

« *Ce n'est pas ce que vous faites qui compte, mais comment vous le faites..* »

- Société : ROMAB
- Créateur : ROMAIN BATLLE
- Activité : Création et commercialisation d'œuvres d'art et designs originaux sur des coques de protection pour téléphones mobiles et appareils électroniques portables.
- Date de création : 3 MAI 2010
- Forme juridique : SARL
- Implantation : PARIS XIV
- Nombre de salariés : 0 (3 associés)
- Site web : <http://www.romab.eu>
- Tél : 06 47 54 87 29
- Email : [ace@romab.eu](mailto:ace@romab.eu)

-Quelle est votre activité ?

Nous voulons mettre une œuvre d'art dans votre poche. Notre concept est de proposer des œuvres et designs originaux, en série limitée numérotée et signée : nous offrons à nos clients la possibilité de choisir le travail d'artistes ou de designers contemporain pour, par exemple, personnaliser la coque de leur iPhone. Notre direction artistique sélectionne les œuvres afin que nos clients se distinguent en exprimant leur différence.

-Quel a été votre parcours jusqu'à la création de votre entreprise ?

Après des études littéraires, suivies d'un Mastère Multimédia à l'École Nationale Supérieure des Beaux-Arts, j'ai travaillé 10 ans dans la téléphonie mobile pour le groupe Orange et Samsung Telecom Europe. J'étais notamment chef de produit marketing en charge du lancement des « smartphones » et nouveaux téléphones mobiles sur le marché européen.

-Comment avez-vous eu l'idée de votre projet ?

L'art et la technologie évoluent généralement dans des univers indépendants. Et pourtant, aujourd'hui, chacun cherche à individualiser ses objets, surtout son téléphone mobile, avec qui il est de plus en plus intime. Nous cherchons à mettre en évidence ce légitime besoin et à le satisfaire.

-Pourquoi avoir voulu créer une entreprise ?

Après une solide expérience en tant que salarié dans de grandes entreprises, j'ai décidé d'investir dans mon travail afin d'en recueillir les fruits.

Nous voulons créer une marque à la frontière entre l'art et la technologie.

Nous espérons ensuite développer l'activité de façon à pouvoir employer rapidement des salariés et les faire participer à notre belle aventure, et ainsi faire la preuve que le contexte économique actuel n'empêche pas le succès.

-Quelles difficultés rencontriez-vous dans votre démarche ?

Simplifiées depuis quelques années, les démarches à effectuer en vue d'une création d'entreprise restent spécifiques et nombreuses. Leur apprentissage est nécessaire et demande patience et persévérance. Être entrepreneur, c'est un vrai métier.

-Qu'est-ce qui vous a amené à recourir à l'ADIL - Boutique de Gestion ?

Je souhaitais à valider mes connaissances en relation commerciale, qui étaient plus le fruit de l'expérience que d'une véritable formation professionnelle.

-Quel parcours d'accompagnement avez-vous suivi ?

J'ai intégré la couveuse d'entreprises de l'ADIL - Paris sud de 2009 à juillet 2010.

-Qu'est ce que cet accompagnement vous a apporté ?

En couveuse d'entreprises, l'apport du groupe est essentiel. Les réunions hebdomadaires fixent un rythme et obligent à se confronter aux avis des autres, ce qui est très important quand on sait que le travail d'un entrepreneur reste souvent solitaire et peut parfois tourner à l'obsession.

Par ailleurs, le programme des enseignements comporte des sujets auxquels l'entrepreneur novice ne pense pas nécessairement de prime abord.

Enfin, de par leur naturel et leur spontanéité, les séances de simulation commerciale permettent d'oser commettre les erreurs à ne surtout pas répéter en clientèle. Le travail d'analyse permet de les identifier et de les mémoriser.

-Dans quel domaine en particulier, l'ADIL - Boutique de Gestion vous a le plus aidé ?

J'ai trouvé l'accompagnement de l'ADIL, avec un suivi mensuel, très utile. Les conseillers sont des professionnels de la création d'entreprise, qui posent des jalons et prennent du recul afin de mesurer le chemin restant à parcourir. Cela permet d'envisager l'avenir avec plus de sérénité.

-Pensez-vous qu'il est essentiel d'être accompagné ?

Absolument. Selon moi, seul l'entrepreneur chevronné, avec à son actif au moins une création d'entreprise menée à son terme, pourrait éventuellement faire le choix de se passer d'accompagnement.

-A partir de quand avez-vous eu le sentiment d'être un entrepreneur ? (1er contact, 1er paiement, dépôt du dossier ...)

Quand on investit tout son temps et une grande partie de son argent dans un projet, alors on est réellement un entrepreneur.

-Votre entreprise est créée, avez-vous ou pensez-vous garder des contacts avec l'ADIL - Boutique de Gestion?

Bien sûr. Je continue d'être suivi par mon conseiller de l'ADIL, dans le cadre du NACRE phase3.

-Si vous deviez donner un conseil à un créateur d'entreprise, ce serait quoi ?

Il ne faut pas attendre d'avoir une idée de génie pour se lancer. Seul le travail transforme une idée en projet puis, le cas échéant, en entreprise. Sachez vous entourer, écouter les conseils puis trancher et prendre des décisions pour avancer. Ce n'est pas ce que vous faites qui compte, mais comment vous le faites. Et choisir de ne pas faire quelque chose est au moins aussi important que de décider ce que l'on fait.