

Que dit l'économie cette semaine ?

Challenge^s

www.challenges.fr

« La bonne idée ?
Globale et utile
pour les gens »


PIERRE ROSOLUSKO-MONZET
SERIAL INVESTISSEUR



CRÉER SON ENTREPRISE

- Identifier un besoin • Coproduire un business plan
- Choisir son statut • Amorcer son financement

LES TABOUS SOCIAUX QU'IL FAUT FAIRE SAUTER



Paris, le 4 février. Les règles de financement des nouvelles entreprises sont assouplies depuis le 1^{er} janvier 2015.

en payé,
mon in-
Kusch-
is aussi
vie et de
ble de la
de suisse
bituée de
cer à ses
Son projet
les vidéos
usage des
races hu-
e dévelop-
professionnel
e terminer
n célèbre
e déposer
K&S Emo-
par actions
simple et
t, résume-
un cabinet
qui m'a
pera de la
ève, pour
créateurs
ire appel à
comme En-

treprendre, BGE ou Initiative France, que préside l'ancien patron de Renault, Louis Schweitzer. « Nous avons deux activités : le financement, avec des prêts d'honneur gratuits, et l'accompagnement », expliquait ce dernier au Salon des entrepreneurs. « Il est important de trouver un mentor, ajoutait David Pouyanne, son homologue de Réseau Entreprendre. L'accompagnement fait tomber le taux d'échec de 50 à 20%. »

Bilan de compétences

Désormais, c'est toute une offre de services qui se crée pour répondre aux besoins des start-up. L'avocate Sabah Boumesla, fondatrice du cabinet Réveability (lire page 43), veut « Uberiser » le conseil juridique : en février, elle a lancé une offre à bas prix pour les créateurs d'entreprise, la Justart Box. Fondatrice du cabinet de ressources humaines 5A Conseil, Garance Yverneau propose depuis janvier un bilan de compétences entrepreneuriales : « Cette démarche permet de valider la cohérence entre les aptitudes et le projet,

résume cette spécialiste des carrières au féminin. Si les tests mettent un problème en évidence, nous recherchons une solution, mais l'issue peut aussi être l'abandon du projet. »

« Il est important de trouver un mentor. L'accompagnement fait tomber le taux d'échec de 50 à 20%. »

David Pouyanne
président
de Réseau
Entreprendre.

Trouver la bonne idée (lire page 38), préparer son business plan (lire page 40), choisir son statut (lire page 42), ou encore financer son projet (lire page 44) : voilà la feuille de route, sur laquelle on marche de moins en moins seul(e). Le meilleur des mondes ? Pas encore. « Il y a un manque d'ambition et les meilleurs éléments s'en vont de France », estime Alice Zagury, cofondatrice de l'accélérateur The Family, qui accompagne 200 start-up. « En France, on ne nourrit pas les champions de l'entrepreneuriat. Nous, notre but est que ces start-up gagnent de l'argent. » C'est pourquoi, après avoir soigneusement sélectionné les jeunes pousses dans lesquelles elle investit, The Family les alimente quotidiennement avec des formations. Parce qu'on ne naît pas entrepreneur. On le devient. **Anne-Marie Rocco ▶**