

Portrait de créateurs

Carole LEFEBVRE

Créatrice de l'entreprise

AQUAGILITY



Qu'est-ce qui vous a motivé à créer votre entreprise ?

Ma motivation à créer mon entreprise est le résultat de plusieurs évidences,

- ❖ La première est liée à mon tempérament :
 - Indépendante, j'ai souvent travaillé en autonomie. Je m'adapte selon s'il y a un travail d'équipe ou non mais il est vrai que j'aime suivre une filière du début à la fin. C'est un aspect que j'apprécie dans l'entrepreneuriat, avoir plusieurs casquettes et toute cette vision d'ensemble.
 - Perfectionniste, j'ai toujours aimé travailler avec du résultat, me trouver face à des choix et apprécier les efforts fournis. J'adore tester, essayer pour affiner la qualité de mon travail et la satisfaction des clients.
 - Sensible, la relation aux autres me plaît par la richesse des échanges et par les remises en questions qu'elle engendre. S'affirmer en étant à l'écoute est une prouesse quotidienne que je savoure. La sensibilité est également un atout pour mon activité auprès des animaux, leur approche, leur contact ne se fait pas sans considération.
 - Déterminée, je vais au bout de ce j'entreprends. Je cherche, je fouille pour obtenir les informations, les idées, je deviens une vraie machine à trouver.
 - Respectueuse, je me renseigne sur les droits d'exercices, sur les possibilités de création. Je me forme aux pratiques essentielles et complémentaires.
 - Audacieuse, je m'entoure des bonnes personnes, je reste en contact avec mon réseau déjà existant, je me renseigne auprès des professionnels, me fais accompagner dans l'entrepreneuriat et j'ose lorsque je suis sûre que mon idée est la bonne.

❖ La seconde est associée à mon parcours et à mes passions pour le monde animal.

- l'élevage des chevaux, le sport et tourisme équestre,
- la formation professionnelle pour les auxiliaires vétérinaires,
- l'expérience en tant qu'auxiliaire et déléguée vétérinaire.

Mon souci du bien-être animal m'a toujours suivi. J'ai constamment cherché à ce que les animaux soient bien.

Pendant mes années d'exercice en clinique vétérinaire, ayant vu beaucoup de cas d'animaux endoloris, blessés, mourants, meurtris, effrayés etc, je m'appliquais davantage à prendre soin d'eux et à leur apporter du réconfort.

Mais après ces soins vétérinaires, qu'y a-t'il pour les animaux ? Que font les gens lorsqu'ils rentrent chez eux avec un animal qui n'est pas dans son état ? Comment pourraient-ils les aider davantage, en plus des médicaments ? Les animaux de compagnie, souvent considérés comme des membres de la famille sont-ils voués à subir leur récupération sans plus d'attention que ça ? Je me suis souvent posé ces questions.

❖ La troisième est liée à mon entourage, mon réseau.

- A la maison, mon conjoint et mon petit garçon sont deux moteurs pour moi. En plus de la remise en question qu'ils suscitent sur le plan personnel mais aussi professionnel pour son organisation, ils m'apportent amour et réconfort.
- Mon conjoint qui a rapidement cru en mon projet, m'a apporté et m'apporte sur les plans technique et informatique, création du site web, communication mais aussi pour la partie logistique familiale car tous les frais sont à sa charge depuis plusieurs mois étant donné que j'étais en fin de droit au Pôle emploi depuis janvier 2015 et que ma trésorerie ne me permet pas encore de sortir un salaire.
- Cet équilibre recherché entre famille et travail était pour moi, pour nous, un facteur important à prendre en compte dans l'accomplissement de ce projet et dans le choix des statuts.
- Sur un plan plus large, mon projet a été le sujet de discussions avec plusieurs membres de ma famille, belle famille et amis. Plusieurs d'entre eux sont des entrepreneurs, leurs conseils et avis sont précieux.
- Sur un plan technique, les travaux vont être réalisés par des membres de ma famille. Ils ont l'expérience de nombreux chantiers et savent manipuler tant les structures que l'électricité ou la plomberie
- Sur le plan professionnel, mon réseau d'amis et de connaissances vétérinaires m'a permis de présenter mes idées, de réfléchir à la place de cette entreprise sur le plan éthique et géographique mais aussi et surtout à un partenariat avec les professionnels de la santé animale, piliers pour une activité à la crédibilité renforcée.
- Sur le plan général, même si ce projet émane de moi et de mon vécu, avoir le soutien de ses proches et de professionnels est un atout précieux car aussi passionnant soit-il, le parcours de l'entrepreneur est un sacré parcours ! L'énergie humaine qu'une création suscite va bien au-delà d'une seule motivation.

+

- ❖ La quatrième, le déclic est le feu vert des financiers et des professionnels de la création d'entreprise.
 - Le déclic s'est fait après avoir vu une émission sur une piscine pour chien. Les images de ce reportage ont fait plusieurs fois le tour de ma tête, j'ai réfléchi, pensé, rêvé.... Les idées de départ étant liées au bien être de façon assez large, l'émission « déclic » a fait rejaillir ces constats, avec les aspects ludiques et sportifs qui sont aussi venus se greffer à cette idée de base qu'est la remise en forme. Il y avait là quelque chose à faire mais je ne savais pas encore exactement quoi.
 - Monter sa boîte c'est bien, mais la rendre pérenne et en vivre c'est mieux ! Toutes les idées et les étapes mises bout à bout, la rencontre avec les financiers, les études de faisabilité, les visites dans les salons de créateurs, les ateliers dans les chambres de commerces ou les accompagnements par les professionnels de la création telle que la BGE sont un ensemble de signaux positifs ajoutés les uns aux autres.
 - Les hésitations de certains m'ont fait réfléchir, modifier des actions, trouver d'autres moyens (humains, matériels, financiers....) afin de peaufiner et d'ajouter de la rentabilité dans mes affaires.
 - Cette motivation à entreprendre a été validée par ces professionnels, le rdv qui m'a fait passer au feu vert et me dire « ça y est ! je me lance ! », c'est lorsque j'ai rencontré mes conseillères entreprise (BGE et comptable). C'est pour moi **LE POINT DE DEPART DE LA CREATION DE MON ENTREPRISE.**

Comment s'est déroulée la mise en place de votre projet ?

D'une façon générale tout s'est bien imbriqué. Après l'émergence de l'idée de départ, j'ai commencé à rechercher des informations, aller de toutes part, trouver un terrain, un constructeur puis j'ai recherché des informations sur la création d'entreprise, effectué des salons, rencontré des interlocuteurs. Je n'avais pas de schéma précis mais je collectais beaucoup d'informations.

J'ai trouvé rapidement le nom de ma société et suis allée à l'INPI déposer ma marque, de même que mon nom de domaine sur Internet. Je gardais en tête que tout cela était un peu prématuré mais j'avais trop peur que quelqu'un ait cette même idée de nom et dépose sa marque lui aussi. Je préférerais engager ces sommes d'argent, même si le projet ne voyait pas le jour, plutôt que laisser le nom libre.... le doublon n'aurait pas pu exister dans ce cas et j'aurais été déçue. Ce dépôt à l'INPI est comparable à un baptême, je donnais naissance à quelque chose.

J'ai commencé à rencontrer les vétérinaires, mettre en place une étude de marché par leur biais et par mon réseau familiale, amicale et professionnel. Je suis allée à la rencontre d'autres professionnels tels que les toiletteurs et les animaleries, quasiment tous ont bien accueilli le projet.

Cette présentation aux professionnels et notamment aux vétérinaires m'ont permis de peaufiner l'idée de départ et de recueillir à l'écrit qu'ils adhéraient à mon idée. Ce soutien est également le début d'un partenariat et d'un gage de qualité auprès des clients venus de chez eux, entre autre. *Cet accompagnement a aussi sécurisé les banquiers.*

L'idée m'est venue de contacter d'autres acteurs du monde canin comme Santevet, mutuelle animalière, leader sur ce marché en France ainsi que Royal Canin, grand groupe d'aliments pour

animaux. Ces géants du milieu étaient pour moi un atout à l'image que je souhaitais montrer, m'appuyer sur des épaules solides.

Dès lors que mon projet s'affinait, murissait, je me suis mise à chercher de formations de spécialisation pour compléter mon cursus de base puis j'ai suivi des formations en hydrothérapie et en massage canin. J'ai également réalisé mon dossier pour une demande de certificat de capacité afin d'accueillir les animaux de compagnie en bonne et due forme, certificat que j'ai obtenu.

Dans la lignée des démarches importantes, j'ai cherché les personnes compétentes pour l'aide à la création. Mon activité étant peu connue et peu commune, j'ai pas mal « voyagé » entre la chambre des commerces et la chambre des métiers. De même que résidant en Eure et Loir et créant dans les Yvelines, j'ai commencé à la BGE ISMER pour poursuivre à ATHENA-BGE Yvelines. J'ai parallèlement eu affaire à initiative centre et sud Yvelines dans le montage des dossiers prêts d'honneur. Mon Business plan commençait à voir le jour.

J'avais les idées, plus ou moins arrêtées sur les choix de matériel mais je n'avais pas encore de lieu d'exercice ni d'existence en tant qu'entreprise.

Partie bille en tête pour faire construire mon bâtiment et être propriétaire de mon centre, j'ai rencontrés plusieurs architectes et vu de nombreux locaux.

L'accueil ultra frileux de tous ces prestataires face à une création/construction d'entreprise m'ont fait opter, de fait, pour une location. Cette solution, beaucoup plus prudente, m'orientait vers une recherche de local spécifique.

Mon activité vouée à l'accueil des chiens et du travail dans l'eau engendrait un autre écrémage au sein des bailleurs. Mes possibilités s'amenuisaient au fur et à mesure.

J'ai eu le choix entre 2 locaux :

- Le premier dans l'ancien avec un pignon sur rue assez réduit, 54m² avec travaux de rénovation et d'aménagement. Plusieurs petites pièces qui ne me laissaient pas trop de choix d'occupation et peu de place pour les activités avec les chiens.
- l'autre plus grand, 92m², neuf mais tout était à faire. Complètement vitré façon showroom avec 2 places de parking. Une seule grande pièce avec le dog wash et la réserve à créer.

J'avais besoin d'un local pour exercer mais également pour établir le siège de ma société. Les banques me suivaient, trois agences validaient mon prévisionnel et acceptaient de me prêter (pour la plupart si j'obtenais les prêts d'honneur). Toute la préparation faite, le dossier monté et expliqué avec passion, les banquiers étaient séduits par le travail réalisé en amont et par la faisabilité de mon projet. L'autre point fort de mon projet était que j'étais épaulée par les vétérinaires, ce soutien sous forme de partenariat permettait de soulager le point « négatif » de mon faible investissement en capital.

J'ai eu la chance de profiter d'un accompagnement BGE et Initiative. J'étais préparée à la création et à la présentation de mon business plan. Ces étapes qui permettaient de construire ses propres schémas, de se positionner en tant que chef d'entreprise et d'avoir une vue d'ensemble m'entraîneraient aussi une porte d'accès aux prêts d'honneur NACRE et PFIL.

J'ai eu la chance de passer en comité pour les 2 prêts en même temps. Un grand moment, assez stressant mais j'étais bien préparée, je connaissais bien le sujet, mes atouts, mes faiblesses et surtout j'étais encore plus motivée que jamais. L'obtention de ces prêts était pour moi essentiel car ils influençaient aussi les décisions finales de la plupart des banquiers.

Après avoir fait mon choix sur le local, négocié son loyer, après être allée dans plusieurs banques, négocier aussi les frais et obtenu quelques avantages, j'ai eu plusieurs temps de réflexion car le « concret » arrivait à grands pas. Quasiment tout le matériel était trouvé, j'avais déniché de très bonnes occasions, j'étais prête à démarrer.

Nous sommes le 16 mars 2015, j'ai RDV pour la remise des clefs du local. L'assurance est choisie, le bail plus ou moins négocié (pas trop de latitude de ce côté), c'est le grand jour car j'accède à mon futur lieu d'exercice. C'est aussi un grand moment car j'attends cela depuis plusieurs mois !

La banque a accepté de m'ouvrir un compte personnel et m'a autorisé un crédit pour payer mes frais de création, verser ma caution de location, commander mon matériel et commencer les travaux.

Le compte pro ne peut pas s'ouvrir si je n'ai pas de SIRET.

De ce fait, l'étape suivante est de faire naître ma société ! Après plusieurs semaines de réflexion sur mes statuts avec mon conjoint, ma conseillère ATHENA-BGE Yvelines et ma comptable, j'ai enfin opté pour l'EURL. Je me suis rendue au CFE pour créer ma société.

Quelques jours plus tard, je continue mes démarches, j'ouvre mon compte pro, dépose mon capital, demande mon numéro de TVA aux impôts et fais le nécessaire pour avoir l'électricité, l'eau, le téléphone et Internet au local.

Tout s'imbrique, se bouscule, c'est pour moi le moment le plus désagréable de la création car les étapes se font les unes après les autres et l'une ne se fait pas sans l'autre...

Les travaux démarrent au local, il fait froid et il n'y a pas d'électricité, il faut attendre 15 jours avant d'avoir ces branchements ! C'est assez déstabilisant de faire des travaux dans ces conditions, heureusement que mes proches qui se chargent de cette partie ont avec eux un groupe électrogène !

Après ces longues semaines de travaux et de mise en place, j'ai enfin pu finaliser la décoration et ouvrir ma porte à la clientèle. Ma publicité étant faite auprès de mon réseau (vétérinaires, toiletteurs, animaliers...) j'ai pu accueillir mes premiers clients.

Les premiers mois sont longs, j'ai l'impression que tout le monde sait que j'ai ouvert vu ce nouveau statut public, mais la réalité en est tout autre.

Le site Internet, le compte Facebook et Twitter avantagent cette publicité mais je trouve le temps long. Pour accentuer la venue de clientèle sur site, j'ai organisé une journée porte ouverte et mis en place des séances découvertes.

J'ai opté pour des parutions dans les journaux, ce qui a absorbé mon faible budget publicité.

J'ai eu la chance d'être interviewée et d'avoir une publicité faite par d'autres journaux.

Une télé locale que j'avais croisé dans un ascenseur et à qui j'ai laissé mon flyer est venue m'interviewer sur site, au cours d'une séance d'aqua-training.

J'ai également contacté les présidents de clubs canins des alentours et j'ai offert des séances aux vainqueurs de leurs concours afin de faire venir du monde au centre AQUAGILITY et faire parler de l'activité.

Enfin j'ai contacté la SPA pour faire de la publicité auprès des adoptants en offrant des séances découverte aux participants vainqueurs de la cani-course qui s'est déroulée à Paris.

J'ai encore beaucoup d'idées à mettre en place, les prochaines sont des interventions auprès des cliniques vétérinaires pour présenter mon centre.

Il y a également une rencontre que j'organise aux côtés de Santevet pour valoriser notre partenariat auprès des vétérinaires qui sont des prescripteurs des séances d'aqua-training. Cette mutuelle Animale a accepté de s'impliquer aux côtés du centre AQUAGILITY.

AQUAGILITY est centre test pendant 18 mois pour SANTEVET afin de voir comment un centre non vétérinaire évolue aux côtés de cette profession.

Dans l'entreprenariat, chaque jour est différent. Parfois j'ai une imagination débordante avec son flot d'idées ingénieuses pour faire connaître l'activité et inciter les clients à venir. Idées que je revois pour leur faisabilité et l'investissement en temps et en moyens qu'elles demandent.

Parfois j'ai le moral plus « faiblart » alors je me mets en mode automatique ou au contraire j'arrive à me remotiver en transformant cette « mauvaise » énergie en capital réussite et pense à ce qu'il serait bien de faire pour avancer, plutôt que de me laisser reculer.

Que vous a apporté ATHENA-BGE Yvelines ?

ATHENA-BGE-Yvelines m'a apporté un soutien sur la faisabilité de mon projet et sur comment constituer mon prévisionnel. L'accompagnement et la succession de RDV m'ont permis :

- de garder un cap réaliste et d'organiser mes idées.
- de garder confiance et de me sentir comprise dans mes démarches car il arrive que certains proches ou professionnels soient très déstabilisants.
- de prétendre à un prêt d'honneur en présentant un projet bien ficelé à un comité d'honneur composé de professionnels et de financiers. Ce prêt d'honneur, s'il est obtenu, est bien vu par les banquiers car ils estiment la faisabilité du projet aussi par cette attribution. De plus cet argent prêté à moindre coût est un réel atout pour démarrer car il soutient le budget de départ ou le besoin en trésorerie.

Aujourd'hui, maintenant que je suis installée, ATHENA-BGE-Yvelines m'accompagne dans mon évolution et propose des formations utiles à la bonne continuation de la création.

Les premiers mois peuvent amener des angoisses dans une création d'entreprise car on n'a pas de recul. De même que les satisfactions sont à partager avec des gens qui nous comprennent, l'écoute et les conseils professionnels de ma conseillère ATHENA-BGE-Yvelines ont été un atout précieux dans ces moments-là.

Avez-vous bénéficié d'autres aides (conseil, financement...) Que vous ont-elles apporté ?

J'ai un oncle, ancien banquier qui accompagne des créateurs pour une marque franchisée, qui m'a conseillée dans plusieurs étapes de ma création.

Il m'a aidé à bien comprendre les termes techniques du monde financier, de prendre du recul sur mon prévisionnel et d'appréhender ce dossier par ses « points faibles » et ses « atouts ».

Ces rapprochements faits entre mon oncle, la comptable et la conseillère BGE Yvelines m'ont permis d'être prête à bien défendre mon prévisionnel en comité d'honneur et face aux banquiers.

Ces accompagnements qui se complètent ont malgré tout été un peu déstabilisants parfois, ce qui m'a permis de trancher, de faire mes choix et de m'affirmer en tant que chef d'entreprise.

Pouvez-vous présenter votre entreprise et sa plus-value sur le marché visé ?

Le marché de l'aqua-training pour chien et le concept du centre AQUAGILITY, proposant massages canins, dog wash et garderie, n'ont pas beaucoup de concurrents.

Le marché étant assez vierge de ce côté laisse une belle place pour travailler correctement.

Malgré cette étude de marché très optimiste avec seulement 10 centres identiques (ou rapprochant) non vétérinaire existants en France, il est important d'établir de bonnes bases avant de s'installer.

J'ai abouti, après plusieurs mois d'échanges et de discussions, à un partenariat avec plusieurs cliniques vétérinaires. Cette entente de création et de légitimité semble incontournable à mes yeux car mon activité principale touche au bien être canin, ce qui est très peu connu et répandu en France.

Devenir partenaire et être soutenue par des vétérinaires rendait la chose beaucoup plus sérieuse aux yeux des consommateurs, plus crédible vue que des professionnels de la santé appuyaient ma démarche.

Aujourd'hui le centre AQUAGILITY est partenaire d'une 15aine de cliniques et cabinets vétérinaires alentours (Yvelines et Eure et Loir). En plus de ma publicité dans tous les secteurs, ces derniers parlent du centre AQUAGILITY à leurs clients, propriétaires de chiens âgés, arthrosiques, sportifs, handicapés, en pleine forme etc. Ils me font de la publicité dans leurs salles d'attente et en consultation, distribuent mes cartes et flyers et diffusent un diaporama que je leur ai soumis sur leurs écrans publicitaires.

La mutuelle SANTEVET, mon autre partenaire phare, a accepté de me faire de la publicité par newsletter et interview publiée sur internet.

Cette mutuelle animalière rembourse les séances d'aqua-training pratiquées dans mon centre dès lors qu'une ordonnance émane d'un vétérinaire et que le client soit bien adhérent. La société AQUAGILITY, entreprise non vétérinaire est centre « test » pendant 18 mois !

Comment se porte votre activité aujourd'hui ?

Aujourd'hui, mon activité démarre de façon progressive. J'ai beau être partenaire des entités les plus crédibles, les clients n'ont pas afflué aussi vite que ce que je pensais. Le CA augmente fort heureusement mais la saisonnalité m'a piégée au démarrage et a mis la trésorerie en difficultés.

Etant donné que j'ai ouvert mes portes au public en Avril 2015. Les partenariats prenant du temps pour concrétiser le partenariat, les grandes vacances arrivant etc, la fréquentation s'est affaiblie sur les mois d'aout et septembre.

Pour combler ces manques de clientèle et donc de rentrées d'argent, j'ai dû payer mes charges avec le reste de trésorerie que j'avais d'avance.

Aujourd'hui je maintiens le cap avec de plus en plus de fréquentation et de nouveaux clients.

Le compte bancaire est dans le positif mais il y a encore trop peu de marge d'avance.

Les clients sont satisfaits, la plupart sont conquis car ils constatent les effets bénéfiques sur leur chien, beaucoup d'entre eux reviennent.

Je m'épanouis de plus en plus même dans la peau de chef d'entreprise car même si la tension de tenir le cap reste à l'esprit, je vois bien que le concept plait, que les retours sont positifs et que les affaires commencent à bien tourner.

Aujourd'hui chef d'entreprise, quels conseils pourriez-vous donner à d'autres porteurs de projet ?

Les conseils que je peux transmettre sont :

- Avoir l'aval de ses proches

- Connaitre ses capacités (motivation, autonomie, temps, budget, compétences, matériel, bâtiment, véhicule etc)
- Coller à son projet qui doit avoir un rapport avec son vécu et ses compétences.
- Connaitre ses points faibles et ses points forts, se former et se perfectionner.
- Etre au clair avec la législation
- Garder à l'esprit que le projet peut être modifié en cours de route pour s'adapter au marché.
- S'entourer des bonnes personnes (famille, amis, professionnels).
- Se renseigner sur ce qui existe déjà et pourquoi ça marche (étude de marché), trouver son emplacement.
- Rester clair dans ses idées, garder la tête sur les épaules et ne pas se laisser influencer mais savoir aussi entendre ce qu'il se dit autour de soi, ne pas être obtus.
- Savoir se vendre, défendre ses idées et les valoriser
- Avoir un plan B si le projet ne voit pas le jour, se préparer à une autre solution si le projet n'est pas viable.
- Garder à l'esprit que si ce projet ne voit pas le jour cette année, c'est peut-être parce qu'il n'est pas encore assez mûr et qu'il émergera peut-être l'année suivante ou celle d'après.
- etc

Devenir chef d'entreprise c'est la réalisation de plusieurs idées liées à l'association de plusieurs compétences, le tout motivé par la volonté de réussir favorisée par le déploiement d'une énergie maîtrisée.



















