

2^e FORUM

Rencontres
Ateliers
Débats

**17 & 18
NOVEMBRE
2016**

DRAC OCCITANIE
SITE DE TOULOUSE

entreprendre

dans la **culture**
en **OCCITANIE**

Table ronde : Comment les incubateurs « généralistes » accompagnent-ils les projets culturels ?

17 NOVEMBRE / 14h30 – 16h30

Alors que des outils spécifiques pour la culture commencent à se mettre en place, il nous a semblé intéressant d'échanger avec des incubateurs et accélérateurs d'entreprises dits généralistes qui accompagnent chaque année des projets de créations d'entreprise dans toutes les filières, parmi lesquelles figurent quelques entreprises culturelles.

Comment ces incubateurs appréhendent-ils les projets culturels ? Quelles sont leurs forces et faiblesses ? Pourquoi ne sont-ils pas plus nombreux ? Qu'est-ce qui sépare un entrepreneur culturel d'un entrepreneur d'une autre filière ? Comment ces incubateurs accompagnent-ils les projets culturels et comment voient-ils le développement d'outils dédiés à leur incubation et à leur accélération ?

Nidal Aharchli (chargé d'affaires de l'incubateur Alter'Incub, Montpellier)

Anne-Laure Charbonnier (directrice de l'incubateur Midi-Pyrénées, Toulouse)

Matias Estano (chef de projet Starter à La Mêlée, Toulouse)

Bruno Marchesson (fondateur et directeur de Via Fabula, Toulouse)

Proposé et animé par Sébastien Paule (illusion & macadam et Mouvement des entrepreneurs sociaux)

Pourquoi ce sujet ?

- Contexte de fort développement de l'entrepreneuriat culturel ;
- Offre encore très réduite et parisienne de véritables incubateurs culturels, alors que tous les territoires disposent d'incubateurs généralistes qui créent des entreprises de tout type (dont des entreprises culturelles) ;
- Dans un contexte de financement public raréfié se pose la question de s'appuyer sur des outils existants plutôt que de recréer des outils spécifiques
- L'accompagnement des projets culturels à dimension entrepreneuriale pose question : qui peut les accompagner et comment ?
- Pour le monde culturel, il est important de sortir de l'entre-soi pour s'ouvrir vers le monde économique

Incubateurs, quel est votre métier ?

Le Starter :

Débroussailler l'hypothèse / organiser les coïncidences

Champ d'action : innovation et numérique

Commercial stratégique –CEO- et technique –CTO-

Intervient aux premiers stades : le projet et l'équipe sont là, le starter apporte de l'expertise :

1. Technique, community management, compta gestion...
2. Par le biais de workshops, bêta testing, accompagnement professionnel, inclusion dans un réseau professionnel.

Incubateur Midi-Pyrénées :

Développer le business model et le potentiel entrepreneurial

Champ d'action : innovation technique, innovation d'usage

Questions que l'incubation va explorer:

Identifier le couple solution/problème : quelle est la valeur ajoutée de mon projet ? En quoi ma solution va apporter des bénéfices, en quoi elle va être meilleure que celles du marché ?

- Des chargés d'affaires , conseillers, accompagnent pour trouver le marché, déterminer la stratégie, trouver les premiers clients
- Un financement est débloqué, jusqu'à 60 000 €, un soutien est apporté sur les fonctions support
- Des couples incubé-entrepreneur mentor sont créés
- Durée 1 an

En 15 ans, 160 sociétés accompagnées, 25% de non-crédation, taux de pérennité à 3,5 ans 60% (très supérieur à la moyenne des entreprises) .

Alter-Incub :

En amont de la création d'entreprise

Champ d'action : innovation sociale

- Accompagnement individuel : structuration, validation du marché, modèle économique.
- Accompagnement collectif : journées thématiques, rencontres avec des pros.
- Durée : pré-incubation 3 mois/ incubation 12 mois

Quelle typologie de projets accompagnez-vous ?

Incubateur Midi-Pyrénées : technologies médicales, bio-tech, solutions ...

Ex : My feed Back : gestion de la relation client, permet de se passer des instituts de sondage

Alter Incub : ESS, innovation sociale (par exemple Enercoop LR (fournisseur d'électricité verte), Chèque Santé, Hab Fab (habitat participatif), La maison des enfants extraordinaires (handicap)).

Le Starter : Solutions de paiement numérique, de mobilité, EdTech (par exemple SchoolMoov', vidéos de contractions de programmes scolaires)

Et vous, porteur de projet ?

Via Fabula : « Nous on raconte des histoires... »

Bruno Marchesson, développeur et consultant a créé Via Fabula, éditeur et créateur d'histoires numériques adaptatives. Les algorithmes adaptent l'histoire en fonction du lecteur.

« Le starter m'a servi à savoir bien présenter le projet, l'Incubateur Midi-Pyrénées a été intéressé parce qu'il y avait une innovation, son accompagnement à permis d'envisager le marché de l'éducation, qu'il n'était pas prévu de toucher au départ. 3 livres sont sortis. »

Notre singularité en tant qu'entreprise culturelle : le couple solution/ problème ne fonctionne pas comme pour les autres entreprises, on ne répond pas à un problème, on ouvre des possibilités, on apporte du plaisir. Notre objectif est de plaire, d'intéresser et d'élever.

Mais pour le monde du livre on est des prestataires, pas -encore- des éditeurs.

Vous portez des projets culturels dans vos incubateurs?

Le starter : Mais... c'est quoi une entreprise culturelle ? billetterie, technique, spectacle ?
On sous-estime le potentiel marché de la culture.

Ex : service de réservation de DJ en ligne.

Alter'Incub : 10 projets culture et innovation sociale accompagnés en 10 ans. La dimension d'innovation sociale c'est rendre accessible au plus grand nombre des biens et services culturels, et donner plus de visibilité aux artistes.

Ex : Musée à la maison transforme des appartements en galeries éphémères

Fée spéciale : logiciels libres de fabrication de films d'animation

Avec Illusion et Macadam, nous coordonnons un appel à projets Culture et Numérique, le prix Alter'Incub, et coorganisons des ateliers sur l'innovation sociale dans les projets culturels. Cet AàP fait émerger des projets, 4 cette année.

Idées de liens à faire :

Meet-up dans des festivals, événements de Pitch mêlant culture et entreprise...

>Constat dans la salle : « *Structurer une filière d'entrepreneuriat culturel aujourd'hui demande de rénover le modèle historique d'accompagnement du secteur culturel par l'Etat, de lier davantage public et privé, et culture et technologie, d'être plus agile.* »

Points de différence et de convergence

Les différences :

L'entreprise culturelle fonctionne souvent en B to C (de l'entreprise au client) alors que beaucoup d'entreprises classiques incubées sont en B to B (de l'entreprise à l'entreprise). Là où des entreprises sur le modèle B to B parlent à des gros clients, une entreprise qui édite des livres va parler à des individus, il faut beaucoup de ventes pour commencer à générer un salaire !

Le temps pour rentabiliser est différent, et le temps de produire une œuvre est et reste un temps long, qui ne peut être réduit.

Les incubateurs généralistes ne sont pas toujours outillés pour accompagner un entrepreneur culturel qui n'a pas d'innovation technique et dont les clients sont le grand public. Les incubateurs d'innovation sociale le sont davantage.

>Constat de Via Fabula : « pour avoir un rdv avec un entrepreneur il faut une semaine pour avoir un rdv avec un acteur de la filière du livre il faut 6 mois... »

Les forces des projets culturels:

- l'expertise métier « ils ont les compétences »
- la capacité à mobiliser « ils savent co-construire leur offre »
- Leurs difficultés :

- Posture entrepreneuriale peu assumée
- Difficulté à intégrer la dimension commerciale
- Modèle économique hybride : privé-public et souvent BtoB+BtoC+BtoBtoC

Le point commun :

- La passion, dans la culture elle est au centre, ça fait tenir encore plus l'utopie
- Faut-il créer des incubateurs culturels spécialisés en région ?
- Ouvrir ça enrichit, c'est riche d'échanger avec des entrepreneurs d'autres univers, mais on gagne du temps quand on échange avec ceux de notre champ d'activité qui ont expérimenté avant nous.
- L'enjeu pour les incubateurs généralistes est de trouver les bons interlocuteurs à faire intervenir, parfois il vaut mieux dire non quand on ne les a pas.
- Mettre en place un écosystème où on trouve le juste interlocuteur est central.

Synthèse réalisée par Anne-Lise Vinciguerra / Illusion et Macadam