



DOSSIER

CRÉER SON ENTREPRISE

12 Bons plans

pour trouver

de l'argent

INVESTISSEMENT > Obtenir des fonds pour lancer son entreprise n'est pas une sinécure. Mais, si vous êtes créateur néophyte, ne partez pas battu pour autant ! De nouveaux modes de financement vous tendent les bras. Pour évaluer vos chances, solliciter les acteurs adéquats et gonfler vos ressources financières, suivez le guide.

PAR CORINE MORIOU ET ÉTIENNE GLESS - PHOTOS : RAPHAËL DEMARET

Vous avez une idée de business, de l'énergie et de l'optimisme à revendre. Votre plan de financement est bouclé. Bref, vous êtes dans les starting-blocks pour lancer votre entreprise. Mais vos économies personnelles ne suffisent pas à financer votre projet. Pas de panique ! La bonne nouvelle, c'est qu'il existe plus de 7 000 aides. La mauvaise, c'est que vous allez sans doute rapidement déchanter, car il existe peu d'aides dont vous pourrez véritablement bénéficier. La recherche de financement est la quête du Graal du jeune entrepreneur. D'autant que le contexte économique est tendu et que les banques n'ont jamais été aussi frileuses. « Il y a trois ans, nous pré-

sentions le dossier d'un créateur à trois banques pour obtenir un financement. Aujourd'hui, il faut en solliciter de huit à dix », souligne Jean-Philippe Deltour, fondateur de [Créditrelax](#), une société de courtage en crédit pour les PME. Alors, rien d'étonnant à ce que les modes de financement privés prennent la relève. Regardez notamment du côté des sites de prêts bancaires entre particuliers !

Love money, crowdfunding, business angels...

Tournez-vous en priorité vers la love money en sollicitant l'appui de vos proches (famille, amis, relations) et en faisant miroiter les avantages fiscaux dont ils peuvent bénéficier. Vous pouvez aussi miser sur le crowdfunding en faisant appel à la générosité des internautes. Selon les ac-

teurs du secteur, ce mode de financement aurait permis de lever 6 millions d'euros et de soutenir 15 000 porteurs de projet en France en 2011. Les business angels peuvent également vous apporter des fonds, leur propre expertise... et leur soutien psychologique. Si votre projet est « sexy », vous pouvez séduire l'une des stars du Net, comme Marc Simoncini, fondateur de Meetic, qui a créé le fonds Jaïna. D'autres formules s'offrent à vous. Elles sont plus classiques, mais il ne faut pas pour autant les négliger. Participez à des concours à la création d'entreprise, osez les aides d'Oséo, ou bien encore frappez à la porte des collectivités locales. Notre dossier fait le point sur les meilleures solutions pour gonfler vos ressources financières, sans y perdre ni votre temps ni votre âme. ●



« J'ai obtenu une garantie d'Oséo à hauteur de 70% du prêt de 100 000 euros contracté auprès de ma banque, ainsi qu'une subvention de 10 000 euros pour développer mon site. »

Anne-Laure Corrot,
fondatrice de la société Wondercity,
city guide de loisirs pour enfants,
4 salariés.

1 BRIGUEZ UN PRÊT D'HONNEUR

« Initiative Plaine Commune, une plateforme d'initiative locale (PFIL) du réseau Initiative France m'a accordé un prêt d'honneur de 4 000 euros, à taux zéro sans garantie. Cela m'a permis d'obtenir un prêt de 22 000 euros auprès du Crédit Mutuel », se réjouit Bintou Camara, fondatrice de Biolissime, spécialisé dans les produits de beauté pour peaux mates et métisses. Dans le cadre d'un accord avec la PFIL, la pépinière Miel, installée à Saint-Denis (93), l'a accueillie dans ses locaux pour un loyer modique. Par ailleurs, la jeune femme bénéficie des conseils d'une marraine. Plusieurs réseaux sont très actifs en matière de prêts d'honneur : France Active finance les petites entreprises et l'économie sociale et so-



Le truc malin

Le label de lauréat d'un prêt d'honneur est un formidable laissez-passer pour obtenir des prêts bancaires.

lidaire, l'Adie propose des microcrédits aux exclus du système bancaire habituel. Il existe aussi le FGIF, fonds de garantie financière en faveur des femmes. Plus élitiste, le

Réseau Entreprendre veut « créer des employeurs pour créer des emplois », selon André Mulliez, le fondateur. « Nous accordons des prêts d'honneur de 15 000 et 50 000 euros à des entrepreneurs susceptibles de créer 15 emplois et de réaliser un chiffre d'affaires de 1 million d'euros dans les trois ans », précise Cyrille Saint Olive, directeur général d'Entreprendre Paris. ● C. M.

Les adresses utiles

www.initiative-france.fr : destiné aux TPE (240 plateformes).
www.franceactive.org : destiné aux petites entreprises et à l'économie sociale et solidaire (40 fonds territoriaux).
www.adie.org : microcrédits à des personnes en difficulté exclues du système bancaire classique (130 centres).
www.reseau-entreprendre.org : destiné aux créateurs susceptibles de créer des emplois (69 implantations).



2 METTEZ VOS PROCHES À CONTRIBUTION

La love money est une jolie expression pour parler du coup de pouce financier accordé au créateur par sa famille, ses amis, ses relations. Bref, tous ceux qui l'aiment ! Des incitations fiscales dopent ces financements privés. Les personnes qui investissent dans une nouvelle société non cotée peuvent bénéficier d'une réduction



Le truc malin

Demandez aux membres de votre famille un don plutôt qu'une souscription au capital de votre société.

de leur impôt sur le revenu égale à 18 % du montant investi au capital de la société, avec un plafond de 50 000 euros pour une personne seule et de 100 000 euros pour

un couple. A cela s'ajoute une réduction d'ISF égale à 50% de l'apport dans la limite de 45 000 euros. Arthur Schulz, fondateur de Green On (voir aussi bon plan n° 3), est hostile à ce type de financement : « On est obligé de rendre des comptes à des personnes qui nous sont proches, car elles sont actionnaires de notre société. C'est très inconfortable ! Et cela

se complique lorsqu'il s'agit de petits montants et que l'actionnariat est éparpillé. » Mais un tel raisonnement tient-il la route lorsqu'on a très peu de fonds

propres ? Alors pourquoi ne pas viser un don ? Les dons de sommes d'argent consentis aux enfants, petits-enfants, arrière-petits-enfants ou, à défaut de descendance, aux neveux et nièces sont exonérés de droit de mutation à titre gratuit dans la limite de 31 865 euros tous les quinze ans. Autre possibilité : un prêt consenti par un proche à taux zéro sans garantie. ● C. M.

Les adresses utiles

www.apce.com : Agence pour la création d'entreprises.
www.impots.gouv.fr : site du ministère de l'Économie et des Finances.



« Initiative Plaine Commune m'a accordé un premier prêt d'honneur de 4 000 euros. Celui-ci m'a permis de décrocher un prêt bancaire de 22 000 euros pour financer mon stock. »

Bintou Camara,
fondatrice de la société Biolissime,
83 000 euros de chiffre d'affaires,
1 salarié.

3 JOUEZ LA CARTE

PÔLE EMPLOI

Si vous êtes inscrit à Pôle Emploi, des aides financières peuvent faciliter le lancement de votre activité. « J'ai bénéficié pendant

quinze mois des allocations chômage. Cela m'a permis de créer ma société sans me verser de salaire, raconte Arthur Schulz, fondateur de la société Green On, spécialisée dans la location de deux-roues électriques aux entreprises. Par ailleurs, j'ai été exo-

néré d'une grosse partie des cotisations sociales pendant un an grâce au dispositif de l'Accre [aide au chômeur créant ou reprenant une entreprise, ndlr]. Et j'ai été éligible au prêt Nacre, prêt d'honneur à taux zéro. » Bref, une palette d'aides qui ont facilité le démarrage de l'activité de cet ancien consultant au prestigieux Boston Consulting Group.

« Il est préférable de faire la demande pour bénéficier de l'Accre dès les démarches d'immatriculation de la société dans un délai maximum de 45 jours, conseille Laure Thiebault, juriste à l'APCE. A partir de l'obtention de l'Accre,

le créateur d'entreprise peut recevoir 45 % du reliquat de ses droits à l'assurance chômage, sous forme de capital. Cette aide, appelée Arce, est versée en

deux parties : une moitié après l'obtention de l'Accre, l'autre moitié six mois après la date de création de l'entreprise. » C'est une grosse somme d'argent attribuée en une fois, mais qui ne représente que la moitié des allocations auxquelles le

créateur a droit. Il doit réfléchir à la meilleure solution. Dès lors qu'il fait cette démarche, il est radié de la liste des demandeurs d'emploi. Mais en cas d'échec dans un délai de trois ans, il peut récupérer une partie de ses droits auprès de Pôle emploi. ● C. M.

Les adresses utiles

www.pole-emploi.fr : issu de la fusion de l'ANPE et de l'Assedic.

www.emploi.gouv.fr : ministère du Travail, de l'Emploi et de la Formation professionnelle.
www.apce.com : Agence pour la création d'entreprises.

4 PERSUADEZ VOTRE BANQUIER

Mathieu Lhoumeau, cofondateur de la société Contractlive, n'a pas eu trop de difficultés à séduire un banquier.

« Nos prêts d'honneur du Réseau Entreprendre et de Scientipôle Initiative nous ont permis d'obtenir 45 000 euros auprès de la BRED et 70 000 euros auprès d'HSBC. » Mais seule une minorité de créateurs ont la chance de bénéficier du label d'un réseau. Et les banquiers n'ont jamais été aussi frileux. En général, la banque accorde un prêt de sept ans sur un

fonds de commerce, dès lors que le créateur dispose en moyenne de 30 % de fonds propres. Souvent, celui-ci se laisse « endormir » par son banquier qui lui donne un accord de principe. Trois semaines plus tard, il apprend que le comité de crédit de

la banque n'a pas donné le feu vert. Alors pourquoi ne pas faire appel à un courtier en crédit ?

C'est le service proposé par Créditrelax, courtier en crédit pour les PME.

Son fondateur, Jean-Philippe Deltour, ne cache pas les difficultés de son métier. « Il y a trois ans nous présentions le dossier

d'un créateur à trois banques. Aujourd'hui, il faut en solliciter de huit à dix », souligne-t-il. Nathalie Carriou, une consultante financière, suggère à certains clients de s'adresser à des particuliers. C'est légal !

« Le créateur d'entreprise peut obtenir ainsi un prêt de un à trois ans sans garantie. Les taux ne sont pas forcément plus élevés que ceux des banques. » ● C. M.

Les adresses utiles

www.creditrelax.com : pour les PME.
www.friendsclear.com : entre particuliers pour les projets professionnels.
www.pret-entre-particuliers.com : généraliste entre les particuliers.

5 ATTIREZ DES BUSINESS ANGELS

« Chercher des montants démesurés n'est pas recommandé. Si vous souhaitez obtenir 2 millions d'euros, vous ne frappez pas à la bonne porte », explique Philippe Guntz, président de France Angels, qui fédère 82 réseaux de business angels; certains sont régionaux (Grenoble Business Angels), d'autres thématiques (Angels Santé), d'autres encore sont créés à l'initiative de grandes écoles comme Arts et Métiers Business Angels. Les 4500 business angels, personnes physiques qui investissent une part de

leur patrimoine dans des jeunes pousses innovantes, ont mis en 2011 la somme de 45 millions d'euros, soit un investissement moyen de 10 000 euros.

Ce chiffre est à relativiser : « Certains de nos membres engagent 5 000 euros, d'autres 3 millions d'euros », témoigne Pierre Emmanuel Aubert, patron d'Angels Santé. Pour satisfaire ces business angels, vous devrez prouver le caractère innovant de votre projet : ne soyez pas le dixième acteur de l'achat groupé dans l'e-commerce. Montrez également un potentiel de croissance significatif. Enfin, soyez

raisonnable quant à la valorisation de votre start-up. « N'écoutez pas les financiers des Big Four qui utilisent des méthodes de valorisation inadaptées à des entreprises en devenir, conseille encore Philippe Guntz. On n'annonce pas une valorisation de 4 millions d'euros quand la start-up ne réalise pas 10 000 euros de chiffre d'affaires. » ● E. G.

Le truc malin
Soyez psychologue : un business angel n'est pas intéressé par le fait de ne posséder que 2% d'une jeune société. S'il monte à bord, il veut participer!

L'adresse utile

www.franceangels.org : la Fédération des réseaux de business angels compte 82 réseaux, 61 régionaux, 19 nationaux et 2 à l'étranger.

Au total, elle regroupe 4 500 business angels, qui investissent dans plus de 320 entreprises chaque année.

6 SÉDUISEZ LES STARS DU NET

« J'ai rencontré Pierre Chappaz [cofondateur de Kelkoo, ndlr] en 2009. Il a investi et nous a sauvés du dépôt de bilan en 2011 », se souvient Alexandre Malsch, 27 ans. Le fondateur de Melty Network (sites d'information pour les 18-30 ans) a d'abord fait une démonstration à Pierre Chappaz sur un stand à la conférence Le Web. Plus tard, celui-ci l'a reçu pour discuter de son projet. Marc Simoncini (créateur de Meetic) a aussi investi dans Melty Network. « Ces entrepreneurs-stars ont du respect pour les jeunes créateurs. Ils savent que c'est compliqué », salue Alexandre Malsch. Pour les séduire, il a préféré ne pas leur vendre l'éventuelle réussite financière :

Le truc malin
Un entrepreneur vedette peut être sensible au culot, s'il en a lui-même. Il apprécie également la dimension de votre rêve.

« Je leur ai parlé de l'aventure entrepreneuriale : on est jeune, on en veut, ce projet nous permettra de vivre de notre rêve... »

Pour lancer Shoork (outils de veille concurrentielle sur les réseaux sociaux) en 2012, Jean-Michel Trayaud a fait appel à Kima Ventures, fonds d'amorçage de Xavier Niel et Jérémie Berrebi. « J'ai apprécié leur rapidité de décision : entre le premier contact et l'arrivée des fonds, il ne s'est pas écoulé un mois ! Tout s'est fait par e-mail et par Skype », confie le jeune entrepreneur, dont la société, installée à La Réunion, a pu lever 100 000 euros auprès de Kima Ventures. ● E. G.

Les adresses utiles

www.isai.fr : fonds des entrepreneurs du Net (Pierre Kosciusko-Morizet, Pierre Chappaz et 70 entrepreneurs).

www.kimaventures.com : fonds de Xavier Niel et Jérémie Berrebi.

www.jaina.fr : fonds créé par Marc Simoncini.



7 DÉNICHEZ UN CAPITAL-RISQUEUR

« **N**e brûlez pas les étapes. N'allez pas voir une société de capital-risque si vous n'avez pas fait la

preuve de votre concept ou n'avez pas encore généré de revenus, avertit Antoine Garrigues, managing partner d'Iris Capital, un fonds de capital-risque à l'échelle européenne spécialiste du secteur de l'économie numérique. Sollicitez d'abord les business angels ou les fonds d'amorçage. »

Deuxième conseil prodigué : « Construisez dès le départ une bonne équipe avec

autant d'expérience que d'enthousiasme ». Les VC's (venture capitalists – fonds d'investissement) misent d'abord sur une équipe. « Plus personne ne finance

de one-man-show en 2013. Le capital-risque mise sur une équipe, pas sur l'entrepreneur tout seul. Le fondateur isolé n'a aucune chance d'être aidé », confirme Jean-David Chamboredon, président exécutif d'ISAI gestion.

Le capital-risque français – et même européen – n'étant pas en très grande forme cette année, peut-être devriez-vous aller chercher ailleurs des fonds si votre projet est ambitieux. Symptomatique : Criteo, une des plus belles success stories de l'internet français, a réussi à lever 25 millions d'euros... au Japon ! « Un fonds de 100 millions d'euros pourra investir 10 millions d'euros dans un projet, mais

un fonds de 30 millions d'euros ne pourra pas investir plus de 3 millions », analyse Jean-David Chamboredon. Les acteurs traditionnels du capital-risque peinent à lever des fonds eux-mêmes. En 2013 encore plus qu'en 2012, les gros projets iront se financer ailleurs qu'en France, où le capital-risque doit faire le plus possible avec le moins de capital possible ! ● E. G.

Les adresses utiles

www.afic.asso.fr : l'Association française des investisseurs pour la croissance regroupe notamment les acteurs du capital-risque et du capital amorçage.
www.cdcentreprises.fr : le Fonds national d'amorçage de la Caisse des Dépôts soutient des dizaines de fonds d'amorçage nationaux et régionaux dans le cadre du programme Investissements d'avenir.
www.iriscapital.com : fonds de capital-risque spécialisé en économie numérique.
www.bac-partenaires.fr : fonds qui investit dans des projets créant de l'emploi dans des quartiers défavorisés.



Le truc malin

Au stade de l'amorçage, pensez à solliciter les pouvoirs publics qui déversent leur manne via le Fonds national d'amorçage, la Caisse des Dépôts et les fonds créés par les régions.

« Pour convaincre Marc Simoncini et Pierre Chappaz, nous avons préféré mettre en avant l'aventure humaine plutôt que l'approche business. »

Alexandre Malsch, président et cofondateur de la société Melty Network, installée au Kremlin-Bicêtre (94), 3 millions d'euros de chiffre d'affaires prévisionnel 2012, 40 salariés.

8 EXPLOITEZ LES RICHES

Faut-il aller prospecter dans les pays voisins, Belgique, Suisse et Royaume-Uni où l'air fiscal est plus clément et où nos riches

compatriotes – Bernard Arnault en tête – ont des velléités de s'installer ? La mesure de la réalité de l'exode fiscal restant inconnue, le créateur d'entreprise peut continuer de prospecter les fortunes restées dans l'Hexagone. Si l'on retient comme critère l'assujettissement à l'impôt sur la fortune (ISF), est

« riche » toute personne dont le patrimoine net taxable est supérieur à 1,3 million d'euros (en 2012). A cette aune, il reste en France pas mal de contribuables très aisés.

Selon des données de la Direction générale des finances publiques (DGFIP), si

une ville comme Bourges compte moins de 500 assujettis à l'ISF (468 exactement pour un patrimoine moyen déclaré de 1,7 million d'euros), à Paris le 7^e arrondissement, à lui seul, en

compte plus de 7 000 pour un patrimoine de 3,65 millions d'euros ! Retraités, rentiers, sportifs, artistes, entrepreneurs ayant fait fortune ou cadres dirigeants très bien payés, ces riches contribuables peuvent encore déduire en 2013 50 % des sommes versées au capital d'une PME

(jusqu'à 45 000 euros au maximum) : la mesure ISF-PME, héritée du quinquennat Sarkozy, a été conservée par l'actuelle majorité ! ● E. G.



Le truc malin

Pensez à vanter l'avantage ISF-PME au printemps. La date limite de dépôt de la déclaration d'ISF est en général mi-juin chaque année (contribuables ayant un patrimoine de 3 millions d'euros et plus). Pour ceux ayant entre 1,3 et 3 millions d'euros, la date limite est celle de la déclaration de l'impôt sur le revenu.

L'adresse utile

www.impots.gouv.fr

9 SUIVEZ LA PISTE

DU CROWDFUNDING

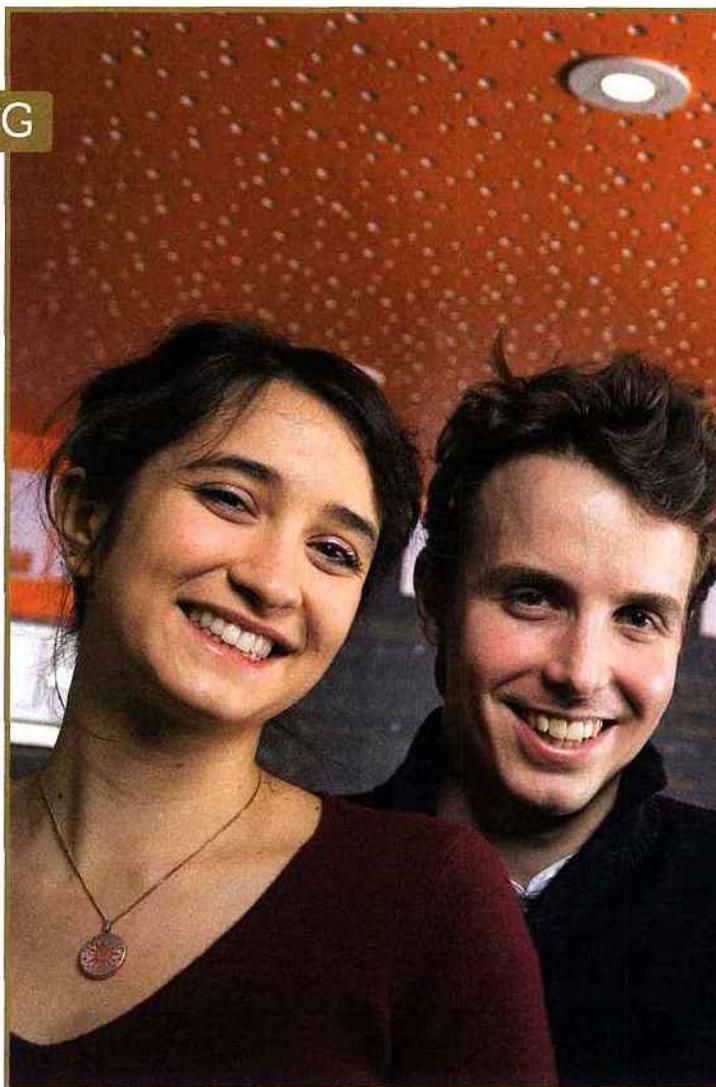
Faire financer son projet par crowdfunding est à la mode. Chaque membre de la communauté apporte moins que ne le ferait un business angel, mais les petits ruisseaux font de grandes rivières. Le financement participatif a vu naître des plateformes spécialisées comme Mymajorcompany (musique) ou Touscoprod (cinéma). Wiseed a été la première plateforme française à transposer le modèle du crowdfunding au capital-risque. Elle aide les start-up à lever des fonds auprès d'une foule de petits investisseurs (1 500 investisseurs actifs mettent en moyenne quelques milliers d'euros).

« Wiseed nous a permis de collecter 100 000 euros en juin 2012 », témoignent Vincent Viaud et son associée Héloïse Chalignac, qui ont utilisé la plateforme pour financer leur restaurant rapide sur le concept des fruits et légumes frais, Pur et caetera, à Strasbourg. Le projet fut exposé sur le site trois mois. L'investissement minimum était de 1 000 euros. Une vingtaine d'investisseurs ont misé. Une société holding, Wiseed Pur, a pris des parts dans le capital de la start-up. Bien sûr le service a un coût : un pourcentage sur le montant collecté et la plus-value réalisée à la sortie. « Ce système de collecte de fonds est plus rapide que celui des organismes publics de financement », explique Vincent Viaud. L'argent levé auprès de la communauté a permis à la société de doubler sa capacité financière et d'emprunter près de 100 000 euros auprès des banques... ● E. G.

Le truc malin
Surveillez le débarquement de sites de crowdfunding en Europe en 2013.

Les adresses utiles

www.wiseed.fr : plateforme destinée au financement de start-up.
www.ulule.com : pour financer de petits projets.
www.kickstarter.com : plateforme américaine reine du crowdfunding.



10 OSEZ LES AIDES OSÉO

Oséo propose plusieurs aides, dont la plus connue est le PCE (prêt à la création ou reprise d'entreprise). Il est compris entre 2 000 et 7 000 euros et doit être accompagné d'un concours bancaire, dont le montant est au minimum égal à deux fois celui du PCE. Ces deux prêts peuvent bénéficier de la garantie Oséo. « Oséo a passé des accords de partenariat avec les établissements bancaires. C'est le banquier du créateur qui valide le PCE selon les critères

Le truc malin
Lorsque Oséo intervient comme garantie sur une partie de votre prêt, recherchez en complément une société de caution mutuelle généraliste ou spécialisée.

définis par Oséo », précise Eric Versey, directeur régional d'Oséo Bretagne. Oséo joue un rôle important dans la garantie des prêts. Autant en profiter, car les sociétés de caution mutuelle ne sont pas toujours au rendez-vous. « J'ai obtenu une garantie d'Oséo à hauteur de 70 % du prêt de 100 000 euros octroyé par ma banque, se réjouit Anne-Laure Corrot, fondatrice de Wondercity, un city guide de loisirs pour enfants. J'ai aussi profité de la PTR (prestation technologique réseau), qui correspond à une

subvention de 10 000 euros d'Oséo et du conseil régional d'Ile-de-France, afin de développer le site internet de ma société. » Les projets innovants bénéficient d'une avance remboursable limitée à 50 000 euros sur sept ans, sans intérêt. Par ailleurs, les candidats à l'export peuvent solliciter le PPE (prêt pour l'export), dont le montant peut s'élever à 150 000 euros sur une période de sept ans, avec un différé de deux ans. Bref, le créateur doit se renseigner auprès d'Oséo pour ne pas passer à côté d'une aide décisive. ● C. M.

L'adresse utile
www.oseo.fr : finance les PME.

« Il est plus facile de gérer une masse de gens qui investissent dans votre société qu'un seul gros investisseur. La plateforme de crowdfunding Wisseed nous a permis de trouver 100 000 euros de financement. »

Vincent Viaud et Héloïse Chalvignac, 26 ans, fondateurs de Pur et caetera, à Strasbourg (67), 300 000 euros de chiffre d'affaires prévisionnel 2012, 3 salariés.



11 COUREZ LES PRIX

ET LES CONCOURS

Des centaines de concours à la création d'entreprise existent. Certains sont très institutionnels, d'autres vraiment proches des créateurs. Avec, à la clé, des dotations financières, matérielles ou bien des conseils. « Les concours sont indispensables dans une stratégie de recherche de financements : plus qu'une dotation financière, ils vous apportent de la crédibilité vis-à-vis de vos partenaires, singulièrement les clients et les banques », explique Ludovic Michetti,

26 ans, fondateur de Unconventional Paris (meubles gonflables). Ce jeune entrepreneur s'est lancé en 2012 et a couru plus d'une dizaine de prix et concours. « Le premier que nous avons gagné est Innover Entreprendre de l'ESCP », se rappelle cet ancien sportif de haut niveau et ex-étudiant de Sup de Co-Paris qui a aussi couru le concours national organisé par Microsoft et Creatests, les Palmes de l'e-commerce, les Trophées PME Bougeons-nous de RMC... Gagner un concours d'aide à la créa-

tion d'entreprise permet d'entrer dans un cercle vertueux : aide financière, retombées dans la presse, manifestations d'intérêt d'autres organisateurs de concours. Ludovic Michetti a participé aussi aux concours

du Moovjee (Mouvement pour les jeunes et les étudiants entrepreneurs), à celui de Petit Poucet (réservé aux étudiants) : « Ce sont pour moi les deux plus importants », estime-t-il. Mais bien sûr vous devez sélectionner les concours auxquels vous allez participer en fonction de

de votre secteur d'activité... et de votre probabilité de gagner ! Votre objectif ne doit pas être d'en faire 40 ! ● E. G.

Le truc malin

Frottez-vous aux concours les plus exigeants ! Quand vous avez rempli un dossier difficile avec des dizaines de questions, vous serez rodé et passerez moins de temps à répondre aux questions pour les concours moins difficiles ! L'important d'abord...

Les adresses utiles

www.moovjee.fr : concours destiné aux jeunes et aux étudiants entrepreneurs
www.petitpoucet.fr : concours réservé aux étudiants créateurs.
www.oseo.fr : le ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche organise chaque année un concours national d'aide à la création d'entreprises innovantes.

12 SOLLICITEZ LES COLLECTIVITÉS LOCALES

Régions, départements et collectivités locales disposent d'aides à la création d'entreprise. Certaines découlent des dispositifs nationaux, tandis que d'autres sont spécifiques à la zone géographique. Renseignez-vous auprès de la CCI, de la chambre de métiers ou d'une boutique de gestion, selon la nature de votre projet. « Le Nord-Pas-de-Calais et Rhône Alpes sont particulièrement actifs », relève Marie-Armelle Delaunay, consultante en financement à

Le truc malin

Faites jouer la concurrence entre les collectivités locales si le lieu d'implantation de votre entreprise n'est pas déterminant pour l'exercice de votre activité.

l'APCE. En Ile-de-France, les créateurs de sociétés de haute technologie sont soutenus par l'Air (Aide à l'innovation régionale), par CapDécisif ou encore par l'Aima (Aide à la maturation de projets innovants). « J'ai obtenu 25 000 euros de subvention grâce à l'Aima. Cette aide m'a permis de

faire de la R&D, indispensable au lancement de mon entreprise », se réjouit Mathieu Lhomeau, cofondateur de la société Contractlive. En Pays de la Loire, une prime est accordée aux créateurs de moins

de 26 ans. « En Picardie, les artisans peuvent obtenir une avance remboursable, sans intérêt, allant de 10 000 à 100 000 euros s'ils créent leur entreprise dans la Somme », cite en exemple Dominique Schockaert, responsable du site les-aides.fr. Par ailleurs, les créateurs qui s'installent à Amiens dans une pépinière établie dans une zone franche urbaine (ZFU) peuvent bénéficier d'exonération d'impôt sur les bénéfices, d'impôts locaux et de cotisations sociales. ● C. M.

L'adresse utile

www.semaphore.cci.fr : base de données des chambres de commerce et d'industrie.