

# LES ATELIERS DE LA JEUNE ENTREPRISE

## Améliorer sa prospection commerciale en tant que jeune TPE de services

**Mardi 12 mai**  
**de 8h30 à 13h**

**Technopole Martinique**  
Centre d'affaires Agora – Bât B  
Avenue de l'Etang Z'abricots  
97200 Fort de France  
Tel 05 96 38 07 71



**Atelier animé par**  
**François-Xavier DONGAR,**

**Gérant de Cirrus Management,**  
**Société d'externalisation de la force**  
**de vente**



# Les Ateliers de la Jeune Entreprise

Destinée à faciliter le démarrage et le développement des jeunes entreprises, la pépinière d'entreprises de Technopole Martinique, met à disposition des jeunes entrepreneurs innovants des locaux et des services adaptés à leurs besoins. Elle leur offre un soutien pour faciliter le développement de leur activité et leur insertion dans le monde économique.

La phase de démarrage d'une entreprise est une période de fragilité reconnue : **plus de 50% des entreprises créées disparaissent dans les cinq premières années** de leur activité (statistiques INSEE), dont 75% pour des raisons économiques. **Les TPE sont les entreprises les plus touchées et représentent 80% de ces cessations, quasiment toutes avant la fin de la troisième année d'exercice.**

**Problèmes financiers, de marché, manque de compétence en gestion et sentiment d'isolement du chef d'entreprise sont les principaux facteurs de cessation d'activité cités dans 85% des cas.**

L'accompagnement des jeunes entreprises, qu'il prenne la forme d'un parrainage professionnel, d'un soutien par un réseau et/ou d'un suivi en pépinière participe très largement à leur pérennisation : **une jeune TPE accompagnée peut voir réduit de 30 à 40% son risque de cessation d'activité dans les cinq premières années** (statistiques CSA).

L'entrepreneur, et singulièrement l'innovateur, est souvent un véritable expert dans son domaine d'activité avec néanmoins une faible dimension entrepreneuriale : assurer le quotidien, recruter, manager, connaître et appliquer la réglementation sur les plans administratif, comptable, financier ou juridique, gérer la relation avec les banquiers, négocier, contractualiser, sont autant d'aspects de leur métier qu'ils découvrent souvent lors de la création de leur entreprise.

Conscients de ces difficultés, l'équipe de la pépinière d'entreprises a mis en place un dispositif d'actions d'animation et d'accompagnement à l'attention des jeunes entrepreneurs. En effet :

- les entreprises hébergées dans la pépinière bénéficient d'un suivi individuel trimestriel et d'une veille relative aux actions mises en œuvre par d'autres acteurs de la vie économique martiniquaise ; de cette manière la pépinière contribue à aider l'entrepreneur à prendre du recul sur son activité;
- Sont, également, organisés des **Ateliers de la Jeune Entreprise** qui s'adressent plus largement à toutes les entreprises en démarrage du territoire. Ces réunions collectives autour d'une thématique liée au métier/statut de chef d'entreprise doivent permettre aux entrepreneurs de sortir de leur isolement, s'informer, se former, d'échanger avec d'autres acteurs économiques et de nouer de nouvelles relations professionnelles bénéfiques au développement de leur entreprise.

## Qu'est ce qu'une Technopole ?

Une technopole est avant tout une dynamique de territoire, c'est-à-dire la mobilisation et la coordination des acteurs, des ressources et des infrastructures, dans le cadre d'une politique de soutien à l'innovation visant au développement du territoire.



# Présentation de l'atelier



Une étude du Harvard Business Review a calculé que les entreprises perdaient en moyenne 50% de leurs clients tous les 5 ans, soit 10% de leurs clients par an. Et contrairement à ce qu'on pourrait penser, dans 68% des cas, un client quitterait son fournisseur, non pas pour des questions de prix ou de produit mais par manque de contact régulier.

La prospection est donc une nécessité pour la vie quotidienne et la pérennité de l'entreprise. Elle l'est encore plus dans le cadre d'une entreprise en démarrage qui doit, avant même de pouvoir s'engager dans une démarche de fidélisation, se construire un portefeuille de clients.

Dans le cadre d'une démarche pédagogique et pragmatique, l'atelier sera centré sur le secteur des services (B to B et B to C), secteur très largement majoritaire dans la création de TPE en Martinique.

**Cet atelier vise donc à sensibiliser les dirigeants de jeunes TPE à la démarche de prospection et les étapes d'une prospection efficace.**

## Améliorer sa prospection commerciale en tant que jeune TPE de services

**Mardi 12 mai 2015 de 8h30 à 13h**

### Programme

8h30-12h30	<ul style="list-style-type: none"><li>- Le cycle de vente</li><li>- Le processus de prospection</li><li>- Les 7 étapes clefs de la prospection</li><li>- Amorcer la stratégie de fidélisation</li></ul>
12h30-13h	Collation

### Intervenant

**François-Xavier DONGAR, Gérant de CIRBUS MANAGEMENT, Société d'externalisation de la force de vente**

### Participants

- Chefs d'entreprises de jeunes TPE/PME (*entreprises de moins de 5 ans*) dans le secteur des services
- Porteurs de projet

### Inscription

Merci de retourner le bulletin d'inscription ci-joint **avant le 7/5/2015**  
par mail à [contact@technopolemartinique.org](mailto:contact@technopolemartinique.org)

Participation gratuite, dans la limite des places disponibles,  
**Votre inscription n'est valide qu'après confirmation par retour d'email**

**La Pépinière d'entreprises reste à votre disposition pour tout renseignement au 0596 38 07 71**

**CACEM**  
**Direction Générale Adjointe du Développement et de la Planification**  
**Technopole Martinique**

**ADRESSE DU SITE**  
**TECHNOPOLE MARTINIQUE**

Centre d'affaires Agora – Bât B  
Avenue de l'Etang Z'abricots  
97200 FORT DE -FRANCE CEDEX

Standard tél: 0596 38 07 71

**ADRESSE POSTALE**

Immeuble Les Cascades III  
Place François Mitterrand  
BP 407  
97204 FORT DE -FRANCE CEDEX

Standard tél : 0596 75 82 72

