



**Héléne, 34 ans, Conseils et études
en développement de produits
innovants**

Saint Denis (93200)



« Pour un créateur d'entreprise, c'est important d'être accompagné, et de bénéficier d'un regard extérieur qui nous donne les clés pour avancer. »

Issue d'une formation d'Ingénierie – Acquisition capture d'image – Imagerie et production ; Héléne a travaillé au sein de grands groupes et a également participé à des projets d'Etat comme la mise en place du passeport biométrique. Héléne apprécie le travail collaboratif et souhaite également évoluer dans sa carrière en ayant un poste décisionnel. Ne trouvant pas de poste correspondant à ses attentes dans son entreprise, Héléne négocie une rupture conventionnelle. C'est ainsi, qu'elle décide de monter sa boîte : elle souhaite faire connaître le métier d'ingénieur et la technologie de plus en plus présente dans notre quotidien.

En 2015, elle s'inscrit à des cours du soir au CNAM pour consolider son expérience terrain et acquérir les bases de la gestion d'entreprise, du marketing et de la communication, utiles à son développement. La jeune femme prend contact avec la MIEL et réalise son business plan auprès de la Chambre de Commerce de Bobigny.

En mai 2016, Héléne crée son entreprise et se penche ensuite sur la question du financement, pour lequel elle fait appel à l'Adie. A l'Adie, Héléne bénéficie également d'un accompagnement personnalisé et approfondi. En effet, elle est accompagnée par Marie-Héléne, bénévole, qui l'aide une fois par mois à faire le point sur sa situation et sur son point faible : la prospection clients. Héléne a également suivi un atelier commercial, réservé aux clients financés par l'Adie. Durant quatre demi-journées, elle s'est familiarisée à l'exercice du pitch et a pu également, rencontrer d'autres créateurs d'entreprise, l'occasion de partager leurs expériences. En outre, Héléne est suivie par Nicole, bénévole à l'Adie, qui l'a aidé à reconstruire son business plan et à affiner sa cible et sa stratégie commerciale. Au départ, Héléne visait les grands groupes, aujourd'hui elle s'oriente vers les start-up innovantes. Elle s'entraîne via des exercices pratiques : la simulation de prospection téléphonique.

« Je me suis remotivée grâce à l'Adie car mon projet a pris tout de même une autre tournure que celle que j'imaginai à la base. Nicole m'a aidé à me poser les bonnes questions. »

D'ici 2 ans, Héléne aimerait embaucher pour couvrir la partie développement de son activité.