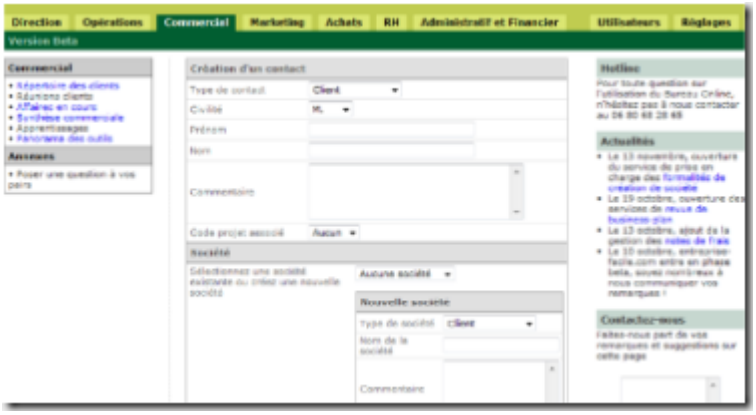
Opinions Libres
le blog d'Olivier Ezratty

# A la découverte d'Entreprise-Facile

Nous allons aujourd'hui à la découverte de **http://www.entreprise-facile.com/**, un site et un service d'accompagnement des entrepreneurs qui créent leur entreprise. Ce projet est le fruit des cogitations de trois centraliens « serial entrepreneurs » (Guillaume Besse, Eric Langrognet, Dimitri Dagot) qui réfléchissent depuis longtemps à la manière de profiter les entrepreneurs en herbe de leur propre expérience dans ce domaine.

Leur site fournit à la fois des conseils pratiques pour la création d'entreprise du business plan aux formalités administrative, un « bureau en ligne » qui gère la création et la gestion de l'entreprise.

Cela couvre la comptabilité, la facturation, le marketing et la gestion de la relation client, etc. Bref, c'est une sorte de « mini-SAP/Siebel » de l'entrepreneur en herbe. Ces services en ligne sont en fait syndiqués, c'est-à-dire en partie sourcés chez d'autres fournisseurs de services en ligne. On retrouve là une concrétisation parmi d'autres de la notion d'intégration de briques logicielles "as a service".



Le service ne s'arrête pas au Web puisque l'équipe d'Entreprise-Facile propose des rendez-vous aux entrepreneurs pour les aider à valider leur business plan. Sous la forme d'un "grand oral" de 20 minutes formaté pour être conçi et efficace.

L'accès aux services d'Entreprise-Facile est gratuit en phase bêta et la version finale sera commercialisée sur la base d'une modeste redevance mensuelle : de 9€ à 30€ selon le niveau de service. Il sera aussi personnalisable en « marque blanche » pour les collectivités locales, associations ou divers groupements professionnels.

Une interview de 15 minutes de Guillaume Besse avec la démonstration du service est disponible sur le blog de Jean-Michel Billaut: **http://billaut.typepad.com/jm/2006/11/connaissezvous__9.html**.

Interview très vivante que j'ai complétée avec quelques questions auxquelles Guillaume Besse m'a répondu très rapidement par mail :

**Quel est l'origine des services syndiqués dans le site (compta, CRM, etc)? Est-ce que certains sont en open source (genre SugarCRM)?**

Il y a plusieurs modèles :

- Services fournis par Entreprise-Facile: il s'agit de modules que nous avons développés en interne en "**Ruby On Rails**" (*NDLR: un framework de développement logiciel*). Nous les faisons évoluer en fonction de la demande. Il s'agit en général des versions stripped-down très simples de services tels que **SugarCRM** ou SalesForce.com. Ces services permettent à l'utilisateur qui découvre d'apprendre par exemple ce qu'est un pipe commercial, ou la gestion par feuilles de temps, et ensuite nous le guiderons vers des produits plus séniors.

- Services sous-traités: nous y ajoutons une interface d'accès simple et cohérente pour l'entrepreneur, et un one-stop-shopping. Cette simplicité nous permettra d'élargir notre base de clients potentiels. Actuellement, par exemple, pour les formalités nous faisons appel à une société spécialiste du domaine, et qui fait cela depuis 90 ans, qui a ses propres formalistes et coursiers en interne, et qui peut gérer une hotline sur le sujet.

*Trois objectifs sont ainsi remplis :*

- Nous proposons un bon prix, car nous négocions avec le fournisseur.
- L'accès au service est simple, notamment pour les formalités. En général, c'est l'enfer. Là, nous avons ajouté plein de bulles d'aides de conseil pour guider l'entrepreneur.
- Le client sait qu'il a une réponse "state-of-the art" en termes de compétence et rapidité.

Notre métier dans ce cas consiste a gérer la relation finale avec l'entrepreneur, et la négociation avec les fournisseurs en plus de l'interaction en termes de données et de définition du service.

Voici quelques exemples de services que nous sommes en train de syndiquer: vente de contrats (contrats commerciaux, baux, etc.), ou encore audit personnalisé des aides auxquels on a accès lorsque l'on créé son entreprise.

- Applicatifs intégrés et revampés: nous n'avons pas encore d'applicatifs open-source intégrés et revampés (type SugarCRM), mais cela viendra surement.

**Quels sont les objectifs en termes d'entreprises utilisant le service? Vs votre capacité à les prendre en**

**charge?**

Nous visons plusieurs milliers de clients, et en terme de capacité de prise en charge :

Au niveau technique nous ne sommes pas très ressources intensifs donc ne sommes pas inquiets, en outre nous utilisons du libre scalable et peu cher hors hardware (Linux, MySQL, Ruby On Rails, Subversion…).

Au niveau opérations, lorsque nous signons avec un fournisseur de service nous nous assurons de prendre quelqu'un avec de la bande passante, et en outre nos accords ne sont pas exclusifs.

**Est-ce que les entreprises pouvant utiliser le service sont dans tous les secteurs d'activité, ou plutôt high-tech?**

Il s'agira plutôt d'entreprises du secteur high tech au démarrage de par l'aspect pure player du service, mais nous cherchons vraiment à être large en terme de secteurs d'activité.

Nous avons vraiment installé le système sous un microscope et nous suivons au plus près les besoins des gens. Il n'est pas impossible qu'en fonction de l'usage du service ou bien du secteur d'activité (commerçant, high tech, etc.) il y ait plusieurs branches applicatives.

**Quel est le scénario prévu pour l'entreprise qui grandit au point d'avoir besoin de son propre système d'information? (récupération des > données du site, conversion, etc).**

Le scénario est simple de la façon dont nous l'envisageons actuellement. Nous sommes alignés avec les principes de 37signals: quand ils grandiront, ils nous quitteront. Et ce n'est pas grave.

Nous allons essayer de faire bien pour les entreprise en création, et jusqu'à 10 personnes.

Le nombre d'entreprises high tech qui nous entourent qui sont arrivés à 15-20 personnes et qui n'ont toujours pas de feuilles de temps ou de système de facturation est impressionnant. Tout simplement au démarrage on n'a pas le temps, et nous on veut fournir une solution immédiate. Simple et limitée mais immédiate.

**Quel est le modèle économique? Si 1000 entreprises prennent la version premium – ce qui serait pas mal, cela ferait 360K€ de revenu par an, pour 4 personnes (qui ne sont pas à temps plein). C'est du goodwill? Certains services à valeur plus ajoutée seront facturés comme du conseil? Qu'est-ce qui est véritablement scalable dans le modèle? Mais tu vises peut-être 10% des entreprises créées en France par an, donc probablement >20000 clients potentiels…**

Bien sur, on vise les 10% d'entreprises créées par an ? mais cela se fera quand on s'appuira sur un grand réseau (banque, assurance, ou autre).

En fait nous sommes en beta et l'abonnement est gratuit, et nous regardons où les gens trouvent la valeur, pour leur fournir et leur demander de l'argent en retour. Sur 1000 clients en plus de l'abonnement tu peux aussi avoir un panier moyen de 300-400€ par an, sur des formalités, des petits modules de conseil pas cher, etc.

Mais il y a un tout autre aspect à notre modèle économique, nous venons de parler de ce qu'on appelle le B2C, mais il y a également un volet B2C.

Nous offrons entreprise-facile.com en marque blanche. Par exemple si tu as un portail d'information non applicatif sur l'entreprise, tu peux avoir entreprise-facile.com sous ta marque, animer le contenu, ou pas. Si tu as une pépinière qui offre des locaux mais peu de services, c'est pareil. Le tarif est très abordable car on parle de 5KE/an pour une adaptation minimale. Nous visons les médias, les sites, les mairies, les collectivités, les gros réseaux retail bancassurance, les pépinières, etc.

Nous avons signé notre première mairie, et pour eux le service est réellement killer car il leur permet d'upgrader immédiatement leurs services aux stés qu'ils hébergent. En outre, c'est un outil marketing intéressant car tu peux dire "viens dans ma pépinière, et je te mets 500€ sur un compte qui te sers à faire des formalités, avoir du conseil, faire relire ton BP, etc."

**Comment sera organisé le "knowledge management" de la création d'entreprise? Blog, Wiki, FAQ, vidéos? Tout à la fois?**

Très bonne question. On y réfléchit, sans avoir trouvé de solution satisfaisante aujourd'hui.

==========

Entreprise-Facile est en tout cas une initiative très intéressante que l'on ne peut que saluer. Le fait qu'elle ait été lancée par une équipe de serial entrepreneurs, dont deux font de l'enseignement, est de bonne augure.

Guillaume, Eric et Dimitri sont les créateurs d'un groupe de réflexion, d'incubation d'entreprises et de coaching d'entrepreneurs dénommé « Le Ker ». C'est de leurs réflexions qu'est né ce projet Entreprise-Facile. Dimitri Dagot est responsable du Département Technologies de l'Information et Systèmes Avancés à l'Ecole Centrale Paris. Eric Langrognet dirige quant à la lui la filière Centrale Entrepreneurs qui est une option "verticale" dans la troisième année de l'école d'ingénieurs de Chatenay Malabry.

L'initiative devra bien se positionner au sein des multiples outils d'aide à la création d'entreprise – surtout publics, incubateurs & co – pour ce qui est de la première phase des services proposés. Pour la suite, elle sera surtout intéressante pour les entrepreneurs hors du secteur high-tech qui ne sauront pas installer par eux-mêmes un SugarCRM et ses équivalents dans la compta et la finance dans leur garage ou chez leur hébergeur Internet. C'est l'intégration d'ensemble qui apporte de la valeur ajoutée. Et il y a plein d'opportunités dans ce domaine!

Cet article a été publié le 30 novembre 2006 et édité en PDF le 23 mars 2024.
(cc) Olivier Ezratty – "Opinions Libres" – **https://www.oezratty.net**