



## OPPORTUNITÉS

# Bien choisir sa structure d'accompagnement



En France, 1 500 structures (chambres de commerce et d'industrie, chambres de métiers, réseaux comme Elan ou Retis, incubateurs...) accompagnent environ 225 000 projets par an. (AltoPress/Maxppp/Sigrid Olsson.)

**Les créateurs d'entreprise peinent souvent à choisir les structures d'accompagnement qui les aideront à réaliser leur projet. Un livre blanc fait le point sur les structures existantes.**

Le Labex Entreprendre, laboratoire d'excellence spécialisé dans l'entrepreneuriat, vient de publier son livre blanc sur les structures d'accompagnement à la création d'entreprises. « L'objectif de cette étude n'est pas d'établir un palmarès des structures les plus efficaces, explique Karim Messeghem, directeur du Labex Entreprendre. Mais de démontrer qu'il est aujourd'hui nécessaire de les professionnaliser, de mettre en place un management et une formation des chargés d'affaires qui conseillent les entrepreneurs ou encore d'établir des référentiels communs à toutes les structures. Et pourquoi pas d'aller jusqu'à une certification de ces professionnels. Car les conseils de ces tiers peuvent impacter sensiblement les chances de succès des projets. »

## « Seulement 28 % des créateurs y ont recours »

Ce livre blanc estime à près de 1 500 les structures d'accompagnement existantes en France (chambres de commerce et d'industrie, chambres de métiers, réseaux comme Elan ou Retis, incubateurs...). Leur budget annuel, évalué à 2,7 milliards d'euros par an, sert à accompagner environ 225 000 projets par an.

« Le problème est qu'en France seulement 28 % des entreprises se font accompagner au moment critique de leur création, ajoute Karim Messeghem. Les moyens alloués à l'accompagnement à la création d'entreprise sont donc énormes mais le nombre de bénéficiaires finalement assez restreint. » Un paradoxe qui s'explique en partie parce que les structures ne communiquent pas suffisamment ou mal et ne sont aujourd'hui qu'assez peu connues des nouveaux entrepreneurs. Face à l'abondance des réseaux et à l'hétérogénéité des offres d'accompagnement, les créateurs d'entreprise sont vite perdus... « Et c'est bien dommage, regrette Anne Florette, directrice générale du réseau France Active. Car une entreprise ac-

compagnée a 8 chances sur 10 de passer le cap fatidique de ses trois ans d'existence. Alors que les entrepreneurs qui lancent leur entreprise seuls ont à peine 5 chances sur 10 de survivre à ces trois premières années. » Pour mettre toutes leurs chances de leur côté, les entrepreneurs peuvent trouver la forme d'accompagnement qui leur correspond le mieux en consultant la liste des structures de leur région auprès de l'Agence pour la création d'entreprises (APCE). Ou se

rapprocher également de leur chambre de commerce, de leur chambre de métiers et d'artisanat, mais aussi des boutiques de gestion pour entreprendre (BGE), des cueveuses d'entreprises, des coopératives d'activité et d'emploi (CAE), des technopôles et centres européens d'entreprises innovantes, des incubateurs... « Se faire accompagner permet d'éviter les faux pas, d'avoir un avis extérieur ou encore d'apprendre à devenir chef d'entreprise,

insiste Nathalie Carré, chargée de mission entrepreneuriat à la CCI France. Pour bien choisir sa structure d'accompagnement, il faut aussi oser poser des questions aux structures : demander qui sont les conseillers et quelle est leur formation, quel est le programme précis d'accompagnement et demander si la structure s'engage sur des résultats. Les CCI proposent des accompagnements qui durent en moyenne quatre à huit mois. » Quant au coût de cet accompagnement, il est très variable. Certaines CCI commencent à proposer des prestations payantes (autour de 300 à 400 € en moyenne) et d'autres structures comme France Active délivrent leurs conseils gracieusement... Un point à éclaircir également avant de s'engager !

■ SOPHIE STADLER

## EN SAVOIR PLUS

### À LIRE

• « De l'idée à la création d'entreprise : comment concrétiser votre projet », de François et Nicolas Bergerault, Ed. Dunod, 2013, 160 pages, 15,90€.

### À CONSULTER

• Le livre blanc du Labex Entreprendre est téléchargeable gratuitement sur le site [www.labex-entreprendre.fr](http://www.labex-entreprendre.fr).

## Bons PLANS

### ■ Championnat des mini-entrepreneurs

Du 14 au 23 mai, plus de 1 000 mini-entreprises participent aux championnats régionaux qui déboucheront sur une finale nationale (les 4 et 5 juin) puis européenne (du 22 au 25 juillet). Ce programme pédagogique lancé par la fédération Entreprendre pour apprendre (EPA) auprès des collèges, lycées et post-bac a pour but de développer l'esprit d'entreprendre chez les jeunes. Les entreprises qui souhaitent parrainer ou les enseignants intéressés peuvent postuler sur le site : [www.entreprendre-pour-apprendre.fr](http://www.entreprendre-pour-apprendre.fr).

### ■ Printemps des Mam'preneurs

Près de 3 000 créatrices d'entreprise de toute la France adhèrent à cette association de femmes mamans et chefs d'entreprise. C'est pour évoquer « les forces de l'entrepreneuriat au féminin » qu'est organisée cette journée, ouverte aux non-adhérentes. Mardi 3 juin de 9 heures à 17 h 30, Fondation Biermans-Lapôtre, 7, boulevard Jourdan, Paris (XIV<sup>e</sup>). Prix public : 140 €. Inscriptions sur : <http://les-mampreneurs.com/>.

## AGENDA

### Planète PME

Développer son réseau, renforcer son activité, trouver des solutions : au moins trois bonnes raisons pour les dirigeants de mettre à leur agenda la 12<sup>e</sup> édition du salon Planète PME, qui mettra cette année à l'honneur le thème de « La vitalité des territoires ». Jeudi 19 juin de 8 h 30 à 19 heures au palais des Congrès, Paris (XVII<sup>e</sup>). Réservations sur [www.planetepme.org](http://www.planetepme.org).

# 538 185

entreprises

ont vu le jour en France en 2013, selon l'APCE. La moitié sous le régime de l'autoentrepreneur, soit 274 942.

## ■ TÉMOIN

### « Un élément déterminant dans notre réussite »

**Bertin NAHUM**, président-fondateur de MedTech, PME de 25 personnes basée à Montpellier (Hérault)



(AP/Claude Paris.)

Medtech fabrique des robots pour aider les neurochirurgiens à intervenir avec une précision extrême sur les colonnes vertébrales ou les crânes de leurs patients... Et si elle réalisait près de 2 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2013, si elle a réussi son introduction en Bourse l'hiver dernier ou si elle a été élue société européenne de l'année 2013 en robotique chirurgicale par le cabinet d'analyse de marchés

Frost & Sullivan, la PME reconnaît à quel point l'accompagnement dont elle a pu bénéficier à ses débuts a été déterminant dans sa réussite. « En 2001, nous avons d'abord bénéficié de l'accompagnement de l'incubateur technologique de l'École des mines d'Alès, explique Bertin Nahum, le président-fondateur de Medtech. Puis, nous avons été lauréat du concours national d'aide à la création d'entreprises de technologies innovantes du ministère de l'Enseignement supérieur et de bpfiance. »

### De la création au développement

Medtech décroche alors une subvention conséquente qui finance 50 % de son programme d'innovation. « Soit 200 000 €, qui nous ont permis de créer la société et de nous lancer, ajoute Bertin Nahum. Puis nous avons intégré en 2004 le BIC (Business and Innovation Center) de Montpellier qui accompagne les entreprises dans leur phase de post-création. Grâce à l'accompagnement et aux conseils de cette struc-

ture, nous avons pu faire des demandes de nouvelles aides et subventions (environ 200 000 € à nouveau), mais nous y avons aussi rencontré d'autres dirigeants d'entreprise partageant les mêmes problématiques que nous. Nous sommes restés au sein du BIC pendant trois ans avant de voler de nos propres ailes. »

L'entreprise a ainsi pu bénéficier de locaux à loyers préférentiels et de conseils financiers (sur son éligibilité au crédit d'impôt recherche, par exemple), être orientée et présentée à des investisseurs ou aidée dans le montage de certains dossiers. « Et lorsque nous avons reçu notre première offre de rachat de la part d'un grand groupe américain, le BIC était là pour nous conseiller et nous aider dans la négociation, explique le dirigeant. Grâce à ses conseils, nous avons finalement préféré céder un portefeuille de brevets que de vendre la société. » Et la PME française est désormais l'une des entreprises innovantes les plus rayonnantes de son secteur !