



Août 2006

## **Les entrepreneurs de l'été 2006 à Paris : très branchés NTIC**

**Loin des plages, ils ont choisi de rester à Paris pendant la période estivale pour lancer leur entreprise : le greffe les a accueillis dans le cadre d'un petit déjeuner convivial. Ils sont tous différents et passionnants car ils ont des idées, du dynamisme, et ce petit plus qui constitue la fibre entrepreneuriale. Avec leur accord, le Greffe présente quatre d'entre eux, leur aventure, leurs idées, comment ils les ont mis en place.**

### **L'entreprise numérique à l'ordre du jour**

Notre première dirigeante d'entreprise propose des formations aux nouveaux logiciels, la deuxième vend des produits cosmétiques naturels et biologiques, le troisième, des ouvrages professionnels et grand publics en langues étrangères, et le quatrième, des sites web et des supports multimédias. Apparemment, leurs occupations n'auraient rien en commun, hormis qu'ils ont tous adopté l'univers du numérique pour asseoir leur activité, développer leur ventes et limiter leurs frais généraux.

### **Aventures d'entrepreneurs**

#### **ELLIPSE FORMATION, pour se former aux nouveaux logiciels**

A la suite d'un licenciement économique, Karine Sautel décide de créer l'entreprise Ellipse formation, en constatant que « les outils logiciels ne cessent d'évoluer et les professionnels doivent en garder la maîtrise. Pour les aider, nous proposons une offre de stages repensés chaque année sur les nouveaux logiciels qui comptent. Grâce à des licences constamment renouvelées sur le site des stages, les sessions d'Ellipse formation s'effectuent sur les dernières versions des logiciels ». Karine Sautel travaille avec une équipe de formateurs « free-lance » ou des vacataires, qui dispensent les formations sur-mesure en entreprise ou dans une salle équipée qu'elle loue en fonction des besoins « pour fonctionner de façon souple et éviter d'acquérir des logiciels multi-licences, très coûteux ».

Karine Sautel a monté son SARL seule, un associé, son frère, disposant d'une part sociale symbolique. Cette dynamique créatrice a fait appel à un expert-comptable pour établir son budget prévisionnel et rédiger ses statuts. Sa demande d'ACCRE a été acceptée, ce qui l'exonère de charges sociales pendant un an. Elle n'a pas encore utilisé les chèques conseil. « Je n'ai rencontré aucun obstacle dans la création de mon entreprise ».

Karine Sautel a participé au petit-déjeuner d'information du greffe qu'elle a trouvé « très intéressant, clair et convivial. C'est une initiative originale. J'ai recueilli de nombreuses informations utiles, et j'ai aussi apprécié de m'entretenir directement avec un juriste pour avoir une réponse immédiate à mes questions ».

Karine a financé son entreprise avec sa prime de licenciement. Elle n'a pas effectué d'emprunt bancaire « La création et le mode de fonctionnement de mon entreprise au démarrage n'ont pas nécessité un apport de fonds très important ».

Notre créatrice estime ne pas avoir de mauvais souvenir de sa création d'entreprise ! « Mes meilleurs souvenirs ? Le moment où j'ai trouvé le nom de la société, et le jour où j'ai reçu l'extrait Kbis ! ». Et si c'était à refaire ? Elle le referait sans hésiter de la même façon. A un potentiel entrepreneur Karine conseille : « Au moment de la création, on se pose toujours des questions concernant les impôts, les caisses de retraite, les formalités légales. Je conseille aux créateurs de ne pas hésiter à se déplacer et à aller rencontrer son interlocuteur. Contrairement aux idées reçues, le dialogue avec les administrations est possible, et l'on est bien reçu. D'ailleurs, c'est ce que recommande aussi le juriste du greffe que j'ai rencontré. »

**Ellipse formation**

**Site web : [www.ellipseformation.com](http://www.ellipseformation.com)**

## **COSMA TERRA, quand l'internet accompagne les produits de soin**

Anne Le Turnier a toujours eu envie de créer son entreprise. Diplômée d'une école de commerce, elle a exercé diverses fonctions commerciales et marketing au sein de plusieurs sociétés informatiques. L'opportunité de monter sa propre structure s'est présentée à la suite d'un licenciement. « Cette rupture dans mon parcours professionnel m'a aidée à franchir le pas. Mes activités professionnelles très stressantes m'avaient amenée à m'intéresser à la relaxation, aux médecines douces, à l'acupuncture pour mieux vivre au quotidien. Alors, j'ai eu envie d'utiliser ces compétences pour apporter du bien-être. Anne s'est rapidement orientée vers la vente de produits de soins naturels et biologiques. « Mon plan de financement m'a ouvert les yeux. Au vu des prix, j'ai préféré développer un site Internet marchand [www.cosmaterra.fr](http://www.cosmaterra.fr) dont j'ai conçu la structure. Il a été réalisé par des professionnels, et le résultat est très satisfaisant. »

Anne a monté son entreprise seule. Comme elle était demandeur d'emploi, Anne Le Turnier a bénéficié d'un accompagnement à la création d'entreprise par l'ANPE. Elle a également obtenu l'ACCRE, qui lui permet d'être exonérée de charges sociales pendant un an. « J'ai adhéré au réseau Action'elles, qui regroupe des femmes entrepreneures. Ces réseaux sont utiles pour avoir un appui moral et rencontrer des dirigeants qui se posent les mêmes questions que vous. »

Anne Le Turnier a participé au petit-déjeuner organisé par le greffe, elle y a découvert des informations utiles. « Les certificats de signature électronique que vous délivrez gratuitement aux entrepreneurs parisiens m'intéressent beaucoup, je suis preneuse de tout ce qui peut me faire gagner du temps. Le site Internet du greffe est très clair, je l'ai recommandé à ma mère, qui est chef d'entreprise dans le domaine du conseil juridique ! ». Elle a également apprécié les services des guichets d'accueil « Pour y déposer mes livres de commerce à faire coter et parapher ».

Notre jeune dirigeante a engagé ses économies dans la création de son entreprise. Elle a démarché les banques, qui lui ont accordé un financement, complété par un prêt de la BDPME. « J'ai démarché de nombreuses banques avant d'en trouver une qui accepte de me prêter des fonds. Les banquiers sont prudents pour financer la vente à distance qu'ils considèrent comme une activité risquée ».

Son plus mauvais souvenir, c'est sans conteste, la recherche d'un financement ! Le meilleur, le jour de la présentation de la maquette de son site Internet marchand « A ce moment là, j'ai vraiment senti que le projet démarrait ! ». Et si c'était à refaire ? Elle retenterait l'aventure sans hésiter ! Elle est ravie d'avoir fait ce choix « En créant ma propre entreprise, je me suis aperçue que mes précédents postes ne m'avaient pas donné l'opportunité d'exploiter toutes mes compétences. J'adore être aux commandes et faire de tout, du marketing, de l'informatique, de la comptabilité, me pencher sur les aspects financiers ». Anne Le Turnier a trouvé que son projet mettait du temps à se concrétiser « Un an, c'est très long. Si c'était à refaire, j'irai certainement plus vite dans certaines démarches grâce à l'expérience engrangée ».

Au potentiel créateurs d'entreprise, elle conseille « De ne pas rester seul ! De trouver des personnes motivantes dans son entourage, de se connecter à des réseaux, de suivre des formations. C'est important de pouvoir échanger avec des chefs d'entreprises qui se trouvent dans la même situation que vous. Savoir aussi que créer une entreprise prend du temps et s'armer de patience. »

**Cosma Terra**

Site web : [www.cosmaterra.fr](http://www.cosmaterra.fr)

## **GLOBALI, la littérature étrangère au bout de la souris**

Dans sa précédente expérience professionnelle de responsable de produits dans une grande librairie, Laurent Brodhag a acquis une excellente connaissance du marché des livres en langues étrangères. Au moment où le service se restructurait, il en a décidé de monter sa propre structure. « Le secteur du livre étranger est en plein développement. L'ouverture des frontières européennes favorise les mouvements de populations, et les britanniques par exemple, sont de plus en plus nombreux à s'installer en France. ».

Globali propose un large éventail d'ouvrages professionnels et grand public en allemand, anglais, espagnol, italien et russe, qu'il va vendre en ligne sur son site web marchand, [www.leobook.com](http://www.leobook.com) qui ouvrira en octobre 2006. « Je vais diffuser mes produits en ligne. C'est moins coûteux qu'une boutique et je suis intimement convaincu qu'Internet c'est l'économie de demain. ».

Laurent a soigneusement étudié la faisabilité de son projet « La logistique est au cœur du dispositif. C'est un facteur essentiel pour réussir à pratiquer des prix concurrentiels face aux grands acteurs du marché. ». Laurent pense avoir trouvé la solution adéquate « J'ai noué un partenariat avec un grossiste étranger qui dispose d'un énorme stock de livres et qui se chargera des livraisons ». Pour se faire connaître, Laurent va s'appuyer sur les réseaux communautaires, ceux des libraires « ainsi que sur une agence web qui va lancer une campagne marketing ».

Laurent a monté son entreprise seul. Afin de se préparer, il a suivi une formation à la création d'entreprise et, pour les aspects juridiques, il a recueilli de nombreuses informations sur Internet et auprès de personnes de son entourage. « La session « Petits Déjeuners du Greffe » est une démarche intéressante et plutôt inattendue de la part d'une institution, qui montre à quel point le greffe est en phase avec les créateurs ».

Très à l'aise dans les nouvelles technologies, Laurent estime que la dématérialisation des démarches administratives est un grand pas en avant qui permet de gagner du temps. « Les possibilités offertes par le

certificat de signature électronique délivré gratuitement par le Greffe, entrent complètement dans le cadre de mon projet d'entreprise puisque les passations de commandes transiteront par Internet. ».

Pour le financement de son projet, Laurent a décidé de se débrouiller seul en réunissant des fonds personnels.

Son pire souvenir ? « C'est le rendez-vous avec des spécialistes auxquels je me suis adressé et qui m'ont conseillé d'arrêter le projet. C'est un non-sens, elles devraient au contraire encourager les créateurs à se lancer. ». Son meilleur souvenir ? « Pendant la phase de création, j'ai été agréablement surpris par les administrations. Mes interlocuteurs ont fait preuve d'écoute et d'efficacité. C'est vrai que les contraintes administratives sont parfois un peu lourdes, mais quand on s'y prend bien, il n'y a aucun problème. »

Si c'était à refaire, Laurent « essaierait d'être plus efficace en évitant de perdre du temps avec des organismes qui freinent le créateur plus qu'ils ne l'aident ». Le mieux pour des candidats à la création d'entreprise, c'est « d'avoir une approche pratique en prenant conseil auprès de personnes qui ont déjà vécu cette expérience. C'est à la fois rassurant et motivant. ».

#### **Globali**

**Site web :** [www.leobook.com](http://www.leobook.com)

#### **Vhox, TIC et self made man, la recette de la réussite !**

Michael Montmoril a passé deux ans en Californie dans la Silicon Valley où il s'est formé au développement de projets multimédia. Cette expérience très riche lui a aussi permis d'engranger des compétences complémentaires « Marketing, interfaçage de projets, ergonomie, et surtout graphisme, pour lequel je me suis découvert une véritable passion ». De retour en France, Michael travaille en free-lance pour des entreprises engagées dans la microélectronique de pointe qui lui confie la réalisation de tous ses projets multimédia. Son goût pour le design l'amène à travailler pour l'hôtellerie/restauration et des architectes. Hormis les sites Web, Michael organise des événements, conçoit pour ses clients des supports de communication, newsletters, flyers, plaquettes, etc. et travaille avec une école d'ingénieurs de grand renom. « Mon activité de free-lance fonctionnait bien, j'ai naturellement opté pour la création d'une SARL pour être en mesure de proposer à mes clients des services et des produits plus adaptés et plus complexes ».

Notre créateur se définit lui-même comme un « self-made man ». Il s'est appuyé sur son expérience de gestion acquise en free lance pour créer son entreprise. « Comme il devenait difficile de tout gérer seul, je me suis associé avec deux personnes, dont un graphiste, pour mener à bien mes projets ».

Michael beaucoup apprécié le petit-déjeuner au greffe « C'est une excellente initiative qui permet aux entrepreneurs d'avoir un accompagnement post-crédation. J'ai été satisfait des réponses apportées par le greffe à mes questions, et je dispose désormais de repères pour mener à bien les démarches inhérentes à ma SARL. ». En professionnel sur le sujet, Michael trouve le site Internet du Greffe très clair et utile « C'est une source d'informations où j'irai puiser pour mes démarches, les fiches pratiques sont très bien faites. Parmi les services proposés, le certificat de signature électronique a retenu son attention, « je suis très intéressé car mon principal client, intègre cette technologie dans sa charte Qualité fournisseurs ».

Michael a financé son entreprise sur ses fonds personnels. La création a été consolidée par la signature d'un contrat annuel avec son principal client.

Michael retire une profonde satisfaction personnelle de cette aventure. « La création d'une structure apporte à son dirigeant une reconnaissance plus forte. En free lance, j'avais l'impression de ne pas avoir les reins assez solides pour mener seul à bien tous les projets. Je ne peux qu'être content d'avoir tenté l'aventure ».

Michael n'a pas de mauvais souvenirs « Dans mon cas, le passage à la création de SARL s'est effectué naturellement. Et si c'était à refaire, il referait les choses de la même façon. Au regard de son expérience, Michael conseillerait à une personne souhaitant créer une entreprise « de croire en ce qu'elle fait, et de le faire au mieux ! Pour réussir, le créateur doit veiller à trois points essentiels : être multi compétent, savoir gérer son entreprise, être très proche du fonctionnement de sa société. Et surtout aborder et gérer de façon positive sa relation clients ! ».

#### **Vhox**

**Site web :** [www.vhox.com](http://www.vhox.com)

<p><b>Greffe du Tribunal de Commerce de Paris</b> Marie-Christine Berneron – Service Communication 1 quai de la Corse – 75181 Paris Cedex 04 Tel : 01 44 41 54 44 – Port : 06 80 48 15 63 Email : <a href="mailto:mchristine.berneron@greffe-tc-paris.fr">mchristine.berneron@greffe-tc-paris.fr</a> Site Internet : <a href="http://www.greffe-tc-paris.fr">www.greffe-tc-paris.fr</a></p>	<p><b>Point Virgule Relations Presse</b> Céline Pardo – Sandra Laberrenne 8, rue des Champs – 92600 Asnières tel : 01 41 11 82 15 – 01 41 11 82 31 Email : <a href="mailto:cpardo@pvirgule.fr">cpardo@pvirgule.fr</a>/<a href="mailto:slaberrenne@pvirgule.fr">slaberrenne@pvirgule.fr</a> Site Internet : <a href="http://www.pointvirgule.fr">www.pointvirgule.fr</a></p>
---	---