

i**become**

présente

# Entreprendre

— dans les Alpes



Automne 2020

---

# hello

entreprendre, c'est oser

---

Ce jour-là, nous avons eu une idée. C'était un après-midi de printemps post-confinement, un peu pluvieux. Nous étions alors en train de définir les contours de ce que serait iBecome, notre nouvelle agence de communication. Et comme vous vous en doutez, ce n'est pas une mince affaire lorsque vous devez sélectionner vos partenaires, construire votre offre et apprivoiser certaines notions propres à l'entrepreneuriat.

Est ainsi venue une question : et si nous profitons de notre propre expérience pour montrer la voie et faciliter la vie des futurs entrepreneurs ? De là est née notre envie de créer ce livre blanc. Nous avons donc décidé de partir à la rencontre de structures et de professionnels compétents, dans notre région d'adoption, en matière de création d'entreprise. Le but : leur poser toutes les questions utiles pour un porteur de projet en passe de créer sa première entreprise.

Au cours des prochaines pages, vous obtiendrez donc une compréhension globale de l'écosystème, de précieux conseils et des billes pour entreprendre avec sérénité. Ici, pas de termes alambiqués : nous avons cherché à rester le plus clair et simple possible, pour permettre à chacun, peu importe son expérience et son niveau de connaissance en entrepreneuriat, de mieux appréhender les défis qui l'attendent et de prendre des décisions avisées.



**Romain Le Berrigot**  
Co-fondateur chez iBecome  
Agence de Communication

05

# se structurer

Comment la CCI de Savoie accompagne les créateurs d'entreprise.

Esprit d'entreprendre : à quoi sert une couveuse d'entreprises ?

Le portage salarial : l'alternative à la création d'entreprise.

13

# se financer

Initiative Savoie : accompagner les entrepreneurs dans la phase de financement.

Réseau Entreprendre : accompagner et financer les entrepreneurs.

Les clés pour obtenir un prêt bancaire et financer son projet.

21

# s'entourer

L'expert-comptable : son rôle auprès des entrepreneurs.

Une stratégie de communication, pourquoi faire ?

Agencer une boutique : les pistes pour maximiser ses revenus.

Prévenir le risque : c'est indispensable pour un entrepreneur.

Rejoindre un club d'entrepreneurs, ça sert à quoi ?

Le Moovjee : le mentorat pour les entrepreneurs de moins de 30 ans.

37

# s'inspirer

La Belle Armoire : lancer sa boutique à Chambéry.

Capoz : les dessous d'une belle aventure entrepreneuriale.

Cosse Nature : créer une entreprise qui fait sens.

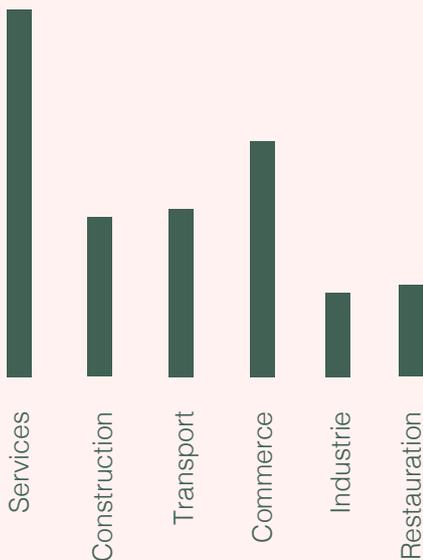
# 38

C'est l'âge moyen des créateurs d'entreprises individuelles en 2019. La part des moins de 30 ans représente 19% des créateurs, contre 33% pour les plus de 40 ans. *Source : Insee.*

# CHI FFR ES

# 4963

C'est le nombre total de créations d'entreprises en Savoie en 2018, hors secteur agricole. Parmi elles, 1914 sont des micro-entreprises. À noter que 70% des entreprises créées le sont dans le secteur du service. *Source : Insee.*



C'est un extrait de la répartition par activité des créations d'entreprises en France, au cours de l'année 2019, sur la base des activités marchandes non agricoles. La répartition complète est à retrouver sur le site de l'Insee. *Source : Insee.*

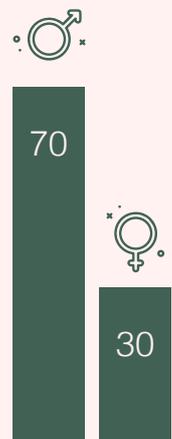
# CLÉS

# 50

C'est le pourcentage des créateurs d'entreprise qui ne font appel qu'à leurs propres ressources financières pour développer leur projet.

# 30

En France, seulement 30% des créateurs d'entreprise sont des femmes. Plusieurs associations cherchent à favoriser l'entrepreneuriat féminin. Parmi elles : Fem'in'Alpes, Bouge Ta Boîte, Talents Féminins des Savoie.



# se structurer

Commençons par comprendre à quoi ressemble l'écosystème, en partant à la rencontre des principales structures d'accompagnement et de financement savoyardes. Bien sûr, cela peut évoluer d'une région à l'autre, mais les principes de base sont généralement similaires : conditions d'admission, nature des aides, critères de sélection. Cela vous donnera donc de solides bases, peu importe où vous souhaitez entreprendre.



## Comment la CCI de Savoie accompagne les créateurs d'entreprise.

La CCI de Savoie, établissement public géré par des chefs d'entreprise, est l'un des passages incontournables lorsque l'on crée son activité. Pour comprendre sa mission auprès des porteurs de projet, nous avons discuté avec Helene Berthet-Moreno, responsable du service Création, Reprise et Transmission.

**Rencontre avec Héléne Berthet-Moreno.**  
CCI de Savoie.

### **Dans le milieu de l'entrepreneuriat, tout le monde connaît la CCI de Savoie. Pouvez-vous quand même nous rappeler votre rôle ?**

Nous sommes là pour aider au développement du territoire et des entreprises locales. Ainsi, nous avons des prestations adaptées à nos trois publics cibles : les porteurs de projet, les chefs d'entreprise et les collectivités locales. Nous intervenons principalement autour de trois secteurs d'activité : le commerce, le service et l'industrie.

### **Quelle est votre mission au niveau des porteurs de projet ?**

Nous les aidons à mener leur projet, de la naissance de l'idée jusqu'à la concrétisation, afin que leur entreprise soit cohérente et rentable. Chaque accompagnement démarre par un entretien individuel. Le porteur de projet vient avec une idée, plus ou moins aboutie, généralement en lien avec une passion, son expérience ou un besoin qu'il a détecté. Puis, en fonction de son niveau d'avancement, nous lui proposons une feuille de route adaptée.

### **Par exemple, pour un porteur de projet qui n'a pas encore réfléchi à son business model, quelles prestations lui proposez-vous ?**

D'abord, nous l'aiguillons vers la réunion des « 10

*clés pour entreprendre* », qui se déroule à Chambéry ou à Albertville. Ça dure une demi-journée, et c'est gratuit. Ça leur permet d'avoir une méthodologie et de prendre conscience des étapes nécessaires pour la création ou la reprise d'une entreprise. Car devenir entrepreneur, ça ne s'improvise et ça demande beaucoup d'organisation. On aborde ainsi, au cours de la session, des points importants, un peu sous la forme d'une checklist, pour leur permettre d'avoir une vue assez claire sur le chemin à parcourir.

### **Viennent ensuite les formations, c'est bien cela ?**

Exactement, notamment avec les « 5 jours pour entreprendre ». Pendant une semaine, les porteurs de projet vont, dans une démarche collaborative, approfondir des notions clés : étude de marché, étude financière, étude juridique, stratégie de communication. Ils vont alors pouvoir, en travaillant en intelligence collective et en s'appuyant sur des regards extérieurs, peaufiner leur business model.

### **Ça, c'est une formation pour apprendre à créer une entreprise. Existe-t-il quelque chose de semblable pour les micro-entrepreneurs, qui sont de plus en plus nombreux ?**

Pour les projets plus petits, nous avons une formation dédiée. L'objectif est de balayer toute la réglemen-

tation en vigueur et d'enlever l'image que l'on peut avoir d'une micro-entreprise. Car non, ce n'est pas sans risque. Il faut effectivement bien connaître et respecter certaines obligations. Mais c'est un statut intéressant, car il permet, dans de nombreux cas, d'être indépendant rapidement, de tester son marché et de prendre les bons réflexes du chef d'entreprise.

#### **Du coup, ce sont toujours des formations collectives ?**

Non, pas toujours. Nous proposons également un accompagnement individuel et gratuit pour tous les types de projet. Il s'agit d'un suivi sur-mesure proposé par un conseiller dédié qui vous accompagne dans votre réflexion globale, sur une durée maximale de 10 heures. L'objectif est de vous challenger, d'identifier les points à peaufiner et de répondre à vos interrogations. Cet accompagnement peut être complété par un rendez-vous avec un expert : juriste, expert-comptable, avocat.

#### **Et à l'issue de cet accompagnement, une fois que le porteur de projet a bien défini son business model, que se passe-t-il ?**

À partir de là, nous allons accompagner et informer le créateur d'entreprise sur les aides et financements qu'il peut obtenir : garantie bancaire, prêt d'honneur, investissement au capital. Ces dispositifs leur permettent d'avoir des leviers et des preuves de crédibilité au moment d'aller solliciter des banques. Mais, en amont de cela, nous leur donnons aussi la possibilité de participer à un crash test.

#### **C'est-à-dire ?**

C'est un galop d'essai avant d'aller voir des banques, des investisseurs ou de passer devant un comité

dans le but d'obtenir un prêt d'honneur. Concrètement, c'est un pitch à blanc devant des professionnels et des chefs d'entreprise. Cela leur permet d'avoir des remarques constructives pour finaliser leur projet et combler certaines lacunes.

#### **Par rapport à tous les projets que vous voyez passer à la CCI de Savoie, quels sont les facteurs clés de succès quand on crée une entreprise ?**

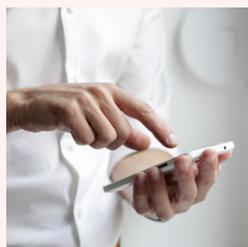
C'est très différent d'un projet à l'autre, mais un élément est primordial : l'entrepreneur doit être en phase avec son projet, notamment au niveau des valeurs. Si ce n'est pas le cas, il aura beau avoir obtenu des financements et réalisé une bonne étude de marché, ça ne fonctionnera pas. D'ailleurs, il faut aussi bien avoir conscience que devenir chef d'entreprise bouleverse une vie. C'est très différent du quotidien de salarié : ici, l'investissement humain et financier n'a rien à voir. C'est plus de stress, plus d'heures de travail, plus d'incertitudes. Il faut donc se poser les bonnes questions au préalable et s'assurer d'avoir le soutien de ses proches.

#### **Pour terminer cette discussion, un petit conseil pour les futurs et nouveaux chefs d'entreprise ?**

Il faut s'entourer ! C'est essentiel pour garder le moral et favoriser la pérennité de son entreprise. Pour cela, il existe de très bons clubs d'entrepreneurs, auxquels je conseille toujours d'adhérer. Ça permet d'échanger sur des problématiques, de se créer un réseau et d'obtenir de bonnes astuces dans un cadre toujours bienveillant. À titre d'exemple, au Club des Nouveaux Entrepreneurs de Savoie, les entreprises ont un taux de pérennité au bout de cinq ans de l'ordre de 95% !



Partenaire de l'action, la CCI Savoie a pour objectif de servir les entreprises et leurs territoires. Sa volonté : être proche des porteurs de projet et des chefs d'entreprise pour mieux accompagner le développement de leur structure. Plus d'informations sur [savoie.cci.fr](http://savoie.cci.fr).



## Les différents accompagnements.

Proposés par 

**10 clés pour entreprendre.** Une réunion d'information pour connaître les différentes étapes de la création d'entreprise et les démarches nécessaires à la réussite du projet.

**5 jours pour entreprendre.** Une formation d'une semaine pour peaufiner son projet de création ou de reprise d'entreprise grâce à des outils et à une méthodologie. Formation payante, éligible au compte personnel de formation. Durée : une semaine.

**S'installer en micro-entrepreneur.** Une formation pour mieux comprendre les spécificités du régime de micro-entrepreneur. Formation payante, éligible au compte personnel de formation. Durée : une journée.

**Maîtriser ses coûts en restauration.** Une formation pour connaître les outils de gestion, optimiser vos coûts et ajuster vos prix de vente. Formation payante. Durée : une journée.

**Je lance mon projet.** Entretiens individuels pour formaliser votre dossier de présentation et mobiliser les bons partenaires. Prestation gratuite prise en charge par la CCI, le Conseil Régional Auvergne Rhône-Alpes et le FSE. Durée : 10h.

**Les rendez-vous experts.** Entretien individuel et gratuit d'une heure avec un avocat ou un expert-comptable.

**Aide à la recherche de financement.** Accompagnement dans le montage de dossier et conseil sur le mode de financement le plus adapté, mise en relation avec les organismes bancaires avec des conditions plus favorables.

**Le crash test.** Le porteur de projet vient pitcher son projet devant des professionnels de l'entrepreneuriat.

**Se lancer dans le numérique.** Développer une activité sur le web avec des accompagnements sur la stratégie numérique, le site internet, les réseaux sociaux et les outils webmarketing.

**Pré-diagnostic Hygiène Alimentaire.** Vérifier la conformité des installations alimentaires de votre futur local avant son acquisition. Payant.



## Esprit d'entreprendre : à quoi sert une couveuse d'entreprises ?

Tester son projet avant de créer les statuts de son entreprise : c'est le but d'Esprit d'entreprendre, une couveuse d'entreprises située dans le centre-ville de Chambéry. Pour en discuter, nous avons rencontré Hervé Bouvier, gérant de la structure. Depuis 2000, il accompagne des porteurs de projet d'horizons très différents. Il nous raconte !

**Rencontre avec Hervé Bouvier.**  
Gérant d'Esprit d'entreprendre.

### **Couveuse d'entreprises : c'est un terme que l'on entend souvent, mais la notion n'est pas toujours maîtrisée. Concrètement, c'est quoi ?**

C'est un laboratoire d'essai pour son projet. Ici, on vient tester son entreprise avant même de la créer, le tout dans un cadre juridique clair. Ainsi, vous pouvez commercialiser votre produit ou service pour vérifier sa pertinence, trouver un positionnement et analyser le comportement de vos cibles. C'est une manière de vérifier la viabilité du projet en amont du dépôt des statuts. Nous vous permettons donc de vous concentrer sur l'essentiel !

### **Vous êtes là pour apporter un vrai accompagnement ?**

Effectivement, notre métier, c'est de permettre à des porteurs de projet de devenir de bons entrepreneurs. Quand ils arrivent chez nous, ils ont généralement une expertise technique dans leur domaine, mais ils ont besoin d'être accompagnés sur plein de sujets clés, comme le commercial ou le juridique. En collaboration avec des partenaires, dont la CCI de Savoie, la CMA, des comptables et des professionnels du droit, nous leur apportons donc un suivi sur-mesure. Cette approche permet ainsi de maximiser leurs chances de réussite.

### **Se faire accompagner par Esprit d'entreprendre, ça dure combien de mois ?**

En moyenne, nous sommes sur un cycle d'un an. Cela permet d'avoir une vraie connaissance de la saisonnalité de l'activité, ainsi que de ses spécifici-

tés budgétaires et fiscales. C'est seulement à l'issue de ce processus que les entrepreneurs que nous accompagnons se penchent sur le statut juridique le plus pertinent vis-à-vis de leur projet.

### **Vous êtes aussi domiciliataire agréé. Concrètement, ça veut dire quoi ?**

Lorsque vous créez votre entreprise, vous avez besoin de définir un siège social. Pour éviter aux entrepreneurs de choisir leur adresse de domicile, nous leur permettons d'accueillir leur siège social ici, à Chambéry, à l'adresse de nos locaux. Nous recevons par conséquent leurs courriers : ils sont systématiquement pris en charge, scannés et envoyés.

### **Vous rencontrez des porteurs de projet toutes les semaines. Quel conseil leur donnez-vous le plus souvent ?**

Qu'il faut bien s'entourer et se faire accompagner. Ce n'est pas du temps perdu, au contraire. Ça permet de reposer un certain nombre de choses et de pouvoir prendre des décisions réfléchies. Il faut rencontrer des experts, discuter avec d'autres entrepreneurs : surtout ne pas entreprendre de façon isolée.

---

*Esprit d'entreprise est une couveuse d'entreprises, située à Chambéry. Elle accompagne les porteurs de projet dans la structuration et le lancement de leur activité. Rendez-vous sur [espritdentreprendre.fr](http://espritdentreprendre.fr).*

# ZOOM

## La franchise.

Nombreux sont les entrepreneurs qui font le choix de devenir franchisés. Est-ce une bonne idée ? Pour faire le point, nous sommes partis à la rencontre de deux chefs d'entreprise qui ont fait ce pari. Ils nous expliquent ce qui a motivé leur choix et comment ça fonctionne.

### Jérôme Tichadou, franchisé chez Diagamter, spécialiste du diagnostic immobilier.

J'ai choisi de rejoindre le réseau Diagamter, qui compte 156 agences à travers la France, car mon métier est régi par une réglementation très lourde et qui demande une veille constante. Du coup, je ne me voyais pas forcément entreprendre seul. J'ai donc fait le choix de la franchise, qui me permet de récupérer les bonnes pratiques, d'avoir accès à des outils à la pointe et de bénéficier d'un vrai savoir-faire. J'ai étudié trois critères avant d'opter pour Diagamter : le prix, les services auxquels j'accédais et les valeurs de la marque. Il faut bien regarder ce qui est proposé avant de prendre sa décision !

### Pauline Schneider, gérante du magasin Vision Plus à Chambéry.

Lorsque nous avons créé notre boutique d'optique, nous ne connaissions personne en Savoie et nous n'avions aucune expérience en entrepreneuriat. Nous avons donc fait le choix de devenir franchisé. Cela nous a permis d'être aiguillés et d'avoir une direction à suivre. Vision Plus nous a ainsi conseillés sur plein d'aspects : la stratégie commerciale, le marketing, le merchandising. Et en complément, nous avons accès à une centrale d'achat pour obtenir des tarifs préférentiels auprès de certains fournisseurs.

### Trois avantages de la franchise.



Le franchisé bénéficie d'une assistance commerciale, technique, logistique, financière et juridique.



Le franchisé bénéficie de la notoriété et de la réputation de l'enseigne. D'ailleurs, les campagnes nationales du franchiseur ont un impact positif en local.



Bien qu'il appartienne à un réseau de franchises, le franchisé est propriétaire de son entreprise, il est donc juridiquement indépendant.

**90% des franchises implantées sont encore en activité au bout de 5 ans.**

Observatoire de la franchise.



## Le portage salarial : l'alternative à la création d'entreprise.

Envie d'entreprendre en limitant le risque et sans passer son temps à faire de la comptabilité ou de la gestion ? Pour les métiers de prestations intellectuelles, le portage salarial peut être le compromis idéal. Béatrice Perrier, de Baya Consulting, nous explique le principe, les modalités et les avantages de ce statut.

**Rencontre avec Béatrice Perrier.**  
Baya Consulting.

### **Le portage salarial, c'est un terme que l'on entend souvent. Mais concrètement, c'est quoi ?**

C'est un statut sécurisant où l'on allie la liberté d'action à la protection du salariat. C'est donc une bonne solution quand on veut tester un projet de création d'entreprise et se simplifier la vie. Car le portage salarial permet effectivement à des personnes qui ont des missions à facturer de le faire sans avoir à créer leur propre structure et, par conséquent, à s'immatri-culer.

### **Le risque est donc réduit au maximum.**

En effet, puisque l'adhésion est gratuite et les frais n'interviennent qu'au moment de la facturation. C'est rapide dans la mise en œuvre et sans engagement dans la durée. Ainsi, une personne peut très bien faire appel au portage salarial pour facturer une mission unique. C'est donc une alternative souple à la création d'entreprise, voire même complémentaire. Car vous pouvez parfaitement combiner le portage salarial avec une micro-entreprise ou un autre contrat de travail en temps partiel. Si vous êtes en recherche d'emploi, c'est également compatible avec vos allocations chômage.

### **De votre côté, en tant que société de portage salarial, vous jouez un rôle d'intermédiaire ?**

Il s'agit d'une relation tripartite. Nous prenons en charge la partie administrative, juridique et fiscale. Nous émettons les contrats de prestation de service, nous facturons et nous encaissons. Le temps de la mission, le freelance est ainsi salarié et signe un CDD ou un CDI de portage salarial. Bien entendu, nous déduisons de son chiffre d'affaires : son salaire net, sa protection sociale, nos frais de gestion et ses éventuels frais professionnels.

### **Car oui, rappelons-le : avec le portage salarial, on parle bien de cotisations sociales ?**

En effet. Le portage salarial combine les avantages de l'entrepreneuriat et du salariat. D'un côté, le travailleur indépendant dispose d'une totale autonomie en matière de stratégie et de développement commercial, du choix des missions et des clients, et de sa tarification. De l'autre, il bénéficie de la protection sociale du salarié, puisqu'il reste au régime général : il cotise pour la santé, la retraite, la prévoyance, la formation continue et à l'assurance chômage. Mieux encore : contrairement à un chef d'entreprise, il a même un contrat de travail, ce qui lui assure un salaire dès le premier mois de mission, avant même que ses clients aient réglé la moindre facture. Il n'a pas non plus à se soucier de l'assurance responsabilité civile professionnelle.

### **C'est donc une approche particulièrement intéressante.**

Oui. Par exemple, quand on est confronté à une crise comme la Covid-19, où l'économie est à l'arrêt, c'est appréciable et sécurisant. Selon les circonstances, certaines personnes en portage salarial ont ainsi pu bénéficier du chômage partiel. D'ailleurs, de façon plus générale, étant donné qu'elles cotisent, elles peuvent aussi, selon les conditions de Pôle Emploi, bénéficier du chômage en cas d'arrêt de leur activité ou en fin de CDD. Puis on a des fiches de paie, ce qui permet par exemple d'emprunter plus facilement.

### **Au final, le portage salarial permet de se concentrer sur son cœur de métier ?**

Effectivement. C'est d'ailleurs pour cette raison qu'au préalable, nous vérifions que la personne ait les compétences, l'expérience et la stature pour assurer les missions qu'elle propose. On fait donc un diagnostic du projet en amont.

### **D'ailleurs, qui peut travailler en portage salarial ?**

Toute personne qui propose des prestations intellectuelles, comme le conseil, l'ingénierie, l'audit, la formation et le coaching. Par contre, les professions réglementées, le négoce, le service à la personne ou le bâtiment ne peuvent pas exercer en portage salarial. À noter que deux autres conditions sont requises : avoir une tarification supérieure à 250€ par jour et s'adresser à un marché BtoB.

### **Peut-on être en portage salarial et travailler pour des clients à l'étranger ?**

Oui. Nous permettons aux indépendants de travailler pour des clients situés hors de France, et notamment

en Suisse. Ils n'ont rien à gérer sur le plan administratif et peuvent ainsi se concentrer exclusivement sur la prospection et la réalisation de leurs missions. Nous nous occupons du reste.

### **Le portage salarial, c'est aussi une manière de se faire accompagner ?**

En effet. Nous accompagnons les consultants de façon individuelle. Ils ont un interlocuteur unique, capable de répondre à toutes les problématiques stratégiques et commerciales qu'ils rencontrent. Nous avons aussi des ateliers et de la formation en ligne pour les aider à développer leur réseau et à rompre l'isolement du travailleur indépendant.

### **Par contre, existe-t-il des éléments qui joueraient en défaveur du portage salarial ?**

Pas vraiment. En fait, il faut simplement avoir conscience que l'on bénéficie de la meilleure protection sociale et que, forcément, cela requière des cotisations. Il faut donc prévoir un écart d'environ 50% entre ce qui est facturé et ce qui est perçu. Cela paraît logique.

### **Une dernière précision concernant le portage salarial ?**

Oui. Quand un travailleur indépendant est en portage salarial, il a la possibilité de vendre de la formation continue auprès des entreprises. Nous lui faisons bénéficier de notre numéro de déclaration d'activité et de notre référencement datadock, et même bientôt de la certification Qualiopi.



Baya Consulting est une société de portage salarial. Elle dispose de plusieurs agences en France, dont une à Annecy, à Aix-les-Bains-Chambéry et à Grenoble. Pour en savoir plus sur l'entreprise et sur le portage salarial, rendez-vous sur [baya-consulting.com](http://baya-consulting.com).

# se financer

C'est souvent la phase la plus délicate pour les projets ambitieux qui demandent des investissements dès le démarrage de l'activité. Pour financer la création et la reprise d'entreprise, plusieurs leviers sont envisageables et peuvent être cumulés. Au cours de ces quelques pages, nous vous donnons donc un aperçu du champ des possibles, avec une identification des principales structures à solliciter.



## Initiative Savoie : accompagner les entrepreneurs dans la phase de financement.

C'est une étape clé lorsque l'on crée ou reprend une entreprise : trouver des sources de financement. C'est là qu'intervient Initiative Savoie. Car le but de l'association est clair : accompagner les entrepreneurs dans la phase de lancement et leur permettre d'obtenir un prêt d'honneur à taux zéro pour qu'ils puissent donner vie à leur projet.

### Rencontre avec Juliette Perrin.

Initiative Savoie, chargée de mission à Chambéry.

### Initiative Savoie accompagne à la création et à la reprise d'entreprise. Pouvez-vous nous expliquer comment ?

Notre rôle est double. Initiative Savoie propose un prêt d'honneur, c'est-à-dire un prêt à taux zéro, sans caution ni garantie, pour financer la trésorerie de démarrage et faciliter l'accès au crédit bancaire. Mais nous apportons aussi un suivi à l'entrepreneur afin d'éviter l'isolement et de l'aider au début de son parcours de chef d'entreprise.

### D'ailleurs, à quel moment l'entrepreneur doit-il prendre contact avec Initiative Savoie ?

Les futurs entrepreneurs nous contactent lors de la recherche de financement, c'est-à-dire la dernière phase avant le lancement de l'entreprise. À ce moment-là, le business model a été rédigé, le plan prévisionnel est fait et le local, si besoin, a été trouvé.

### Concrètement, ça se passe comment ?

À l'occasion de plusieurs rencontres, nous discutons avec l'entrepreneur pour vérifier qu'il s'est posé toutes les bonnes questions avant de se lancer. L'objectif, c'est d'obtenir la version la plus aboutie du projet avant la création ou la reprise de l'entreprise. Ainsi, nous déterminons un plan de financement clair, en fonction des besoins de la structure en matière de trésorerie et d'investissement.

### Et ça aboutit donc sur une demande de prêt d'honneur ?

Exactement. Initiative Savoie propose des prêts d'honneur à taux zéro pour les créateurs et les repreneurs d'entreprise. Ils interviennent en complément d'un prêt bancaire, à partir du moment où ce dernier représente une part significative du financement, soit plus de 50%.

### Ce prêt d'honneur, on l'obtient avant d'aller voir la banque ?

Oui. D'ailleurs, ce prêt d'honneur a un effet de levier : c'est une preuve de crédibilité qui permet aux entrepreneurs de convaincre plus facilement un banquier de les suivre dans l'aventure, à la hauteur de leurs besoins.

### Quels sont les critères pris en compte pour attribuer ou non un prêt d'honneur ?

D'abord, il faut être en création ou en reprise d'entreprise, ou alors gérer une entreprise de moins de 3 ans avec un projet de développement. Il faut également solliciter un prêt bancaire et se mettre à temps complet sur l'activité. Ça, c'est pour la question de l'éligibilité. Après, pour répondre plus en détail, je dirais que trois critères clés sont déterminants : l'adéquation entre l'entrepreneur et son projet, le réalisme économique et la projection financière.

### **D'ailleurs, qui décide, chez Initiative Savoie, d'accorder ou non un prêt d'honneur à un entrepreneur ?**

Il faut convaincre un comité de chefs d'entreprise et d'experts, comme des banquiers, des juristes et des comptables. Ces derniers décident de l'attribution ou non du prêt. Ils peuvent aussi choisir d'augmenter ou de réduire son montant, en fonction des spécificités du projet.

### **Et une fois que l'entrepreneur obtient le prêt d'honneur, l'accompagnement continue ?**

Nous sommes toujours là pour accompagner et soutenir nos entrepreneurs. Nous sommes à leur service et nous répondons à toutes leurs questions. En fait, c'est un réseau, avec des rencontres, du parrainage, des événements. Nous sommes vraiment centrés sur les besoins spécifiques de chacun de nos bénéficiaires : nous avons un mode de fonctionnement très souple.

### **Vous proposez donc aussi du parrainage ?**

Exactement. Les nouveaux entrepreneurs peuvent décider de se faire accompagner par un parrain, c'est-à-dire un chef d'entreprise expérimenté, capable de les accompagner. Cette formule leur permet de prendre du recul sur leur activité, d'avoir un regard extérieur sur certaines problématiques et d'obtenir des conseils avisés en matière de stratégie. Le parrain a souvent vécu les hauts et les bas que connaîtra le nouvel entrepreneur : sa présence peut donc être rassurante !

### **Chaque jour, vous rencontrez des entrepreneurs. De façon générale, quelle est la clé pour concrétiser un projet et développer une entreprise viable ?**

Je pense que le mot-clé est adaptation. Il faut avoir une vraie capacité de rebond, pour se remettre en question et pivoter quand nécessaire. Car on peut faire le plus beau des prévisionnels, on ne sait jamais ce qu'il va réellement se passer. Évidemment, il faut aussi avoir une capacité commerciale : être proactif, oser parler de son projet, partir à la rencontre du client.

### **Les nouveaux entrepreneurs doivent acquérir beaucoup de compétences en seulement quelques mois. Quelles sont les erreurs ou difficultés les plus courantes ?**

Il arrive parfois que des entrepreneurs agissent en fonction de ce qui les arrange. Cela peut être contradictoire avec leur secteur d'activité. Par exemple : créer un restaurant en centre-ville mais vouloir fermer tous les samedis pour être avec sa famille. Il faut penser en priorité aux besoins, comportements et attentes de ses cibles, ainsi qu'aux contraintes liées au projet, sinon ce sera plus difficile et pourrait ne pas fonctionner.

### **Un autre point de vigilance ?**

Il est important de bien s'entourer, mais il ne faut pas tout attendre de ses partenaires, notamment de l'expert-comptable. Il est primordial de comprendre toutes les décisions qui sont prises et, ainsi, de rester maître de la situation.



Initiative Savoie est une association qui vise à soutenir les créateurs et repreneurs d'entreprise en Savoie. Elle apporte son soutien aux porteurs de projets sous la forme de prêt d'honneur sans intérêt ni garantie et d'un suivi technique personnalisé. Plus d'informations sur le site internet [initiative-savoie.com](http://initiative-savoie.com).



## Réseau Entreprendre : accompagner et financer les entrepreneurs.

Réseau Entreprendre : vous avez sûrement déjà entendu ce nom si vous vous intéressez à l'entrepreneuriat. Pour comprendre le rôle de cette association dans l'écosystème local et connaître sa mission, nous avons rencontré Perrine Bois, Directrice de Réseau Entreprendre Savoie. Elle nous explique tout !

**Rencontre avec Perrine Bois.**  
Réseau Entreprendre Savoie

### **Il existe un certain nombre de structures pour accompagner à la création et au développement d'une entreprise. Au milieu de tout cet écosystème, quel est le rôle du Réseau Entreprendre Savoie ?**

Pour créer des emplois, nous pensons qu'il faut créer des employeurs. Notre mission est donc d'accompagner, humainement et financièrement, des créateurs et repreneurs d'entreprise lorsqu'ils portent un projet qui nécessite plus que 100K€ d'investissement et qui prévoit, à trois ans, l'embauche ou le maintien d'au moins 5 emplois.

### **Cette mission est héritée de la vision d'André Mulliez, c'est bien cela ?**

Exactement. André Mulliez, entrepreneur reconnu du Nord de la France, a fondé Réseau Entreprendre en 1986. À cette époque-là, il était à la tête de Phildar, une entreprise spécialisée dans la vente de pelotes de laine à tricoter. Avec la crise du textile, la société s'est retrouvée en difficulté. Il a été contraint de licencier 600 personnes. Cet épisode l'a profondément marqué, et il s'est dit qu'il fallait absolument faire quelque chose pour préserver et créer des emplois sur les territoires. C'est donc comme ça que l'aventure est née. Aujourd'hui, notre association fonctionne avec des fonds privés : chaque chef d'entreprise, en plus d'investir du temps, paie une cotisation pour nous permettre de fonctionner de façon optimale.

### **Concrètement, comment se passe un accompagnement chez Réseau Entreprendre ?**

D'abord, nous nous assurons de l'adéquation entre la personne et son projet : nous vérifions qu'elle a bien conscience des changements de vie que cela va impliquer, pour elle et sa famille, et surtout qu'elle est prête à se faire accompagner. Il faut effectivement qu'elle soit à l'écoute et qu'elle accepte d'être challengée. Nous nous concentrons donc essentiellement sur l'humain, tout en nous assurant que le créateur ou repreneur d'entreprise soit éligible à l'accompagnement. C'est à ça que sert la première phase. À ce moment-là, bien entendu, le business plan et le prévisionnel financier sont déjà faits.

### **Et ensuite ?**

L'entrepreneur entre dans le parcours de validation et rencontre une dizaine de chefs d'entreprise de différents secteurs. Cela permet de faire émerger de nouvelles questions et d'enrichir le projet. On va coupler ça avec des rendez-vous obligatoires pour aborder des sujets clés, comme la stratégie commerciale ou le pacte d'associés. Cette phase dure généralement un trimestre. À la fin, l'entrepreneur rédige un plan d'affaires qui décrit le projet, précise les perspectives d'évolution et détermine les points de vigilance.

**C'est alors que vient la question du prêt d'honneur, d'un montant maximum de 50K€. Est-ce que vous pouvez nous expliquer ce que c'est et comment ça marche ?**

Si l'entrepreneur convainc nos chefs d'entreprise, au cours du comité d'engagement, d'engager financièrement l'association, il obtient un prêt d'honneur, sans intérêt ni garantie, d'un montant situé entre 15K€ et 50K€. Ce dernier n'excède jamais l'apport personnel du créateur ou repreneur d'entreprise. Nous prenons un risque à ses côtés : nous avons donc besoin qu'il croie au projet, à minima autant que nous.

**C'est un prêt à la personne ?**

Exactement. C'est l'entrepreneur, en tant que personne, qui rembourse, via son compte personnel. Car nous ne misons pas uniquement sur le projet, mais aussi et surtout sur l'homme ou la femme qui le porte.

**En quoi un prêt d'honneur aide à convaincre une banque ?**

Un prêt d'honneur permet d'augmenter, voire de doubler, l'apport et, ainsi, de réduire le risque pris par la banque. Elle sera beaucoup plus à même de vous faire un prêt conséquent, à la hauteur des ambitions du projet. En plus, le fait de se faire accompagner montre une ouverture d'esprit et contribue à rassurer le banquier. C'est un gage de confiance et de sérieux.

**C'est à partir de là qu'un accompagnement régulier commence ?**

Exactement. À partir de ce moment, un accompagnement individuel se met en place. L'entrepreneur est mis en relation avec un chef d'entreprise, membre

de l'association. Ils vont se rencontrer chaque mois pour discuter de l'évolution du projet. L'objectif est d'avoir un effet miroir, avec une personne extérieure qui porte un regard différent. Mais ce n'est pas tout : nous couplons cette partie avec un suivi financier régulier. Un expert de Réseau Entreprendre reçoit et commente ainsi, chaque mois, un tableau de bord, afin de s'assurer que l'entreprise est capable d'assumer ses charges et sa croissance.

**Vous parlez aussi d'une promotion. C'est dans la continuité de cet accompagnement ?**

Oui. Chaque mois, nous réunissons les lauréats pour un moment de partage d'expérience et d'échange. C'est un cercle de confiance, animé par notre équipe. Nous discutons généralement de sujets importants à partir du témoignage d'un de nos membres. Mais il nous arrive aussi parfois d'organiser une visite d'entreprise, histoire de voir d'autres organisations et de nouvelles manières de fonctionner.

**Vous voyez passer des porteurs de projet chaque jour. Quelle est la recette magique pour développer une entreprise viable et pérenne ?**

Il faut s'entourer et être agile. C'est-à-dire qu'il est nécessaire d'avoir des partenaires compétents autour de soi, d'être à l'écoute et de savoir faire évoluer son projet en fonction des signaux faibles, des feedbacks clients et des opportunités du marché.



Réseau Entreprendre Savoie, ce sont plus de 200 dirigeants expérimentés au service des (futurs) entrepreneurs savoyards. Ainsi, chaque année, l'association accompagne 14 à 17 entreprises lauréates en création, reprise et développement d'entreprise. Dans ce cadre, les lauréats sont accompagnés individuellement et collectivement. Ils bénéficient également d'un prêt d'honneur pour renforcer leurs fonds propres et faciliter l'obtention d'un prêt bancaire. Plus d'informations sur [reseau-entreprendre.org/savoie](http://reseau-entreprendre.org/savoie).

# ZOOM

## Financer un projet.

### Apport personnel.

Il existe deux types d'apport pour constituer le capital d'une entreprise : l'apport en numéraire et l'apport en nature.

— **L'apport en numéraire.** Il s'agit tout simplement du montant que vous allez déposer en banque pour l'ouverture d'un compte au nom de la société.

— **L'apport en nature.** Il s'agit d'un apport de matériel, par exemple l'apport d'un ordinateur.

### Aides financières.

— **ARCE.** L'aide à la reprise et à la création d'entreprise (ARCE) concerne les demandeurs d'emploi qui perçoivent les aides au retour à l'emploi. Cette aide est versée à l'allocataire par Pôle Emploi et consiste à recevoir une partie de ses allocations pour pouvoir les réinvestir sous forme de capital.

— **Agefiph.** Cette aide a pour objectif de permettre à une personne handicapée de financer un projet de création ou de reprise d'entreprise. Le montant de cette aide est de 5 000 €.

### Garanties bancaires.

— **France Active Savoie-Mont Blanc.** L'association propose une garantie pour les demandeurs d'emploi, indemnisés ou non, lorsqu'ils portent un projet de création d'entreprise.

— **BPI France.** Pour les nouveaux entrepreneurs, la BPI France propose une garantie à la création à hauteur de 50 à 60% du concours bancaire.

— **Siagi.** Cette filiale de la Chambre des métiers et de l'artisanat se porte garante auprès des banques pour permettre aux créateurs d'entreprise de réduire le risque et d'accéder plus facilement à un emprunt.

— **Socama.** Elle garantit les prêts professionnels de la Banque Populaire. Sa caution facilite l'accès au crédit et limite le recours sur votre patrimoine personnel en cas de défaillance de l'entreprise.



## Prêts d'honneur.

Un prêt d'honneur vous permet de conforter vos apports personnels et de sécuriser votre projet. Il intervient en complément d'un prêt bancaire classique.

— **ADIE.** Elle accompagne des entreprises individuelles avec des besoins en financement de 10 000€ maximum. Elle intervient en l'absence de prêt bancaire et sans obligation d'apport. La durée de remboursement du prêt varie de 6 à 36 mois.

— **Initiative Savoie.** L'association, spécialisée dans l'aide à la création, à la reprise et au développement des jeunes entreprises, propose des prêts d'honneur sans intérêt, ni garantie, peu importe votre domaine d'activité. Elle intervient pour compléter un prêt bancaire.

— **Réseau Entreprise.** Il s'agit d'une association de chefs d'entreprise et de dirigeants savoyards. Elle accompagne et propose des prêts d'honneur, sans intérêt ni garantie, pour les projets de création et de reprise d'entreprise qui nécessitent le recrutement d'au moins cinq employés.

— **France Active Savoie-Mont Blanc.**

L'association propose des prêts d'honneur à taux zéro aux demandeurs d'emploi de longue durée ou aux bénéficiaires des minima sociaux qui créent une entreprise. Le montant des prêts atteint un maximum de 15 000€, avec une durée de remboursement maximale de 5 ans. Elle finance également les entreprises avec un impact social, sociétal et environnemental fort.

— **Start-up and Go.** Si vous êtes en train de créer une entreprise innovante, Inovizi vous propose le Prêt d'honneur Innovation, en complément des prêts d'honneur d'Initiative Savoie et de Réseau Entreprendre. Si l'entreprise est déjà lancée, vous pouvez espérer bénéficier d'un prêt à taux zéro, adossé à un prêt bancaire : [startupandgo-auvergnhonealpes.fr](http://startupandgo-auvergnhonealpes.fr).



## Crowdfunding.

C'est une approche parfaite pour, d'un coup d'un seul, lever des fonds, vérifier la pertinence de votre projet et créer le premier cercle de votre communauté. Attention : une campagne de crowdfunding demande une vraie préparation et dure, le plus souvent, près de deux mois. Il existe plusieurs plateformes, dont Ulule et KissKiss BankBank.

## Participation au capital.

— **Savoie Mont Blanc Angels.**

Basée au Bourget-du-Lac, l'association accompagne les startups à fort potentiel, les PME et les repreneurs dans leur développement. Savoie Mont Blanc Angels offre aux entrepreneurs un financement au capital patient, des expertises diversifiées et des mises en réseau.

— **La Love Money.** Le créateur d'entreprise implique financièrement ses proches dans la création de son entreprise. Ces derniers deviennent ainsi actionnaires de l'entreprise. Attention : l'investissement est toujours risqué. Il faudra donc bien avertir vos proches que le retour sur investissement n'est pas garanti.

# ZOOM

## Obtenir un prêt bancaire.

Un créateur d'entreprise sur quatre fait appel à un prêt bancaire pour démarrer son activité. Il est donc important de se mettre à la place du financeur afin de mieux comprendre ses attentes et de maximiser ses chances d'obtenir les fonds nécessaires. Voici quelques conseils pour vous aider à aborder cette phase déterminante et vous permettre de concrétiser votre projet.

### Le rôle de la banque.

Comme toute entreprise, une banque cherche à minimiser sa prise de risque et à optimiser sa rentabilité. Il faut donc réussir à lui apporter un maximum de garanties et démontrer la viabilité du projet pour espérer obtenir un crédit-bail ou un crédit classique.

### L'apport conseillé.

Le montant du prêt réclamé doit être cohérent par rapport aux fonds propres. Ainsi, selon les banques, le montant total des apports personnels des associés devra représenter entre 25 et 30% du montant total de financement, voire jusqu'à 50% pour certaines activités de service.

### Prêts d'honneur et garanties.

Comme vu précédemment dans ce livre blanc, les prêts d'honneur peuvent compléter votre apport personnel et vous aider à convaincre la banque. La garantie peut, de son côté, couvrir une partie de la perte finale de la banque en cas de défaillance de l'emprunteur.

### Les critères déterminants.

Pour investir, la banque doit être convaincue par la qualité et la viabilité de votre projet. Vous devez donc présenter un business plan solide, avec un prévisionnel financier sur trois ans et un plan de financement réaliste. Mais un autre élément est déterminant : vous. Votre expérience, vos compétences et votre personnalité vont effectivement jouer un rôle clé. Votre interlocuteur a besoin de vérifier la cohérence homme-projet.

### Le montant à demander.

Lorsque vous sollicitez une banque, vous devez faire apparaître les besoins nécessaires au démarrage de votre activité et les comparer aux ressources dont vous disposez. Il est important de ne pas sous-estimer vos besoins en financement, car il sera compliqué, au bout de quelques mois d'activité, de demander un complément au prêt initial. Vous devez solliciter un montant cohérent pour sécuriser le démarrage de votre activité.

### Pour quels besoins ?

Lorsque l'on crée une entreprise, certains investissements sont un poste de dépense important : droit au bail, matériel et machines de production, stock initial, premiers recrutements, etc. Néanmoins, une banque accordera plus volontiers des crédits pour l'achat d'immobilisations corporelles ou de fonds de commerce. Elle sera à l'inverse plus réticente à l'idée de financer votre besoin en fonds de roulement.

### Une ou plusieurs banques ?

Vous pouvez diversifier les sources de financement en faisant appel à plusieurs établissements bancaires. Objectif : répartir le risque en divisant le montant emprunté auprès de chacun d'eux. C'est ce que l'on appelle un pool bancaire. Dans tous les cas, il est vivement recommandé de comparer les différentes offres des banques car les modalités (taux d'intérêt TEG, durée du remboursement, cautionnement, etc.) peuvent varier d'un établissement à l'autre.

# s'entourer

Sélectionner ses partenaires est toujours un moment délicat, car faire le mauvais choix peut parfois avoir de lourdes conséquences sur la stabilité, notamment financière, de votre entreprise. Nous sommes donc partis à la rencontre de professionnels, habitués à accompagner des porteurs de projet et nouveaux chefs d'entreprise. Le but : vous permettre de mieux comprendre leur métier, leurs compétences et leur champ d'intervention.

## Comptable.

Lorsque l'on crée ou reprend une entreprise, c'est souvent le premier interlocuteur que l'on contacte : le comptable. Et ce n'est pas forcément chose simple à faire. Car il faut déterminer ses besoins, le niveau d'accompagnement souhaité et, surtout, réussir à trouver un comptable à l'écoute. Nous avons donc décidé d'en discuter avec Marc Rostan. **Page 23.**

## Banque.

On le sait : choisir sa banque, d'autant plus quand un prêt bancaire est nécessaire pour lancer son activité, est une phase clé. Comme pour chaque prestataire, nous vous conseillons vivement de rencontrer plusieurs banquiers avant de prendre votre décision et de vous engager dans ce qui devra être une relation de confiance.



## Avocat.

À la création de votre entreprise, l'intervention d'un avocat spécialisé en droit des sociétés est nécessaire. Il sera en capacité de vous conseiller et de rédiger vos statuts. Son expertise sera également utile par la suite, quand vous rencontrerez des problématiques juridiques dans le cadre de la croissance de votre structure. Par contre, pensez bien à comparer les prix et les prestations.

## Marketing.

Dans le cadre d'un lancement d'activité, beaucoup d'entrepreneurs décident d'externaliser leur communication et de la confier à une agence. Très souvent, même si chaque cas est spécifique, le besoin est triple : définition d'une stratégie et d'un plan d'action, création d'une identité visuelle unique et mise en place des outils de communication. **Page 25.**



## Prévoyance.

C'est un terme connu, mais que peu de monde maîtrise réellement avant de devenir chef d'entreprise : la prévoyance. Pour mieux appréhender ce sujet et connaître les enjeux, nous sommes partis à la rencontre de Vincent Chrétien, agent général d'assurance pour AXA Prévoyance et Patrimoine. Vous allez rapidement comprendre que ce n'est pas un sujet à négliger. **Page 33.**

## Assurances.

Ce n'est pas un détail : en fonction de la nature de votre activité, certaines assurances sont recommandées ou requises. C'est par exemple le cas de la responsabilité civile professionnelle. Nous vous conseillons donc, en amont de la création de votre entreprise, de prendre rendez-vous avec des assureurs pour protéger votre entreprise et vos salariés. **Page 30.**



## Architecte.

Créer une boutique ou un restaurant demande de vraies réflexions en matière d'agencement et de décoration. Car oui, se poser les bonnes questions peut avoir un vrai impact sur votre chiffre d'affaires, en favorisant un panier moyen supérieur et en permettant une meilleure mise en valeur des produits les plus stratégiques. **Page 28.**





## L'expert-comptable : son rôle auprès des entrepreneurs.

C'est généralement le premier interlocuteur que l'entrepreneur contacte pour concrétiser son projet : l'expert-comptable. Pour discuter de son rôle et de son champ d'intervention, nous avons discuté avec Marc Rostan, dirigeant du cabinet Rostan.

**Rencontre avec Marc Rostan.**  
Dirigeant du cabinet Rostan.

---

### **Pour commencer, lorsque l'on crée ou reprend une entreprise, à quel moment du processus doit-on choisir son expert-comptable ?**

Ça dépend des cas de figure, mais globalement, le plus tôt est le mieux. Souvent, l'entrepreneur nous contacte assez tard par rapport à son projet. Beaucoup de décisions ont déjà été prises sans que l'on ait pu apporter notre expertise sur le plan financier. Donc il ne faut pas hésiter à consulter un comptable en amont de la création de l'entreprise pour obtenir des conseils avisés.

### **Et pour le premier rendez-vous avec un expert-comptable, que faut-il préparer ?**

L'important est d'avoir bien réfléchi à son projet. L'objectif d'un premier rendez-vous reste surtout de comprendre la nature du projet et de définir la répartition du travail entre l'expert-comptable et le futur entrepreneur. Nous discutons de ses attentes et de son niveau de connaissance sur le plan financier et comptable. Cela nous permet ainsi de cadrer notre mission et le niveau d'accompagnement.

### **Bien entendu, chaque projet est différent. Mais de façon générale, quelles sont les premières étapes d'un accompagnement comptable, en amont du lancement de l'entreprise ?**

D'abord, l'expert-comptable accompagne l'entrepreneur sur la réalisation d'un prévisionnel. Le but, c'est

de vérifier la faisabilité du projet à moyen-terme, en analysant sa rentabilité. Puis à partir de là, nous étudions les pistes de financement. Car pour pérenniser une entreprise, il faut pouvoir assumer à la fois les premiers investissements et d'éventuelles pertes au démarrage.

### **D'ailleurs, pour convaincre un partenaire financier et, ainsi, concrétiser un projet, comment doit-on s'y prendre ?**

Il faut se mettre à la place du financeur et lui apporter les bonnes réponses. Il prête de l'argent. Son but, c'est de le faire en prenant le minimum de risque. Il cherche donc à avoir des garanties sur la viabilité du projet. Mais le convaincre n'est pas uniquement une question de chiffres.

### **C'est-à-dire ?**

Le financeur va porter un œil attentif à l'expérience et aux références du porteur de projet. C'est un point important dans son processus de décision.

### **Il va aussi demander des garanties au porteur de projet, non ?**

En effet. Par exemple, la présence d'un bien immobilier ou de stocks non-périssables sont des éléments qui vont contribuer à le rassurer. Mais la garantie ultime reste la caution personnelle, même si nous conseillons de bien dissocier la vie de l'entreprise de la vie privée de l'entrepreneur.

**Dans le cadre d'un rachat, ça suit globalement le même schéma ?**

Oui, mais dans le cas d'un rachat, l'entreprise a déjà une histoire, un marché, et une capacité à être rentable. Lorsque le repreneur n'a pas de références de gestion dans le secteur considéré, le cédant peut donc rester dans l'entreprise, en gardant des parts ou en faisant un crédit-vendeur. Il assume ainsi une part du risque. Ça a tendance à rassurer les financeurs.

**Une fois le projet concrétisé, place à la gestion et au développement de l'entreprise. Pour la piloter et assurer sa viabilité, quels sont les grands indicateurs à suivre en permanence ?**

Bien entendu, il faut regarder l'évolution du chiffre d'affaires. Mais il faut également garder un œil attentif sur la marge sur coûts variables et faire des ajustements si nécessaire. Il est également primordial de surveiller ses frais fixes pour éviter tout dérapage qui pourrait impacter la santé financière de l'entreprise.

**Bien entendu, cela varie suivant le projet et sa complexité, mais de façon générale, quel budget doit consacrer une jeune entreprise pour un accompagnement comptable ?**

C'est très compliqué de répondre à cette question, car cela varie fortement en fonction de la typologie de la mission. Cela va notamment dépendre du niveau d'accompagnement, du nombre de factures à traiter et du suivi de caisse : en fait, du temps que l'expert-comptable va devoir consacrer, chaque

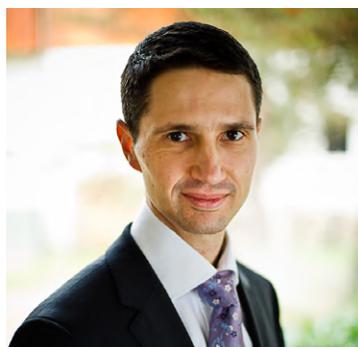
mois, au suivi de votre entreprise. Après, il existe des solutions, principalement des logiciels, pour automatiser certaines tâches et, ainsi, réduire les honoraires.

**Vous voyez des entrepreneurs chaque jour. Quelles sont les erreurs les plus courantes commises par les nouveaux chefs d'entreprise, notamment sur le plan comptable ?**

Je dirais le manque de réalisme de certains porteurs de projet. Ils ont parfois tendance à idéaliser la création d'entreprise, en pensant que c'est simple. Certes, pour être entrepreneur, il faut être un peu rêveur, optimiste et y croire dur comme fer : c'est ce qui permet d'innover, d'inventer de nouveaux concepts et de développer le projet. Pour autant, il ne faut jamais perdre la réalité de vue et, surtout, il est primordial de prendre en compte les remarques de son expert-comptable. En résumé, tout est une question d'état d'esprit.

**Un dernier conseil pour la route ?**

Je conseille toujours aux aspirants entrepreneurs d'avoir une première expérience en tant que salarié, dans un environnement plus sécurisé. Ça leur permet de faire leurs preuves, d'acquérir des méthodes de travail et d'avoir des références. Car monter son entreprise requiert d'engranger beaucoup de connaissances en très peu de temps : vous devez donc être déjà à l'aise avec votre métier de base. Ça vous permettra d'être en confiance face aux clients et aux partenaires, et on le sait : la confiance, c'est la clé pour convaincre.



Le cabinet Rostan est un cabinet d'experts comptables installé à Chambéry (Savoie) et Lyon (Rhône). Il devient ainsi un interlocuteur privilégié tout au long de la vie de votre entreprise, pour les aspects comptables, fiscaux et de gestion sociale. Plus d'informations sur le site internet [cabinet-rostan.fr](http://cabinet-rostan.fr).



## Une stratégie de communication, pourquoi faire ?

Pour capter vos premiers clients, élaborer une stratégie de communication est un indispensable. Objectif : vous aider à adresser le bon message, aux bonnes personnes et au bon moment. Angélique, co-fondatrice de l'agence iBecome, nous explique.

### Rencontre avec Angélique Gall.

Agence de communication iBecome.

### Quand on lance son entreprise, on a parfois du mal à savoir quoi faire en marketing. Par où doit-on commencer ?

Il faut d'abord élaborer une vraie stratégie de communication. C'est la base pour pouvoir adresser les bons messages, aux bonnes personnes et aux moments les plus opportuns. En fonction de votre marché, de la nature de vos services et de vos ambitions, vous devrez ainsi prendre le temps de comprendre vos cibles, leurs besoins et leurs habitudes de consommation.

### Et à partir de là ?

À partir de cette phase, nous allons définir le positionnement de l'entreprise, c'est-à-dire ce que nous voulons que les consommateurs retiennent de votre marque. Et c'est seulement ensuite que nous allons sélectionner les canaux de communication à privilégier, définir les messages que votre marque va faire passer sur chacun d'entre eux et imaginer des expériences originales. L'erreur que font beaucoup d'entrepreneurs, c'est de foncer sans se poser les bonnes questions au préalable, et ça se traduit systématiquement par un échec.

### Qu'est-ce que vous entendez par échec ?

Sans stratégie, on part dans tous les sens et on obtient une communication qui manque de cohérence

et de pertinence. La conséquence directe, c'est un coût d'acquisition élevé. La phase de réflexion préalable permet donc, par la suite, d'optimiser les dépenses en marketing, de mettre en place des actions percutantes et de gagner du temps en évitant de s'éparpiller inutilement.

### Quelles sont les erreurs les plus fréquentes que sont amenés à faire les entrepreneurs quand ils communiquent ?

C'est de vouloir trop en dire. Les entrepreneurs vivent à fond leur projet, ils pourraient en parler pendant des heures. Mais ils ont du mal à prendre du recul et, lorsqu'ils communiquent, ils ont parfois des difficultés à canaliser leur discours. Ça donne des communications peu efficaces, car trop longues et compliquées. Alors qu'en réfléchissant à une stratégie claire en amont, on sait quels sont les messages clés à valoriser et on a les billes pour mieux s'adresser à ses cibles, sans les noyer sous une tonne d'informations.

### Quand on parle de communication, on a souvent en tête un budget élevé. C'est le cas ?

Il est possible de bien communiquer même avec un budget restreint. Il faut simplement se poser les bonnes questions au préalable, se concentrer sur l'essentiel et réussir à proposer une communication originale pour se différencier des concurrents. C'est



d'ailleurs ce que nous cherchons à faire avec les entrepreneurs que nous accompagnons. Il est inutile de dépenser des sommes pharamineuses sans réfléchir : il vaut mieux être malin et optimiser ses actions en optant pour des canaux de communication efficaces, adaptés et abordables. On pense notamment aux réseaux sociaux. Car l'objectif, c'est bien d'obtenir un retour sur investissement satisfaisant !

#### Quel conseil donneriez-vous à un entrepreneur ?

Il faut écouter et comprendre vos clients. Ce sont eux qui ont la clé pour vous permettre de faire grandir votre entreprise. Vous devez toujours vous mettre à leur place quand vous développez un nouveau produit, quand vous concevez votre site internet ou quand vous imaginez une action de communication.

#### Une dernière chose à ajouter ?

Oui, même deux. D'abord, un détail qui a son importance, car encore trop d'entreprises se font avoir. Si vous travaillez avec une agence de communication pour développer votre identité visuelle, pensez bien à faire signer un Cession de Droits d'Exploitation pour pouvoir exploiter votre logotype librement et sans surcoût par la suite. C'est essentiel pour éviter les mauvaises surprises et les surfacturations. En parallèle, un autre point : il faut absolument vérifier et déposer le nom de votre marque sur l'Inpi. Vous serez ainsi libre de l'utiliser comme bon vous semble, dans une zone géographique définie.



Angélique Gall est la co-fondatrice de l'agence de communication iBecome, spécialisée dans l'accompagnement des entrepreneurs et des entreprises en marketing, en digital et en design. Depuis Chambéry, en Savoie, elle permet ainsi à des projets audacieux de voir le jour et de grandir plus sereinement, grâce au développement et à l'application de stratégies optimisées. Plus d'informations sur [ibecome.fr](http://ibecome.fr).

Crédit photo (portrait) : PictYour Company

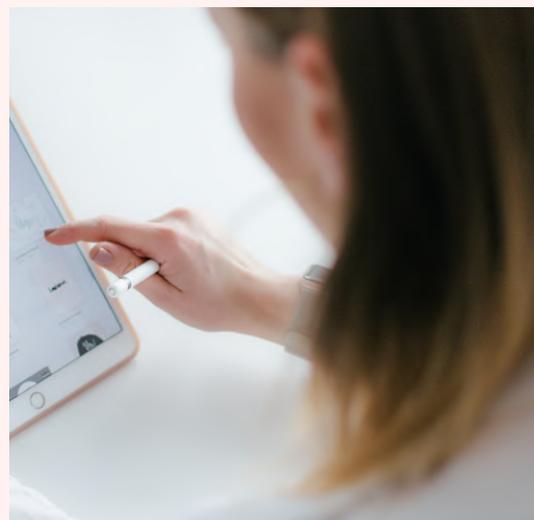
## Dépôt de marque.

C'est la première chose à faire quand vous trouvez le nom de votre entreprise : faire un dépôt à l'Inpi. Objectif : protéger le nom votre marque, sur un territoire donné, pour éviter de se le faire piquer par un concurrent. C'est une étape à ne pas négliger car, par la suite, le préjudice peut être lourd. Devoir changer de nom au bout de quelques années d'activité nécessite un vrai budget : démarches administratives, frais juridiques, frais d'impression, communication.



## Site internet.

Un site internet, oui, mais pourquoi faire ? C'est la question qui doit conduire votre réflexion, pour que l'outil puisse pleinement s'inscrire dans votre stratégie de communication et jouer un rôle clé. C'est aussi ce qui va vous permettre, sur le plan technique et en collaboration avec votre partenaire, de choisir la technologie à employer (CMS), de connaître le budget à prévoir et de définir la nature de l'expérience utilisateur.



## Identité visuelle.

Créer un univers visuel fort et unique est clé lorsque l'on souhaite développer une marque. C'est ce qui vous permettra d'être différent, aimé et reconnu. Un logo, bien qu'il évolue au cours du temps, devient ainsi le symbole de qui vous êtes en tant qu'entreprise. Ce n'est donc pas une étape à prendre à la légère. Il retranscrit un état d'esprit, des valeurs et des ambitions.





## Agencer une boutique : les pistes pour maximiser ses revenus.

Monter sa boutique nécessite de se poser les bonnes questions. Choix du local, agencement de l'espace, organisation de la devanture : nous avons demandé à Cécile Saad, architecte d'intérieur spécialisée dans l'accompagnement des commerçants, de nous donner quelques précieux conseils.

**Rencontre avec Cécile Saad.**  
Idéales Architecture.

### **Créer une boutique, ça passe d'abord par le choix d'un lieu. Comment faut-il procéder ?**

Pour savoir où implanter votre boutique, vous devez d'abord définir la zone de chalandise souhaitée, qui sera plus ou moins étendue en fonction de la nature et de la rareté de vos produits. Cette phase de réflexion est essentielle et vous conduira à analyser les habitudes de consommation de la population locale, à vérifier l'attractivité de la zone et à étudier la concurrence directe et indirecte. Car il faut bien garder en tête que la qualité de l'emplacement va, en grande partie, déterminer la réussite de votre commerce. Mais ça ne fait pas tout pour autant : une vitrine attractive, un concept original et une bonne communication sont également des points cruciaux.

### **Trouver un local est toujours un moment délicat. Que doit-on vérifier lors d'une visite ?**

Lorsque vous visitez un local, il faut être attentif à plusieurs points pour éviter au maximum les mauvaises surprises par la suite. Quand j'accompagne un client, je vérifie donc les éléments qui peuvent vite chiffrer si on doit les remplacer. C'est par exemple le cas du compteur électrique ou de la chaudière. Je regarde aussi la vétusté des sols et plafonds, je recherche d'éventuelles infiltrations et je me renseigne sur l'état des canalisations. Il faut aussi porter une attention aux murs porteurs, car si vous souhaitez faire des tra-

vaux et que vous devez en abattre, le coût va tout de suite être plus élevé.

### **Il existe aussi des normes dont il faut avoir conscience au moment de choisir son local ?**

Effectivement. Il faut se renseigner au préalable auprès de la mairie et de la copropriété pour connaître les réglementations en vigueur au niveau local. Des restrictions peuvent exister, ce qui nécessite d'obtenir des autorisations avant de faire des travaux ou de moderniser sa devanture. Puis en parallèle, bien entendu, il est important de bien s'informer sur les normes ERP, qui s'appliquent aux établissements recevant du public.

### **Passons à l'agencement d'une boutique. Organiser l'espace, ça sert à quoi ?**

Bien agencer sa boutique, ça veut dire rentabiliser l'espace, en jouant sur les hauteurs et les volumes, dans l'objectif d'optimiser son chiffre d'affaires. Il faut réussir à créer une expérience de qualité, avec un parcours fluide qui incite les consommateurs à parcourir tout votre magasin. Cela vous permettra d'augmenter les ventes et d'améliorer significativement votre panier moyen.

### **D'ailleurs, il existe des stratégies pour bien disposer ses produits ?**



Oui. Il faut savoir qu'on distingue deux zones dans un magasin : une zone chaude et une zone froide. La première est déterminante, puisqu'elle représente en général 70% du chiffre d'affaires. Elle correspond à la devanture et à tout ce qui est à hauteur des yeux. C'est là qu'il faut placer les produits les plus attractifs et ceux sur lesquels vous dégagez les marges les plus intéressantes.

**Agencer sa boutique, ça demande donc un vrai travail de réflexion à mener dès le départ.**

Oui, il faut penser tout ça en amont. Car votre choix d'agencement peut induire des travaux et l'installation de nouvelles sources de lumière. Plus vous anticiperez, plus vous optimiserez vos dépenses, votre temps et votre énergie.

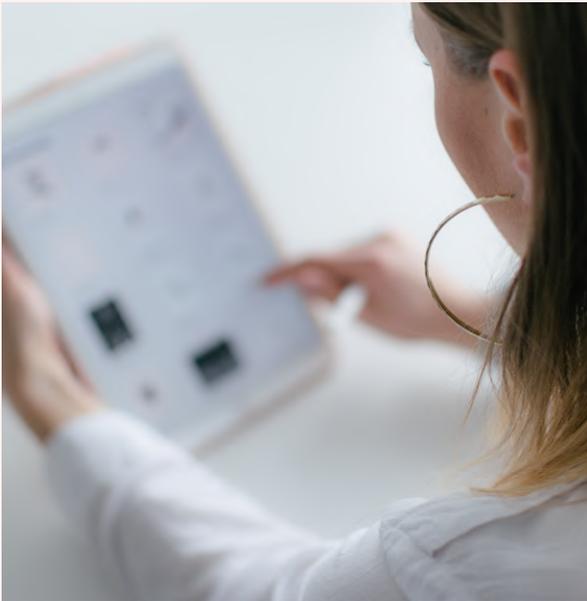


**Un dernier conseil pour la route ?**

En tant qu'architecte d'intérieur, je croise beaucoup de porteurs de projet, et je leur dis toujours la même chose : prévoyez toujours une petite enveloppe budgétaire pour gérer les imprévus dans de bonnes conditions. Car quand on fait des travaux, on peut vite rencontrer quelques complications qui génèrent un surcoût.



Cécile Saad est la fondatrice d'Idéales Architecture, cabinet expert en agencement et en décoration d'intérieur pour les entreprises et les commerçants. Sa mission : vous aider à développer votre chiffre d'affaires grâce à une boutique intelligemment ordonnée. En parallèle, elle a également développé L'Atelier Flora, une marque spécialisée dans les créations en fleurs séchées.



## Prévenir le risque : c'est indispensable pour un entrepreneur.

Trop de nouveaux entrepreneurs font l'impasse sur ce sujet. Pourtant, c'est une condition nécessaire pour pérenniser son entreprise, appréhender les accidents de la vie et préserver son entourage. Vincent Chrétien nous explique les enjeux de la prévoyance.

### Rencontre avec Vincent Chrétien.

Agent général d'assurance.  
AXA Prévoyance et Patrimoine.

### Vincent, vous accompagnez les entrepreneurs sur les questions de prévoyance. Pourquoi c'est un sujet important auquel il faut s'intéresser au lancement de son activité ?

La prévoyance permet aux chefs d'entreprise de compléter la protection sociale liée à leur régime obligatoire. C'est essentiel de s'y intéresser dès le départ, car le risque financier peut vite se chiffrer en dizaines de milliers d'euros, mettre à mal l'entreprise et, surtout, impacter considérablement la vie personnelle de l'entrepreneur.

### Un exemple de situation à risque pour un entrepreneur ?

On va prendre une situation qui parle à tous, jeunes et moins jeunes entrepreneurs. Vous lancez votre entreprise et vous êtes victime d'un grave accident de la route. Vous avez des séquelles qui rendent la poursuite de toute activité professionnelle impossible. Votre régime obligatoire va alors vous verser une rente d'invalidité jusqu'à votre retraite. Bien entendu, sur cette période, vous ne cotisez plus, donc vous obtiendrez une retraite minorée proche des minimas sociaux si l'accident s'est produit au début ou au milieu de votre carrière.

### Alors que si l'entrepreneur avait souscrit une prévoyance ?

Il aurait obtenu un revenu complémentaire chaque mois de l'ordre de plusieurs centaines d'euros en fonction des garanties souscrites. Il est donc important de se préoccuper tôt de ce sujet, puis de faire régulièrement évoluer son contrat pour adapter son niveau de protection à sa situation personnelle et professionnelle du moment.

### Concrètement, que couvre généralement un contrat de prévoyance ?

Une prévoyance complète les garanties de votre régime obligatoire (SSI, CIPAV, etc.). Elle intervient par exemple lorsque vous êtes contraint à un arrêt de travail. En fonction de votre contrat, quand un accident de la vie vous oblige à stopper momentanément votre activité, elle peut même venir couvrir les charges fixes de votre entreprise et certains frais importants. Autant dire que lorsqu'on crée son entreprise, c'est essentiel de souscrire cette protection.

### Et pour les cas les plus graves ?

Dans ces cas-là, nous permettons aux chefs d'entreprise d'obtenir une rente d'invalidité. Et en cas de décès, ce sont leur conjoint et/ou leurs enfants, qui pourront prétendre à une rente ou à un capital.

### Du coup, quels critères doit-on prendre en compte pour choisir un contrat de prévoyance adapté à ses



### **besoins ?**

Un contrat de prévoyance doit être en mesure de s'adapter à votre situation professionnelle et personnelle. Il est évident que nous ne proposons pas la même solution à un chirurgien-dentiste à son compte, qui est marié et qui se rémunère 15K€ ou 20K€ par mois, qu'à un jeune entrepreneur de 25 ans, qui n'a ni enfant, ni conjoint et qui se verse 1000€ par mois. Mais d'autres critères sont également à prendre en compte : il faut connaître son régime obligatoire, son niveau de couverture de base et son statut social.

### **À quel moment doit-on souscrire un contrat de prévoyance ?**

Le mieux, c'est de le faire au démarrage de l'entreprise, une fois les statuts déposés. C'est à ce moment-là que vous aurez tous les éléments pour pouvoir obtenir une protection adaptée à votre situation. Je sais que certains attendent quelques mois pour le faire car c'est une charge fixe, mais c'est un pari très risqué.

### **On parle aussi de responsabilité civile professionnelle ?**

Tout à fait, c'est essentiel. Par exemple, imaginons qu'un client tombe en entrant dans votre magasin. Il peut dire que le sol était glissant, et vous faire un procès. Autre possibilité : pour certaines activités, une action juridique peut être enclenchée pour défaut de conseil ou erreur médicale. Dans ce genre de cas, la Responsabilité Civile Professionnelle prendra alors en charge tout ou partie des frais de procédure et/ou de dédommagement qui mettraient à mal la santé financière de l'entreprise. Il faut bien avoir conscience que ce type de situation peut survenir à tout moment.

### **Dernière question. On entend souvent parler du contrat Homme clé. C'est quoi ?**

Par exemple, vous montez un restaurant avec un ami, et vous êtes le cuisinier. C'est-à-dire que sans vous aux fourneaux, l'établissement ne peut pas ouvrir, car incapable de remplir les assiettes. C'est là que le contrat *Homme clé* intervient. Il permet à l'entreprise de se prémunir

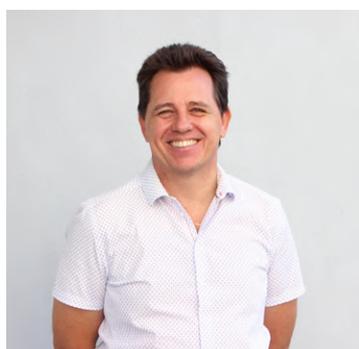
# OSE

Il ne faut pas oublier l'importance d'un pacte d'associés lorsque vous créez une entreprise à plusieurs. Il permet d'anticiper une possible rupture, à cause d'une séparation ou d'un décès.

des conséquences financières qui peuvent résulter de l'incapacité temporaire de travail, du décès ou de la perte totale et irréversible d'autonomie (PTIA) de toute personne contribuant à son activité de manière déterminante. L'entreprise dispose alors d'une aide de trésorerie pour faire face à ses engagements financiers et se réorganiser en conséquence.

## Un dernier mot ?

Il ne faut pas oublier l'importance d'un pacte d'associés lorsque vous créez une entreprise à plusieurs. Il permet d'anticiper une possible rupture, à cause d'une séparation ou d'un décès. Dans ce dernier cas, il est primordial que l'entreprise ou les associés aient souscrit un contrat de prévoyance qui couvre ce risque. Cela permettra à l'entreprise d'avoir la trésorerie nécessaire pour faire face au rachat des parts du défunt et ainsi éviter aux actionnaires de devoir gérer la société avec ses ayants droit.



Vincent Chrétien est agent général d'assurance et appartient au réseau AXA Prévoyance et Patrimoine. Situé en Savoie, il apporte aux chefs d'entreprises des solutions pour leur permettre de couvrir leurs besoins en cas d'arrêts de travail, d'invalidité et de décès. Il propose également différents niveaux de garanties concernant le remboursement des frais de santé.

# ZOOM

## Se prémunir du risque.

Aujourd'hui, seules les professions réglementées ont l'obligation de souscrire un contrat d'assurance qui couvre leur responsabilité civile professionnelle. Ainsi, on estime aujourd'hui que près de 50% des entreprises en activité ont fait l'impasse sur cette assurance\*. Pourtant, il est vivement recommandé, peu importe la nature de vos missions, de souscrire un contrat pour se prémunir du risque et éviter de mettre en péril son activité.

### La responsabilité civile professionnelle

**couvre** l'ensemble des dommages corporels, matériels ou immatériels causés dans le cadre de votre activité professionnelle, par faute, négligence ou imprudence. Elle permet donc de se prémunir de situations qui pourraient conduire, sans souscription d'un contrat d'assurance et en cas d'indemnités importantes, à une faillite de l'entreprise.



Les risques qu'encourent les tiers, à savoir les clients, les fournisseurs, et les salariés.



Les dommages causés par les locaux (accident à cause d'un sol glissant ou d'une chute d'objets).



Les dommages causés par l'activité de votre entreprise, comme un défaut de conseil.



### Et les autres assurances ?

Suivant la nature de votre activité, d'autres assurances peuvent être obligatoires, comme l'assurance décennale pour les professionnels du bâtiment. Si vous avez un local ou un véhicule professionnel, des assurances sont également à souscrire. Nous vous conseillons de prendre rendez-vous avec des assureurs en amont de la création de votre entreprise pour identifier et budgéter vos besoins.

\* Fédération Française de l'Assurance, citée dans un article de Capital, décembre 2016.



Crédit photo : Sandrine Butot

## Rejoindre un club d'entrepreneurs, ça sert à quoi ?

Pour en discuter, nous avons rencontré Simon Schneider, membre du conseil d'administration du CNES (Club des Nouveaux Entrepreneurs Savoyards). Il nous explique la mission de l'association et nous alerte sur l'importance d'être bien entouré quand on monte son entreprise.

### Rencontre avec Simon Schneider.

Gérant d'un magasin Vision Plus.

Club des Nouveaux Entrepreneurs de Savoie.

### Pouvez-vous nous présenter votre club d'entrepreneurs ?

Le CNES réunit des chefs d'entreprise et auto-entrepreneurs du département. Chaque mois, nous nous retrouvons ainsi autour de soirées, d'ateliers et de conférences pour discuter de notre quotidien et s'échanger de bons conseils pour mieux vivre l'entrepreneuriat. Dans une ambiance conviviale, les adhérents peuvent alors rencontrer d'autres entrepreneurs, qui ont des problématiques et des ambitions similaires aux leurs.

### C'est aussi un moyen de sortir de son quotidien de chef d'entreprise ?

Exactement. Il faut savoir que près de la moitié des dirigeants admettent se sentir isolés. Rejoindre un club d'entrepreneurs, c'est donc un excellent moyen pour rompre la solitude. On passe de bons moments, tout en profitant de l'expérience et de l'expertise de chacun. On développe son réseau, mais je dirais même plus : on rejoint une petite famille, où tout le monde s'entraide.

### S'entourer d'autres entrepreneurs, ça permet de garder la motivation nécessaire au développement de son projet ?

Tout à fait. Nous connaissons tous, en tant que chefs d'entreprise, des hauts et des bas. Alors, quand on

est dans un club comme le CNES, on peut compter sur l'appui et les astuces des autres membres qui, très souvent, ont déjà rencontré des problématiques similaires. Nous obtenons alors des conseils avisés, afin de faire grandir notre entreprise plus sereinement. C'est un soutien moral indispensable !

### Qui peut rejoindre votre club ?

Tous les chefs d'entreprise et les autoentrepreneurs de Savoie, en dehors des agents commerciaux, peuvent adhérer à notre club. Il suffit de s'affranchir d'une cotisation annuelle, qui varie de 70€ à 140€ en fonction de l'âge de votre entreprise.

---

*Pour devenir adhérent du Club des Nouveaux Entrepreneurs Savoyards (CNES) ou poser une question, vous pouvez envoyer un mail à [cnes73@gmail.com](mailto:cnes73@gmail.com). Un membre du conseil d'administration vous répondra dans les meilleurs délais.*



## Le Moovjee : le mentorat pour les entrepreneurs de moins de 30 ans.

Accompagner les entrepreneurs de moins de 30 ans : c'est ce que propose le Moovjee, à travers un programme de mentorat et un concours national. Bertrand Pouget, Responsable national de l'accompagnement des entrepreneurs, nous explique le principe.

**Rencontre avec Bertrand Pouget.**  
Le Moovjee.

### **Le Moovjee est aux côtés des jeunes entrepreneurs. Pouvez-vous nous expliquer la mission de votre association ?**

Le Moovjee, c'est le Mouvement pour les jeunes et les étudiants entrepreneurs. Notre association a été fondée en 2009 par Dominique Restino et Bénédicte Sanson, deux chefs d'entreprise convaincus de la richesse du mentorat. Notre mission est d'accompagner les jeunes entrepreneurs dans leur développement personnel et la croissance de leur entreprise. Pour cela, nous intervenons autour de trois axes :

- l'accompagnement (dont le mentorat est le cœur),
- la promotion de l'entrepreneuriat jeune avec une action phare : le Prix Moovjee
- l'animation d'une communauté, via des événements, de la mise en relation et de la création de contenus.

### **Quelles sont les conditions pour pouvoir bénéficier du mentorat ?**

Le mentorat est proposé à l'ensemble des entrepreneurs âgés de 18 à 30 ans inclus, peu importe le secteur d'activité. Cela nous permet d'avoir des entrepreneurs d'horizons très différents, dans la Tech comme dans l'artisanat. Pour accéder au mentorat, plusieurs critères, au-delà de l'âge, sont à remplir : l'entreprise doit être créée et l'activité avoir démarrée,

elle doit être implantée en France et avoir pour objectif de se développer et de créer de l'emploi. Un ticket d'entrée est demandé et les entrepreneurs peuvent se faire accompagner, de façon individuelle ou entre associés, à partir du moment où ils détiennent à minima 20% du capital.

### **D'ailleurs, le Moovjee est bien présent sur l'ensemble du territoire français ?**

Exactement. Le Moovjee est une association nationale. Certaines régions ont des communautés plus développées que d'autres. Je pense notamment à l'Auvergne-Rhône-Alpes, à l'Île-de-France, à l'Occitanie, aux Pays-de-la-Loire et à la région Sud.

### **Pour revenir au mentorat, quel est l'intérêt d'un tel accompagnement quand on est un jeune entrepreneur ?**

Il permet à l'entrepreneur débutant, qui doit faire face à de nouveaux défis, de se faire accompagner par un entrepreneur expérimenté. Le rôle du mentor est de partager son expérience, de questionner et d'apporter un regard extérieur pour permettre au mentoré de prendre du recul sur son projet, de se poser les bonnes questions et d'ouvrir le champ des possibles. Ils se rencontrent chaque mois durant un an.

### **Le mentor est du même secteur d'activité ?**

Non. Il n'est pas du même secteur d'activité et, autre point important, il n'a pas le droit d'investir dans l'entreprise pendant toute la durée du mentorat, et ce jusqu'à un an après l'accompagnement. C'est volontaire. L'objectif de tout ça, c'est de faire émerger des questions nouvelles et pertinentes, de la part d'une personne totalement neutre et désintéressée. À partir de son expérience, le mentor est effectivement en capacité d'apporter des pistes de réflexion stratégique pour que l'entrepreneur puisse faire croître son entreprise. C'est un vrai atout. La preuve : au Moovjee, le taux de pérennité est de 84% à 5 ans.

### **C'est donc une relation de confiance ?**

Exactement. En ayant un mentor d'un autre secteur d'activité, on peut avoir de vraies discussions, sans avoir l'impression de se confier à un concurrent potentiel. Ça facilite la relation. Ainsi, le jeune entrepreneur peut évoquer ses problématiques plus facilement et sur des sujets qui ne peuvent pas être abordés avec un banquier, des investisseurs ou son entourage. Afin de faciliter cette relation de confiance, mentor et mentoré se choisissent mutuellement.

### **Se lancer quand on a moins de 30 ans, c'est un avantage ou un inconvénient ?**

Je dirais les deux. Le vrai avantage, c'est qu'à cet âge, l'entrepreneur n'a pas encore un poste trop élevé et donc une rémunération trop conséquente, dif-

ficile à abandonner. Il n'a pas fondé de famille, il a moins de charges et de prêts : c'est souvent un bon timing. On a donc cette liberté et ce grain de folie qui peuvent faire la différence. Par contre, on manque d'expérience. Ce n'est pas toujours simple de se positionner vis-à-vis d'un investisseur ou d'un banquier. Alors c'est vrai que, dans ces cas-là, se lancer à plusieurs est un vrai atout : au-delà de la complémentarité, ça rassure, car on limite le risque, et ça permet de palier à certaines faiblesses. C'est aussi pour cela que le mentorat est intéressant pour les jeunes, car il va permettre de bénéficier de l'expérience et du regard bienveillant d'un entrepreneur.

### **Aussi, pour finir, vous proposez un concours annuel au niveau national, destiné aux entrepreneurs de moins de 30 ans. Pouvez-vous en dire plus ?**

Ce concours, national et généraliste, a lieu en début d'année depuis 10 ans. Il met en lumière la capacité d'action et l'inventivité des jeunes entrepreneurs. Il est destiné aux entrepreneurs, porteurs de projet et auto-entrepreneurs français de moins de 30 ans. En tout, 150.000€ de dotation sont répartis entre tous les lauréats, car il existe plusieurs catégories. Tous les détails du concours sont à retrouver sur [moovjee.fr](http://moovjee.fr) !



Le Moovjee propose aux créateurs ou repreneurs d'entreprise, de 18 à 30 ans, de bénéficier d'un accompagnement pour le développement de leur activité. En tout, 550 entreprises ont déjà été soutenues et 1400 jeunes mentorés. Plus d'informations sur [moovjee.fr](http://moovjee.fr).

# s'inspirer

Quoi de mieux qu'un chef d'entreprise pour nous expliquer les exigences, les avantages et les inconvénients de l'entrepreneuriat. Pour vous permettre de mieux vous projeter, nous sommes partis à la rencontre d'entrepreneuses chambériennes. Elles nous parlent de leur quotidien, des difficultés qu'elles ont rencontrées et des erreurs qu'elles auraient pu éviter au démarrage. Le but : vous donner les clés pour avancer plus vite et plus sereinement.



## La Belle Armoire : lancer sa boutique à Chambéry.

Fondatrice de La Belle Armoire, Rachel Troillard propose une nouvelle manière de consommer la mode. L'entrepreneuse a ainsi franchi toutes les étapes clés pour voir son projet se concrétiser avec le lancement, à l'hiver dernier, de sa première boutique, située dans le centre-ville de Chambéry. Elle nous en parle et vous donne quelques conseils !

### Rencontre avec Rachel Troillard.

Fondatrice de La Belle Armoire.

#### Avant de commencer, pouvez-vous nous dire quelques mots à propos de votre entreprise ?

La Belle Armoire est un concept écoresponsable qui permet à chacun de consommer la mode autrement. Ainsi, nous mettons en vente des vêtements de seconde main et des produits de créateurs locaux, qui travaillent à partir de matériaux recyclés. Nous venons également de mettre en place un nouveau service qui donne la possibilité à nos clients de louer leurs vêtements.

#### Pour concrétiser ce projet, quelles grandes étapes avez-vous respectées ?

D'abord, j'ai réfléchi au projet que je voulais mener : quoi vendre, et à qui. À partir de là, j'ai pris le temps d'étudier le marché pour comprendre les habitudes de consommation, identifier les concurrents potentiels et ainsi vérifier l'existence de réelles opportunités. Au cours de cette phase-là, j'ai fait beaucoup de veille, j'ai rencontré une multitude d'acteurs du secteur et j'ai même fait des stages d'immersion en dépôt-vente.

#### Et à partir de là, comment avez-vous procédé ?

Une fois l'étude de marché effectuée, je me suis attelée à trouver mon facteur de différenciation, à définir mon business model et à élaborer un budget prévisionnel. D'ailleurs, à cette période-là, j'ai participé aux *Cinq Jours pour Entreprendre*, un stage orga-

nisé par la CCI de Savoie. Cela m'a aidée à mieux appréhender certaines notions clés, notamment au niveau comptable et juridique. Car avant de lancer sa boutique, il faut bien savoir ce qu'est un fond de roulement, un taux de marge ou un point mort, par exemple. C'est tout un vocabulaire qu'il faut adopter.

#### Par la suite, pour trouver un local, comment avez-vous procédé ?

Bien définir son projet et déterminer son budget au préalable permet d'avoir une idée claire du type de local que vous recherchez : quelle zone, jusqu'à quel prix puis-je monter, dois-je louer ou acheter. Ce sont des questions très importantes à se poser assez tôt. D'ailleurs, petite astuce : avant de signer un bail commercial, il faut toujours penser à s'informer sur les règles d'urbanisme en vigueur et vérifier la bonne conformité du lieu. Car en fonction de votre activité, vous aurez certaines normes et obligations à respecter. Il est donc important de bien les connaître pour éviter les mauvaises surprises.

#### Pour financer votre projet, quels dispositifs avez-vous sollicités ?

Avant de solliciter des organismes pour financer le lancement de mon entreprise, j'ai d'abord dû établir un dossier de qualité pour expliquer mon projet et détailler la ventilation de mes dépenses. L'objectif était de gagner en crédibilité pour maximiser mes

chances de lever des fonds. Ensuite, je suis entrée en contact avec France Active et le Réseau Entreprendre pour obtenir des prêts à taux zéro. Mais ce n'est pas un processus simple : cela nécessite plusieurs rendez-vous et donc du temps qu'il faut prendre en compte dans son rétro-planning. Il faut convaincre, écouter les conseils et accepter de se remettre en question.

**Créer son entreprise, c'est généralement une série d'imprévus. Quelles sont les difficultés que vous avez rencontrées au lancement de votre boutique ?**

Je pense que les principales difficultés que j'ai rencontrées sont dues à une erreur de ma part : j'ai manqué d'exigence lorsque j'ai choisi certains partenaires. Si c'était à refaire, je procéderaï différemment, et je comparerais davantage avant d'entamer une collaboration avec un comptable ou un banquier, par exemple. En tant qu'entrepreneur, nous devons gérer beaucoup de sujets : nous avons donc besoin d'avoir des interlocuteurs réactifs, compétents et à notre écoute.

**Quel conseil donneriez-vous à un jeune entrepreneur qui souhaite ouvrir sa première boutique ?**

D'abord, il doit croire en son projet, car il rencontrera forcément des périodes de doute, où il faudra rester solide. Mais ça n'empêche pas de se remettre en cause et de permettre à son projet d'évoluer. Ce que vous avez en tête au départ ne sera pas forcément l'entreprise que vous créez : à mesure des événements, des rencontres et des réflexions, certains paramètres changeront. Il faut l'accepter !

**Maintenant que vous avez du recul sur votre activité, à quoi ressemble votre quotidien, par rapport à**



**l'époque où vous étiez salariée ?**

Je suis désormais seule à bord. Je n'ai plus de compte à rendre à un supérieur, ni à gérer les susceptibilités et les petites guerres internes que l'on connaît tous quand on est salarié. Pour autant, il faut avoir conscience qu'être entrepreneur, c'est aussi un certain nombre de contraintes. Il faut donc bien se couvrir, pour limiter les risques, et avoir une idée claire de vos ambitions. Vous devez savoir quel salaire vous aimeriez obtenir à terme, et quelles concessions vous êtes prêt à faire pour atteindre cet objectif. Créer son entreprise est une belle aventure, mais cela demande un grand investissement personnel, ce qui nécessite d'ailleurs d'être soutenu par son entourage.



Rachel Troillard est la fondatrice et gérante du concept-store La Belle Armoire, situé dans le centre-ville de Chambéry. Sa mission : proposer une nouvelle manière de consommer la mode. Vous retrouverez donc différentes offres : des pièces de seconde main, des objets de créateurs, un service de location de vêtements et des ateliers-crétatifs chaque mois. Plus d'informations sur [la-bellearmoire.fr](http://la-bellearmoire.fr).

Crédits photos : Luc Henry



## Capoz : les dessous d'une belle aventure entrepreneuriale.

Depuis trois ans, elles sont à la tête de l'entreprise Capoz, spécialisée dans la fabrication d'objets de décoration et de communication. La création de la structure, le quotidien de l'entrepreneur, le choix des partenaires : elles nous racontent tout.

**Rencontre avec Sabine Pottier et Marie Gaudry.**  
Co-fondatrices de Capoz.

**Capoz, ça parle à certains sur Chambéry, mais pas encore à tous. Pouvez-vous nous présenter votre entreprise ?**

*Marie* : Nous sommes une agence qui conçoit et fabrique des éléments d'aménagement d'intérieur et d'extérieur sur-mesure : enseignes, signalétiques, objets de décoration ou de communication. À partir d'un grand nombre de matériaux, comme le bois, le plexi ou la feutrine, nous permettons ainsi à nos clients de présenter leur identité de marque de façon originale. Car Capoz est effectivement en mesure de répondre aux différentes demandes des professionnels, que ce soit des agences de communication, des architectes, des décorateurs, des designers ou parfois même des restaurateurs.

**Quel déclic vous a amenées à créer votre entreprise à l'époque ?**

*Sabine* : Je travaillais en innovation dans une entreprise au Bourget-du-Lac. Un jour, nous sommes allés à Lyon pour visiter un Fab lab. J'ai alors découvert une machine laser. Je me suis dit que l'on pouvait vraiment en faire quelque chose de chouette. Avec Marie, nous avons donc commencé à faire une étude de marché pour creuser le sujet. Puis c'est en discutant avec différentes personnes que notre idée s'est affinée. Nous avons la possibilité de faire de jolis objets sur-mesure, qui sortent de l'ordinaire, et ainsi de devenir nos propres boss.

**Vous auriez pu lancer une entreprise chacune dans votre coin. Quel est l'intérêt d'être deux pour ce genre d'aventure ?**

*Marie* : La complémentarité, sans aucun doute. Être à deux, c'est une force, surtout quand on a des compétences qui se combinent bien. Ainsi, je me concentre davantage sur l'administratif et la partie commerciale, alors que Sabine est plus à l'aise avec la production et la création de fichiers. Mais pour que ça marche, il faut savoir reconnaître ce que l'autre apporte au projet et avoir une vision commune.

**Choisir un co-fondateur est souvent un moment délicat. Pour ceux qui hésitent à s'associer, comment peuvent-ils s'assurer que le duo fonctionnera dans la durée ?**

*Sabine* : La clé, c'est la communication. Il faut être compréhensif des besoins et des attentes de l'autre. Mais surtout, il faut être sur un même pied d'égalité, notamment au niveau du salaire, et se mettre d'accord dès le début sur le niveau d'engagement de chacun. Il est essentiel de se parler sans langue de bois et de ne pas laisser des non-dits prendre des proportions qui pourraient mettre en péril l'entreprise.

**Créer son entreprise, c'est toujours un petit parcours du combattant. Les obstacles sont nombreux. Quelles difficultés avez-vous rencontrées ?**

*Marie* : Au début, nous avons peur de parler de notre



projet, sûrement par crainte des réactions des personnes de notre entourage. Dans ces cas-là, c'est systématique : certains s'interrogent, ne comprennent pas votre choix, voire vous mettent le doute. Il faut donc réussir à prendre du recul et à s'éloigner des ondes négatives. Cela ne veut pas dire qu'il ne faut pas écouter les remarques, mais plutôt se les approprier. Au contraire, c'est comme ça que l'on améliore son projet. Il faut savoir faire le tri.

**On fait souvent des erreurs quand on est un jeune entrepreneur. De votre côté, est-ce que certaines d'entre elles auraient pu être évitées, avec un peu plus de prudence ou d'expérience ?**

*Marie* : Nous avons un discours un peu contradictoire au départ : nous voulions privilégier la qualité au volume, mais nous avons ciblé les particuliers. Ça ne collait pas. Cette erreur nous a empêchées de convaincre certaines banques. Heureusement, nous avons vite corrigé le tir. À vrai dire, c'est la seule vraie erreur que nous ayons commise, car nous avons été très bien accompagnées dès le début. Nous nous sommes entourées pour mieux définir notre cible, mettre les bons mots sur notre projet et nous poser les bonnes questions.

**Comment avez-vous fait pour choisir vos partenaires ?**

*Sabine* : Au feeling. C'était ça le critère : ça passe ou ça casse. On a comparé et regardé comment ça fonctionnait. Mais le relationnel était clairement un point clé. On côtoie nos partenaires chaque semaine : il faut que ce soit un plaisir de travailler avec eux pour que ça fonctionne bien.

**Entreprendre, ce sont de nouvelles libertés, mais aussi un grand nombre de contraintes. À quoi ressemble votre quotidien de chefs d'entreprise au bout de trois ans ?**

*Sabine* : Aujourd'hui, nous avons la main sur notre agenda. Nous nous organisons comme nous le souhaitons, en fonction des coups de bourre, où nous enchaînons les heures sans compter, et des périodes creuses, où nous pouvons nous accorder un peu de répit. Bref, nous décidons !

Alors, certes, par rapport à notre niveau d'études, nous sommes moins bien payées que si nous étions salariées. Mais je m'épanouis beaucoup plus, et Marie aussi. Nous touchons à tout, nous apprenons des tonnes de choses chaque jour, en restant curieuses et en essayant de faire le maximum par nous-mêmes, histoire de réduire les coûts au mieux. C'est une excellente expérience !

**Aujourd'hui, avec le recul que vous avez sur l'entrepreneuriat, quel conseil donneriez-vous à un jeune porteur de projet ?**

*Marie* : Il ne faut surtout pas avoir peur de parler de son projet, de rencontrer d'autres entrepreneurs et de se faire accompagner par des personnes compétentes et optimistes. On le répète souvent, mais c'est vrai que, nous concernant, ça nous a permis de monter notre projet avec plus de sérénité. Nous avons par exemple appris, en discutant avec l'une des personnes qui nous a conseillées au départ, qu'il fallait commencer sa prospection en amont de la création de l'entreprise, car on en récolte les fruits généralement un à deux trimestres plus tard. Cela nous a fait

gagner du temps et permis d'avoir des commandes d'entrée de jeu.

**Pour finir, selon vous, quelles qualités sont requises pour être un bon entrepreneur aujourd'hui ?**

*Sabine* : D'abord, être polyvalent. Un entrepreneur est amené à toucher à tout, il doit donc être en mesure d'apprendre vite, pour acquérir de nouvelles compétences, et de s'adapter en permanence. Ça demande donc beaucoup de curiosité, d'agilité et, surtout, une grande dose d'humilité. Car que tu réussisses vite ou doucement, il faut toujours avoir en tête que tout peut s'arrêter d'un coup, à cause d'un accident de la vie ou d'un élément extérieur.



Sabine Pottier et Marie Gaudry ont fondé Capoz, une agence qui conçoit et fabrique des éléments d'aménagement d'intérieur et d'extérieur sur-mesure (enseignes, signalétiques, objets de décoration ou de communication) à partir d'un grand nombre de matériaux, comme le bois, le plexi ou la feutrine. Leur mission : permettre à leurs clients de présenter leur identité de marque de façon originale. Plus d'informations sur [capoz.io](http://capoz.io).



## Cosse Nature : créer une entreprise qui fait sens.

Entrepreneuse dans l'âme, Clémence Maurel a lancé, en 2018, Cosse Nature, spécialisée dans la fabrication d'ustensiles écologiques. Tout s'est fait dans la foulée d'un voyage en Nouvelle-Zélande. Aujourd'hui, son entreprise compte six employés. Elle nous raconte !

**Rencontre avec Clémence Maurel.**  
Fondatrice de Cosse Nature.

### **D'un voyage en Nouvelle-Zélande à la création d'une entreprise, il n'y a qu'un pas. Qu'est-ce qui vous a donné envie de devenir entrepreneuse ?**

J'ai toujours eu l'envie d'entreprendre. Mais à la sortie de mes études de commerce, je ne me sentais pas encore prête. J'ai donc commencé ma carrière en marketing, à Paris. C'est là-bas, dans mon petit appartement de l'époque, avec des plastiques alimentaires partout et peu de place pour mettre des bocaux en verre dans la cuisine, que j'ai pris conscience du problème. Mais il a fallu attendre un voyage en Nouvelle-Zélande pour tout plaquer, et entreprendre en Savoie. Là-bas, les Bee Wrap, emballages réutilisables à la cire d'abeille, étaient très répandus, contrairement à ici. J'ai donc décidé de dupliquer le concept en France, en remplaçant la cire d'abeille par de la cire végétale, afin d'avoir, à mon échelle, un impact sur ce qui nous entoure.

### **Entre ce que vous imaginiez de l'entrepreneuriat et la réalité, avez-vous remarqué une différence ?**

On romantise toujours le fait d'être à son compte. On pense à la liberté qu'on va acquérir mais on tend trop souvent à minimiser les contraintes. D'un côté, tant mieux : sinon, on n'oserait jamais se lancer. En fait, je résumerais en disant qu'entreprendre est une expérience géniale, mais qu'il faut bien s'accrocher.

### **Vous avez, au démarrage, été accompagnée par Ronalpia, un incubateur de l'Économie Sociale et Solidaire. Qu'est-ce que cela vous a apporté ?**

J'ai toujours été accompagnée, car je n'ai pas d'associé. C'est important d'avoir un œil extérieur, avec des personnes qui ne sont pas impliquées émotionnellement dans le projet. Ainsi, Ronalpia m'a aidée à développer et à porter un projet viable avec des valeurs fortes. Grâce à cet incubateur, j'ai reçu, pendant un an, des conseils d'experts et de chefs d'entreprise pour passer d'une idée à une entreprise.

### **Et à l'issue de cette année-là ?**

J'ai ensuite rejoint le Village by CA. Cet accélérateur m'a permis de passer les étapes suivantes, de me structurer davantage et de répondre aux questions que posait la croissance de l'entreprise.

### **Désormais, c'est le Réseau Entreprendre qui a pris le relai. C'est un soutien différent de ce que proposait les autres ?**

J'avais déjà plusieurs mois d'existence lorsque j'ai rejoint le Réseau Entreprendre. C'est arrivé au moment où Cosse Nature a eu besoin d'un nouveau financement. J'ai donc été accompagnée à ce niveau-là et j'ai intégré une promotion, qui dure deux ans. Elle est composée de nouveaux chefs d'entreprise : des

créateurs et des repreneurs. On se voit une fois par mois pour discuter de nos problématiques.

**Comme beaucoup de créateurs d'entreprise, vous avez commencé par vendre vos produits sur internet. Comment fait-on pour trouver les premiers clients ?**

Il ne faut pas hésiter à parler de son projet dès le départ, même s'il n'est pas fini et parfaitement ficelé. C'est de cette manière que l'on génère de l'intérêt et que l'on obtient des feedbacks pertinents pour ajuster son offre et son positionnement. Vous pourrez ainsi créer une belle communauté ! Ensuite, de mon côté, je me suis appuyée sur un réseau de boutiques, en complément du site e-commerce, et j'ai fait beaucoup de relations presse. À mon lancement, le sujet était très porteur : nous étions en plein dans la prise de conscience médiatique. Les dégâts causés par le plastique à usage unique commençaient à devenir un sujet clé.

**La devise dit qu'on apprend de nos erreurs, et cela fait encore plus écho lorsqu'on est entrepreneur. Aujourd'hui, avec le recul et l'expérience, quelle est l'erreur la plus courante chez les jeunes chefs d'entreprise ?**

Il faut oser, ne pas avoir peur de se tromper et toujours aller de l'avant. Le danger, c'est de rester sur une erreur et de ne pas réussir à rebondir. À titre personnel, chaque erreur a transformé ma boîte et a contribué à faire ce qu'elle est aujourd'hui. Par

exemple, au début, j'ai décidé de sous-traiter la production. Résultat : ça s'est très mal passé, à tel point que j'en faisais même des cauchemars. Cette mauvaise aventure a été bénéfique pour une chose : je me suis sentie prête à recruter.

**Ce livre blanc va être lu par beaucoup de futurs et nouveaux entrepreneurs. Quel conseil leur donneriez-vous pour qu'ils puissent transformer l'essai et faire naître une entreprise viable ?**

Le plus difficile quand on monte une entreprise, c'est de réussir à écouter les conseils sans perdre le fil de son projet. Il faut donc pouvoir arbitrer, en fonction de votre vision et de la direction que vous souhaitez prendre. Le risque, si on prend chaque conseil au pied de la lettre, c'est d'aller dans tous les sens et de finir par créer la boîte de quelqu'un d'autre !

**Une dernière chose pour la route ?**

Oui, quelque chose d'important. Aujourd'hui, nous vivons dans une époque où de nombreuses solutions existent pour nous aider à entreprendre. Il est donc facile de tester un concept et de faire évoluer une idée avec très peu de moyens, alors osez !



Clémence Maurel est la fondatrice de Cosse Nature. Son entreprise fabrique et commercialise des ustensiles zéro déchet et zéro plastique, vegan et réutilisables. Tout est produit à la main, dans l'atelier de la marque, à Chambéry, en Savoie. Nous vous invitons à découvrir ses produits sur son site e-commerce : [cosse-nature.com](https://cosse-nature.com).

# ZOOM

## Les podcasts à écouter

Les podcasts sont d'excellents moyens pour acquérir de nouvelles connaissances en matière d'entrepreneuriat, obtenir des conseils avisés et développer sa personnalité de chef d'entreprise. Nous avons donc décidé de vous faire une petite sélection des podcasts à écouter et que vous pouvez retrouver sur vos plateformes habituelles, dont Apple Podcast, Spotify et Deezer.

### Coup de cœur



#### Koudetat.

Lancé par The Family, accélérateur pour les start-ups, ce podcast est une mine d'or pour les futurs et nouveaux entrepreneurs. Que vous souhaitiez monter un média, une startup, une marque de vêtements ou une boulangerie : Koudetat vous donne de solides bases pour commencer et éviter les erreurs de débutant.



#### La Galère.

Ce podcast invite des entrepreneurs à raconter toutes les galères et errances de leurs débuts. Il met en lumière les difficultés du chef d'entreprise, la débrouille et tous ces détails qui font la différence.



#### Lucky Day.

Trois entrepreneurs à la bonne humeur permanente partagent leur point de vue et débattent avec clairvoyance et décontraction autour de sujets clés, comme le branding ou la culture d'entreprise.



#### Tatami.

Romain, co-fondateur de l'agence de communication iBecome, part à la rencontre d'entrepreneurs audacieux pour qu'ils nous racontent leur parcours. Plus d'informations sur [tatamipodcast.com](http://tatamipodcast.com).

# ZOOM

## Le lexique de l'entrepreneur.

### **Besoin en fonds de roulement.**

Il s'agit des besoins de financement à court-terme liés au décalage des flux de trésorerie, qui correspondent aux décaissements et aux encaissements. Pour le calculer avec précision, nous vous conseillons de vous rapprocher d'un expert-comptable.

### **Bilan comptable.**

C'est l'état de la situation financière d'une entreprise à un moment donné. Il permet de voir ce que l'entreprise possède (actifs) et ses ressources (passifs). Il sera édité chaque année par votre expert-comptable à la clôture de l'exercice. Il s'agit d'un document obligatoire.

### **Capital social.**

Le capital social désigne les ressources apportées à une société par ses associés lors de sa création ou d'augmentations de capital ultérieures.

### **Chiffre d'affaires.**

C'est la somme des ventes de biens ou services réalisées par votre entreprise. Attention, il ne faut pas confondre chiffre d'affaires et bénéfice net. Pour plus d'informations à ce sujet, nous vous conseillons de suivre une formation et/ou d'en discuter directement avec votre comptable.

### **Créance.**

Il s'agit d'une somme d'argent que l'entreprise doit percevoir de la part d'un client. Une créance est généralement due aux délais de paiement, mais doit être surveillée. Un retard de paiement ou un impayé pourrait effectivement mettre à mal votre trésorerie et, par conséquent, la stabilité financière de votre entreprise.

### **Compte de résultat.**

Ce document permet de savoir si une entreprise a enregistré un bénéfice ou une perte au cours d'un exercice comptable donné, par le calcul du résultat net. Il s'agit d'un document obligatoire, rédigé en collaboration avec votre comptable.

### **Coûts fixes.**

Ce sont les dépenses récurrentes, qui ne varient pas en fonction du niveau d'activité et des quantités produites. L'entreprise doit s'en acquitter pour fonctionner correctement. Exemples : loyer, salaires, assurances, comptable.

### **Coûts variables.**

Il s'agit de l'ensemble des dépenses qui varient en fonction du niveau d'activité de l'entreprise. Exemples : l'achat des matières premières, les frais d'expédition des produits, les frais de déplacement, les commissions.

# ZOOM

## Le lexique de l'entrepreneur.

### Fonds propres.

Il s'agit de l'ensemble des capitaux dont l'entreprise dispose. Ils sont acquis de deux manières : grâce aux fonds apportés par les actionnaires et grâce aux bénéfices liés à l'activité économique.

### Minimal viable product.

Un minimum viable product (MVP) est un produit avec des fonctions de base, mais malgré tout suffisamment abouti pour pouvoir être commercialisé. Il s'agit donc d'un prototype prêt à l'utilisation. Le but de l'approche : pouvoir sortir le produit ou service le plus rapidement possible et à moindre coût, afin de vérifier sa pertinence sur le marché.

### Pivot.

C'est un changement de cap radical ! Vous décidez de réadapter votre offre pour aller vers quelque chose de complètement différent. Cela fait généralement suite à une mauvaise compréhension initiale des besoins, à des feedbacks inattendus et à des résultats insatisfaisants.

### Plan de financement.

Il recense les capitaux à mobiliser pour pouvoir lancer le projet et assurer la pérennité de votre entreprise. Il prend en compte l'ensemble des dépenses à envisager et vous permet, ainsi, de définir précisément vos besoins en financement.

### Point mort.

C'est le moment, dans l'année, où vous atteignez votre seuil de rentabilité. Le plus tôt est le mieux, vous vous en doutez.

### Product Market Fit.

Le product market fit est la rencontre entre un produit et son marché, c'est-à-dire le moment où votre solution devient une évidence d'achat pour votre cible. Cette dernière a compris votre offre, achète et en parle autour d'elle.

### Scalabilité.

La scalabilité désigne la capacité d'un produit ou service à s'adapter à une forte montée en charge de l'activité. Le principe : trouver un business model qui permet à votre entreprise de fonctionner d'une manière semblable, qu'elle ait 50 ou 5000 clients, grâce à une réduction maximale des coûts variables. C'est ce qui a fait la réussite d'un grand nombre de startups reconnues, principalement dans le secteur du digital.

### Seuil de rentabilité.

C'est le niveau d'activité minimum à atteindre pour que votre entreprise soit rentable. Il s'exprime en chiffre d'affaires ou en quantité, soit en nombre d'unités à vendre. Il se calcule sur la base des charges fixes et variables.



# à propos

iBecome est une agence de communication créative et engagée, située en Savoie et spécialisée en stratégie, en digital et en design. Par nos compétences, nous accompagnons ainsi des entrepreneurs audacieux et des entreprises, d'horizons très différents, pour leur permettre de faire grandir leurs projets dans les meilleures conditions. Notre ambition : les aider à adresser le bon message, au bon moment, aux bonnes personnes !

## Stratégie.

Nous vous conseillons pour développer votre plateforme de marque et mettre en place une stratégie performante en communication et en marketing digital.

## Design.

Nous vous accompagnons pour développer une identité visuelle unique, à travers une charte graphique et un logo original. Objectif : affirmer l'état d'esprit de votre marque ou boutique.

## Digital.

Nous développons des sites internet sur-mesure, basés sur une expérience utilisateur de qualité. Nous pouvons aussi vous accompagner aussi en e-commerce.

## Contenu.

Nous créons des contenus pertinents et originaux, pour améliorer votre référencement naturel dans la durée, affirmer votre expertise et accroître votre chiffre d'affaires.

## Seo.

Afin d'améliorer votre référencement naturel, nous vous aidons à comprendre le parcours d'achat de vos cibles, à définir les mots-clés à prioriser et à rédiger des contenus adaptés.

## Coaching.

Pour aider les entrepreneurs à performer, iBecome vous accompagne de façon personnalisée : aide au pitch, conseil en personal branding, media training.



**Discutons de votre projet.**

Vous avez un projet de création ou de reprise d'entreprise, et vous avez besoin d'un accompagnement en marketing en digital ou en design ? Vous pouvez nous contacter à [hello@ibecome.fr](mailto:hello@ibecome.fr) ou découvrir notre agence sur [ibecome.fr](https://ibecome.fr).

# discuter

---



## Romain Le Berrigot.

- Stratégie éditoriale.
- UX-Writing et rédaction web.
- Référencement naturel.
- Relations presse.
- Expérience utilisateur.

[romain@ibecome.fr](mailto:romain@ibecome.fr)



## Angélique Gall.

- Stratégie commerciale.
- Stratégie de communication.
- Identité de marque.
- Réseaux sociaux.
- Crowdfunding.

[angelique@ibecome.fr](mailto:angelique@ibecome.fr)

---

Crédits photos : Pict'Your Company

---

# merci

Nous espérons que ce livre blanc vous a apporté plein d'informations et de conseils utiles pour créer votre entreprise dans les meilleures conditions. Nous en profitons d'ailleurs pour remercier l'ensemble des intervenants qui ont accepté de nous accorder du temps et de répondre à nos questions. Ils ont tous démontré, une fois de plus, à quel point nous avons de la chance, en Savoie, d'avoir des structures et des professionnels à l'écoute, prêts à aider et soutenir les nouveaux entrepreneurs.

---



iBecome est une agence de communication créative et engagée. Situés en Savoie, nous sommes spécialisés en marketing, en digital et en design. Au quotidien, nous accompagnons ainsi des entrepreneurs qui, à leur manière, façonnent le monde d'aujourd'hui et de demain, pour leur permettre de faire grandir leur projet dans les meilleures conditions. Notre ambition : les aider à adresser le bon message, au bon moment, aux bonnes personnes !

— [ibecome.fr](http://ibecome.fr)  
— [hello@ibecome.fr](mailto:hello@ibecome.fr)

