



Transformer son idée en entreprise

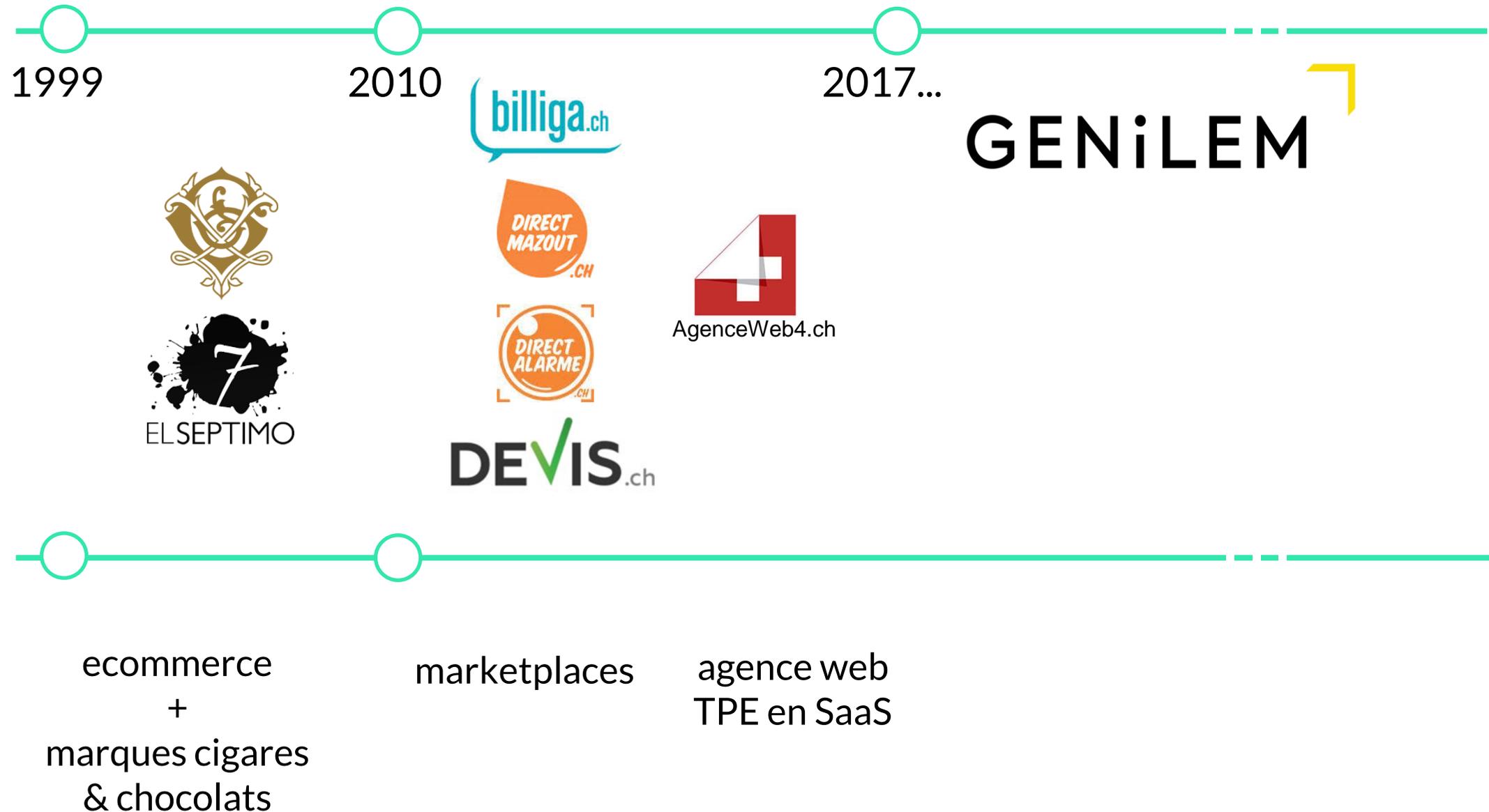
Qui me parle ?



Cyril Déléaval

- né en 1976
- à Genève
- habite à Bernex
- sociologue (UniGE)
- entrepreneur (1999 - ...)
- coach GENILEM (2017 - ...)

17 ans à entreprendre





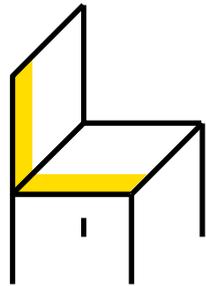
GENILEM en bref

- Association fondée en 1995 avec la mission **d'aider les entrepreneur·es à créer des entreprises saines et impactantes**
- 10 collaboratrices et collaborateurs
- 1/3 de financement public-privé
- 1/3 de mandats d'expertise
- 1/3 par les cantons de Genève et de Vaud

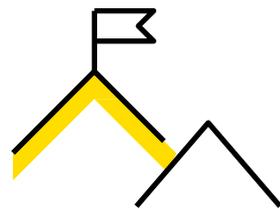
Nos Services



Diagnostic offert
pour obtenir un retour d'expert
sur son projet et tester sa cohérence



Formations pratiques
pour apprendre à maîtriser les
meilleurs outils



Accompagnement de 3 ans offert
focalisé sur la stratégie, l'accélération
des ventes et le leadership
*(sur sélection et financé par nos
parrains)*

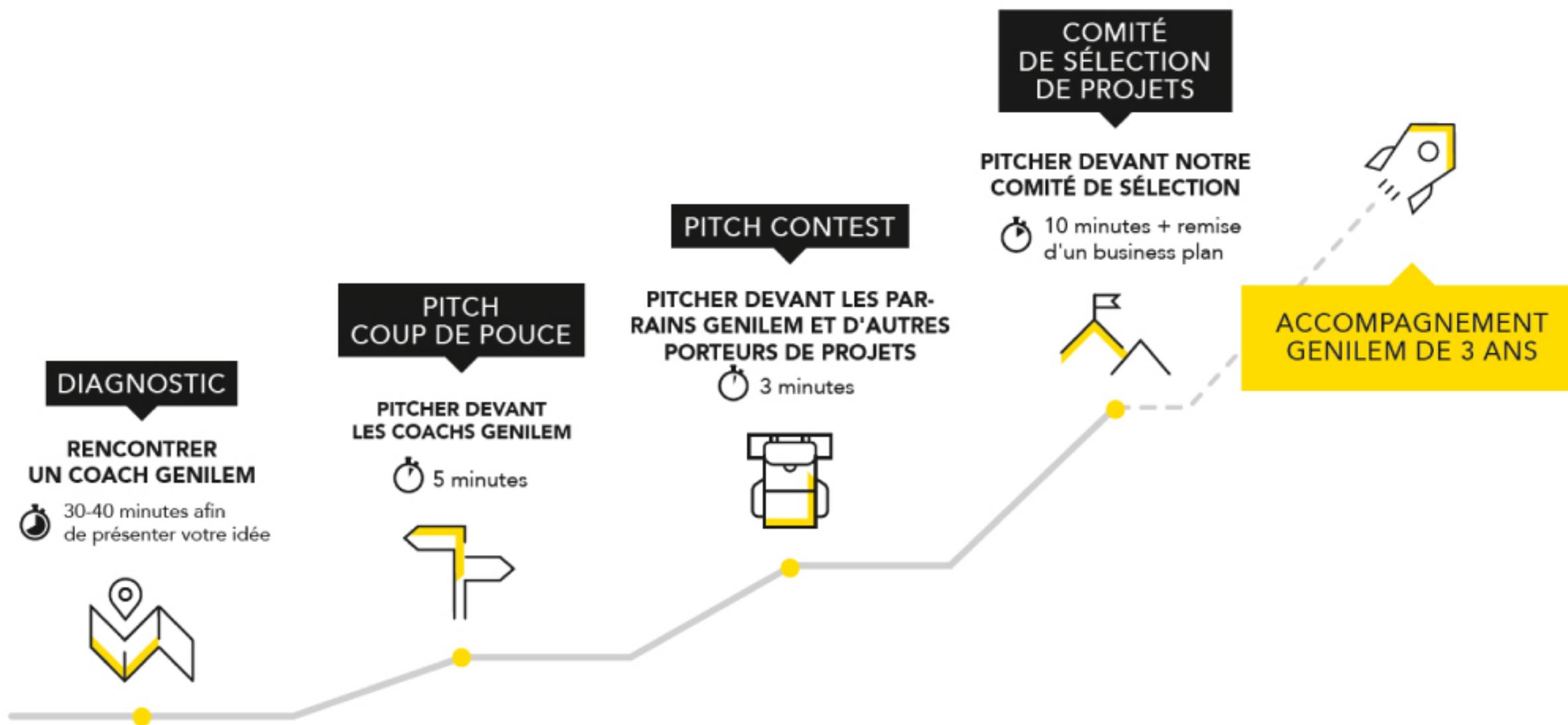
Qui accompagne-t-on ?



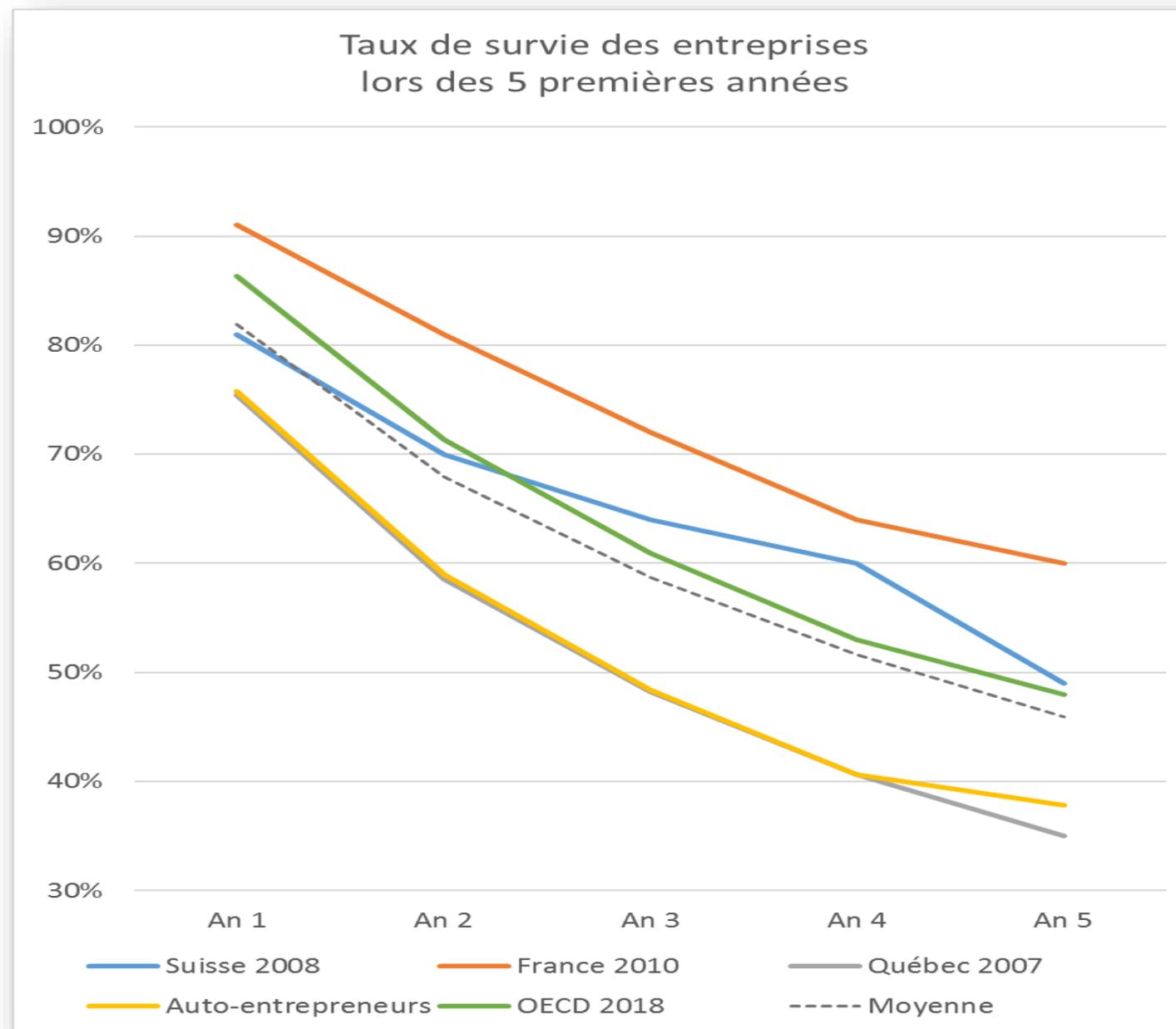
Des projets

- avec une **innovation impactante**
(pas obligatoirement technologique)
- Ayant un **impact social et économique substantiel**
- Portés par des **entrepreneur.es à fort potentiel**
- De **moins de 3 ans** d'existence commerciale mais **déjà sur le marché**
- Sur les Cantons de **Genève** et de **Vaud**

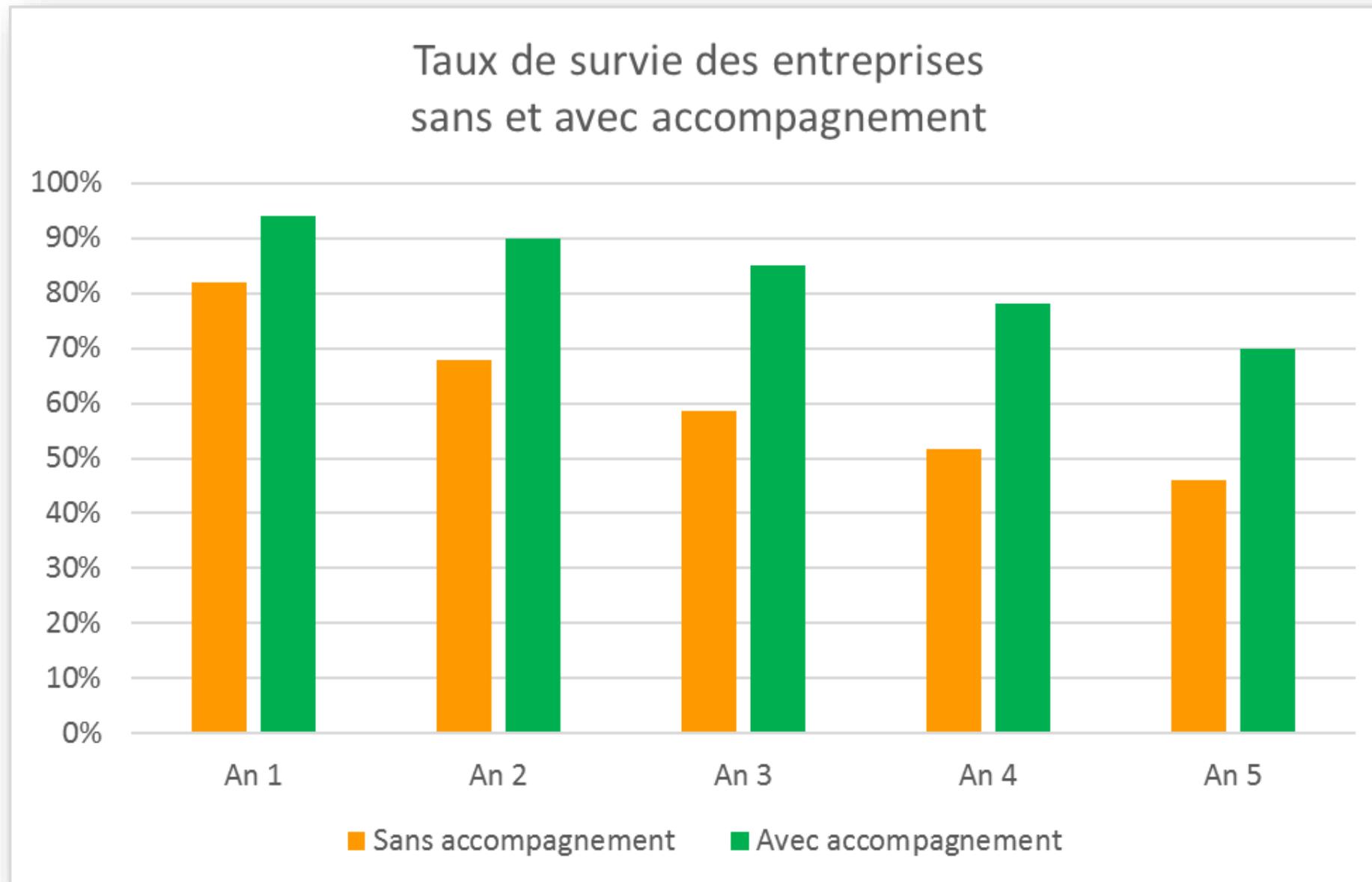
Comment être sélectionné?



La période critique du démarrage



Se faire accompagner pour diminuer les risques



Transformez votre idée en une entreprise viable

GENILEM aide les entrepreneur·es de Vaud et Genève à bâtir des entreprises innovantes et créatrices de mieux-vivre dans tous les secteurs d'activité



RENCONTRER UN COACH
ENTRETIEN OFFERT

PARTICIPER À NOS ATELIERS

Quelles sont, selon vous, les raisons principales de l'échec d'une jeune entreprise ?

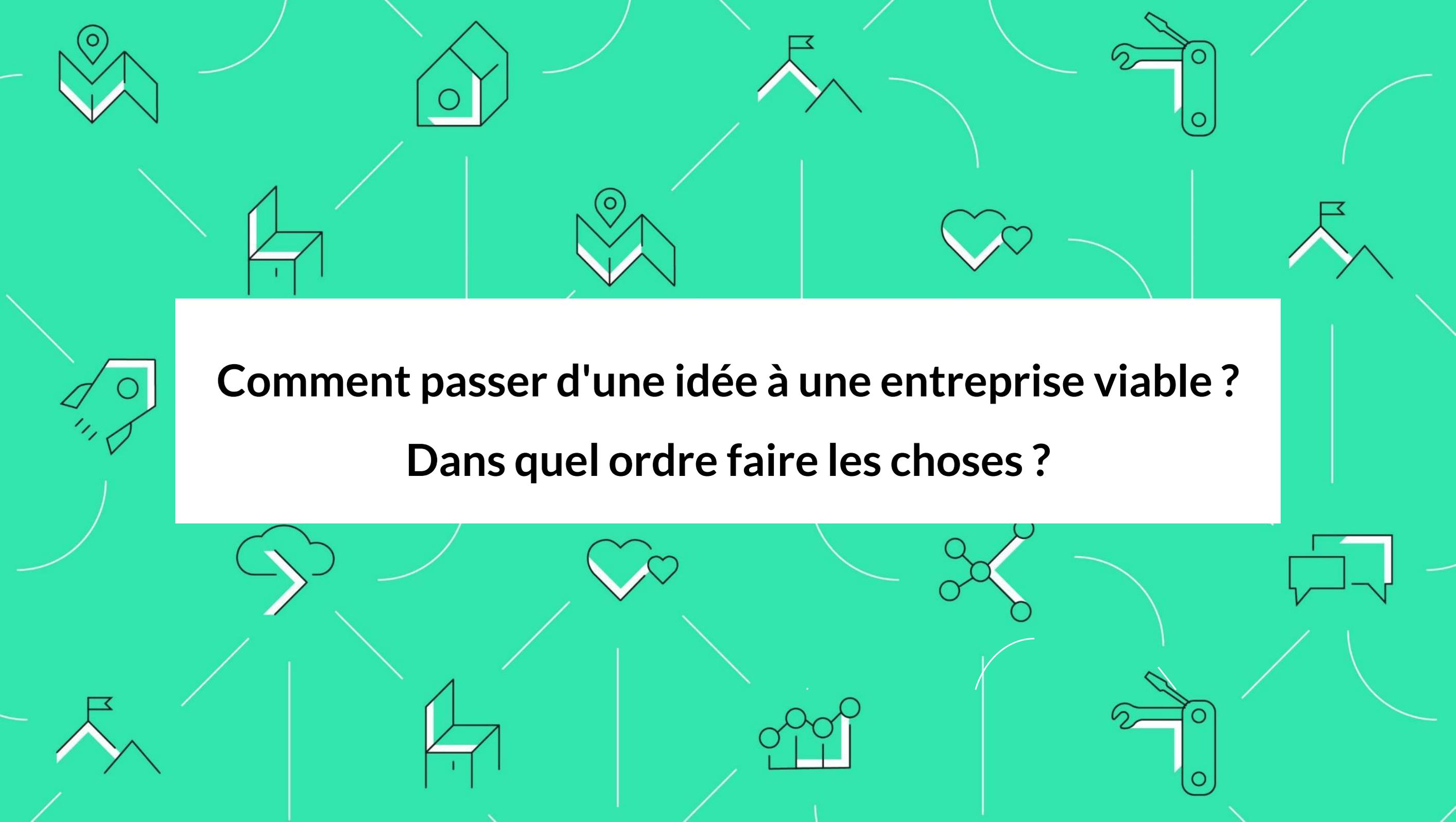


- #8. Spending Too Much Money 18 (2,1%)
- #9. Failing To Ask For Help 12 (1,4%)
- #10. Ignoring Social Media 6 (0,7%)

- #5. Not Having The Right Co-Founders 66 (7,9%)
- #6. Chasing Investors, Not Customers 45 (5,4%)
- #7. Not Making Sure You Have Enough Money 28 (3,3%)

*Vos clients ne se soucient pas de votre solution.
Ils se soucient de leurs problèmes.*

Dave McClure



**Comment passer d'une idée à une entreprise viable ?
Dans quel ordre faire les choses ?**



1. IDÉE

VERS LA
CROISSANCE

A grey arrow pointing diagonally upwards and to the right, with the text 'VERS LA CROISSANCE' written along its length.

ENJEU

diminuer les **RISQUES**

en obtenant des **VALIDATIONS**



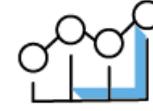
1. IDÉE



2. DÉSIRABILITÉ



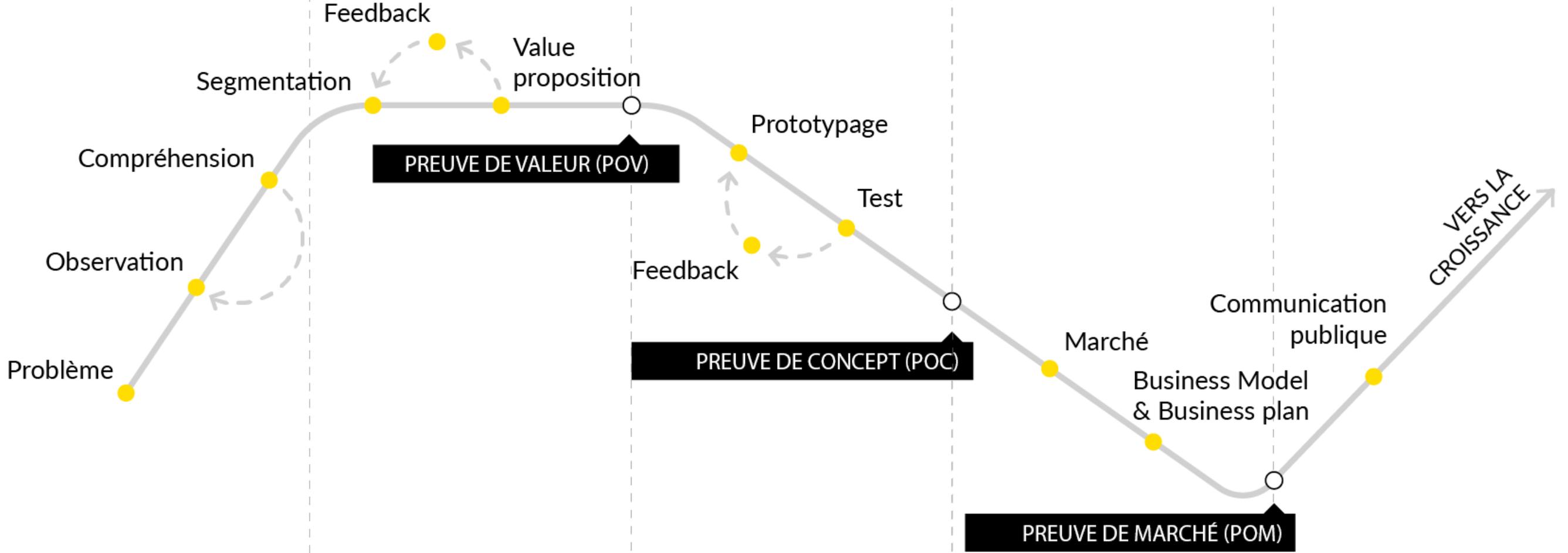
3. FAISABILITÉ



4. VIABILITÉ



5. NOTORIÉTÉ



DES EXEMPLES !!

1. Validez le problème



2. Identifier la bonne cible



3. Faites tester au plus simple



VS



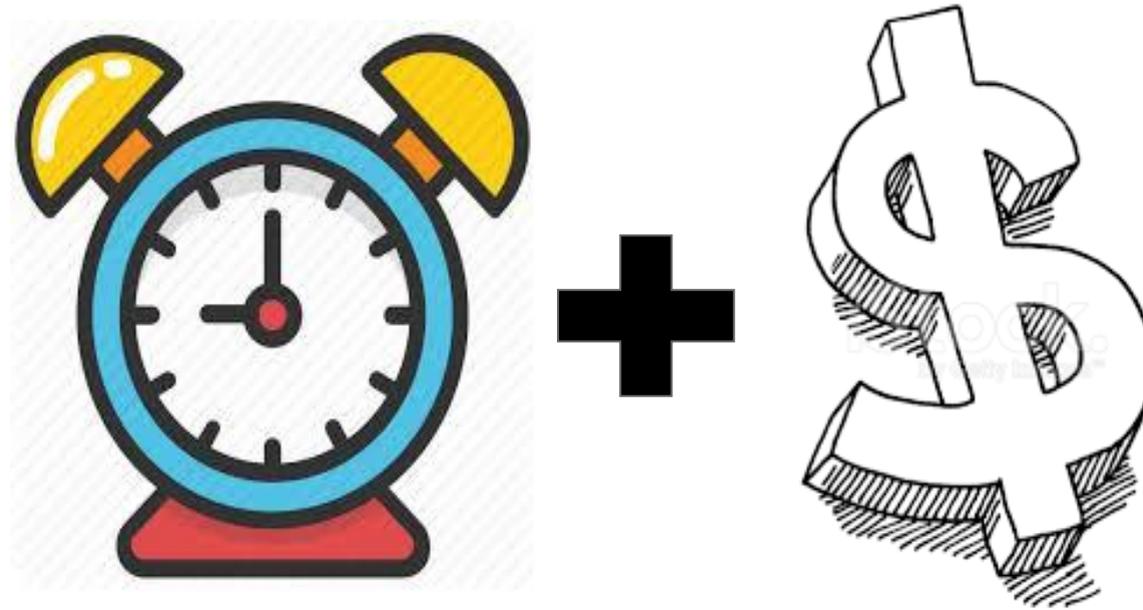
Même un musée !



4. Vendez !



Coût d'Acquisition de Clients (CAC)





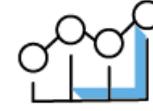
1. IDÉE



2. DÉSIRABILITÉ



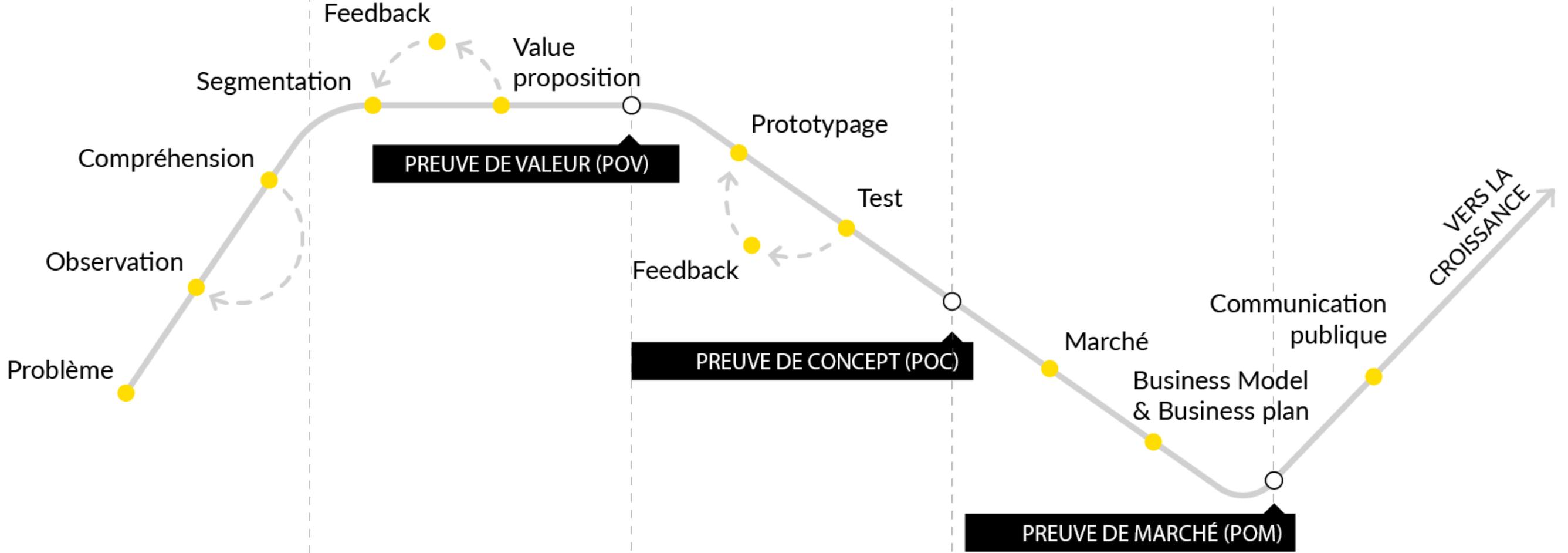
3. FAISABILITÉ



4. VIABILITÉ



5. NOTORIÉTÉ



Les activités clés à faire pour créer et gérer votre entreprise

GENiLEM

RESSOURCES BLOG A PROPOS SE FORMER



Créez une entreprise innovante étape par étape

Guide en ligne : un parcours en cinq étapes pour créer votre entreprise

Découvrez les 5 étapes clés de la création d'entreprise et les 15 activités essentielles à réaliser pour créer une entreprise innovante et viable. Vous y trouverez des conseils pratiques et une sélection d'outils incontournables en libre accès pour vous aider à concrétiser votre projet !

Comment ça marche ?

- 1 Identifiez à quelle étape du parcours vous vous situez
- 2 Parcourez les activités essentielles de l'étape et exécutez-les à votre rythme
- 3 Mettez à profit les conseils et les outils proposés, pour limiter les risques et vous différencier de vos concurrents

Les activités clés à faire pour créer et gérer votre entreprise

GENiLEM

RESSOURCES BLOG A PROPOS SE FORMER

1. L'IDÉE

Je fais le point sur mon idée et ma situation personnelle, et j'observe le marché



Fixer sa feuille de route d'entrepreneur·euse

Analysez l'état de votre projet, votre situation personnelle et vos prochaines étapes

L'IDÉE



Confronter son idée au marché

Parlez de votre idée, collectez les retours et identifiez les éventuelles réserves

L'IDÉE



Comprendre le contexte de son marché

Étudiez l'environnement autour de votre projet, les risques et les opportunités actuels et futurs

L'IDÉE



Analyser l'offre existante

Étudiez l'offre existante et les concurrents actuellement présents pour vous différencier

L'IDÉE

2. LA DÉSIRABILITÉ

J'identifie mes potentiels clients et leurs besoins, et je définis ma proposition de valeur



Identifier ses segments de clients

Comprenez mieux qui est votre cible afin de pouvoir concentrer vos efforts et répondre en priorité à leurs besoins

LA DÉSIRABILITÉ



Valider le besoin de ses clients

Réalisez votre étude de marché : choisissez un segment de client·es et allez parler avec elles·eux pour valider vos hypothèses et vous assurer de la pertinence de votre idée



Définir une proposition de valeur pertinente

Vérifiez quelle valeur est apportée par votre projet et si cette valeur répond aux besoins de vos client·es

LA DÉSIRABILITÉ

Les activités clés à faire pour créer et gérer votre entreprise

RETOUR AU GUIDE EN LIGNE



ÉTAPE : L'IDÉE

ACTIVITÉ

Fixer sa feuille de route d'entrepreneur·euse

OBJECTIF

Analysez l'état de votre projet, votre situation personnelle et vos prochaines étapes

INSTRUCTIONS

- 1 Remplissez la boussole de l'entrepreneur·euse afin de réaliser un auto-diagnostic et fixer vos prochaines étapes
- 2 Profitez-en pour vous demander pourquoi vous voulez vous lancer dans ce projet, quels sont vos objectifs et quelles ressources vous êtes prêt·e à mettre dans ce projet

CONSEILS

- Envisagez tous les moyens de vous entourer (bilan, coaching, conseil, évaluation, formation, mentorat, associé·e, par des pairs)
- Attention aux idées fausses que l'on peut se faire sur la vie d'entrepreneur·euse
- Définissez vos valeurs et tenez-vous-y !



**L'écosystème genevois
Quelques exemples**



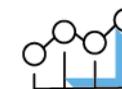
1. IDÉE



2. DÉSIRABILITÉ



3. FAISABILITÉ



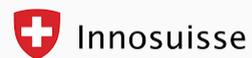
4. VIABILITÉ



5. NOTORIÉTÉ

Financement

FONGIT



FONGIT



Prix / Concours



Accompagnement



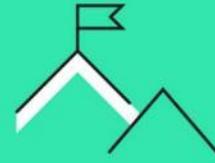
Transfert technologie



Formation

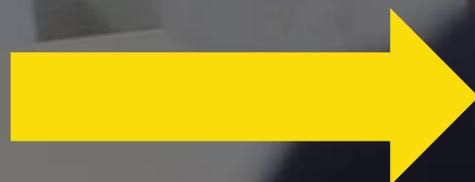


Vos questions !



Transformez votre idée en une entreprise viable

GENILEM aide les entrepreneur·euses de Vaud et Genève à bâtir des entreprises innovantes et responsables dans tous les secteurs d'activité



ÉCHANGER SUR VOTRE PROJET
DIAGNOSTIC OFFERT

VOUS FORMER

Nos formations

BOOTCAMP

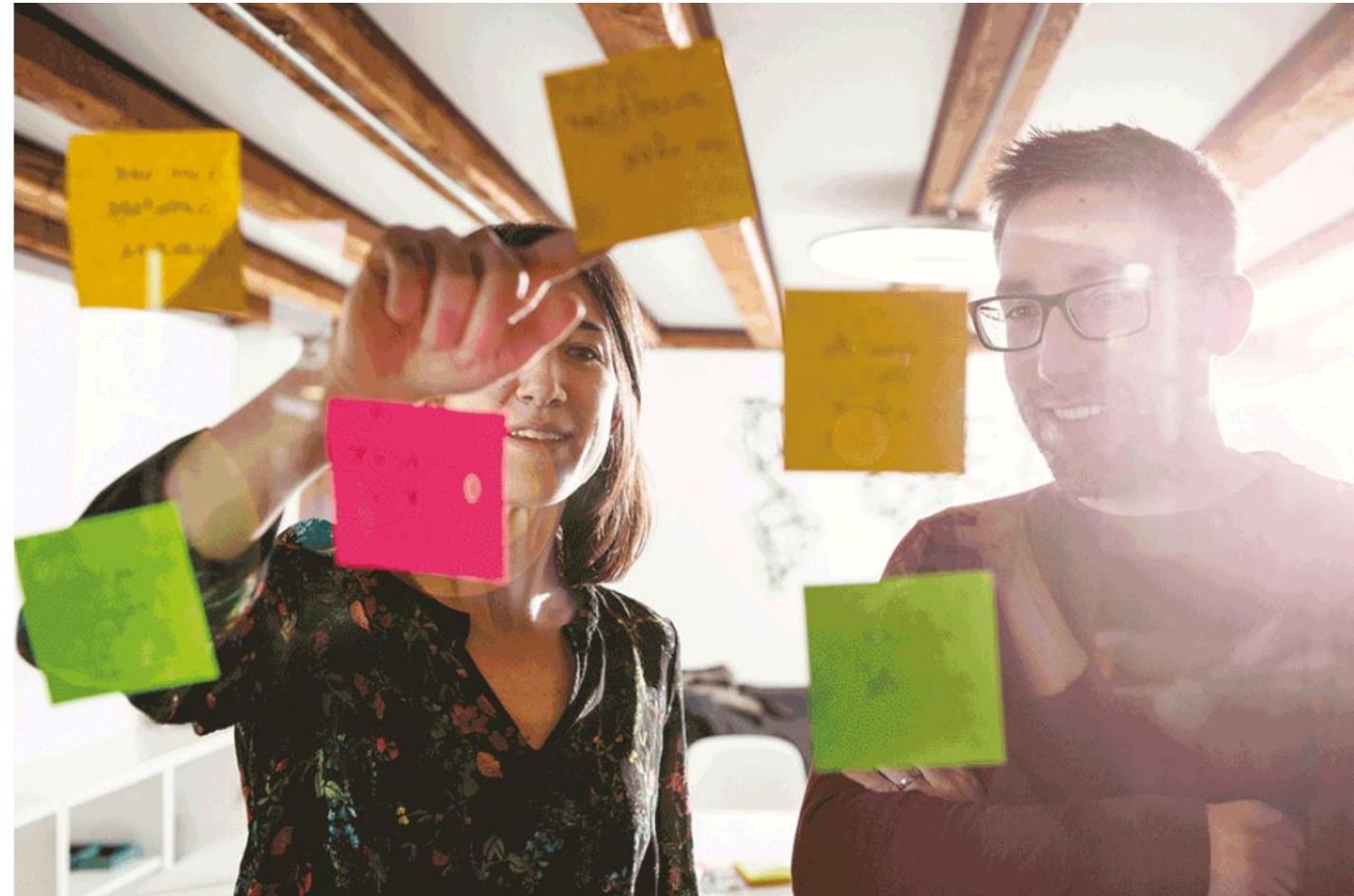
Accélérer son projet d'entreprise

Avancez concrètement sur votre projet d'entreprise, avec l'aide d'un·e coach GENILEM et au contact d'autres entrepreneur·es. Vous découvrez notre base d'outils et de ressources, et consacrez une journée à appliquer les outils adaptés à votre situation. Vous revoyez ensuite votre coach en individuel pour faire un point d'avancement personnel. Allez plus loin, plus vite !

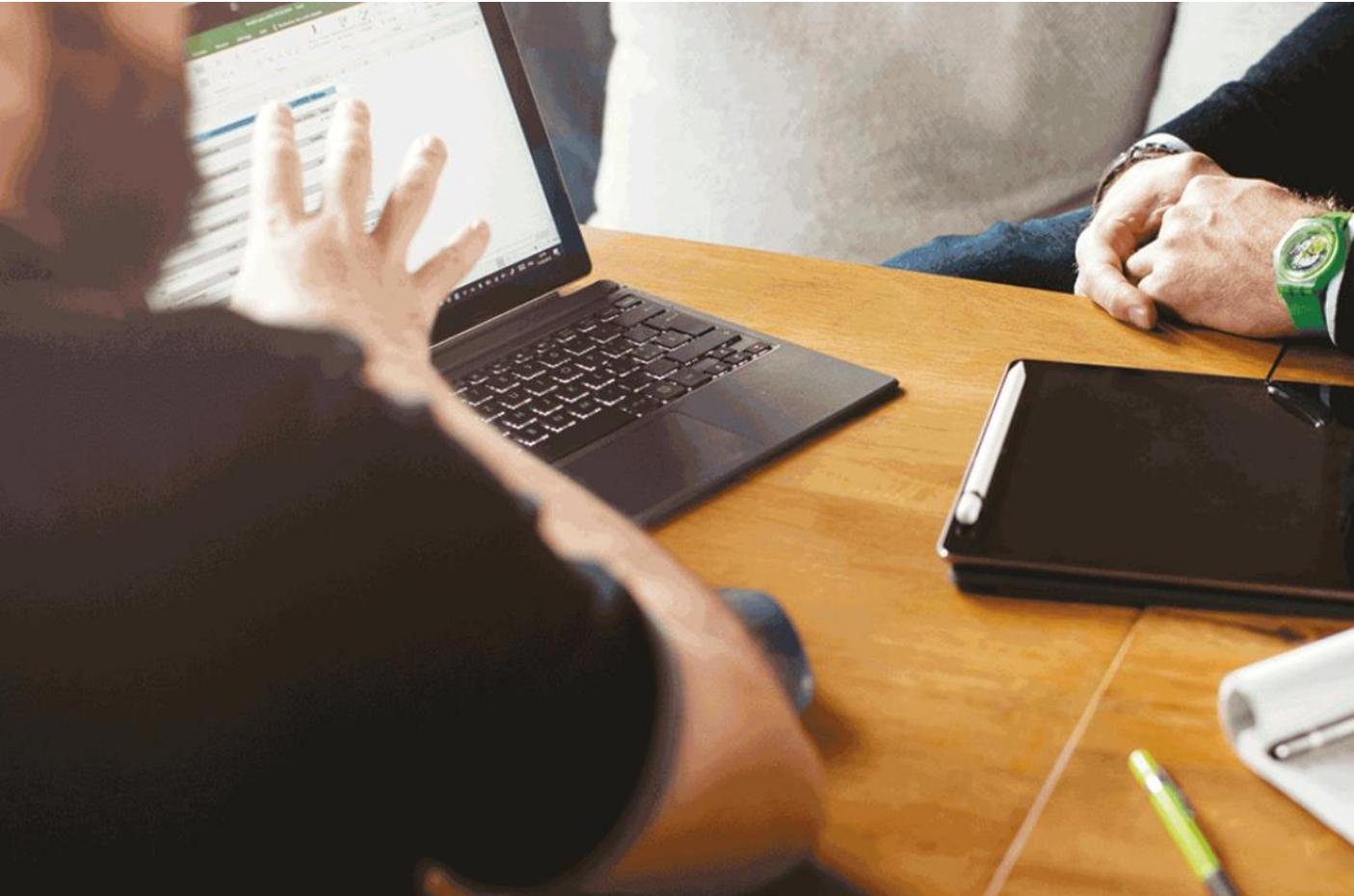
🕒 Une journée + 2 x 1h



390 CHF



Nos formations



WEBINAIRE

Financer son entreprise

Découvrez quels types de financements existent et comment les activer. Apprenez à définir une stratégie adaptée à votre projet et à maîtriser des outils financiers comme le tableau de trésorerie. Enfin, posez toutes vos questions à un·e banquier·ère !

 1h30



Offert

Nos réponses à vos questions les plus fréquentes



SERVICES

RESSOURCES

COMMUNAUTÉ

BLOG

À PROPOS

PRÊT PARTEZ PITCH

SE FORMER

A photograph of a wooden desk. On the left is a smartphone. In the center is a dark blue notebook with a green pen resting on it. On the right is a yellow potted plant. The text 'FAQ de l'entrepreneur' is overlaid in white on the notebook.

FAQ de l'entrepreneur

Vous avez une idée ? Voulez démarrer un projet entrepreneurial ? Vous ne savez pas par où commencer ?

Nous avons regroupé les questions les plus fréquentes des créateur·rices d'entreprise débutant·es ainsi que des documents et informations utiles sur cette page.

Des outils, des conseils, nos podcasts et portraits d'entrepreneurs

The screenshot displays the GENILEM website interface. At the top left is the GENILEM logo. The main navigation bar includes links for SERVICES, RESSOURCES, COMMUNAU, **BLOG**, À PROPOS, and SE FORMER. A secondary navigation bar below it lists Actualités, Outils & Conseils, Podcast, and Portraits d'entrepreneurs. A search bar with the placeholder text 'Chercher ...' and a magnifying glass icon is positioned on the right side of this bar. A large yellow arrow points from the search bar area towards the 'Podcast' category in the secondary navigation. Below the navigation, a grid of content is shown. On the left is a white box with a yellow border containing the text 'CATEGORIE PODCAST'. To its right is a large purple podcast card for 'SANS DETOUR' featuring a man's portrait and the text 'Importer en Suisse une idée vue à l'étranger' and 'Invité : Marc Aeschlimann'. Below this card are three smaller podcast cards, each with a 'PODCAST' label and a portrait of a different man.

GENILEM

SERVICES RESSOURCES COMMUNAU **BLOG** À PROPOS SE FORMER

Actualités Outils & Conseils Podcast Portraits d'entrepreneurs

Chercher ...

CATEGORIE PODCAST

SANS DETOUR
LE PODCAST DE GENILEM

Importer en Suisse une idée vue à l'étranger
Invité : Marc Aeschlimann

PODCAST

SANS DETOUR
LE PODCAST DE GENILEM

PODCAST

SANS DETOUR
LE PODCAST DE GENILEM

PODCAST

SANS DETOUR
LE PODCAST DE GENILEM

PODCAST

Avant de partir

C'est le marché qui décide

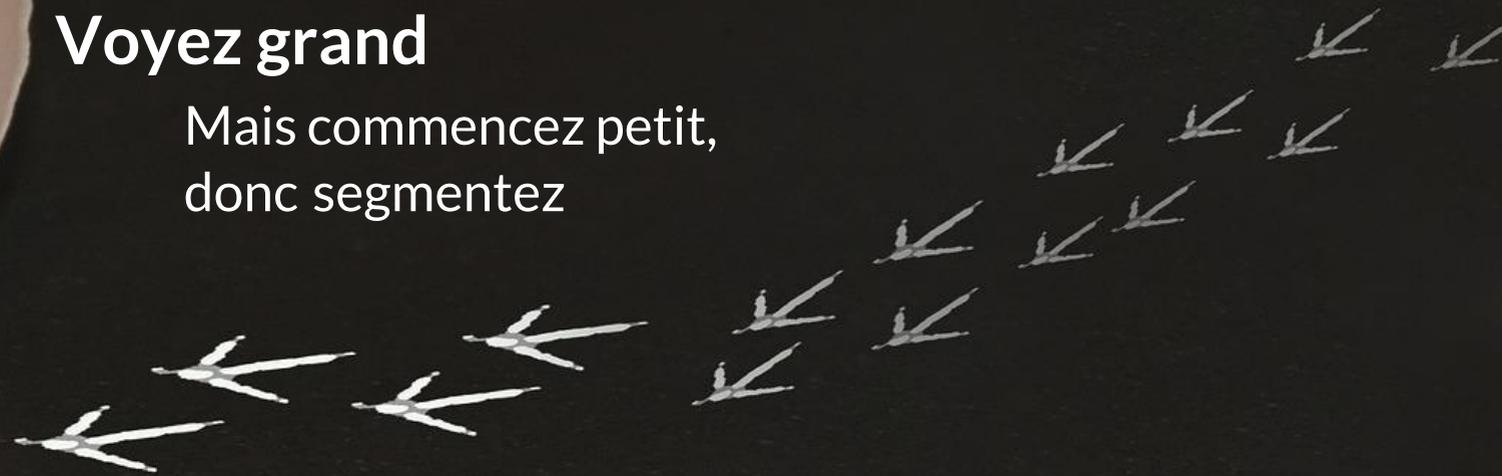
Allez lui parler !

Faites le 1er pas : testez vite et pas cher

Gardez du temps et de l'argent pour trouver la "formule" qui marche.

Voyez grand

Mais commencez petit,
donc segmentez



Merci!