuvent interagir et développer une idée d'entreprise.

Le développement d'une culture prend au minimum 5 à 10 ans. Pour commencer, vous voudrez peut-être réfléchir à l'équilibre entre les résultats et la vision à long terme.

Avant de se lancer :

- Réfléchissez aux domaines dans lesquels vous pourriez contribuer à la culture, où vous pourriez donner de votre temps.
- Avec qui pourriez-vous collaborer ?
- Soyez patient. Il s'agit de savoir comment vous pouvez créer un buzz afin de capter l'élan nécessaire pour aller de l'avant.



CAPITAL HUMAIN

Même si il est important de disposer de talents dans votre lieu physique, dans le monde digitalisé d'aujourd'hui, vous pouvez exploiter des talents virtuels.

Le capital humain comprend les travailleurs qualifiés et non qualifiés, les entrepreneurs en série, les membres de votre famille, les personnes ayant étudié ou non. Le talent est représenté de bien d'autres façons que par l'emploi traditionnel. Le talent peut apparaître sous la forme de stages, de mentorats, de coachs, de conseillers commerciaux, d'emplois à temps partiel, de sous-traitants, etc...

Il est important pour l'écosystème d'avoir les individus mais aussi de les attirer. Cela peut se faire de plusieurs façons : tout d'abord, un changement d'état d'esprit dans la communauté, de la relation traditionnelle employé-employeur à l'économie par exemple. Envisagez des alternatives à l'organisation de votre entreprise autres que la relation traditionnelle employé/employeur.

Cela suppose également que vous respectiez les règles, les lois et les règlements qui en découlent, comme savoir comment demander du temps et quand, comment travailler avec le temps qu'on vous accorde.

Avant de se lancer :

- Faire des fiches de postes
- Se constituer un réseau d'entrepreneurs
- Avoir un mentor ou un groupe référence



SOUTIENS

Les incubateurs, accélérateurs, conférences, conseils juridiques, des groupes de soutien ou des agences sont facilement accessibles. Vous devez savoir comment les exploiter. Ce n'est pas une obligation, à vous de juger de la nécessité et ce dont vous pouvez tirer parti.

La planification d'entreprise, la formation technique et le fait de savoir comment utiliser ces ressources sont en fait des compétences que vous apprendrez avec le temps. Si vous êtes prêt à rédiger votre propre plan d'entreprise, vous aurez tout intérêt à vous adresser à un organisme qui vous aide à apprendre à rédiger un plan d'entreprise. N'attendez pas qu'ils le fassent pour vous !

Il est essentiel de savoir quand demander de l'aide et à quel sujet. Accepter le soutien peut être difficile. Le bon dialogue est la clé dans ce genre de situations.

Il est essentiel de trouver les bonnes personnes au sein de l'organisme de soutien. Au bout du compte, il ne s'agit pas de savoir quoi ou qui vous connaissez, mais de savoir qui vous connaît, qui fait quoi et qui vous met en contact avec les bonnes personnes, les bonnes opportunités ou les bonnes organisations.

Avant de se lancer :

- Rechercher des organismes locaux
- Aider les autres en retour
- Ne pas abuser de l'aide reçue

MAPPING

