



Club des Créateurs d'Entreprises
Ile de France Ouest

Assemblée Générale du 7 mars 2006

Exercice 2005

7 mars 2006

Assemblée générale

1

Association loi 1901, immatriculée en 81



Assemblée Générale du 7 mars 2006

Exercice 2005

Ordre du jour :

- Rapport du Président
- Rapport du Trésorier
- Quitus au Président
- Quitus au Trésorier
- Cotisation 2007
- Élection des membres du CA
- Composition du nouveau conseil
- Questions diverses

-Scrutateurs

-Secrétaire de séance

7 mars 2006

Assemblée générale

2

Sont scrutateurs Philippe KERouredan, Jean-Jacques BOULANGER
Secrétaire : Serge MICHAUX



Assemblée Générale du 7 mars 2006

Exercice 2005

Membres : 35

présents ou représentés : 29

7 mars 2006

Assemblée générale

3

À la date de l'AG (7/03), l'association comptait 35 cotisants 2600, tous étaient déjà membres en 2500.

À cette date (27/03), 40 membres ont renouvelé leur adhésion.



Bureau actuel

Janine MEURIN

Président

Edouard COHEN

Trésorier

Patrick LERNOULD

Vice-Président

Yves GICQUEL

Vice-Président

Jean-Paul COSSART

Secrétaire

Dominique VETTIER

Secrétaire

7 mars 2006

Assemblée générale

4

Le bureau est ouvert à toute participation sur un thème particulier.



Fonctionnement du bureau

- Réunion physique => *3 en 2005*
- Consultation via internet
-
- *décisions habituelles, exemples*
 - Intégration de nouveaux membres
 - Engagement de dépenses (video projecteur)***
 - Participation onéreuse à des événements extérieurs
 - Discussion sur l'intérêt de nouveaux services
 - Proposition de manifestations,...

7 mars 2006

Assemblée générale

5

* Ce 7 mars, 2 membres ont souhaité emprunter le video-projecteur.
Je proposerai au bureau d'en acquérir un, réservé à cet usage ; on ne pourra quand même pas le prêter 2 fois le même jour, ... cette demande est exceptionnelle !



Bilan 2005

- **15 manifestations « club » +**
- **9 comités Invest-Y**
- RV « extérieurs » + « bureau »
- **Participations** (journées, A.M, soirées): CCI, Région, Sénat, FA, AFACE, ACCET + VAL D'OISE (7), SQY,
Obligations (AG)

=> **Augmentation du nombre de membres,
toujours dans la « cible »**

7 mars 2006

Assemblée générale

6

les nombreuses manifestations où les membres se retrouvent sont très certainement à l'origine de l'activité croissante entre membres ou par l'intermédiaire de membres. C'était l'un des objectifs et je suis ravie de constater que ça fonctionne.

Les manifestations rassemblent un public important et toujours de qualité.

Les soirées INVEST-Y sont les plus lourdes (et les plus onéreuses) à organiser ; 5 soirées ont nécessité 9 comités de validation et chaque comité = réservation/location de salles, mobilisation des auditeurs, préparation des diaporamas avec les candidats

L'obtention de belles salles pour nos soirées nécessite de multiples RV : maire, puis adjoint, puis responsable technique....

Par ailleurs il faut rester en alerte : le monde de la création est en mouvement perpétuel : ça représente de nombreuses participations à des colloques, manifestations diverses liées à la création ou au financement.

Le club est Membre d'autres associations : AVEC à SQY, ACCET à CERGY, France ANGELS, AFACE 78, AFACE 95



Bilan 2005

47 cotisants 2004

71 ==> 2005

35 au 7/03/06

Taux de fidélisation +++

7 mars 2006

Assemblée générale

7

Les soirées réussies, votre présence, expliquent sans doute l'augmentation du nombre de membres au club et du nombre de personnes intéressées par HEDERA.

Je suis toujours très déçue par les entrepreneurs qui «utilisent» notre structure pour un soir (soirée INVEST-Y) et qu'on ne revoit plus. C'est se priver de l'essentiel : le réseau ; sans compter que nos investissements sont déterminés par la qualité des personnes : le club est une excellente occasion pour eux de se faire connaître mieux ;



C'étaient les objectifs

2004 Organiser :

- Des activités et services favorisant les membres et les partenaires (double tarification, petits-déjeuners, ...)
- Des manifestations «ouvertes» pour élargir le réseau,..... ??

Offrir

- *Une visibilité améliorée aux membres et aux partenaires*

2005

- Favoriser les synergies entre membres
- Encourager les rapprochements
- Donner accès à de nouveaux services
 - Assistance juridique
 - Avance remboursable*

7 mars 2006

Assemblée générale

8

Pour mémoire : la double tarification est née de vos remarques « quel intérêt d'être membre...? » désormais, les membres paient le prix coûtant si c'est une soirée restaurant, un tarif préférentiel ou rien du tout pour une soirée buffet. Les non membres paient le double pour une soirée restaurant, le tarif fort pour les autres soirées.

Les petits déjeuners ont également été organisés à partir de vos propositions.

Les tentatives de publicité presse n'ont pas été concluantes.

Favoriser les synergies Je répète souvent : on ne vient pas au club pour y faire des affaires et pourtant, il s'en fait de plus en plus.

Encourager les rapprochements ... c'est difficile, chacun estimant que son « bébé » mérite un berceau personnel. C'est oublier que les entreprises à 1 personne sont les plus fragiles et les premières à déposer le bilan. Comment convaincre que ce qui est bon pour Alcatel..... ect , l'est davantage encore pour les « très petites ».



Objectifs 2006 => ça roule

- **Visibilité pour les membres**

- Site amélioré et visité
- Communication en marche

- **Assistance juridique**

- Premiers utilisateurs
- Mise en place d'une plate-forme

- **Avance remboursable**

7 mars 2006

Assemblée générale

9

Assistance juridique : système de questions/réponses via une plate-forme sur la partie privée. Votre question est envoyée directement à Maître Grésy. Vous avez un compte personnel (partie privée) qui vous permet d'accéder à vos questions.

L'administrateur du site consulte uniquement la liste des demandeurs, la date de la demande.

Vous avez droit à une question par mois ; n'oubliez pas : pour avoir une réponse satisfaisante, il faut soigner la question.

Il n'est pas prévu d'envoyer des pièces jointes. Les situations trop complexes feront l'objet d'un rendez-vous à la demande du membre, s'il le souhaite. Cette consultation n'est pas prise en charge par le club.

Vous vous engagez à restreindre cet usage à votre activité personnelle et à votre situation personnelle quand elle est liée à votre activité. En faire profiter les amis, les clients.... pénalisera tout le dispositif.

Avance remboursable

- **Membre** =====> **Besoin**
- **Ressource** =====> **Coût**
- **Club paie**
- **Membre rembourse**
 - **Obligatoirement 50 %, sans intérêt**
 - **Si possible un peu plus, voire TOUT**

7 mars 2006

Assemblée générale

10

La convention est en ligne sur le site.

L'avance remboursable doit être liée à une démarche nécessaire pour la société, que celle-ci ne peut se payer.

Cette dépense représente un coût n'excédant pas 12000 euros.

Avance remboursable : origine des fonds

DRIRE ==> 50 %

Caisse d'Epargne ==> 50%

En pratique

Convention Membre/Club/Ressource

Convention de suivi Membre/Club

mise en place rapide

7 mars 2006

Assemblée générale

11

Il est évident que, pendant toute la durée où l'avance n'est pas remboursée, le bénéficiaire doit rester membre du club;



Le club c'est vous

• *votre implication + vos propositions + votre participation = votre visibilité personnelle*

• **Vous pouvez**

- représenter le Club,
- participer aux comités de validation Invest-Y,
- participer à l'organisation, par exemple
 - petit déjeuner => thèmes
 - accueil et suivi des nouveaux membres
 - information des postulants
- faire des propositions

7 mars 2006

Assemblée générale

12

Certains d'entre vous représentent le club lors des soirées création à la CCI, E COHEN et P LERNOULD analysent les dossiers de demande de prêts d'honneur et siègent aux comités financiers de l'AFACE.

Votre présence aux soirées doit s'accompagner d'une plus grande visibilité (port des badges) et d'une grande disponibilité pour les « primo-visiteurs »

J'ai bien entendu que l'accueil des nouveaux était trop brutal : cet aspect sera amélioré.

Jean-Paul COSSART regrette qu'on ne fasse pas plus de petits déjeuners : le format 7h30/9h30 est très efficace pour passer une information.

Jean-Christophe KARRER souhaite une « formation » sur la négociation : ce sujet a suscité de l'intérêt.

J'attends vos réactions : demande de thème ou proposition de thème.



Le club : ensemble

- *problématique commune* = **recherche de solution commune**
- *identification de difficultés récurrentes* = **proposition commune =>**
 - députés,
 - Conseillers généraux,
 - Ministres
 - presse
- **HEDERA**

7 mars 2006

Assemblée générale

13

Le club devrait PESER davantage dans le milieu de l'entreprise : nous pouvons faire des propositions aux élus, faire passer des messages
Les entrepreneurs du club ont permis la création de HEDERA.



Assemblée Générale du 7 mars 2006

Exercice 2005

Le président vous remercie

LE RAPPORT FINANCIER 2005

7 mars 2006

Assemblée générale



Édouard COHEN

Trésorier du Club

7 mars 2006

Assemblée générale



LES RECETTES

7 mars 2006

Assemblée générale



COMPTE DE RESULTAT

ANNEE	2005	2004
RECETTES		
Cotisations des membres bienfaiteurs	3.500	3.000
Cotisations des membres adhérents	1.400	1.260
Cotisations des membres associés	7.200	7.200
Cotisations liées à Invest-y	610	810
Participations aux manifestations	7205	7832
Subvention reçue	7.000	6.000
Autres produits « financiers »	1.580	3.252
TOTAL DES RECETTES	28.495	29.354

7 mars 2006

Assemblée générale

18

Le total des cotisations membres représente 12710 (et non 200 X 71) c'est que, au dernier trimestre, les entrants n'ont payé que 50 euros.....

La participation aux manifestations est diminuée car les membres participent désormais gracieusement aux soirées-buffet.

L'importance des produits financiers en 2004 était liée au fait que la banque a proposé une autre forme de « bloquage » des fonds. Les actions vendues en 2004 ont généré cette recette ; l'argent est désormais placé par tranche de 10 000 euros.

LES DEPENSES

7 mars 2006

Assemblée générale



COMPTE DE RESULTAT

ANNEE	2005	2004
DEPENSES		
Fournitures administratives + assurance	1.088	984
Honoraires Avocat	1.000	
Frais PUBLICATION + INTERNET	1.893	5.785
Missions	5.859	5.945
Frais de manifestations	6.861	7.056
Téléphone	1.626	1.777
Affranchissement	389	523
Frais bancaires	176	490
Cotisations	162	150
Rémunérations et charges de personnel	1.291	3.116
Dotations aux amortissements	2.495	2.924
TOTAL DES DEPENSES	22.840	28.750

RESULTAT

Année 2004 Bénéfice de **604 €**

Année 2005 Bénéfice de **5.655 €**

7 mars 2006

Assemblée générale



BILAN

7 mars 2006

Assemblée générale

22

ACTIF

7 mars 2006

Assemblée générale



ACTIF

ANNEE	2005	2004
Immobilisations Corporelles	8.752	8.752
Immobilisations Financières	6.400	6.400
Amortissements	- 8.509	- 6.014
<i>VALEUR NETTE</i>	<i>6.643</i>	<i>9.138</i>
Autres créances		
BANQUE	8.595	435
Titres de placement	43.382	34.010
<i>DISPONIBLE</i>	<i>51.977</i>	<i>34.445</i>
Comptes de régularisation		
TOTAL ACTIF	58.620	43.583

7 mars 2006

Assemblée générale

24

PASSIF

7 mars 2006

Assemblée générale



PASSIF

ANNEE	2005	2004
FONDS ASSOCIATIF	40.965	40.361
Report à nouveau		
Résultat de l'exercice	5.655	604
<i>CAPITAUX PROPRES</i>	<i>46.620</i>	<i>40.965</i>
Provisions pour risques		
Emprunts et autres dettes		2.618
Avance remboursable DRIRE	12.000	
Dettes de fonctionnement		
Comptes de régularisation		
TOTAL PASSIF	58.620	43.583

DISPONIBILITES

« Comptes à terme »

Valeur actualisée au 31 décembre 2005

40.882 €

7 mars 2006

Assemblée générale





Assemblée Générale du 7 mars 2006

Exercice 2005

- Quitus au Président = pour 29
- Quitus au trésorier = pour 29
- Cotisation 2007 = maintenue à 200 euros
- Élections des membres du bureau
 - 1/3 renouvelable tous les ans
 - **Dominique VETIER**
 - **Yves GICQUEL**

sont réélus



Assemblée Générale du 7 mars 2006

Exercice 2005

Fin de la première partie !

Entracte



Club des Créateurs d'Entreprises
Ile de France Ouest

2006 = 25 ans
Une nécessité : innover

7 mars 2006

Assemblée générale

30

Association loi 1901, immatriculée en 81

Quelques étapes

- **2000 : création du site**
- **2000 : création des soirées INVEST-Y**
- **2001 : présentation du projet HEDERA**
- **2002 : création de HEDERA**
- **2002 : premières soirées «*échanges de cartes de visite*»**
- **2003 : 1ère conférence «*réseau*» au Palais des Congrès**

Les forces/faiblesses

- *Les faiblesses*
 - Absences de moyens financiers
 - Pas de locaux, pas de permanent
- *Les forces*
 - Antériorité
 - Reconnaissance
 - Résultats
 - Liens forts
 - Un objectif clair et unique : servir l'entrepreneur

Les solutions

- *Augmenter les ressources*
 - Augmenter le nombre de dossiers présentés
 - Rechercher des subventions ?
 - Proposer d'autres services, payants ?

Autant de sujets de réflexion.....

Comment ?

- *Augmenter la visibilité = Club et Hedera*
 - Prendre des participations
 - Mobiliser
 - Nouer d'autres partenariats utiles ?
 - Manifestations thématiques pour attirer un public nouveau ?
 - Créer un prix ?
 - Créer un événement ?

Qui veut réfléchir ?

7 mars 2006

Assemblée générale

34

Un groupe s'est réuni le 15 : la stratégie, l'avenir, les moyens à mettre en œuvre ... n'ont pas été évoqués ; l'attention s'est polarisée sur l'outil de communication.

Un autre groupe s'est réuni le 20 = un nouveau document est né de ces échanges



Hedera
Société de Capital Risque de Proximité

Un succès => copié

Mobilisation humaine => mieux

Mobilisation financière => à augmenter

7 mars 2006

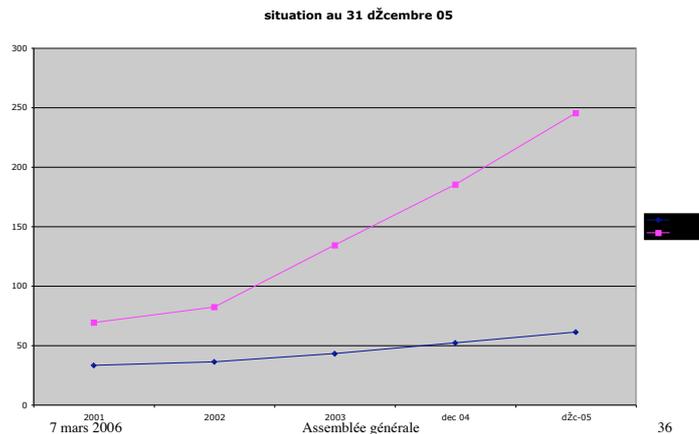
Assemblée générale

35

Vous devez mieux connaître HEDERA et en faire la promotion : ceux qui participent vraiment à HEDERA y trouvent beaucoup d'intérêt : diversité des dossiers à analyser, groupe sympathique....

Vous avez peut-être un voisin, un cousin... à la retraite depuis peu ou prochainement : son expertise servira les jeunes entrepreneurs.

Associés - Actions



On remarque que le nombre d'associés augmente doucement mais très régulièrement; le nombre d'actions connaît une croissance plus marquée grâce aux re-souscriptions des associés.

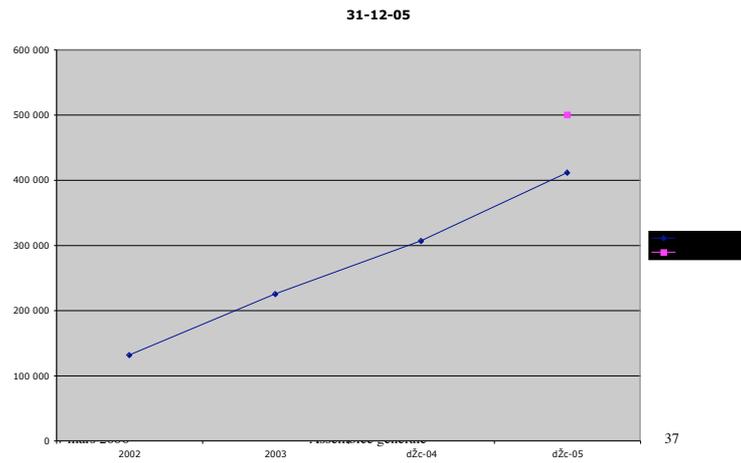
Je côtoie, Chez France ANGELS, des sociétés qui ont choisi des modèles différents :

-la collecte de fonds en une seule fois : chaque associé investit de 50 à 100 000 euros (ou plus); la SCR fixe son capital et sa durée de vie. Lorsque les fonds sont investis (assez rapidement : pas de critères géographiques, cible différente), on crée éventuellement une autre société. Une ou plusieurs personnes sont rémunérées grâce aux fonds collectés et placés, % attribué à la gestion, facturation de services...

-Autre modèle : la mobilisation de compétences associées à la mobilisation des fonds nécessaires aux prises de participation. Le modèle classique est le suivant : dans un premier temps, les postulants adhèrent à une association (INVEST-77, PARIS BA, et toutes les associations de province) et participent à la SCR s'ils le souhaitent. Dans ce cas, les souscriptions modestes (NB: dans la plupart des petites SCR, souscription d'entrée minimale de 5 à 10 000 euros) permettent d'intéresser un plus grand nombre de personnes. Quoique modestes, ces souscriptions doivent forcément se répéter pour poursuivre l'activité. C'est une évidence car, dans l'exemple de HEDERA qui n'a pas fixé de base minimale, 100 associés souscrivant 1 action = 160 000 euros ! Peut-on imaginer créer une telle machine pour ce résultat ?

- Néanmoins, HEDERA a été créée sur ce modèle pour permettre aux

Fonds mobilisés



Fin 2004 = 306 400 euros

Fin 05 = 411 104 euros

Marc DE SOUTTER

www.clubdescreateurs.com



Jean-Louis BRICAULT

Alexandre GALANTH

7 mars 2006

Assemblée générale

38

Marc DE SOUTTER est à l'initiative du document A4 recto-verso. L'objectif est d'avoir des supports de communication : ce A4 et surtout des communiqués à diffuser régulièrement.

Prochains rendez-vous

•**27 mars** : Les médias peuvent-ils aider à fonder l'identité d'une jeune entreprise ?

Jeanne Bordeau, L'Art des relations presse

•**24 avril** : **INRIA**

**Et n'oubliez pas :
l'important, c'est de participer**

7 mars 2006

Assemblée générale

39

Je n'ai pas donné suite pour le 27 mars. Je pense pourtant qu'il peut y avoir un intérêt pour nous, pour affiner notre communication personnelle.

Le débat a été lancé sur les relations à venir avec KPMG qui a créé son propre club dans les Yvelines.

Juste deux mots pour les quelques absents à notre AG : J'ai regretté que Clément Fruchard n'ait jamais parlé de son projet alors qu'il a participé à toutes les soirées du Club. Si vraiment il peut y avoir synergie entre les deux structures, à fortiori, cette synergie se valorise au moment de la création.

Tout notre fonctionnement est basé sur la transparence et la confiance mutuelle.

En conséquence, je n'ai pas souhaité donner suite à l'invitation, trop tardive à mon goût, de Clément.



CLUB DES CREATEURS
D'ENTREPRISES
Ile de France Ouest



MERCI



Club des Créateurs d'Entreprises
Ile de France Ouest

7 mars 2006

Assemblée générale

41

Suite du diaporama

Les diapos suivantes sont laissées
à titre d'information

Club: la démarche Invest-Y

- **Club => 1°/ Réception des dossiers via internet** (résumé)
 - Une centaine en 2005
- **Club => 2°/ Présentation lors d'un comité de validation**
 - 9 comités en 2005 = 7 à 10 auditeurs à chaque comité
 - 26 entrepreneurs reçus

Le comité décide si l'entreprise présentera son projet =>

- lors de la prochaine soirée
- ultérieurement ==> *dans ce cas, la société est accompagnée*
- jamais ==> *il n'y a pas cohérence entre porteur/produit*

Ou le produit est une fausse bonne idée ou le porteur n'est à l'écoute de rien

Pour mémoire, rappel du circuit d'un dossier d'entreprise.

Pour les comités de validation, j'invite une quinzaine de personnes (associés HEDERA, membre du club qui peut apporter un avis éclairé sur un dossier, CCI, banquier, nouveau contact...) chacun participe selon ses disponibilités.(une dizaine de personnes en général)

C'est aussi l'occasion pour une personne intéressée par HEDERA, de faire connaissance avec le fonctionnement général.

Club/Hedera : le financement ?

- **Club => 3°/ Soirée publique : INVEST-Y**
 - **5** soirées Invest-Y en 2005
 - **12** entreprises présentées
 - Des investisseurs présents dans la salle dont **HEDERA**
- **Hedera intervient éventuellement**
 - => 4°/ intérêt manifesté => prise en charge par 1 associé**
 - 2005 : 3/4 dossiers
ADICIO - PABOBO - REFLEXE TECHNOLOGIE - ALTER TELECOM

7 mars 2006

Assemblée générale

44

Les actions 1 - 2 -3 sont conduites au sein du club

Hedera intervient en étape 4. Les associés présents lors de la soirée INVEST-Y prennent connaissance des présentations, discutent avec l'entrepreneur à l'issue des débats et peuvent

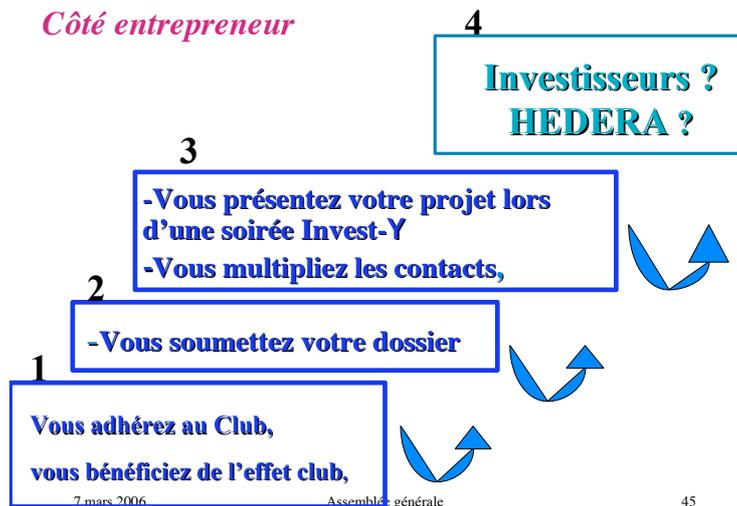
-échanger entre eux (il n'est pas obligatoire de faire partie de la commission des engagements pour donner un avis),

-décider d'approfondir un dossier : un ou deux prennent le dossier et deviennent l'interlocuteur de l'entrepreneur pour ne pas multiplier les interventions isolées auprès de l'entrepreneur. Je donne alors tous les éléments en ma possession.

-Si la bonne impression est confirmée, validée, un associé saisit la commission des engagements et défend le dossier.

En 2005, des dossiers ont été étudiés, du temps consacré et à ce jour, rien n'a abouti.

Côté entrepreneur



45

Le discours est le même côté entrepreneur.

Tout est mis en œuvre pour garantir les 3 premières étapes qui se poursuivent et se prolongent au sein du club.

L'étape 4 ne peut être garantie.