



COME-E-CLAIRE

Kre8r



Kre8r



## COM-E-CLAIRE

## COME-E-CLAIRE

### 1) Contexte

#### Pays de l'activité

FRANCE

#### Activité/secteur

Divertissement : Animations Ludiques tous publics : Jeux de Société

#### Objectifs de l'activité :

**Pour l'utilisateur :** Acquérir des informations ou des compétences dans un contexte détendu et convivial. Le jeu induit une démarche participative (et non passive) : le destinataire est acteur de son apprentissage et mobilise des capacités d'autonomie et de responsabilité (création de stratégie, résolution de problème, gestion). Il suscite l'échange et le débat, qui permet d'instaurer une dynamique de groupe.

**Pour un professionnel :** Mise en avant du produit par une démonstration adaptée lors d'évènements spécialisés (Foires, Salons, Festivals, Soirées Privés). Faire adhérer le public à un concept et susciter de l'intérêt. Augmenter la notoriété du jeu, ou de la marque (Maison d'édition, Distributeur ou Créateur) et donc indirectement les ventes.

#### Services/Produits

##### Animations Ludiques lors d'évènements :

*Anniversaires – Festivals de Jeux, cultures ludique – Journées thématiques – Marchés de Noël – Comité d'entreprises – Écoles – Structures d'accueil...*

- Prise de contact avec la structure organisatrice
- Evaluation des besoins en termes d'animations
- Adapter l'animation au public visé
- Imaginer et réaliser des projets
- Assurer l'organisation de la prestation
- Contribuer à un journal photos



#### Création d'évènements Ludiques (en projet)

#### Cibles clients :

**Professionnels :** Maisons d'édition – Prestataires événementiels – Distributeurs et Boutiques – Comité d'entreprise – Grands magasins...

**Collectivités :** Écoles – structures d'accueil – Mairies – Maisons de retraite

**Particuliers :** Tous publics, pour des anniversaires, mariage, soirées...

## Business Model utilisé / Innovation

Le **modèle multiface** met en relation deux groupes différents et interdépendants. Dans le cas de mon entreprise, il s'agit des concepteurs, éditeurs ou distributeurs de jeux et leurs utilisateurs. Ce sont les interactions entre ces groupes qui créent de la valeur. Ce type de plateforme doit attirer beaucoup d'utilisateurs pour générer un effet réseau et devenir rentable. Afin de rendre l'achat plus simple et complet, je propose services complémentaires comme du contenu numérique (articles blog, photos, vidéos).

## Financements, sources de financement

**Apports personnels** : avant festival, en attente de remboursement par note de frais

**Auto-financement** : grâce aux prestations précédentes

## Courte description de votre activité

### Une expérience très utile en amont

Depuis mars 2016, l'association Justice League Animation m'a permis de mettre en avant cette vocation à **fédérer une communauté de passionnés** de l'univers ludique ou rassembler toutes les personnes qui souhaitent le découvrir. L'univers ludique, en particulier les jeux de société m'attirait déjà beaucoup depuis plusieurs années. Lors de festivals, je m'occupe de la communication virale : vidéos en directes sur Facebook, prise de contacts, Interview, photos... mais aussi de l'animation. J'apporte une grande importance au **relationnel avec les partenaires** et **l'échange avec la communauté...**

### Le déclic de la création d'entreprise

Du 11 au 22 juillet, j'ai participé au FLIP de Parthenay. Une ville entière transformée pendant douze jours en un immense plateau de jeu. Plus de 4 000 jeux et jouets en un accès libre et gratuit. J'ai négocié mon hébergement avec une association contre une aide de communication et de logistique lors du festival. C'est lors d'une soirée privée avec des auteurs qu'il est apparu comme **une évidence** de par des personnes qui ne me connaissait pas que je devais me lancer dans l'aventure et créer mon entreprise.

### Signature du contrat CAPE et premiers contrats de prestations

Le 6 Septembre 2018, je m'engage en contrat CAPE avec Boréal Innovation, et commence le début de mon activité professionnelle. Seulement quelques semaines plus tard, je valide mon premier contrat de prestation d'animation avec une agence événementielle. La rapidité du premier contrat est incontestablement due à mon **réseau de contacts avant création**. La gestion clients est grandement facilitée par les outils mis à disposition par Boréal Innovation ainsi que des formations régulières.

### Et après ?

Sur le long terme, j'espère pouvoir embaucher pour déléguer certaines des activités ou bien des zones géographiques. L'emploi d'alternants ou stagiaire (Bafa) est aussi envisageable.

Courant 2019, je souhaite réaliser la création d'un festival dédié aux créateurs de jeux pour faciliter leur mise en relation avec les éditeurs et distributeurs. S'en suivra d'une mise en pratique de leur création, ouverte au public. Le festival pourra décerner un prix pour les jeux élus par un jury composé de familles, associations et acteurs des secteurs ludiques.

---

## 2) Impacts

### Les défis *(problématiques qui ont émergées, les différentes perspectives)*

**Le problème de la proximité :** Les animations ne sont pas sur un lieu fixe, il faut parfois parcourir la France entière pour exécuter un contrat. N'ayant pas mon permis, il est difficile de transporter du matériel et donc de développer mon activité au-delà des animations prévues par les éditeurs.

### Comment identifiez-vous vos clients

**Le feeling :** Dans ce secteur, il faut avoir du nez, savoir repérer les besoins. Parler à tout le monde, tout le temps. Y aller au culot, et surtout rester persévérant et innovant lors d'un retour négatif.

### L'impact social (s'il y en a un)

Alors que l'impact des jeux vidéo revêt un aspect plutôt négatif car souvent incompris et affligé de fausses informations par les médias, celui du jeu de société est bien mieux perçu par toutes les personnes qui recherchent à créer des liens. En famille, entre amis, ou groupe de joueurs, le jeu de société va rassembler de manière physique et conviviale. Dans un domaine plus élargi, les entreprises recherchent de nouvelles méthodes de valorisation des acquis ou de motivation des équipes de travail, les jeux coopératifs répondent parfaitement à ces exigences. Les jeux éducatifs, très appréciés des écoles, permettent aux jeunes de se concentrer sur un problème et de le résoudre de manière ludique. Enfin, les jeux adaptés, sont source de regain d'autonomie pour des personnes âgées, handicapées ou déficientes.

---

## 3) Solutions

### Quelles sont les leçons apprises à travers le lancement de votre activité

D'un point de vue général, j'ai appris à faire confiance aux personnes qui ont plus d'expérience mais aussi à écouter les conseils de mes proches. En tant que Dirigeante d'entreprise, je ne peux pas me permettre de « faire plaisir » à des connaissances, lorsqu'un investissement est nécessaire (argent, temps), il faut toujours calculer la rentabilité et l'efficacité du service rendu.

### Les solutions apportées aux défis citées (ci-dessus)

La mobilité est très importante, d'autant que la flexibilité. Le passage du permis devient essentiel pour proposer des activités où le transport de matériel est nécessaire. En attendant, je privilégie les prestations où les jeux sont fournis sur place (festivals, en boutiques). Pour de longs déplacements, Je favorise les transports en communs, cela me permet de travailler durant les trajets et parfois faire des rencontres utiles à mon entreprise ou de futurs clients.

### Références *(blog, site, réseaux sociaux, publications, etc)*

**Facebook :** @comeclaire.pro et @comeclair

**Site internet :** en cours de création

---





Erasmus+

This project has been funded with support from the European Commission.

This publication reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

