

Création-reprise d'entreprises

Les dix ans de l'Espace Entreprendre de la CCI

Dédié à l'accompagnement des créateurs-repreneurs d'entreprise, l'Espace Entreprendre de la CCI souffle ses dix bougies en septembre 2006. Un anniversaire qui rime avec plus de 125 000 porteurs de projets reçus, orientés, accompagnés ou formés par les spécialistes de l'Espace. Dont l'objectif est de «faire en sorte que les créateurs soient suffisamment armés pour passer le cap difficile et souvent fatidique des trois ans». À l'Espace Entreprendre, les résultats sont au rendez-vous :

CINQ ANS APRÈS LEUR IMMATRICULATION, 91 % DES ENTREPRISES TITULAIRES DU PASSEPORT DÉLIVRÉ PAR UN JURY D'EXPERTS, SONT TOUJOURS EN ACTIVITÉ.

Point d'accueil et d'information pour la création-reprise d'entreprise, l'Espace Entreprendre de la CCI est né en octobre 1996. Il est alors constitué d'une équipe de trois personnes. Aujourd'hui elles sont sept et travaillent avec l'ensemble des services d'appui de la CCI. C'est ainsi que le futur créateur-repreneur pourra accéder à tous types de documentation utile à l'exercice d'un métier (listes d'entreprises, ouvrages, études, annuaires, etc.) et à un espace dédié aux nouvelles technologies.

Les conseillers sont également entourés d'un réseau de partenaires qui s'est étoffé au fil des ans : experts-comptables, notaires, avocats, groupes de prévoyance et d'assurances, banques, centres d'affaires, sociétés de cautionnement, etc.

Indispensable adéquation homme-projet

Lorsqu'on est créateur ou repreneur, le premier passage quasiment obligé à la CCI est la matinée d'information. Objectif : pré-

senter les principales étapes de la création-reprise, se poser les bonnes questions avant de passer à l'acte. Tous les spécialistes s'accordent à dire que «l'on ne naît pas entrepreneur, mais qu'on le devient»... À force de ténacité, en ayant formé des partenariats efficaces, en ayant une bonne connaissance de la gestion et du marché et enfin un carnet d'adresses bien rempli. Lors de son rendez-vous avec un spécialiste économique ou juridique, le futur créateur verra son projet évalué : l'idée est-elle bonne, répond-elle à un besoin ? Les conseillers de la CCI veilleront à ce que le projet soit bien l'aboutissement d'une réflexion approfondie. Afin que l'aventure ne devienne pas hasardeuse, un projet bien ficelé doit s'inscrire en complément du goût et de la volonté affichés par le créateur-repreneur. Des formations approfondies permettront à ceux qui le demandent de mieux maîtriser les aspects commerciaux, juridiques, comptables, fiscaux et sociaux de la création-reprise.

Quand les élus s'impliquent... Gérard Obringer

«Régénérer le tissu économique»

Cet ancien membre titulaire de la CCI devenu conseiller technique *intuitu personae* en 2004, anciennement président du Comité régional des banques, a contribué à la signature de la charte nationale Entreprendre en France. Membre du jury de la commission Passeport depuis dix ans, il avoue avoir affiné au fur et à mesure son expérience en matière d'analyse des dossiers. «De pionniers, nous avons pris de la bouteille, sourit-il, pour devenir de plus en plus professionnels et rigoureux». Un regret cependant : «La loi Dutreil sur la création d'entreprise avec un euro de capital a manqué de sérieux, même prise au second degré. Il faut raison garder : les banquiers ne prêtent qu'à condition

que le créateur investisse. Créer comporte un risque, et même les jeunes doivent avoir un minimum d'apport personnel». La recette du succès pour Gérard Obringer : «Il faut croire en son projet, avoir un enthousiasme illimité, sacrifier beaucoup de choses et apporter du capital qu'on aura économisé au préalable». Pour les membres de la commission Passeport, l'audition du créateur sera déterminante. «Un dossier peut sembler faible, mais l'enthousiasme et la détermination du créateur peuvent prendre le dessus. C'est l'homme que l'on juge, son adéquation par rapport au projet». Pendant ces dix années passées au jury, Gérard Obringer a constaté des phénomènes de mode dans la création : bistrot à

thème, sociétés informatiques, espaces loisirs. Mais le constat vaut pour tous types de projet. «Un bon projet résulte d'une longue maturation : on ne se lève pas un matin avec une idée». Un élément de frustration pour Gérard Obringer est de ne pas savoir ce qu'est devenu l'entrepreneur dont le dossier l'a passionné. Eh oui, collaborateurs de la CCI et élus finissent par s'attacher aux créateurs. Et Gérard Obringer de conclure : «En aidant les gens, nous contribuons à la régénération du tissu économique, nous écoutons leurs propositions et leur faisons partager notre enthousiasme. Le pire danger du créateur est la solitude. Il trouve à la CCI l'accompagnement adapté». /

suite p.38

Signée fin 1995 entre les CCI et l'association française des banques et leurs partenaires, la Charte nationale a pour but de favoriser la pérennité des entreprises créées ou reprises.

La charte **Entreprendre en France déclinée en Alsace**

Cette volonté a été traduite en Alsace par la signature d'une charte Alsace, en septembre 1996, afin d'organiser les synergies entre les partenaires régionaux et locaux. Signataires : le Conseil supérieur de l'ordre des experts-comptables, représenté par le Conseil régional de l'Ordre, le Conseil supérieur du notariat représenté par les Chambres départementales des notaires, la Chambre de métiers d'Alsace, la Région Alsace, l'Union patronale, etc*. Parmi les prestations

octroyées : la réalisation d'un compte de résultat prévisionnel gratuit auprès des experts-comptables inscrits au tableau de l'Ordre, une première consultation juridique gratuite auprès des notaires et avocats bénévoles, ainsi que différentes réductions auprès des sociétés d'assurances et de prévoyance, et la garantie de prêts bancaires facilités. Le Passeport Entreprendre délivré par un jury d'experts donne également droit à un suivi sur trois ans... des années déterminantes pour la survie du projet. En effet, selon les statistiques, une entreprise sur deux disparaît avant cette période. Souvent parce que le projet n'a pas été bien préparé, que l'étude de marché et les actions de communications se sont avérées incomplètes voire inexistantes et que le créateur n'était pas assez déterminé. Au sein de la Commission Passeport, ce sont autant de spécialistes qui se relaient chaque mois pour examiner les dossiers étudiés préalablement par les conseillers de la CCI. Jugés porteurs de développement et d'emploi, les futurs dirigeants présenteront eux-même leur projet devant la commission. Une fois le Passeport attribué par le jury, les chefs d'entreprise font l'objet d'un suivi personnalisé au travers du Club des Créateurs. /

*D'autres signataires ont rejoint la charte, parmi lesquels Maaf Assurances, Gan Assurances, Groupe Médéric, le groupe des Banques Populaires, les centres d'affaires affiliés Acces, Le Caire pour les hébergés de la pépinière d'entreprises, les sociétés de cautionnement Sofaris et Siagi.

Les derniers arrivés à la

Bertrand Angsthelm, Ordre des experts-comptables
Président de la commission Création d'entreprise

« Volonté farouche et engagement : deux conditions pour réussir »

Élu à l'Ordre des experts-comptables, il exerce cette fonction depuis un an et demi. Dans ce cadre, il a participé à 16 commissions Entreprendre à la CCI, ce qui correspond à une soixantaine de projets analysés. «*Quand on décide de rentrer à l'Ordre des experts-comptables, il faut dégager du temps pour servir la profession, et dans le cas de la création-reprise, accompagner le tissu économique de la région*». Dans la plupart des cas, les gens créent leur propre emploi, motivés par une envie d'indépendance et de liberté : «*Ils ont envie de sortir du schéma de travailleur salarié. Leur volonté de se prendre en mains intervient souvent après la fin d'un contrat de travail*». Les créations se sont multipliées ces dernières années. Effet Dutreil ? Partageant l'avis de Gérard

Obringer, Bertrand Angsthelm regrette que le gouvernement n'ait pas aussi fait état des difficultés à créer une entreprise, et des risques financiers. «*Certains projets ont été menés uniquement pour résoudre un problème de chômage. Or, il faut que le créateur fasse preuve d'une volonté farouche et d'un fort engagement pour voir aboutir son projet*». Manque d'innovation ? Si le représentant de l'Ordre des experts-comptables relève une prédominance d'activités liées à l'évolution des marchés comme la vente en ligne ou le marché de l'art, il remarque que les projets touchent le plus souvent au commerce, à la restauration et à la prestation de service. «*Il y a un vrai manque de projets ambitieux pouvant déboucher sur des créations d'emplois*», regrette-t-il. Dans la plupart des cas, les

créateurs sont des gens assez jeunes dont certains n'ont pas d'expérience professionnelle. Mais ils ont un challenge à remporter. Alors que chacun donne son appréciation globale après lecture du dossier et présentation du candidat, Bertrand Angsthelm s'intéresse plus particulièrement à la partie financière, et vérifie l'adéquation entre la personne et le projet. «*Un choix parfois difficile, lorsque l'on se trouve face à des personnes qui se sentent capables mais que nous-mêmes ne « sentons » pas. Cela nous mène à recalculer les candidats, en leur demandant d'approfondir certains points. Dans tous les cas, il est essentiel que le candidat ait des connaissances de base en matière de gestion. Dans ce domaine, avoir recours à un expert semble le minimum requis*». /

L'Espace Entreprendre en chiffres

En 10 ans

- plus de 100 000 demandes d'information
- 15 650 participants aux séances d'information
- 8 000 entretiens individuels
- 1 500 participants à la formation pour créateurs d'entreprises
- 96 500 contacts téléphoniques avec un conseiller de l'Espace Entreprendre
- 891 créations *ex nihilo* au 1^{er} semestre 2006.

Espace Entreprendre

Les étapes clés

• **1996** Création de l'Espace Entreprendre ; inauguration en présence du ministre Jean-Pierre Raffarin

• **1998** Lancement du Club des créateurs-repreneurs de la CCI

• **1999** Lancement, en partenariat avec d'autres acteurs économiques, de la 2^e Pfil du

Bas-Rhin : Cap Création Initiative (prêt d'honneur, parrainage, suivi)

Première Journée régionale de la création-reprise d'entreprise

• **2000** Le stage «3 jours» devient le stage «Entreprendre» d'une durée de cinq jours mini-

mum + une journée spécifique à l'hôtellerie-restauration

• **2002** Les réunions d'information deviennent hebdomadaires afin de répondre à la forte demande de renseignements

Création des séances d'information pour commerçants non sédentaires

• **2003** Mise en place de réunions d'information décentralisées en partenariat avec la Chambre de Métiers d'Alsace

Commission Passeport

Éric Roller,
Comité local des banques

« Il faut prendre le temps et se poser les bonnes questions »

Représentant la fédération des banques françaises à la commission Passeport depuis un an, Éric Roller a eu l'occasion d'examiner une bonne douzaine de dossiers. Expert crédit chez BNP-Paribas, il est tout désigné pour assumer cette fonction d'appui technique. Concernant le type de projets analysés, il reconnaît voir un peu de tout, et notamment des gens qui veulent transcrire ce qu'ils savent faire en créant leur emploi. Les membres de la commission Passeport échangent énormément, et se positionnent parfois de manière divergente ou convergente. Éric Roller reconnaît que sa participation est intéressante à titre personnel. « On ressort satisfait d'avoir apporté un plus. De dossier en dossier, on glane des infos qui nous enrichissent également ; parfois on voit revenir des

projets qui grandissent ; c'est plutôt sympathique. »

Ce qu'il vérifie en premier : les compétences et qualités du créateur

Le budget prévisionnel n'est pas le point qu'il vérifie en premier, mais la personnalité du créateur : est-il du métier, a-t-il les compétences et qualités requises à l'exercice de sa fonction – techniques, commerciales, gestionnaires ou de management ? « On se pose d'abord des questions de bon sens ». Ce n'est qu'après que sont abordés les aspects économiques du produit par rapport au marché et à la concurrence, puis la transaction : acheter trop cher handicape le retour sur investissement. Le plan de financement et le budget prévisionnel interviendront en fin d'analyse. « En général, les dossiers sont bien

étouffés. Certains projets, franchement innovants, font que l'on s'interroge sur le devenir de l'affaire car on manque de recul parfois certains trouvent des niches. En tous les cas, pour se lancer, il faut prendre le temps au départ et se poser les bonnes questions, disposer d'une étude de marché et recueillir l'assentiment de son entourage. Le créateur doit être conscient qu'à ses débuts il passera de 35 à 70h, pour un salaire moins important. Le soutien ou non de sa famille peut impacter la poursuite du projet. Il faut aussi qu'il prenne le temps de faire un business plan cohérent avec les objectifs qu'il s'est fixés. »

• **2004** Initiation de séances de sensibilisation à la cession-transmission d'entreprises et création de la Journée de la cession-transmission en partenariat avec la CMA

• **2005** Mise sur pied d'un pôle de services transfrontaliers avec l'IHK Südlicher Oberrhein (cofinancé par Interreg III -fonds européens) Labellisation Qualité de l'Espace Entreprendre

• **2006** Création d'un site transfrontalier pour les futurs commerçants, prestataires de services et industries www.offensive-regio.eu Mise en place de formations spécifiques pour les repreneurs d'entreprises

➤ Ils ont créé il y a dix ans. Que sont-ils devenus ?

Christophe Schneider, de Rapido à Planete Permis

Une diversification devenue incontournable

Christophe Schneider a démarré son activité en solo, après avoir créé une solution dédiée aux auto-écoles. « La première année a été très difficile », avoue le créateur de Rapido à Obernai.

Au bout d'un an, celui-ci arrive péniblement à vendre une dizaine de logiciels de gestion. La persévérance du jeune chef d'entreprise finit par porter ses fruits : trois ans plus tard, 200 sites sont équipés et il commence à se verser un « petit salaire ». Six ans plus tard, le nombre de logiciels vendus passe à 500. Malheureusement, les auto-écoles traversent une crise. Christophe Schneider décide de diversifier son activité en fonction du nouveau contexte : un examen devenu plus difficile, des auto-écoles qui s'adaptent aux nouvelles technologies en se tournant vers les produits dvd et cédéroms. Spécialiste de l'informatique, le patron de Rapido adapte ses produits, logiciel de code en tête. Un nouvel outil facile d'utilisation, qui permet également un suivi des candidats.

L'entreprise individuelle change son enseigne qui devient Planète Permis. On est en 2003. Tout en se diversifiant, Christophe Schneider conserve la partie logiciels qui représente aujourd'hui près de 25% de son chiffre d'affaires. En parallèle, il crée un kit pour les candidats au permis : pochette pour l'inscription, support d'apprentissage, support pour code de la route, contrat de formation qui lie le candidat avec l'auto-école, disque adhésif, cédérom. Et le fournisseur d'auto-écoles ne s'en tiendra pas là : il participe à la création des questions des examens, se fait



CHRISTOPHE SCHNEIDER : « IL FAUT ÊTRE UN BOSSEUR ! »

référencer par le ministère. Aujourd'hui, à tout juste 38 ans, il emploie huit commerciaux, qui sillonnent la France. Mille auto-écoles utilisent son logiciel. Sa clientèle s'est développée en Tunisie, dans les DOM-TOM, et peut-être bientôt vers le Maroc et l'Algérie, où les auto-écoles francophones cherchent des solutions. Son dernier objectif est sur le point d'être finalisé : créer une structure pour faire du permis à point. À la clé, des embauches supplémentaires ! Parce qu'il a su se diversifier à temps, Christophe Schneider a perduré : « Dans un parcours la création n'était pas l'étape la plus difficile, le plus dur est de continuer », résume-t-il, en évoquant les atouts indispensables d'un bon entrepreneur : le travail, la qualité, l'endurance, la pugnacité. « Bref, il faut être un bossueur ». »

[SITE] www.planetepermis.com



Pour plus d'infos sur cette entreprise www.strasbourg.cci.fr/entreprises N° Siren 411481104

➤ Ils ont créé il y a dix ans. Que sont-ils devenus ?

Olivier Kubler, *Advisa*

Dix ans de turbulence, la réussite au rendez-vous

Statistiques : de l'envie à la création

Les velléités de création dans le Bas-Rhin

- 31 % dans le commerce (26 % au niveau national)
- 11 % dans les CHR (9 % au niveau national)
- 12 % dans le service aux entreprises (22 % au niveau national)

Source Apce, Insee 1^{er} semestre 2006

Les créations réelles

- 36 % dans le commerce
- 4 % dans l'industrie
- 60 % dans les services.

Source Fichier CCI 2006

Le Club des créateurs Lieu d'informations, d'échanges et de partage

Des réunions mensuelles rassemblent chaque mois les membres de cette association autour de thématiques générales ou techniques, qui intéressent les créateurs. Selon Christophe Schneider, le premier président qui avait été élu à la fonction, «c'est un moyen de ne pas rester seul, de se retrouver avec des gens avec lesquels on a des points communs. Créer, ce n'est pas un aboutissement, mais un travail de tous les jours. À entreprendre avec sérieux et disponibilité».

[CONTACT CLUB]
June Marchal, 03 88 75 24 25

[CONTACT CCI]
Espace Entreprendre
June Marchal, 03 88 75 24 25

Olivier Kubler fait partie des spécialistes de l'Internet qui ont réussi à passer à travers les mailles de l'e-krach de 2000, surmontant les périodes de rapprochements/rachats successifs.

Sa première activité est une web agency intégrée au fournisseur d'accès Pandemonium. Son activité est spécialisée dans la création de sites Internet, promotion en ligne, intranet, extranet, etc. Sa volonté de capitaliser sur son expertise sera plus forte que les périodes de turbulence liées à la vente de l'entreprise à des Allemands puis à des Anglais... qui ont fini par fermer la porte. En 2002, devenu plus structuré, Olivier Kubler qui affiche une lassitude par rapport aux fluctuations liées aux grands groupes, choisit l'indépendance. Fort de ses sept ans d'expérience et de son portefeuille clients, il crée Advisa avec huit cadres de l'entreprise.

Leitmotiv : faire de la qualité

«J'ai eu la chance de conserver une clientèle fidèle, composée à la fois de grands comptes et de petites entreprises», avoue le créateur d'entreprise, dont la stratégie est aujourd'hui «de bien servir ses clients existants». Si le phénomène Internet a connu des balbutiements, puis des besoins restreints, les entreprises sont devenues plus structurées, la moitié sont équipées en haut débit et intègrent l'outil média dans leur stratégie de communication. Chaque entreprise veut vendre et fidéliser davantage ses clients. Graduellement, Advisa renforce ses équipes pour répondre à la demande. Ses



/ OLIVIER KUBLER ET SON ÉQUIPE : «PERSÉVÉRER ET SAVOIR REBONDIR» /

principales références, souvent liées à des sites primés, sont les Cuisines Schmidt, les Brasseries Kronenbourg, le Racing Club de Strasbourg, Danone, Columbia ou Puma. Pour ce dernier client, Olivier Kubler s'est également chargé des relations presse, en créant deux lettres d'information destinées aux journalistes. Au départ, le jeune homme avait créé son site tout seul. «J'ai bien vite compris que je n'y arriverais pas. Le multimédia est une œuvre collective rassemblant le client, le consultant, le chef de projet, l'analyste programmeur, l'intégrateur multimédia... et de nombreuses compétences externes pour les aspects son, photo et vidéo, ou encore la rédaction. Un bon site doit coordonner l'ensemble de ces talents». En 2006, l'équipe dirigée par Olivier Kubler est de 14 per-

sonnes. Spécialisé en communication et marketing, il est convaincu que son métier est une affaire d'hommes. Son leitmotiv : faire de la qualité. «Nous sommes sur un marché porteur qui a eu ses périodes de rebondissement, mais nous comptons bien être là dans dix ans». Présente à Paris et à Lyon grâce à une joint-venture avec le groupe Novembre, la web agency affiche une progression annuelle de 30 % et un doublement de ses clients. Une illustration d'un parcours de chef d'entreprise persévérant, qui a su rebondir. /

[SITE] www.advisa.fr

Pour plus d'infos sur cette entreprise
www.strasbourg.cci.fr/entreprises
N° Siren 442000949