

# Créer ou reprendre une entreprise : un défi de taille



**C**réer ou reprendre une entreprise est un défi qui demande une bonne dose de pugnacité. Passer la barre fatidique des trois premières années aussi. Face aux contraintes

financières, juridiques et commerciales, le chef d'entreprise se sent souvent isolé. D'où cette offre adaptée de la CCI, destinée spécifiquement au développement des jeunes entreprises. >>

« La mission de la CCI est d'aider plus particulièrement les TPE-PME qui sont la force vive de l'économie.

Il faut créer ou reprendre ensemble et accompagner ensuite ».

Jean-Luc Heimburger



**CRÉATIONS** EN 2006, PLUS DE 2 900 ENTREPRISES ONT VU LE JOUR DANS LE BAS-RHIN.

# Un accompagnement pour l'entreprise

L'objectif de ce nouveau dispositif est clair: fournir un accompagnement individualisé tous azimuts aux entreprises récemment créées. Celui-ci intervient sur une période de 1 à 36 mois après le lancement de leur activité, et avant que les services d'appui ne prennent le relais pour un suivi longue durée. Pour ce travail d'analyse et de conseil, deux conseillers terrain\* ont été nommés à la CCI.

## ÉTAPE 1 : FAIRE CONNAISSANCE AVEC L'ENTREPRISE

En 2006, plus de 2900 entreprises se sont créées dans le Bas-Rhin. Spécialistes de la créa-

tion et de l'accompagnement en entreprise, les conseillers de la CCI suivent attentivement leur évolution. Au bout de six à huit mois, ils proposent une visite sur place ainsi qu'un entretien avec le dirigeant. Avec pour dessein, la découverte du projet entrepreneurial, l'évaluation des besoins potentiels et l'établissement d'un état des lieux. En tant qu'experts, les conseillers de la CCI peuvent souvent, dès la première rencontre, anticiper le processus de développement et identifier des priorités pour la pérennité de l'entreprise. Les créateurs sensibilisés, la phase plus différenciée peut commencer: la définition d'un accompagnement sur-mesure en fonction des conclusions tirées de la première analyse.

## ÉTAPE 2 : L'ACCOMPAGNER INDIVIDUELLEMENT

En fonction de la thématique établie, le service Développement Jeunes Entreprises met à disposition du chef d'entreprise différents forfaits d'accompagnement en gestion/finance, marketing/communication, marketing/commercial, qui sont des prestations calquées intégralement selon le type d'entreprise et le stade de son évolution. Ce suivi individuel permet aux entreprises de bénéficier d'un conseil pointu, souvent complété par une intervention des services CCI et/ou partenaires extérieurs, garantissant ainsi une vision pertinente de la situation. Cet accompagnement pendant les

trois ans qui suivent la création de l'entreprise est donc une garantie supplémentaire pour la réussite du projet. Conforme à ses engagements pris vis-à-vis de toutes les entreprises de la région, la CCI ajoute ainsi un élément fondamental à l'aide au développement qu'elle apporte à ses entreprises\*\*.

\* Voir encadré « Les conseillers DJE »

\*\* Voir encadré « Une volonté politique »



# post-création

**Kamber Akbalik** Directeur général - Avesta SARL, Geispolsheim

## Ça roule pour Avesta

L'entreprise Avesta a été créée en septembre 2006 après deux ans de réflexions, d'études de marché et d'investigations en Europe et en Asie.

Importatrice de petites motos de fabrication chinoise, Avesta redistribue ces dernières à des revendeurs sur le marché français et européen avec un focus particulier vers le sud, la

Turquie et l'Allemagne. Kamber Akbalik raconte : « Le marché du scooter est en plein essor avec une croissance annuelle de 20 % en France. N o t r e

s t r a -  
t é g i e  
e s t  
d e  
m i s e r

sur des produits de bonne qualité et un service après-vente impeccable. Notre objectif est de créer tout un réseau de revendeurs sur le continent européen. En profitant de la période hivernale, plus creuse en matière de ventes, nous recherchons actuellement des prospects prêts à créer des points de vente. Le créateur qui recherche des créateurs ! Nous apprenons sur le tas, récupérons les détails un à un. Si, pour la création, cela a été très rapide avec la CCI, il serait maintenant plus aisé d'avoir un conseiller qui nous accompagne surtout avec nos velléités à l'export. Le projet est lourd et il faut être attentif aux problématiques fiscales et juridiques. Nos contacts avec le service des Jeunes Entreprises ont été fructueux, nous avons suivi tous les conseils. Nous espérons faire souvent appel à leurs compétences. »

• SITE • [www.kengo.fr](http://www.kengo.fr)

**ANNONCEURS  
CET ESPACE  
VOUS EST RÉSERVÉ !**

Contactez Jocelyne Choukroun  
Tél. 06 20 46 00 85  
[j.choukroun@strasbourg.cci.fr](mailto:j.choukroun@strasbourg.cci.fr)



## &gt;&gt; UNE VOLONTÉ POLITIQUE

Jean-Luc Heimbürger Vice-président « Services » et président de la commission « Création, reprise et transmission d'entreprises » de la CCI

## Toute jeune entreprise doit garder un « accompagnateur »



**F**ortement engagé dans le nouveau programme de développement des jeunes entreprises, Jean-Luc Heimbürger rappelle que l'isolement post-crédation du chef d'entreprise est une cause fréquente d'échec. « La mission de la CCI est d'aider les créateurs et plus particulièrement les petites entreprises, qui sont la force vive de l'économie. Ce sont elles qui créent des emplois et font vivre des régions entières. Jusqu'à présent, l'accompagnement était principalement une action en amont de la création. Notre rôle de partenaire des entreprises est nettement plus complexe: il faut créer ensemble puis conserver un lien fort avec l'entreprise pendant les trois

ans qui suivent la création. Être un accompagnateur constant et un interlocuteur CCI « unique ». Si les compétences d'un autre service sont requises, il faut savoir accompagner l'entreprise auprès de ce service. C'est cela aussi la transversalité entre les nombreuses compétences dont regorge la CCI. Ainsi, nous pouvons professionnaliser notre mission d'accompagnement en offrant un suivi véritable et exhaustif. » Jean-Luc Heimbürger rappelle que la démarche est absolument identique pour les cas de reprise d'entreprises. Les idées ne manquent pas pour optimiser le programme: « cet accompagnement permet également au chef d'entreprise d'apprendre à faire régulièrement le point. L'idéal serait même de finir

cette période d'accompagnement par une nouvelle réflexion stratégique concernant les années suivantes et ce en concertation avec des professionnels partenaires de l'entreprise (experts comptables, etc.) afin de valider le développement à moyen terme du projet. Notre programme, pilote en France, est une chance fabuleuse pour toutes les entreprises, y compris les petites entreprises qui ont souvent moins accès à des soutiens et à des facilités de développement. »

## &gt;&gt; CCI : LES CONSEILLERS DÉVELOPPEMENT JEUNES ENTREPRISES

Patrick Will et Stéphanie Kälin

## « Nous sommes des transformateurs de questions »

**L**a mission des conseillers CCI se décline en plusieurs niveaux. Patrick Will explique leur engagement « Nous ne nous contentons pas d'apporter des réponses précises en toute neutralité aux questions qui nous sont posées. Nous devons tenir compte du contexte de l'entreprise et de son stade d'évolution pour apporter des réponses permettant d'anticiper un développement maîtrisé. Nous identifions avec le dirigeant les éléments clés de réussite et l'accompagnons dans ses actions. » Et Stéphanie Kälin d'ajouter « Il faut gratter et mettre à découvert les problématiques afin de réagir aussitôt. Et transmettre au chef d'en-

treprise la faculté de prendre du recul par rapport à son activité afin de gérer les périodes délicates et développer une stratégie visionnaire. Un véritable travail de coaching. »

Patrick Will  
 03 88 75 24 84  
 Bas-Rhin centre-ouest,  
 Strasbourg-région  
 Stéphanie Kälin  
 03 88 75 24 88  
 Bas-Rhin nord-est, sud-est,  
 Strasbourg-région  
 jeunesentreprises@strasbourg.cci.fr

 CONTACTS  
 CCI

## &gt;&gt; L'INFO JURIDIQUE

## Maîtriser et non subir l'aspect juridique

**V**ous voici à la tête d'une entreprise. Il faut vous familiariser avec la donne juridique qui fait désormais partie du quotidien de votre entreprise. Les statuts, contrat fondateur de votre société, sont peut-être parmi les premiers contrats signés, avec le contrat de bail. Bien d'autres vont suivre: les premiers contrats d'achat ou de vente de biens ou de produits, les premiers contrats de location, de crédit-bail, d'assurance, sans parler des premiers contrats de travail... Tous ces contrats sont inhérents à la vie d'une entreprise. Il est très important de les rédiger avec soin ou tout du moins d'en maîtriser les clauses essentielles. Il en va de même pour les bons de commande, factures, déclarations diverses ou attestations que vous serez amené à signer. Par ailleurs, et surtout si vous travaillez avec des professionnels, vous devrez rédiger rapidement vos conditions

générales de vente. Ce document est essentiel car il a vocation à régir vos relations commerciales. Aussi, pensez à bien vous entourer et à prendre conseils auprès de professionnels afin de respecter les obligations légales et réglementaires, d'en maîtriser les subtilités sans pour autant les subir.

(Permanence téléphonique gratuite tous les jours de 10h à 12h et de 14h à 16h ou entretiens et relectures d'actes sur rendez-vous)

CONTACT CCI juridique@strasbourg.cci.fr  
 03 88 75 25 24

>> TÉMOIGNAGES

Nicolas Pierrot et Romy Gabriel - Vertigo Collection, Strasbourg

## Un besoin concret d'une assistance personnalisée



**C**réée en novembre 2005, Vertigo Collection est une entreprise spécialisée dans l'import/export de textiles et de chaussures de sport. Son activité s'articule autour des fournisseurs, des grandes marques de sport, et des distributeurs professionnels en France et à l'étranger, où elle a réalisé 90 % de son CA en 2006. Les deux jeunes créateurs, Nicolas Pierrot et Romy Gabriel, ont une énergie débordante. Ce qui leur a permis de traverser les périodes creuses. Aujourd'hui, après un an d'activité, ils font un premier bilan : « Nous avons dû nous battre à tout vent. Et apprendre sur le tas, en recherchant

*inlassablement par nous-mêmes. Les rencontres d'information étaient trop globales, trop institutionnelles et peu appropriées à la spécificité de notre activité. Nous aurions aimé avoir un accompagnement individualisé ; quelqu'un qui aurait parfaitement cerné la quintessence du projet et aurait pu nous guider au travers des jungles administratives et fiscales. Bien sûr, nous avons fait ponctuellement appel au service juridique de la CCI, mais une vision intégrale de tous les paramètres du projet est primordiale pour avancer sans faire d'erreur gravissime. Aujourd'hui, et bien que notre CA pour 2006 atteigne les 350 000 €, soit deux fois plus que prévu, nous aurions besoin d'un conseiller qui nous aide dans notre démarche de prospection à l'étranger. Une force commerciale consolidée avec des créations de postes à l'appui et une stratégie évolutive de notre activité. Nous avons beaucoup d'idées, reste à les concrétiser judicieusement. Un conseiller expérimenté nous permettrait d'optimiser notre évolution. »*

• CONTACT • 03 90 41 04 41

>> LE CLUB DES CRÉATEURS

## Un brassage d'expériences

**C**réé en juin 1998, le Club des créateurs et repreneurs d'entreprises est devenu une valeur sûre pour les créateurs détenteurs du passeport Entrepreneur. June Marchal, conseillère création-reprise à la CCI, épaula l'association : « C'est un véritable lieu d'échanges et de débats, où l'on sent les liens se nouer entre les créateurs. En se retrouvant régulièrement, ils peuvent non seulement rompre leur isolement mais également glaner des conseils précieux, nouer des contacts fructueux. Chaque mois, nous organisons une réunion avec un intervenant qui traite un thème d'actualité. La discussion est

*suivie systématiquement d'un dîner qui favorise des échanges plus conviviaux. Des rencontres plus spécifiques ont lieu chaque semaine entre des créateurs confrontés au même problème ou issus d'un même secteur. Ce principe d'entraide n'impliquant aucune obligation en séduit plus d'un ! D'ailleurs, on s'en rend bien compte : le taux de participation de 30 à 35 personnes chaque mois illustre la fidélité de nos jeunes entrepreneurs-créateurs. »*

\* voir Point Eco n° 252 - septembre 2006

CONTACT CCI June Marchal 03 88 75 24 25

**ANNONCEURS  
CET ESPACE  
VOUS EST RÉSERVÉ !**

Contactez Jocelyne Choukroun  
Tél. 06 20 46 00 85  
j.choukroun@strasbourg.cci.fr

&gt;&gt; EN ALLEMAGNE

En 2005, 10 647 entreprises, de la nouvelle création à la reprise en passant par l'externalisation, ont été créées dans la région de Karlsruhe (TRK\*), soit 10 % de la totalité pour le Bade-Wurtemberg. Un potentiel économique immense qui justifie un effort considérable pour accompagner ces nouvelles entités dans leur développement futur.

# Le système de réseaux pour accompagner les jeunes entreprises

**A** côté des diverses aides dispensées par le Land et l'État, la IHK\*\* de Karlsruhe a mis en place un système d'encadrement autour de ses « Jungunternehmer ».

Jenny Geis, responsable du service consolidation des entreprises, explique: « En tant que chambre représentante des entreprises locales, nous nous devons et surtout nous voulons mettre tout en œuvre pour permettre à de nouvelles unités de pérenniser leur activité. À partir du moment où elles se créent et deviennent nos ressortissantes, elles bénéficient automatiquement d'un droit au conseil en matière juridique et fiscale. Néanmoins, il nous faut rester dans la limite de nos compétences en évitant de devenir des consultants à part entière. Cela serait une concurrence déloyale pour la branche des conseillers d'entreprise professionnels. » Alors, la IHK a imaginé un système d'encadrement complémentaire. Elle organise de nombreux séminaires d'information (entre 12 et 14 par an) décentralisés qui permettent aux entrepreneurs de se familiariser avec les techniques de marketing, d'aborder les sujets délicats et essentiels d'ordre financier ou bien de se sensibiliser à tous les paramètres pouvant intervenir dans l'évolution de l'entreprise.

Afin de pouvoir approfondir plus avant les questions spécifiques des jeunes entrepreneurs, la IHK s'est investie dans plusieurs réseaux, leur permettant de bénéficier ainsi de contacts existants, de s'intégrer plus aisément dans le monde des affaires et de profiter de plates-formes de rencontres avec des professionnels

expérimentés et d'échanges avec des « compagnons de fortune ».

## DES RÉSEAUX ET DES HOMMES

Partenaire de la chambre, qui le coordonne, le réseau RKW\*\*\* regroupe de nombreux consultants professionnels: toute entreprise nécessitant un encadrement plus approfondi est redirigée automatiquement vers le RKW. La première entrevue, dans les locaux de la IHK à Karlsruhe et Baden-Baden, est une prestation de conseil gratuite; les suivantes, si suivante il y a, sont subventionnées en partie par le Land. Et Jenny Geis d'ajouter « Nous avons également créé une filiale correspondant aux besoins spécifiques de Karlsruhe: la Technologiefabrik. Elle est un centre de jeunes entrepreneurs où ces derniers peuvent échanger leurs idées, leurs méthodes et travailler dans un cadre protégé.

La Technologiefabrik a d'ores et déjà permis à 200 entreprises de voir le jour et de pérenniser leur activité grâce à un encadrement conseil, des relations clés avec le monde économique et celui de la recherche. Nous avons également le Cyberforum, qui est un autre réseau fonctionnant de façon similaire, mais plutôt réservé, comme son nom l'indique, aux professionnels des TIC. Enfin, nous travaillons avec les universités au travers du réseau KEIM, qui se préoccupe des jeunes diplômés désireux de se lancer dès le début de leur carrière dans cette tâche difficile mais passionnante qu'est le métier d'entrepreneur. » Le principe du réseautage et du relationnel est un système très prisé dans le monde économique outre-Rhin.

Ce système s'inscrit entièrement dans la culture germanique et anglo-saxonne.

\* TRK: Technologie Region Karlsruhe

\*\* IHK: Industrie und Handelskammer

\*\*\* RKW: www.rkw-bw.de

● CONTACT ● Conseillère  
 sonja.masal@karlsruhe.ihk.de

FIN DE DOSSIER