

JDD

THEMA CRÉER SON ENTREPRISE



Comment devenir entrepreneur

APPUI Mieux vaut être bien accompagné. Les réseaux et les CCI permettent de viabiliser son projet grâce à un soutien humain et/ou financier

Entreprendre n'est pas réservé à une élite. Y compris quand on n'a pas la moindre compétence commerciale ou comptable. Mais comment s'y prendre ? « Passer de l'idée à la création, quand on a été salarié toute sa vie, quand on n'a pas d'entrepreneur dans son entourage, n'a rien d'évident ; on ne sait pas par quel bout commencer »,

admet Valérie Moysan, fondatrice de la société Récréatils, portail Internet qui répertorie des offres de sorties et loisirs pour les moins de 15 ans en Bretagne. L'appui de BGE, réseau d'accompagnement qui forme 50 000 personnes à l'entrepreneuriat chaque année, où la dirigeante a suivi une formation de neuf mois, a tout changé. « Sans accompagnement, j'aurais fait fausse route et mis la clé sous la porte, analyse Valérie Moysan. Je serais partie comme une amatrice, sans faire d'étude de marché ni de business plan. Je n'aurais pas fixé le bon prix de vente ni souscrit d'emprunt bancaire pour financer mon fonds de roulement. Après cinq ans, mon entreprise est viable. »

Viabiliser et vendre

« Nous cherchons l'entrepreneur qui sommeille en vous quels que soient votre âge et votre profil, que vous soyez sans emploi ou cadre avec un bac+5 en reconversion, résume Sophie Jalabert, déléguée géné-

rale de BGE. Souvent, les premières questions des candidats à la création portent sur le financement et le statut juridique. Or l'enjeu se situe plus sur la viabilité économique du projet et son développement commercial. Sans accompagnement, le risque est de dessiner une entreprise avec un prévisionnel hors-sol, sans marché ni modèle économique. »

« Le sous-dimensionnement du financement est la première cause de sinistre des TPE dans les premières années, atteste Bernadette Sozet, déléguée générale d'Initiative France, réseau associatif de financement des créateurs et repreneurs d'entreprise. Pour réussir son entreprise, il faut être bien financé dès le départ et que l'entrepreneur ne reste pas seul. » Organisé autour de 215 associations appelées plateformes Initiative réparties sur tout le territoire, le réseau prend souvent le relais de BGE ou des chambres de commerce et d'industrie (CCI) pour établir le modèle économique de l'entreprise, finaliser le

business plan et bien dimensionner le besoin de financement. À la clé, l'obtention d'un financement sous la forme d'un prêt d'honneur, après passage devant un comité d'agrément pluridisciplinaire, qui décide de l'accord et du montant du prêt. « En moyenne, les porteurs de projet que nous accompagnons obtiennent un prêt de 10 000 euros, avec un effet de levier de 7,8 : pour 1 euro de prêt d'honneur, les banques accordent en moyenne 7,8 euros de financement complémentaire », assure Bernadette Sozet.

Un autre regard

La nécessité de bénéficier d'un appui concerne aussi les projets de plus grande envergure. C'est la vocation de Réseau Entreprendre, réseau d'accompagnement de 9 500 chefs d'entreprise bénévoles qui cible les entreprises qui créent au moins cinq emplois à trois ans. « Il est parfois difficile de faire la part des choses entre l'important et l'accessoire, explique son président, Olivier de

La Chevasnerie. Échanger avec un pair permet de lever la tête du guidon et de s'intéresser à des sujets essentiels comme le recrutement. » L'accompagnement comprend une phase d'instruction pouvant durer six mois puis l'octroi d'un financement, également sous la forme d'un prêt d'honneur, par un comité d'engagement composé de chefs d'entreprise, si le porteur du projet parvient à les convaincre à l'unanimité. Le financement octroyé aux lauréats varie de 10 000 à 50 000 euros, avec un effet de levier de 10 à 15 auprès des banques. Somme doublée d'un accompagnement de deux ans, individuel et collectif avec d'autres entrepreneurs au même stade de développement.

« Apprendre plus vite »

« La solitude est souvent le propre de l'entrepreneuriat, témoigne Hortense Sauvard, fondatrice et dirigeante de Oui Are Makers, plateforme de partage de savoir-faire en ligne, lauréate en 2017 de Réseau Entreprendre. Le sentiment d'appartenance à un groupe solidaire permet de partager les bons et les mauvais moments avec des personnes qui savent de quoi on parle, ce qui n'est pas forcément le cas des proches. Le réseau permet d'apprendre plus vite. C'est aussi une caution utile plus tard, lorsque vous cherchez à lever des capitaux. »

Pour faciliter l'obtention d'un prêt d'honneur, la validation du prévisionnel par un expert-comptable constitue un atout supplémentaire. « Nous co-construisons le dossier avec le porteur du projet pour qu'il le maîtrise au moment de le présenter et qu'il corresponde aux attentes des financeurs », explique Sylvère Brost, animateur national des agences de conseil en création d'entreprise Point C du groupe d'expertise-comptable In Extensio. ●

Dans les incubateurs, de l'idée au produit

ÉCLOSION Pour un créateur d'entreprise innovante, cette structure est un moyen de passer rapidement de l'imaginaire à la réalité

Dans les secteurs à forte intensité technologique, aller vite est déterminant pour garder une longueur d'avance. Si possible dès les premiers pas de l'entrepreneur. L'incubateur permet justement de déclencher une maturation qui aurait été nécessairement plus longue en solo. Il existe de nombreux types d'incubateurs, privés, publics-privés, rattachés aux grandes écoles et n'ayant pas tous le même mode de sélection.

Mais tous partagent la même vocation : faire émerger les innovations grâce à une immersion au sein d'un écosystème, alliant mise à disposition d'une large palette de services et collaboration avec d'autres porteurs de projet.

« Nous accueillons des projets à fort potentiel de croissance, susceptibles de changer la donne sur un marché ou un usage donné, illustre Alexandre Fourtoy, fondateur de 1Kubator, réseau d'incubateurs réparti sur cinq villes et bientôt une sixième à Strasbourg. Notre programme de dix mois pour les créateurs comporte plus de 60 ateliers, un suivi personnalisé, des échanges avec d'autres entrepreneurs, l'accès

à notre réseau de partenaires financeurs ou industriels. Une multitude d'outils sont mis à leur disposition, notamment des facilités de production pour créer la V1 du produit. » Objectifs : tester au plus vite l'appétence du marché pour le produit et préparer les start-up à leur première levée de fonds. En contrepartie, 1Kubator investit 25 000 euros dans chacune pour 10 % du capital, une moitié pour financer les dix mois d'incubation, une autre pour faire grandir le projet.

Aussi dans l'ESS

L'innovation n'étant pas l'apanage de la tech, des incubateurs ont vu le jour dans bien d'autres

domaines, y compris celui de l'économie sociale et solidaire (ESS). C'est le créneau de La Ruche, qui combine espaces de travail collaboratifs et incubation. « Nous accompagnons des publics sous-représentés, issus des quartiers prioritaires, des femmes, des réfugiés, expose Astrid Meslier, directrice de La Ruche Paris. Les lauréats de nos appels à projets bénéficient de journées de formation collective et d'un accompagnement individuel par un chef de projet et un mentor qui connaît bien le milieu et les problématiques de l'ESS. Le but est d'aider les créateurs à consolider le projet, à trouver leur marché. » ● o.b.