

Les étapes de la création: de l'idée au lancement

Débat animé par

Loïc Dosseur, Sous Directeur de SCIENTIPOLE INITIATIVE

Véronique Lesage, co-fondateur de HUMAN INSIDE

Avec la participation amicale de

Vincent LAMANDE, Président du réseau C.U.R.I.E.

L'idée

Généralement c'est autour d'un verre, en refaisant le monde avec des potes...



On peut faire plus pro : salons, groupes de recherche, réseaux, journaux, etc.

Tester l'idée

Comment cela ?

Mon produit est nouveau, n'existe pas, tout le monde en a besoin

Ah ? Je fais comment alors ...

Vérification grandeur nature



Enquête directe auprès du premier cercle famille/amis

Je professionnalise avec achat d'études, de stats, je fais un plan marketing

L'équipe



Généralement ceux du début à ce stade

L'étape suivante du business plan va définir les rôles de chacun et les engagements

Les premiers bugs vont avoir lieu

La stratégie

Objectifs pour l'entreprise

Objectifs pour l'équipe fondatrice

Objectifs pour les investisseurs

Objectifs personnels

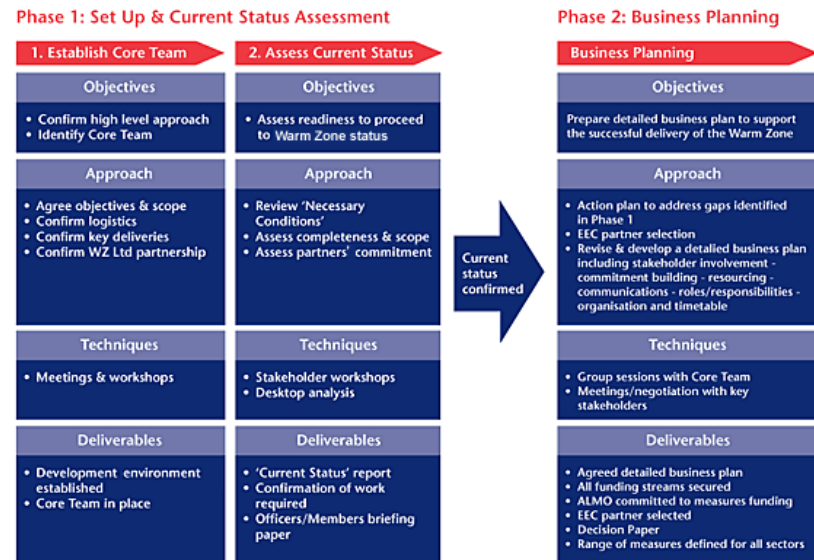
Le business plan

La nouvelle star de la création !

Les modèles et les conseils pour le préparer et le présenter sont abondants

Deux points sont négligés

- Le bon sens, réalisme, pragmatisme
- Mettre soi même les mains dans le cambouis BP



Finances

Deuxième série de bugs pour l'équipe
Et généralement réajustement

Options

- J'y vais seul
- On y va en groupe
- On cherche des investisseurs



Juridique - protection

Là aussi conseils et littérature abondants

Deux écueils

- Le trop cadré
- Le pas cadré



L'équilibre n'est pas facile, un généraliste de la création sera le bon censeur

Commercial

Xavier Selliez

na! dessinateur

Commercial c'est pas un métier



CPEC
EDITIONS

Ben , surprise... surprise !
Mon produit miracle n'est pas
acheté spontanément,
je dois vendre

Ecueil ultra fréquent même chez les
diplômés d'école de commerce,
la vente est une étape encore trop
souvent « parent pauvre »

La noblesse allant à la finance et au droit.

Attention !!!

La marge se fait sur des produits vendus,
pas sur des stocks

La fête

Chaque étape bien franchie la mérite

Il faut entretenir l'enthousiasme

Premier client : champagne !



Tableaux de bord

Dès le premier jour

Impératif

Pour comparer avec le Business plan et pouvoir réagir très vite

Maintenant à vous..

AVEC PLUS DE
100 MILLIONS D'EXEMPLAIRES
VENDU, VISTA EST LE SUCCÈS
INFORMATIQUE DE L'ANNÉE 2008

