



**90 ÉVÉNEMENTS**  
pour booster  
votre **ENTREPRISE**

Les **oséades**  
HAUTE-SAVOIE

**DU 27 MAI AU  
7 JUIN 2024**

**CCI HAUTE-SAVOIE**

**BANQUE POPULAIRE  
HAUTE-SAVOIE** **CAISSE  
D'ÉPARGNE  
HAUTE-SAVOIE** **MAIRIE  
D'ANNEMASSE** **UNION  
DES COMMUNES  
DE LA HAUTE-SAVOIE** **>> Je m'inscris**

A woman with curly hair, wearing a light-colored button-down shirt and dark jeans, is running towards the right. She has a joyful expression, with her mouth open and eyes looking up. Her right arm is bent at the elbow, and her left arm is also bent, suggesting a running motion.

**Start-Up**

**Premiers pas vers le succès :**

**Lancer et faire grandir votre Start-up**



**90 ÉVÉNEMENTS**  
pour booster  
votre **ENTREPRISE**

Les **oséades**  
HAUTE-SAVOIE

**DU 27 MAI AU  
7 JUIN 2024**

 CCI HAUTE-SAVOIE

 BANQUE POPULAIRE  
HAUTE-SAVOIE HAUTE ALPES

 CAISSE  
D'ÉPARGNE  
HAUTE-SAVOIE

 Je m'inscris



**Marie-Laure PELLOTIER**  
**François BODART**

Le mot émerge dans les **années 20 aux Etats-Unis**.

Utilisé et mis à la mode en 1976.

« start-up company », « **firme qui démarre ou qui débute** ».

Simple projet ou société lancée par un entrepreneur dans le but de **développer et de faire valider un business model** de manière évolutive.

Une des particularités est **l'innovation**...

Une **organisation temporaire** conçue pour trouver un modèle d'affaires reproductible et évolutive.

## Définition



Une firme qui **ne reste pas définitivement sous ce statut**

L'objectif en tant que « **jeune pousse** » est de trouver un modèle d'affaires fiable et qui réussit  
**L'idée innovante** doit lui permettre de concrétiser son business model et de devenir une firme après un processus concret et efficace se démarquant des firmes déjà existantes

Elle doit proposer un concept qui est **potentiellement reproductible**, commercialisable sur le Marché et utilisable à grande échelle

## Objectifs





Innover, c'est  
pas compliqué !

**Arnaud Groff**  
Consultant formateur  
**INOVATECH 3V**

*1<sup>ère</sup> question, pourquoi faire appel à la créativité ?*

Ne pas croire que cela se résume à un « brain storming ». Un bon créatif est un **bon poseur de problème.**

Définir le cadre **(50% du temps)**

**Produire des idées (20% du temps)**

Sélectionner, implémenter, transformer en solutions **(30% du temps)**

**Créativité ou innovation**



## *Est-ce difficile d'être innovant?*

En France, une innovation à base technologique (vs **Allemagne : 90% non technologique**)

Enracinement dans les consciences (pas techno = pas inno)

Phénomène culturel à reformater dans les cerveaux

**Oser être créatif** dans la vie professionnelle

## Créativité ou innovation



## 4 étapes pour innover...

**L'identification des axes d'innovation** : observation des usages, études de marché, « business anthropology », ...

Evaluation d'un nouveau business avec cahier des charges, **business plan**, création de prototypes, tests consommateurs, stratégie marketing...

**Développement de nouveaux produits ou services**, gestion de projet, direction des équipes, développer le concept (ingénierie, design)...

**Lancement du produit ou service** sur le marché, stratégie marketing (US vs Japon), plan de lancement com, stratégie digitale et mise en valeur des produits

**Créativité ou innovation**



Lancée par un **petit comité (cofondateurs)** ou généralement par une seule personne, dans le but de trouver une solution à un problème

Le créateur doit faire valider son projet sur le Marché par un entretien sur la pertinence de la solution apportée et de la réalisation du Produit Minimum Viable (**MVP, Minimum Viable Product**)

**Phase de tests** rapides de mise sur le Marché

**Utiliser ce prototype** pour mieux comprendre son utilité et pourquoi il peut être intégré

« **The lean start-up** »



**1 million de start-ups** - 1,5 millions de salariés (INSEE – Figaro)

39 000 si levée de fonds, 114 000 pour les « innovantes », 75 000 pour les « Gazelles » (*croissance soutenue qui atteste l'extensibilité du modèle*).

**Un taux d'échec** de 90 % (Start-up Genome, Wydden, Dynamic Mag)

D'autres estimations placent ce chiffre entre 60 et 75%...Retenons une probable fourchette comprise **entre 60 et 90%**

**Quelques chiffres...  
France**



**26 « licornes »** (valorisées à plus de 1 milliard d'Euros ) parmi elles Deezer, Doctolib, Back Market, dont certaines ne sont plus françaises

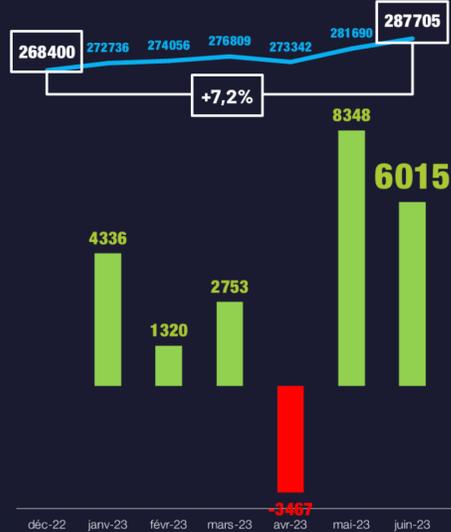
**1 start-up sur 2** se trouve en Ile-de-France  
8,3 milliards d'euros de CA en 2021 (+23%)

**Des levées de fonds pour 13,5 milliards d'euros** en 2022 (+17%)

Une moyenne de **277 000 euros de CA**

## Quelques chiffres... France





**Avec + 6 000 créations nettes,** le mois de juin pèse à lui seul plus de 30% du total des emplois créés depuis janvier 2023.

Création nette d'emplois dans les startups de France métropolitaine.  
Juin 2023 - Source: motherbase.ai  
Echantillon de 10.674 startups.

JUIN 2023



**En juillet, le nombre de suppressions d'emplois dans les startups en France progresse fortement.** Un chiffre compensé par un nombre de créations qui conserve un niveau élevé.

Création nette d'emplois dans les startups de France métropolitaine.  
Juillet 2023 - Source: motherbase.ai  
Echantillon de 10.588 startups.

JUILLET 2023



Très **facile à créer en France**...une semaine, peu de documents administratifs. Action ? : [legalstart.fr](http://legalstart.fr)

Des talents, experts, chercheurs à vos côtés.

**label « French Tech »** qui regroupe les professionnels de l'innovation.

Des structures pour vous aider, des financements avec la **BPI** (Banque Publique d'Investissement) avec les concours d'Innovation i-Lab ou la bourse French Tech.

**Innovation et technologie** vous garantiront un succès plus rapide et de vous étendre à l'international

**Pourquoi créer une start-up ?...**



Un **incubateur** est une structure qui peut être publique (recherche publique et grandes écoles).  
Services : hébergement, mentorat, accompagnement personnalisé...

Un **accélérateur** propose des prestations d'accompagnement plus courtes (jusqu'à 6 mois)  
...Avec une sélection des candidats

Le but visé : une progression éclair

La **pépinière** est un endroit pour héberger votre firme (de moins de 3 ans) avec un plateau de services communs

## Les structures d'accueil...



**L'auto-financement.** Vos fonds propres vous permettent d'expérimenter votre projet directement sur le Marché.

**Les proches (« Love Money »),** un financement assuré par votre famille ou vos amis sans intérêt et à rembourser (ou pas) par la suite

**Le financement participatif (Crowdfunding).** Un outil de collecte de fonds (KissKissBankBank, Ulule, Leetchi, Kickstarter, Indiegogo, gofundme...) sous forme de contributions, prêts ou dons

**Les prêts bancaires,** avec un solide business plan et des intérêts à rembourser.

**L'aide publique (BPI)** aides financières, bourses...

**Parlons  
finances...**



# Plateformes de crowdfunding

TITRE	HELLO ASSO				
Montant total collecté	130 000 000 €	5 000 000 000 €	93 286 488 €	2 000 000 000 €	129 315 306 €
Nombre de donateurs	2 000 000	50 000 000	1 541 326	10 000 000	2 365 446
Sélection des projets à l'entrée	Non	Non	Oui	Non	Oui
Condition de versement	Versement intégral sans condition d'objectif à la demande ou automatiquement tous les 10 du mois	Versement moins commissions	Versement à l'atteinte de l'objectif moins commissions	Versement moins commissions	Versement à l'atteinte de l'objectif moins commissions
Frais de la plateforme	0€	2,9 % du montant de la cagnotte + 0,30 \$ sur chaque don	5% du montant de la cagnotte + 3% de frais techniques et monétiques	1,9% à 4% du montant de la cagnotte	5% du montant de la cagnotte + 3% de frais techniques et monétiques
Contreparties pour les donateurs	Possible	Non	Possible	Non	Possible
Mise en avant des campagnes sur le site internet	Possible	Oui	Oui	Possible	Oui

**Les « Business Angels »**, investissent dans le capital de votre firme au stade du début et de l'amorçage durant les étapes risquées. Ils mettront à votre disposition leurs relations et leur expertise. La FFP (Fédération France Angels) dispose d'un réseau de 5 000 membres

**Capital-risque**, investissent à une période plus avancée.

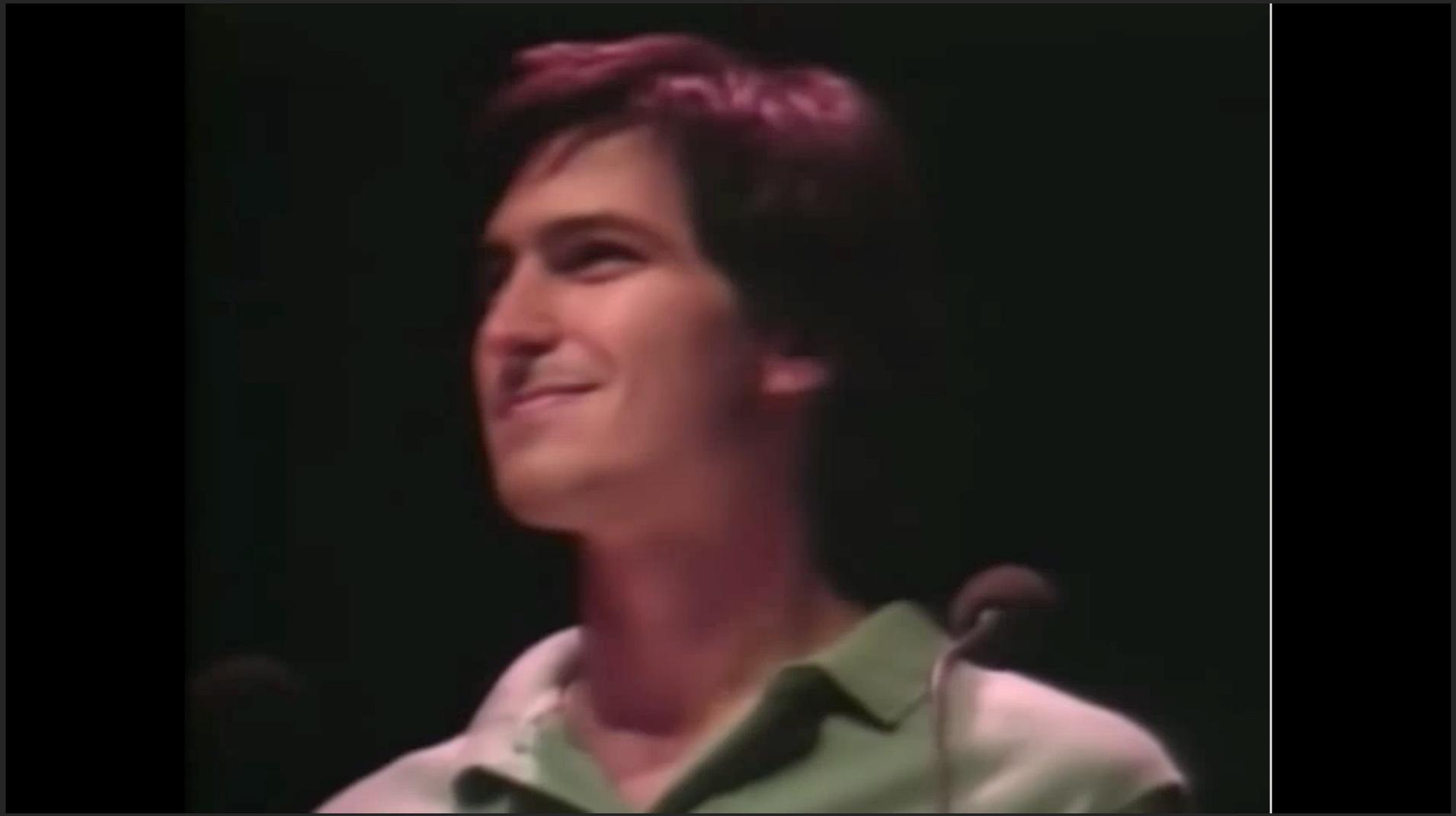
Objectif : récupérer des bénéfices plus élevés que pour les business angels. Les capitaux apportés sont conséquents.

**Banques d'investissements**, Vous avez réussi on peut vous solliciter pour une entrée en bourse.

**Les salariés de votre firme** pour des bénéfices et des dividendes en retour

**Parlons  
finances...**





**Analyse du Marché** (*segmentation, taux d'occupation, tendances*)

**Etude de la concurrence** (*leaderships - prime au premier – Mapping, pricing, failles du secteur*)

**Positionnement** (*Forces et faiblesses du projet, innovation, international*)

**Etude économique.** (*Business model, financement, rentabilité*)

**Business plan sur 3 ans** (*Recettes, charges, taux de croissance, clé pour les investisseurs*)

**Des étapes indispensables...**



## **Composer son équipe de démarrage :**

*(recherche de compétences, gestion, logistique, informaticien, financiers)*

**Lever des fonds** *(Business Angels, relations, établissements financiers...)*

**Recherche de partenaires** *(intersites, fournisseurs, administration)*

**Bureaux**, lieux de stockage, équipements

Traitement des **fichiers prospects et clients**  
*(fidélisation, relances, lettres d'infos, promotions, événementiel...)*

## **Des étapes indispensables**

...



**Fidéliser** (*promotions, événements, carte client, parrainage*)

**Se faire connaître** (*Publicité, bandeaux internet, Conférence de Presse et, événementiel*)

**Assurer une interface permanente** avec ses clients ou prospects, une organisation informatique solide ainsi qu'une logistique sans reproche (E-réputation)

**Innover pour faire la différence** avec sa concurrence et développer l'international (*langues, accords, partenariats*)

**Vendre**, dès que l'occasion se présente...

**Des étapes indispensables**

...



## Lever des fonds rapidement :

- **Estimer le montant** dont vous avez besoin. Le plus faible possible pour que les associés conservent le contrôle.
- **Solidité et crédibilité du Business Plan.** Prévvision à 3 et 5 ans, hypothèses, étude du marché, concurrence, historique du projet...
- **Identifier les investisseurs.** 2 types : finances ou réseau, expertise métier.
- **L'executive summary et le Pitch.** Un résumé percutant, « l'elevator pitch » (2 minutes, 120 mots), un PowerPoint soigné...

La levée de fonds...



## Lever des fonds rapidement :

- **La due diligence.** Les investisseurs passent au crible votre projet : « time-to-market », crédibilité des finances, faisabilité, équipe...être réactif ! **Audit juridique indispensable.**
- **Signer des NDA** (non-disclosure agreement). Garantir le secret des négociations en cours
- **Lettre d'intention.** Reprend les conditions financières et juridiques.
- **Le pacte d'actionnaire.** Le décret d'application de la LOI. Régler les relations entre associés. Bulletins de souscriptions.
- Convoquer une **AGE**

**La levée de  
fonds...**



## Cas d'école...

Naissance de l'idée (**une vision adaptée au marché**)

Définition des grandes lignes du site et URL  
Approche pour **recrutement des associés** et autres personnels

**Levée des fonds** (17 millions)

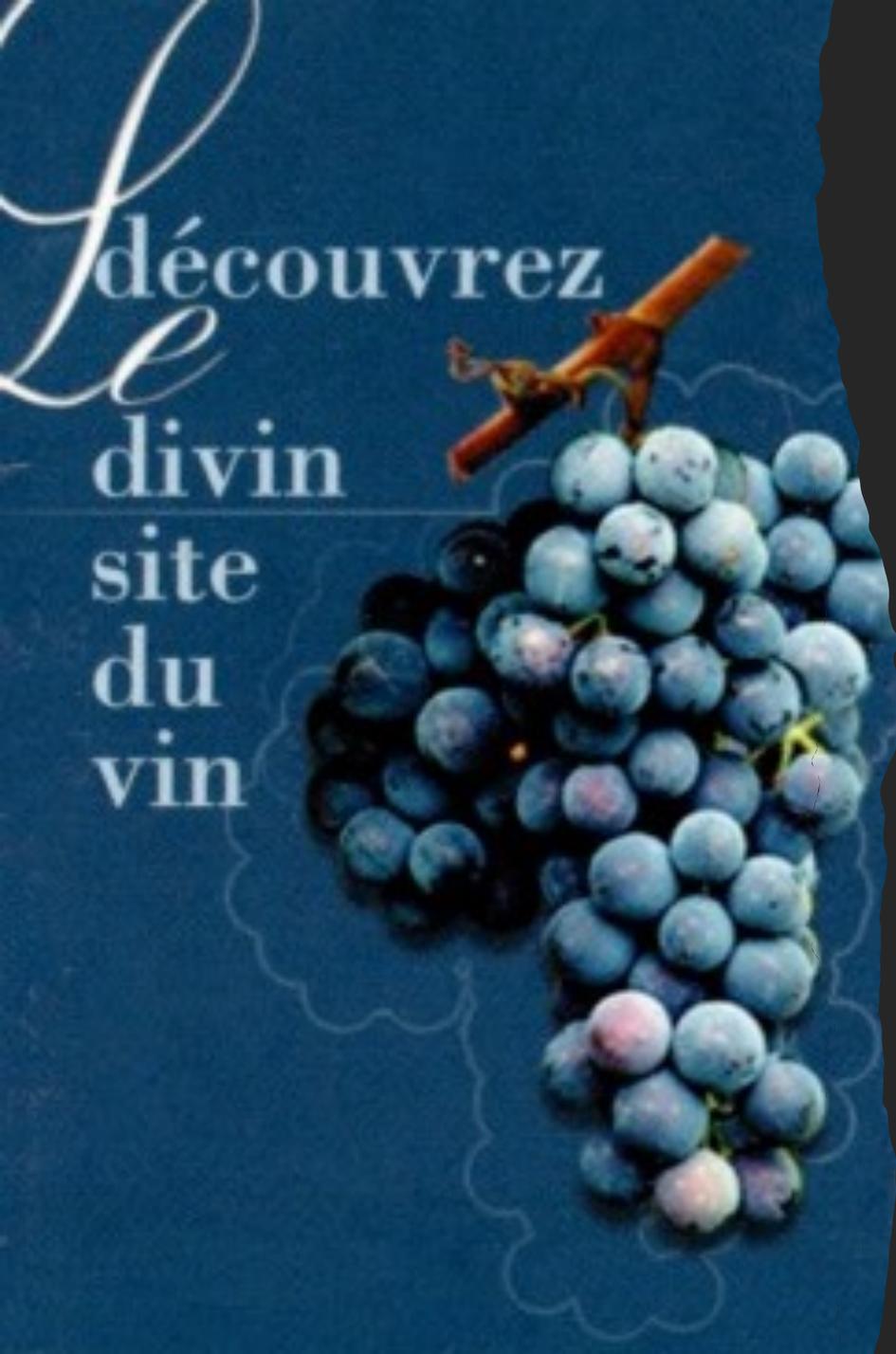
Création du site (design et contenu)

Tests et mise en ligne

Logistique et achat de vins (8 millions)

**Lancement** et conférence de Presse.

Annonce d'un « click and mortar »



## Cas d'école...

### **Approche du leader US du secteur**

« Wine.com »

Premières négociations et visites à Paris

Accord de fusion au prix de 70 millions \$

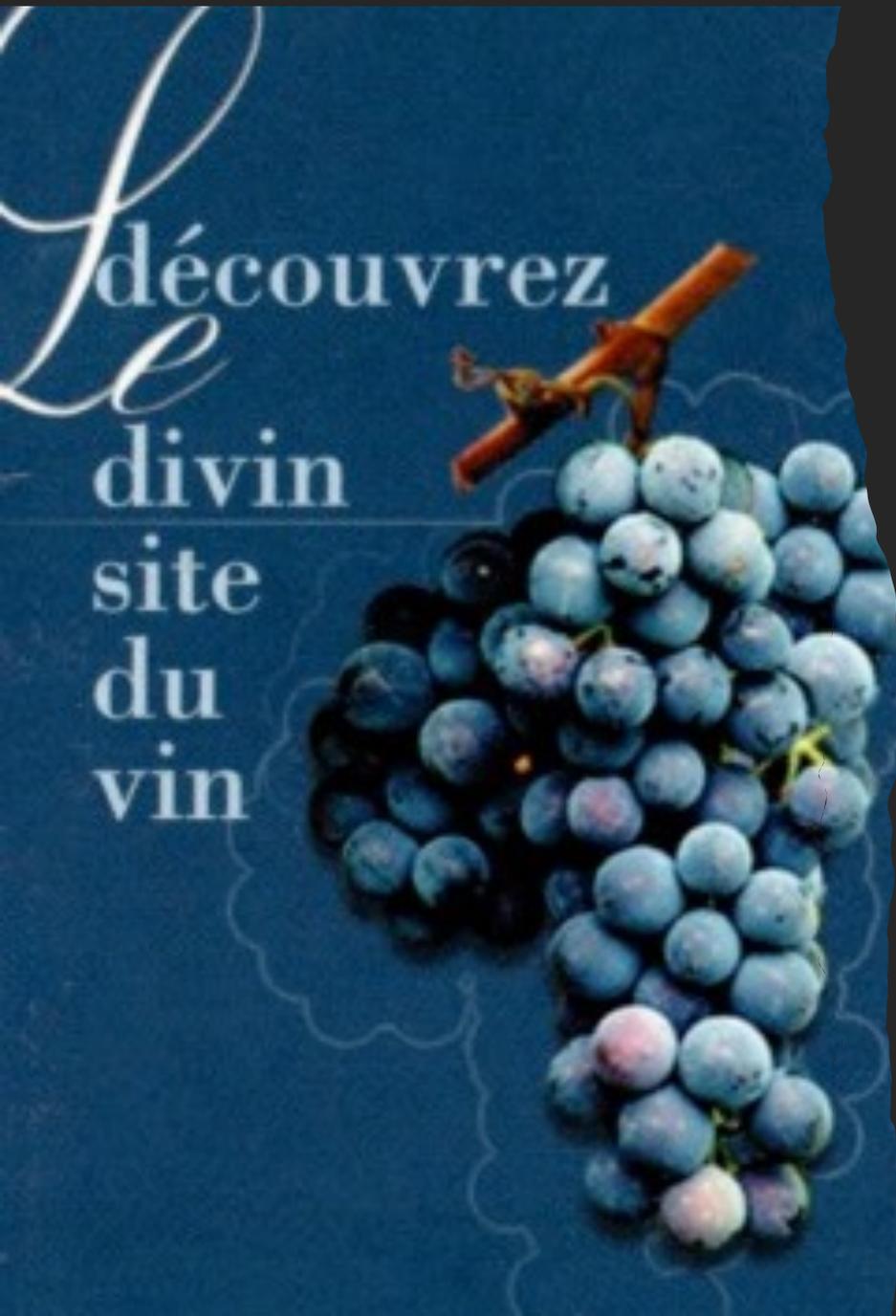
Date de signature et explosion de la « bulle »  
Internet

Nouvelle levée de fonds (12 millions)

Troisième approche de financement

Vente du site et des vins

**4 ans d'une expérience passionnante et  
...l'acquisition d'une culture œnologique**





Cas  
d'école...

« Click &  
Mortar »

Osez...

« Seuls ceux qui prennent le risque d'échouer  
spectaculairement, réussiront brillamment. »

*Robert Fitzgerald KENNEDY*

« Lorsque l'on veut accomplir des choses  
exceptionnelles, ça passe forcément par le  
risque, donc le jeu. »

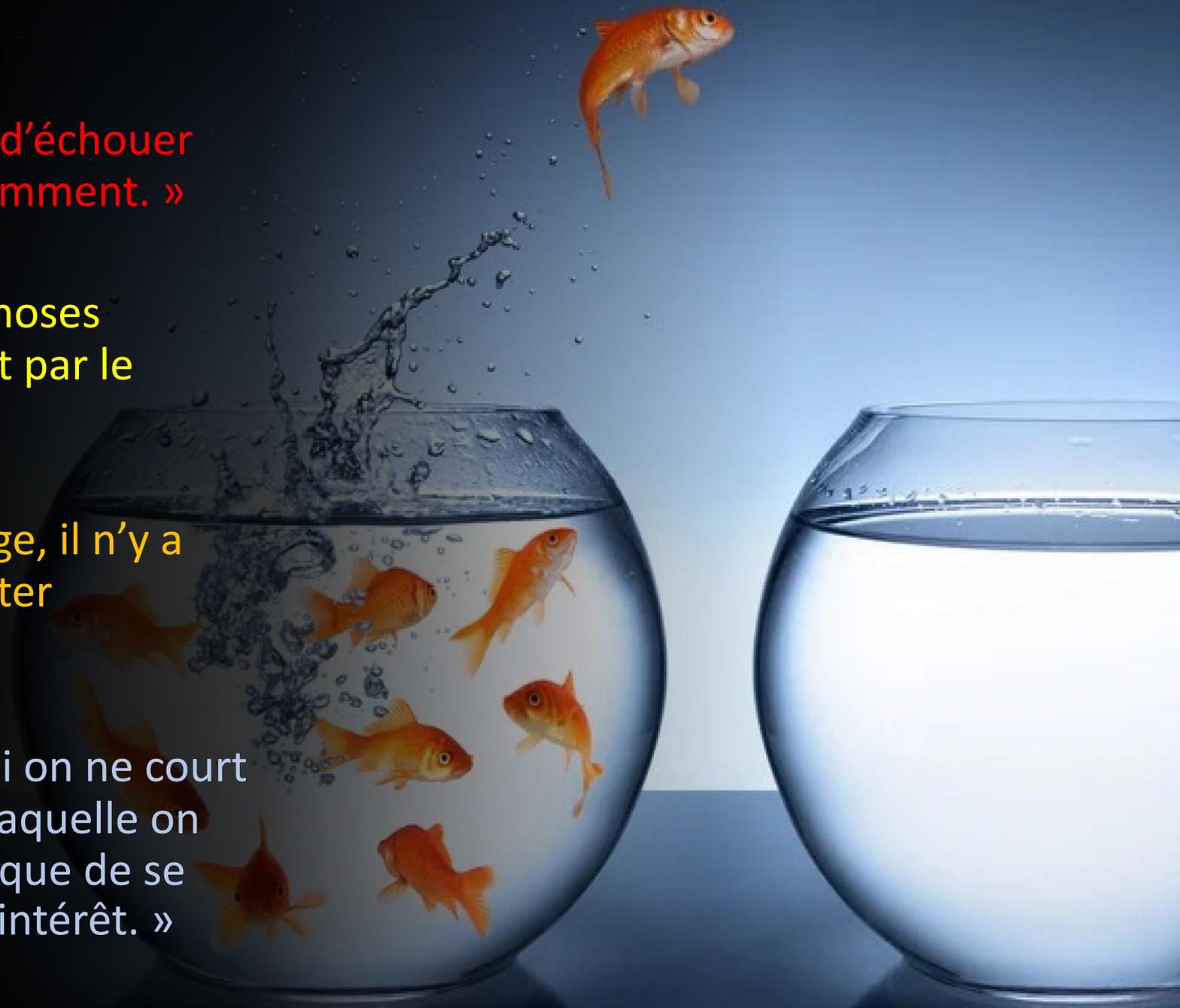
*Jean-Claude KILLY*

« Dans un environnement qui change, il n'y a  
pas de plus grand risque que de rester  
immobile. »

*Jacques CHIRAC*

« Si on ne se met pas en question, si on ne court  
pas une vraie aventure au bout de laquelle on  
sera vainqueur ou vaincu avec le risque de se  
casser la gueule, alors ça n'a aucun intérêt. »

*Louis GUILLOUX*





# Les outils juridiques spécifiques à la start up

START UP

# Sommaire

**01**

La propriété Industrielle

**02**

La gouvernance

**03**

La contractualisation

**04**

Juridique et RH

# 01 La propriété industrielle

# Qu'est-ce qu'est la PI (Propriété Intellectuelle)

---

## La PI concerne les créations de l'esprit :

- ✓ les inventions,
- ✓ les créations artistiques,
- ✓ le design,
- ✓ les noms,
- ✓ les images
- ✓ et les moyens et outils pour les protéger



# Qu'est-ce qu'est la PI (Propriété Intellectuelle)

---

## La PI concerne les créations de l'esprit :

l'innovation est le moteur de la croissance de l'entreprise  
pour avoir un avantage compétitif il faut **innover et protéger** l'innovation

une politique PI n'existe que s'il y a d'abord une politique de l'entreprise

la PI c'est d'abord **le droit d'interdire aux tiers d'utiliser l'innovation protégée**

la PI permet de valoriser une innovation

c'est aussi un avantage pour exploiter soi-même ou par l'intermédiaire d'un tiers (licence)



# Les outils de protection

---

**le brevet** : protège l'aspect technique d'une invention, **pour une durée de 20 ans** à partir de la date de dépôt auprès de l'office correspondant (l'INPI en France) et pour un territoire donné.

Seule une invention est brevetable et non une découverte. Une invention est une solution technique permettant de solutionner un problème technique. Il y a un certain nombre d'exclusions à la brevetabilité comme les programmes informatiques



# Les outils de protection

---

**la marque** : elle identifie un produit dans une catégorie spécifique. Elle a une **durée de 10 ans** renouvelable indéfiniment et est valable dans un territoire donné.

**le dessin et modèles** : protège uniquement l'aspect d'une création sans considération technique. Il a **une durée de protection de 25 ans** et est valable dans un territoire donné

**le droit d'auteur** : protège toute création littéraire et artistique (**durée de 70 ans**) ainsi que les programmes informatiques (ceux-ci peuvent être protégés par un brevet sous certaines conditions)



# Critères de brevetabilité

---

Pour être brevetable une invention doit répondre de manière cumulative aux 3 critères suivants :

- ✓ **nouveauté** : ne pas être décrite, connue ou comprise dans l'état de la technique
- ✓ **activité inventive** : ne découle pas de manière évidente de l'état de la technique
- ✓ **application industrielle** : peut être fabriquée ou utilisée dans tout genre d'industrie
- ✓ **état de la technique** : ce qui a été rendu accessible avant la date du dépôt de la demande de brevet quel que soit l'auteur, la date, le lieu, le moyen, la forme de la divulgation.



# Non divulgation de l'information et confidentialité

---

**Pour la rupture de confidentialité d'une invention** avant le dépôt d'une demande d'un titre de Propriété Industrielle détruit la nouveauté de cette invention, et empêche toute protection. Il faut donc soit ne pas divulguer soit maîtriser toute divulgation en utilisant les outils nécessaires.

**la confidentialité doit être gérée au quotidien :**

- en interne avec les salariés (contrat de travail)
  - en externe avec les sous-traitants, les partenaires .
- Dans ce cas on utilisera les outils tels que :

**le contrat de confidentialité ou de non-divulgation (NDA : Non Divulcation Agreement)**

**le contrat de transfert de matériel (MTA : Material Transfer Agreement)**



**02**

# La Gouvernance

# Les structures juridiques et leurs implications

## Les principales options applicables pour les start up: SAS, SA

### SAS: 700000

La plus fréquemment utilisée par les start up, car **librement régie par les statuts et larges options de gouvernance peu encadrée par la loi:**

**Le Président: est obligatoire**

**Il est seul mandataire social, il a tous les pouvoirs** mais sa marge de manœuvre peut être limitée par les statuts ou le pacte d'associés

**Organisation souple:** comités libres prévus ou non dans les statuts : désignation d'un organe collégial, et/ou d'un DG et/ou comité stratégique ou ad board

**Conseil d'administration seulement si prévu** dans les statuts

**Pas possible de faire appel public à l'épargne** (pas d'intro en Bourse)

### SA: 28000

Régie par le Code de Commerce et les codes de gouvernement d'entreprise capital minimum de 37K€

Impose **Conseil d'administration** (95 % des cas) **ou Directoire et Conseil de Surveillance** (5 % )

Possibilité de faire appel Public à l'épargne :

**l'introduction en bourse d'une start up nécessite le passage en SA**

**Organisation spécifiée par la loi et encadrée:**

Le Président organise les travaux du CA  
Les fonctions Président et DG peuvent être dissociées ou non

Le CA nomme et révoque le DG et détermine sa rémunération

# Les structures juridiques et leurs implications

## Les principales options applicables pour les start-up : SAS, SA

### Autres structures

**Peu adaptées au besoin de simplicité et flexibilité des start-up**

**SARL:** 1,45 M en France

2-100 associés maxi

Un statut très utilisé par les **PME** avec 1 gérant ou un collège qui rend des comptes 1/an à l'AG

Pas d'organe de gestion ou de contrôle, le peu de gouvernance est un frein au développement

Capital en parts sociales ne permettant pas différentes catégories de titres

Pas de levée de fonds

Peu approprié si nombreux brevets

**EURL, SASU, SNC, Société en commandite:** Peu adaptées aux start-up,  
**dirigeant responsable sur ses fonds propres**

# Quelques outils essentiels pour la gouvernance d'une société (1)

---

## 1- les statuts

Un acte juridique > Loi 210-2 du code de commerce

Forme juridique, durée de la société, dénomination sociale, siège social, l'objet social, le capital social

**Décrivent le rôle de chaque entité** (comité, CS, Président, DG, DGD...) permettant d'équilibrer les pouvoirs par ex entre DG et Président, les modalités de décisions, le fonctionnement

**Règles de fonctionnement:** majorité en assemblée, minorité de blocage, modalités de nomination des dirigeants, étendue des pouvoirs du DG, transmission des titres, gestion des conflits d'intérêt

**Signé par tous les associés ou actionnaires**, les statuts lient la totalité des actionnaires

Document **public**



# Quelques outils essentiels pour la gouvernance d'une société (1)

---

## 2- le règlement intérieur des comités

### Le règlement intérieur

Les statuts priment sur le RI mais le RI prime sur le pacte d'actionnaires car intérêt particulier alors que le RI est mené par l'objet social de l'entreprise.

Précise le mode de fonctionnement interne de la société

Valeur **juridique** mais **non publié**, donc non opposable aux tiers



# Quelques outils essentiels pour la gouvernance d'une société (2)

---

## 3- le Pacte d'actionnaires ou d'associés

**Document extrastatutaire juridique et technique, sa première vocation est d'assainir et sécuriser les relations entre associés et éviter les situations de blocage susceptibles de menacer la stabilité voire la viabilité de la société, il garantit et crée des droits pour les actionnaires**

**Contenu lié au capital social: une grande diversité de moyens pour conserver la main sur les changements potentiels du capital**

Gère la composition du capital et définit éventuellement **des parts donnant différents droits**

Il prévoit les **modalités d'entrée des nouveaux** associés, les clauses de **préemption et d'inaliénabilité** qui empêchent les signataires de céder leurs titres pendant une certaine durée

**Résolution de situations de blocage**

clauses dites de **sortie conjointe** permettant ainsi à un associé minoritaire de quitter la société en cas de cession par les majoritaires

# Quelques outils essentiels pour la gouvernance d'une société (1)

---

## 3- le Pacte d'actionnaires ou d'associés

### Contenu relatif au fonctionnement de la société

Organisation et gestion de la société: composition des organes de direction, procédure en cas de conflit, limitation des pouvoirs

Conditions de majorité pour l'adoption de certaines décisions

**Peut aussi définir les informations qui doivent être mise à la disposition des associés, la politique de distribution de dividendes au sein de la société, etc.**

### En pratique (+ précautions en annexe)

**Non opposable a des tiers et Confidentiel.** N'engage que les associés signataires (différent des statuts). Inexécution ne peut donner lieu qu'à des dommages et intérêts

Souvent demandé par les investisseurs lorsqu'ils entrent dans la société

# En résumé

---

A chaque stade des besoins spécifiques mais dans tous les cas, on va retrouver quelques éléments essentiels tout au long du développement

**La structure juridique** et ses implications en fonction de l'évolution de la start-up

**La professionnalisation de la gouvernance** lorsque on avance vers des structures qui nécessitent un développement

La compréhension du **dirigeant**

de son rôle et de la nécessité de le faire évoluer

Du besoin d'accompagnement soit par un comité de conseil et/ou par un accompagnement personnalisé

La nécessité **d'un Pacte d'associés** puis **d'actionnaires** qui clarifiera les rôles entre fondateurs et précisera les modalités d'entrée et de sorties

L'importance d'une **stratégie de plus en plus formalisée** intégrant une analyse des risques, un business plan et un tableau de bord



**03**

# La contractualisation

# Les contrats possibles

---

## Les contrats d'achats

Approvisionnement

Sous-traitance / Prestations/ Consultants

## Les contrats de vente

Distribution France étranger

Commissionnaires

## Les contrats de R&D

Les accords de confidentialité ou NDA (Non Disclosure Agreement)

Consortium (à plusieurs entreprises, potentiellement financés par l'Europe)

Essais cliniques

## Les contrats de licence

licence acquise (avec organisme public tels que INRA, ENS ..) et licence cédée



**04**

**Juridique et RH**

# Qu'est-ce qu'un BSPCE ?

---

C'est un Bon de souscription de part de Créateur d'entreprise

C'est une valeur mobilière, permettant d'acquérir des titres représentatifs du capital de la société . Ils sont incessibles.

Il ne s'agit pas de BSA (Bons de souscription autonome) qui sont eux cessibles.

L'ensemble du dispositif est régi par l'article 76 de la loi de finance de 1998 (art 163 bis du CGI)

Ils sont créés dans les sociétés par actions simplifiées (SAS) ou par les SA, par le conseil d'administration

Ils sont émis au profit des salariés, qui pourront souscrire à une augmentation de capital .

Le titulaire des bons remet alors ses bons accompagnés du paiement correspondant à l'augmentation de capital



# Comment met-on en place les BSPCE ?

---

## Conditions de forme :

société par action non cotée , détenue à 25 % par des personnes physiques

Société non issue d'une fusion, restructuration etc..

Société immatriculée au RC depuis moins de 15 ans

L'émission des BSPCE est autorisée par une AGE sur proposition du président.

Les modalités pratiques sont décrites :

- ✓ délai de souscription (un an)
- ✓ prix d'émission
- ✓ période d'exercice (5 ans)
- ✓ prix de souscription,
- ✓ date de jouissance des actions



# Accord d'Intéressement

---

Cet accord est conclu dans le cadre de la loi n°2001 et des articles L 441-1 du Code du Travail.

La période de l'accord est de 3 ans,

Il est basé sur des critères financiers aléatoires (non certains) définis lors de Plan d'Affaires ou de Budget tri annuels

**Cet accord a également pour but de donner à chacun une conscience accrue de la communauté d'intérêts qui existe au sein de la start-up**



# Accord de Participation

---

Objectif : participation des salariés aux résultats de l'entreprise.

Un cadre fiscal incitatif : des exonérations fiscales et sociales sont prévues

Un cadre réglementaire très précis :

Art L. 442-1 du Code du Travail : toutes les entreprises qui, au cours d'un exercice considéré, ont employé au moins 50 salariés



# Accord de Participation

---

Bénéficiaires : tous les salariés comptant au moins 3 mois d'ancienneté dans l'entreprise

Une somme à distribuer et répartir entre les salariés : « la réserve spéciale de participation »

Un plafond de distribution : le bénéfice net comptable diminué de 5% des capitaux propres



