

## **Compte-rendu de notre 2<sup>ème</sup> réunion sur la création d'entreprise du 23 mars 2007**

### Intervenants :

Didier Boucley :Président de Egidys et anciennement directeur chez France Telecom

Stéphanie Pelapat : Associée fondatrice de Restopolitan

Etienne Mendele : Ancien directeur de banque et professeur de finance à l'ESCE

### Animateur :

Jacques Lelong

### **Les expériences des intervenants :**

Didier Boucley, Directeur chez France-Telecom, a souhaité profiter du système de « l'essaimage » que proposent certains grands groupes : elles aident leurs collaborateurs souhaitant créer leur propre entreprise, et, si l'expérience n'est pas concluante, elles les reprend. Dans ce contexte, Didier Boucley a fait appel au Réseau Entreprendre, organisation qui regroupe sur le plan national (puis au niveau régional : 92 Entreprendre, Paris Entreprendre, Alsace Entreprendre ....) un grand nombre de chefs d'entreprises qui offrent au candidat créateur un lieu où échanger, qui permet de se constituer un RESEAU et surtout un suivi rigoureux du projet :

- jury de professionnels qui donne un « avis de viabilité financière »,
- un parrain, chef d'entreprise dans un secteur différent, suit son filleul pendant 2 ans, et analyse avec lui le suivi financier par des reportings réguliers prêts d'honneur de 20 à 50 000€
- accès à des partenaires bancaiers
- accès à diverses informations et formations.

Stéphanie Pelapat, après son diplôme (2005), des expériences professionnelles en Chine et aux USA, a créé son entreprise après avoir observé un besoin tant chez les clients que des restaurateurs d'un logiciel de réservation en temps réel. Sa technique ? participer au maximum de concours sur .... des projets de création d'entreprise : Créacc, Chambre de Commerce de Paris, Défi Jeunes ....qui s'avèrent être d'excellents fils conducteurs qui obligent le candidat créateur à élaborer des business plans, subir des tests d'étapes de validation par des professionnels : elle a rencontré nombre de chefs d'entreprises, fait de multiples présentations de son projet et a bénéficié de retombées médiatiques. Son credo : le RESEAU. Stéphanie a aussi fait appel au Réseau Paris Entreprendre, le process est quasi terminé et c'est vraiment un soutien essentiel.

Etienne Mendele, après 35 années dans 3 banques de réseau, cet ancien Directeur de banque, a créé son cabinet de consultant et travaille notamment en collaboration avec l'ANPE et voit un grand nombre de candidats créateurs d'entreprises : ses clefs du succès (volontairement caricatural) pour une réussite : pas de charges, pas de frais, que des recettes !

### **Les Aides qui ont été citées :**

L'Accre : (l'aide au chômeur créant ou reprenant une entreprise), proposée par « prévisionnel.org » est destinée à toute personne désireuse de créer son dossier prévisionnel ou la partie financière de son dossier. Accre, en vue de la création d'une Sarl, Eurl ou d'une entreprise individuelle, peut donner lieu à une véritable évaluation de projet, permet la constitution d'un dossier clair et soigné destiné aux établissements financiers et enfin, d'obtenir des aides auprès d'organismes publics (prêts d'honneur de 6 000€ dit PCE, prêt à la création d'entreprise). De plus cette aide permet, après avoir rempli un dossier en ligne (depuis janvier 2007) qui est presque toujours accepté, de bénéficier d'une exonération de charges fiscales pendant un an, de l'Assedic ...

L'Anpe paie des consultants spécialisés qui accompagneront les projets individuels des demandeurs d'emploi. Etienne constate que sur 100 demandeurs, 50 ne sont déjà plus présents lors de la 2<sup>ème</sup> réunion, les 40 restants échouent sur l'obtention de financements et seuls 10 réussissent car leurs projets ne présentent que peu de charges et peu de dépenses ... seules 5 survivront après 3 ans.

Etienne conseille vivement de consulter le site internet sur le sujet qui répond à la plupart des questions que se posent les créateurs : [www.apce.fr](http://www.apce.fr)

### **Des évidences qu'il faut connaître :**

La banque n'aide personne !! (EM) : le risque étant trop élevé lors de la création, les banquiers commencent leurs relations avec l'entreprise après 3 ans d'existence réussie.

Chaque projet de création est individuel, unique. .... D'où la difficulté de se renseigner, car c'est à chaque fois un unique sentier qu'il faut suivre.

La confiance en tant que telle est à bannir qu'il s'agisse de prise de participation dans le projet, de conseils ...il faut des spécialistes, et du professionnalisme.

### **Les conseils généraux :**

Confronter son projet à l'avis du plus grand nombre et profiter du RESEAU : famille, chefs d'entreprises, banquiers, concurrents, futurs partenaires....mais attention le projet de création peut être copié : pour s'en protéger, voir ci-dessous l'intervention possible de l'INPI.

Ne pas acheter de livres sur le sujet : les sites Internet sont souvent très complets particulièrement celui d'OSEO. Un autre encore plus complet serait : [www.apce.com](http://www.apce.com).

Etre vigilant sur la qualité de ses conseillers : un expert-comptable par exemple peut avoir une vision trop comptable et peu managériale, un avocat peut avoir une approche trop fiscaliste, certes nécessaire mais pas toujours suffisante : il faut à chaque étape vérifier, confronter, échanger, confirmer certains aspects, auprès de son RESEAU.

L'INPI permet de protéger pour quelques euros, une idée, objet de la création de l'entreprise, en recevant en dépôt par la poste « l'enveloppe Soleau » qui n'est pas un titre de propriété. Cependant on ne peut pas être protégé totalement. Aussi faut-il pour tenter de se prémunir davantage, toujours faire signer une clause de confidentialité dans toutes les transmissions de dossiers ainsi que lors de toute prise de rendez-vous.

Penser aussi à déposer sa marque rapidement, toujours à l'INPI, après avoir pris soin de faire une recherche approfondie d'antériorité (coût environ 250€ pour 3 catégories en France, délai de 3 mois pour validation). Et bien évidemment bloquer les noms de domaine internet.

### **Les conseils financiers évoqués :**

Didier Boucley insiste sur les temps de cycle de vente des produits qui vont déterminer en profondeur les business plans : le délai entre l'entretien commercial, la première offre et la prise de décision finale peut atteindre par exemple 18 mois au lieu des 12 prévus initialement, ce qui modifie considérablement le plan de financement.

Selon Stéphanie, dans le business plan, le plus important est de réaliser un plan de trésorerie pessimiste sur 18 mois. Sinon, de mauvaises surprises du fait de décalages de trésorerie.

### **Les conseils d'ordre capitalistiques ou statutaires :**

En ce qui concerne l'actionnariat, Stéphanie Pelaprat attire l'attention sur des « amis » ou rencontres bienveillantes, qui proposent de se rallier au projet avec une prise d'actions. C'est très dangereux car l'actionnariat d'une société n'est pas un jeu de cartes que l'on distribue et que ce n'est pas un faible apport en capital qui change la vie d'une entreprise. Il faut que l'apport se justifie par sa réflexion, un réseau, des capitaux significatifs et surtout stratégiques.

La SAS est le statut recommandé unanimement pour des projets : schématiquement, la SAS présente les avantages de la SA sans toutes ses contraintes ; l'intérêt premier est de pouvoir à l'aide d'un avocat rédiger et aménager les statuts de manière souple (ex : différencier les actionnaires opérationnels et non opérationnels ou encore prévoir les conditions de sortie). D'autre part, le meilleur statut, si l'on prévoit de faire entrer des capitaux extérieurs (business angel). De plus, une SAS implique un commissaire aux comptes à chaque fin d'année (couteux -3000€ en moyenne- mais permet de valider son bilan en fin d'année). Enfin, dans une SAS, le PDG a le statut de salarié et non pas de gérant comme dans la SARL.

DB fait remarquer que si le projet vise commercialement des grands comptes, seuls les statuts de la SA est viable. Nous avons insisté sur le fait que le statut SAS était adéquat de par sa crédibilité, pas utile d'aller jusqu'à la SA, très, très contraignante.

Ne pas hésiter si le projet prend de l'ampleur à créer des sociétés (ou holding) en étage en se regroupant avec certains actionnaires pour limiter les dissolutions de capital foudroyantes en cas de prise de participation par une tierce personne (fonds d'investissements ou autre).

Prendre garde dès le début à être majoritaire, mais pas uniquement à 51% lorsqu'il y a plus de deux actionnaires. En effet, toujours en cas de prise de participation, c'est plus difficile de conserver sa majorité, donc c'est un point à anticiper.

## **Conclusion**

Chaque projet est individuel, aucune réunion ne peut prétendre répondre à toutes les questions qui se posent au candidat à la création d'entreprise. L'intérêt de rencontre est, autre que le partage d'expériences (bonnes ou mauvaises), surtout de pouvoir se retrouver entre « créateurs d'entreprises ». La seule démarche à emprunter, outre la persévérance, est de rencontrer le maximum de personnes, échanger des cartes de visites, et il n'y a que le RESEAU qui pourra vous apporter les véritables réponses conduisant au succès. C'est pour cette raison que le bureau des anciens Escéens imagine la création d'un club consacré à la création d'entreprises.