



# LA "MAISON INITIATIVE ENTREPRENEURIAT"



www.anabase-mie.org

La « Maison Initiative Entrepreneuriat » est une structure d'accompagnement à la création et au développement d'entreprises depuis 1997 en Gironde

## QUELQUES CHIFFRES CLÉS 2017

- 800 porteurs de projet/indépendant(e)s accueilli(e)s dont 36 entrepreneur(e)s héberg(e)s dans la couveuse
- 210 personnes sensibilisées sur les salons
- 238 personnes informées sur le statut couveuse ou microentreprise
- 132 entreprises créées sur la Métropole

Retour à l'emploi, formation, réorientation adaptée :

95% des personnes ont trouvé leur chemin professionnel

 UNE OFFRE D'ACCOMPAGNEMENT DIVERSIFIÉE

 ÉMERGENCE- CRÉATIVITÉ

 STRUCTURATION PROJET

 RECHERCHE DE FINANCEMENTS

 COUVEUSE D'ENTREPRENEURS

 FORMATION

 INNOVATION

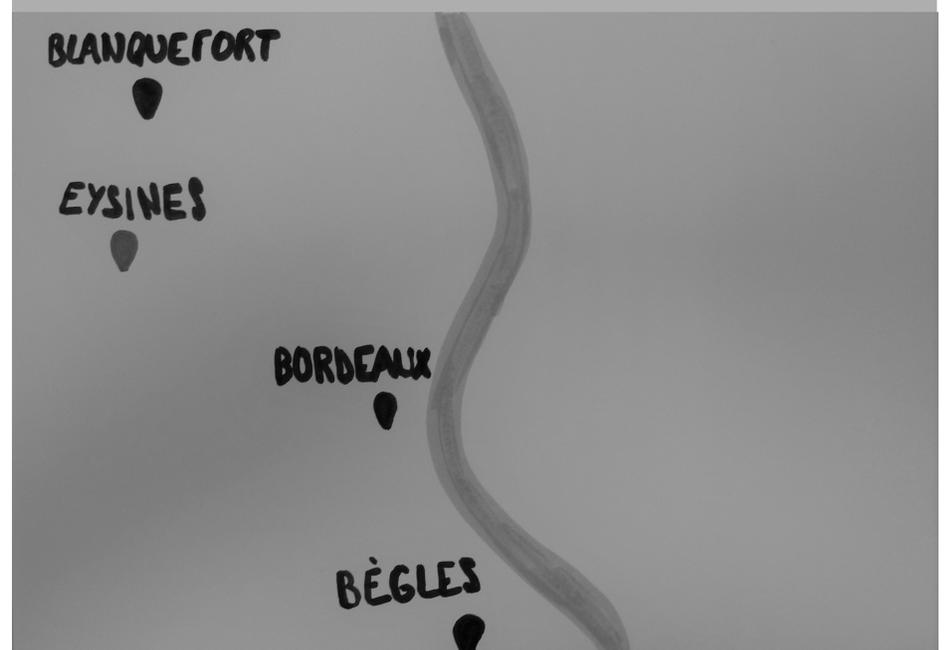
 DES PARTENAIRES FINANCEURS



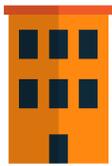
## UNE EQUIPE MOBILISÉE



## DES IMPLANTATIONS



ENSEMBLE ACCOMPAGNER PARTAGER  
TRANSMETTRE ÉCOUTER  
DÉCOLLER APPRENDRE COLLABORER



# ZOOM SUR LA COUVEUSE D'ENTREPRENEURS

## COUVEUSE ANABASE

### OFFRE D'ACCOMPAGNEMENT

#### PRÊT DU N°SIRET

- Je confronte mon idée au marché
- Je facture
- Je constitue un portefeuille client
- Je bénéficie d'un support administratif et comptable
- Je génère un capital
- Je conserve mes droits sociaux

 18 mois en moyenne  
3 ans maximum

#### ACCOMPAGNEMENT

- J'apprends en faisant
- J'interagis avec le terrain et mon accompagnateur
- Je travaille mon savoir être entrepreneur, mes démarches commerciales, ma rentabilité économique...

 1h à 2h par mois

#### FORMATION

Je monte en compétences sur les thématiques :

- Marketing
- Communication
- Relation commerciale
- Numérique
- Gestion / Organisation
- et bien d'autres...

 15 ateliers d'une demi journée

#### RESEAU

- Je travaille en collectif
- J'interagis avec le parrain et les entrepreneurs de la couveuse
- Je participe aux événements

 6 à 8 événements par an

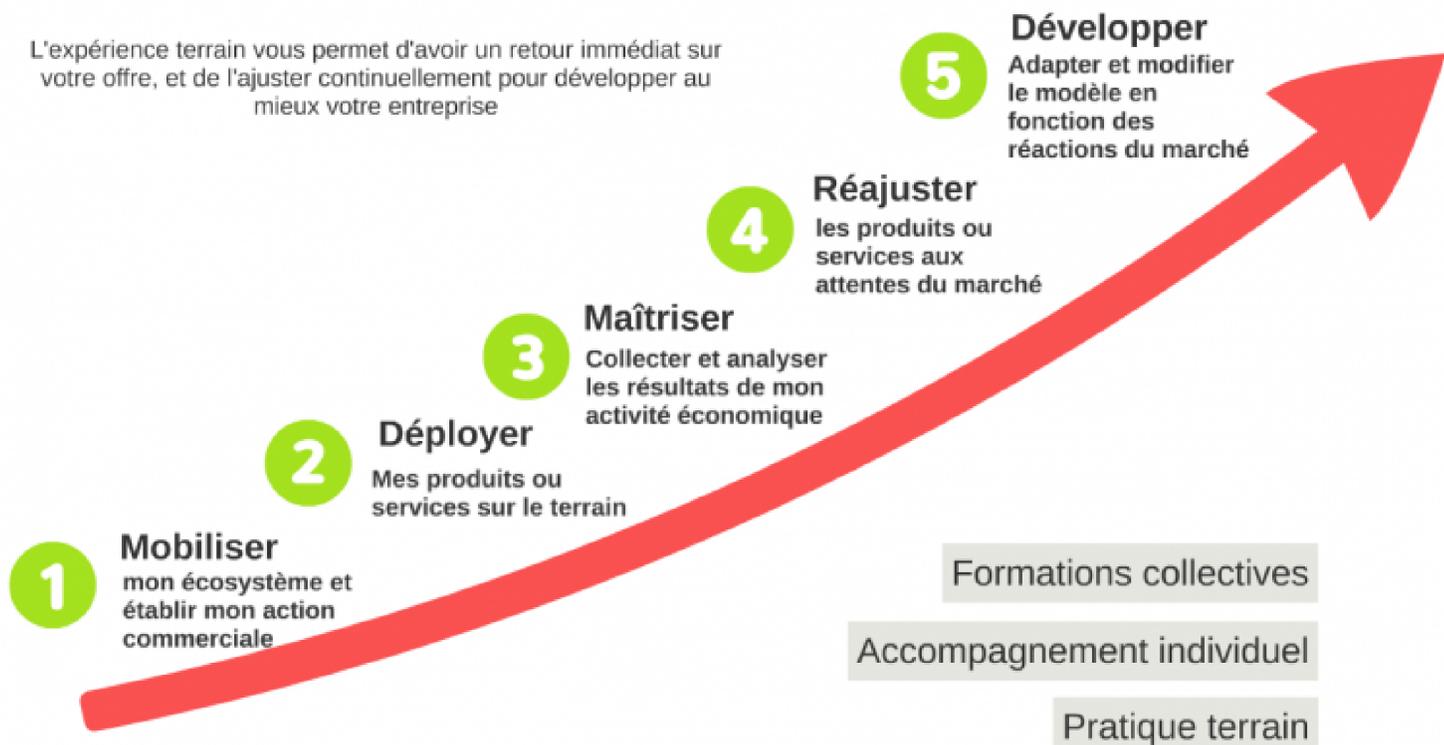


**RÉUNIONS D'INFORMATION COLLECTIVE**  
Dates disponibles sur <http://anabase-mie.org> - Page Couveuse

180 rue Judaique, 33000 Bordeaux  
05 56 43 11 86 - [contact@mie-bordeaux.org](mailto:contact@mie-bordeaux.org)  

## UNE METHODOLOGIE TERRAIN

L'expérience terrain vous permet d'avoir un retour immédiat sur votre offre, et de l'ajuster continuellement pour développer au mieux votre entreprise



## DES RESULTATS





NOM : Franck WALLETT

ENTREPRISE : Expliceat - PROJET: Recettes Evadées  
DATE DE CRÉATION : 26-10-2016 (entrée en couveuse ANABASE)  
SITES INTERNET : [www.expliceat.fr](http://www.expliceat.fr) – [www.recettesevadees.fr](http://www.recettesevadees.fr)

### 1- Pourriez-vous résumer votre activité ?

Expliceat met en place des projets de lutte contre le gaspillage alimentaire, et plus spécifiquement autour du pain : il s'agit d'inciter les détenteurs de pain invendu (professionnels et particuliers) à le revaloriser sous forme de recettes innovantes ; *les Recettes Évadées* (ex. cookies, muffins...), au lieu de le jeter. Notre objectif : créer des *Territoires 0 gaspillage de pain*. L'idée est venue en collectant du pain invendu auprès de commerces dans un cadre associatif, et en réalisant qu'une grande partie finissait à la poubelle. Les valeurs que je souhaite véhiculer : écologiques, éthiques et sociales.

### 2- En quoi votre activité est-elle originale ?

Nous développons des recettes 100% innovantes avec du pain et nous voulons les démocratiser autant auprès des professionnels avec la marque *Recettes Évadées*, que des particuliers avec nos ateliers de cuisine antigaspi.

### 3- Quelles difficultés avez-vous rencontrées au départ ?

La principale difficulté était de savoir par où commencer face à la multiplicité des sujets techniques, juridiques et économiques. J'avais besoin d'être appuyé sur le modèle économique.

### 4- Pourquoi avoir fait appel à une « couveuse » ?

Au stade de l'idée, le modèle économique n'était pas validé. ANABASE m'a offert l'opportunité de pouvoir le tester pour créer mon entreprise uniquement lorsqu'il est éprouvé. J'ai connu ANABASE par le bouche à oreille en discutant de mon projet. C'est la possibilité de tester l'entreprise avant de la créer qui m'a séduit.

### 5- Comment la couveuse ANABASE vous a-t-elle aidé ?

Le soutien de la couveuse ANABASE est extrêmement précieux, de plusieurs manières :

- entretien mensuel avec mon conseiller qui me permet de m'orienter au cours du développement du projet,
- formations (développement commercial, marketing, et les outils numériques...),
- mise en réseau et l'intégration du projet à l'écosystème bordelais.

### 6- Avez-vous gagné du temps ?

Oui énormément. ANABASE me permet avant tout d'éviter beaucoup d'erreurs liées à la création d'entreprise « en solo ».

### 7- 3 mots clefs pour qualifier l'action d'ANABASE ?

Réactivité, pertinence, bienveillance

### 8- Quel est votre plus beau succès ?

À ce jour, le plus beau succès est l'intégration des *Recettes Évadées* aux menus d'une grande entreprise de restauration collective.

### 9- Prochaines étapes ?

Pérenniser les tests en cours avec plusieurs partenaires autour des *Recettes Évadées* et consolider le modèle économique. Ensuite, il sera temps de créer ma propre structure juridique tout en remerciant grandement ANABASE pour ce passage si enrichissant.



NOM : Hervé GUYOT

ENTREPRISE : Le Boudoir Sonore  
DATE DE CRÉATION : 14-03-2017 (entrée en couveuse ANABASE)  
SITE INTERNET : [www.le-boudoir-sonore.com](http://www.le-boudoir-sonore.com)

### 1- Pourriez-vous résumer votre activité ?

La vocation du boudoir sonore est de diffuser les vinyles jazz, funk, soul, reggae, hip hop produits par des petits labels indépendants français et internationaux, de développer le marché des rééditions de disques de collection et le secteur des nouveautés de la musique électronique qui fait défaut dans la région aquitaine et intéresse fortement les jeunes entre 18 et 30 ans et la niche des DJs. Le boudoir Sonore propose un service innovant qui consiste à proposer aux clients une numérisation haute définition de leurs vinyles (qualité supérieure à un CD) grâce à une platine spécialisée dans la gravure numérique de qualité.

### 2- Comment avez-vous eu cette idée ? Quelle est son originalité ?

Étant DJ et collectionneur de disques depuis plus de 20 ans, la seule façon de satisfaire mes recherches de vinyles était d'acheter sur des sites internet à l'étranger (avec surcoût des frais de port) ou de voyager à Paris ou dans les grandes villes européennes. Il m'est donc venu naturellement l'idée de l'ouverture d'une boutique différente du modèle un peu austère du disquaire traditionnel mais sur un modèle d'un lieu vivant de rencontre et d'échange avec des animations.

### 3- Quelles difficultés avez-vous rencontrées au départ ?

Trouver un local en centre-ville, une structure corner pour débiter. J'avais besoin d'une structure mobile pour vendre dans des foires ou festivals.

### 4- Pourquoi avoir fait appel à une « couveuse » ?

La couveuse offre la possibilité de pouvoir tester le marché et sa clientèle avec une structure administrative et comptable très cadrée, d'un suivi de conseils et de soutien, de bénéficier d'un compte professionnel et d'un numéro de siren et TVA pour des achats fournisseurs.

### 5- Comment la couveuse ANABASE vous a-t-elle aidé ?

J'ai eu un précieux soutien de mon conseiller lors d'un entretien mensuel qui permet un suivi du développement du projet et des formations proposées (marketing et commercial). ANABASE m'a proposé une surface de vente partagée (corner / concept store) pour une période de six mois dans un lieu collaboratif qui me donne une visibilité unique en plein centre (Rue St Rémi à Bordeaux). Cela me permet de prendre le temps de développer mon entreprise sans faire les erreurs du débutant et de développer ma clientèle.

### 6- Mots clefs pour qualifier l'action d'ANABASE ?

Compétence, encadrement, soutien moral et financier.

### 7- Le meilleur moment de votre aventure d'entrepreneur ?

Les rencontres avec les fournisseurs, les DJs, les collectionneurs passionnés, les musiciens, les organisateurs de spectacle. Le développement rapide de mon réseau et la collaboration avec des artistes sous forme de show case et les rencontres au comptoir St Rémi.

### 8- Prochaines étapes ?

Fidéliser et élargir ma clientèle au niveau national et international. L'aboutissement est la pérennisation de ma comptabilité et de mon CA ainsi que la recherche d'un local commercial ou show-room idéalement situé.



## COUVEUSE COMMERCE - BOUTIQUE STARTER

Un concept original et collaboratif qui permet à des créateurs de futurs commerces de tester leur concept et leurs compétences/aptitudes au sein d'une boutique partagée.



Exemple boutique "cuvé" Anabase

2019

## MODÉLISATION & DÉPLOIEMENT DE CE TYPE D'OUTIL SUR BORDEAUX MÉTROPOLE



DECouvrez **BOUTIQUE STARTER**  
POUR ENTREPRENDRE EN TOUTE SECURITE

### Vous souhaitez créer un commerce ?

Testez auparavant le métier de commerçant en **grandeur réelle** au sein d'une boutique à **tarif partagé**.

Vous pourrez vendre vos produits, et profiter de l'accompagnement et du statut de la **couveuse ANABASE**.

Ensuite, vous serez **prêt à vous lancer** dans l'ouverture de votre magasin.

### Informations et renseignements :

contact@mie-bordeaux.org  
05 56 43 11 86

Réunions d'informations sur :  
<http://anabase-mie.org> - Page Couveuse  
Facebook : Couveuse Anabase Mie

## COUVEUSE RESTAURATION - RESTO STARTER

Un concept original et collaboratif qui permet à des créateurs de futurs restaurants de tester leur concept et leurs compétences/aptitudes au sein de lieux appartenant à la couveuse partenariale.



2019

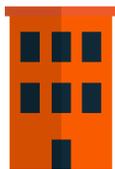
DÉPLOIEMENT DE CET OUTIL SUR LA MÉTROPOLÉ SOUS DIFFÉRENTES FORMES :  
CONTAINERS, FOOD TRUCK, LOCAUX...  
ET MISE EN PLACE D'UNE CERTIFICATION « ENTREPRENEUR DE LA RESTO »



**LA 1ÈRE**  
COUVEUSE SPÉCIALISÉE  
**RESTAURATION**  
DE FRANCE  
S'AGRANDIT ET INTÈGRE MAINTENANT  
**RESTO' FABRIK**

un dispositif multi-partenarial  
dont l'objectif est  
la sécurisation des parcours  
des entrepreneurs  
de la Restauration via  
le testing de concept,  
la formation  
et la qualification





# ZOOM SUR LA FORMATION ENTREPRENEURIALE



**En 2017-2018, la structure a été certifiée Datadock et a proposé des formations auprès d'entrepreneurs**

## NOS ATELIERS

Animés par des **EXPERTS**

### MARKETING



Apprendre à présenter son projet et mettre en place un plan marketing

### RELATION COMMERCIALE



Optimiser sa démarche commerciale en améliorant sa présentation "pitch"

### TECHNIQUES DE VENTES OPÉRATIONNELLES



Besoin, désir, demande du client ? Comment y répondre ? Quelles méthodes utiliser ?

### COMMUNICATION



Outils pour mettre en place des actions de communication simples

### SAVOIR ETRE ENTREPRENEUR



Adéquation homme/projet, compétences et aptitudes de l'entrepreneur

### WEB



Stratégie digitale de l'offre

### PLAN DE FINANCEMENT & COMPTE DE RÉSULTAT



Maîtriser le plan de financement et le compte de résultat

### GESTION - TRÉSORERIE



Connaître et évaluer les indicateurs financiers essentiels à la gestion de l'entreprise

### PILOTAGE ET GESTION



Savoir conduire son entreprise au quotidien

### OUTILS OPÉRATIONNELS



Les réseaux sociaux

### GOOGLE ET SES OUTILS



Savoir utiliser le référencement et les outils collaboratifs Google

### RÉUNION COLLECTIVE: MICRO-ENTREPRENEUR



Tout ce qu'il faut savoir avant de se lancer dans le régime micro-entrepreneur

### RÉUNION COLLECTIVE: COUVEUSE ANABASE



Tout ce qu'il faut savoir avant de candidater pour la couveuse d'entrepreneurs

### STRATÉGIE DE MARQUE



Donner du sens, de la lisibilité et visibilité à son offre

### MODULES ACTIV CREA 4 PARCOURS



-s'envisager créateur  
-faire émerger l'idée  
-valider l'opportunité de l'idée  
-formaliser le plan d'action

### FORMATION C.R.E.E.R



7 modules de 4h pour réussir son projet de création d'entreprise

### ORGANISATION ADMINISTRATIVE ET COMPTABLE



## MOI J'AI ENVIE DE CREER

7 modules de 4h pour réussir mon projet de création ou reprise d'entreprise

### REUSSIR

Voir les financements possibles  
Présenter son projet PITCH  
Bâtir son plan d'actions  
**Module 7**

### CONNAITRE

Se connaître soi (ses compétences, ses motivations, ses contraintes...)  
Connaître le métier d'entrepreneur  
**Module 1**

### RECENSER

Approfondir son idée  
Diagnostiquer l'état du marché  
Faire son étude de marché  
**Module 2**



### ETUDIER

Définir une offre différenciée  
Les clés de la commercialisation  
Formaliser : SWOT et CANVAS  
**Module 3**

### EVALUER

tableau de financement et  
compte de résultat prévisionnel  
Indicateurs financiers : SR, BFR, CAF...  
Statuts juridiques possibles  
**Modules 4, 5 et 6**

Méthode pédagogique, interactive et participative  
Minimum 5 participants par module pour  
dynamique de groupe, réseau, partage.

2019

INSCRIPTION DE CETTE FORMATION DANS LE PROGRAMME DE FORMATION RÉGIONAL