



© Thinkstock

RHÔNE-ALPES ÉCONOMIE

Alors que la création d'entreprises connaît un véritable engouement, les initiatives de soutien se multiplient, portées par les CCI, les collectifs de parrainage ou des groupes d'investisseurs. Quels sont ces réseaux de proximité et les entrepreneurs qui les animent ? Pour quels bénéfices au niveau local ? Des dirigeants livrent leur témoignage.

Les dirigeants investissent la création d'entreprises

Il a la cinquantaine, dirige une PME bien intégrée dans le tissu économique régional et dispose d'un patrimoine familial. C'est un homme qui a réussi sa vie professionnelle et désire maintenant s'investir bénévolement au niveau local auprès des créateurs d'entreprise. S'il se prend au jeu, il peut même envisager un investissement financier dans une jeune pousse à fort potentiel de croissance. Ce profil correspond au portrait-robot du chef d'entreprise qui trouve sa place dans un foisonnement d'associations, clubs et réseaux autour de l'aide aux créateurs et repreneurs. "La création d'entreprises est en forte croissance car de plus en plus de demandeurs d'emploi cherchent *via* la création le moyen de générer leur propre activité. Or, qui est mieux placé qu'un chef d'entreprise qui a réussi pour conseiller un autre dirigeant en phase de questionnement ?", observe Christian Roberton, responsable du programme d'appui, création,

transmission et reprise d'entreprises de la Chambre de commerce et d'industrie territoriale de Saint-Étienne-Montbrison. Les statistiques en témoignent : 58 485 entreprises ont été créées en 2009 en Rhône-Alpes, soit une évolution de + 72,4 % entre 2008 et 2009, incluant les autoentrepreneurs (source : Agence pour la création d'entreprises). "Pour passer le cap difficile des premières années d'activité, l'accompagnement est primordial. Tout projet doit être préparé et trouver le type d'aide et l'appui qui lui correspondent : c'est notre message", insiste Michel Dupoizat, coordinateur des actions en faveur de la création d'entreprises à la Chambre de commerce et d'industrie de région Rhône-Alpes. Chiffres à l'appui puisque les représentants des réseaux d'aide aux entreprises interrogés (CCI-Entreprendre en France, Réseau Entreprendre, France Initiative...) affichent des taux de pérennité supérieurs à 80 % après cinq ans.

Un label pour accéder aux financements

"De leur côté, de plus en plus de chefs d'entreprise expérimentés comprennent que le dynamisme du tissu économique local repose aussi sur la pérennisation de ces jeunes entreprises et s'investissent auprès d'elles. Ce qui rejoint une préoccupation du réseau bancaire, qui demande aux créateurs de sécuriser les projets, notamment en les soumettant au jugement de leurs pairs, poursuit Christian Roberton. Notre objectif est d'accueillir et d'accompagner

Un investissement multiplié par 8 en 4 ans

280 dossiers ont été financés par des associations de *business angels* en France, pour un montant de 125 M€ en 2009. Les projets retenus s'élevaient en 2005 au nombre de 160 pour un investissement de 16 M€. Source : France Angels.



Acrosite prend de la hauteur

“Ingénieur en mécanique cherche entreprise du bâtiment pour reprise d’activité.” Si Jean-Marie Coccia avait passé une petite annonce, cela aurait pu être celle-ci. Mais plutôt que tenter sa chance dans les journaux gratuits, l’ex-cadre a choisi d’entrer dans le groupe d’aspirants repreneurs animé par la CCI Nord-Isère. Avec succès ! “Fin 2009, la CCI m’a mis en contact avec le dirigeant d’Acrosite, une société spécialisée dans les travaux en hauteur et d’accès difficile. Un marché de niche, exactement ce que je cherchais. Et le contact avec l’équipe en place s’est bien passé.” En six mois, la transition s’est effectuée et Jean-Marie Coccia a pris la tête de l’entreprise de Villefontaine (neuf personnes, 900 k€ de chiffre d’affaires) avant d’être désigné lauréat 2010 d’Isère Entreprendre, structure d’accompagnement à la création et reprise d’entreprises. Et tout en développant son affaire, le dirigeant a choisi, à son tour, d’épauler les néo-entrepreneurs “pour aider un peu ceux qui ont un projet, comme j’ai été aidé”. Justement, il vient d’être appelé pour conseiller un ancien cadre de l’industrie mécanique candidat à la reprise d’une entreprise de BTP...

les porteurs de projet, créateurs ou repreneurs, avec une formation, des conseils, un suivi par des chefs d’entreprise bénévoles. Notre spécificité est que nous allons jusqu’au bout de la démarche afin de proposer le label CCI-Entreprendre en France.”

Véritable démarche structurée portée par les CCI de Rhône-Alpes, CCI-Entreprendre en France mise sur le travail en réseau des conseillers de 155 CCI en France, assurant ainsi une visibilité nationale au label. L’accès des porteurs de projet au club des labellisés proposé par certains territoires facilite l’insertion de ces jeunes entreprises dans le tissu économique local. Cette appellation permet également d’enclencher la procédure pour obtenir des financements bancaires ou des prêts

d’honneur. Le réseau indépendant France Initiative, par exemple, fédère 245 plates-formes locales couvrant la quasi-totalité du territoire. Il a financé en 2009 près de 15 000 entreprises. En Isère, Jean-François Simon, dirigeant de la société Marex (15 salariés), préside l’une des antennes locales, Alpes Grésivaudan Initiatives (AGI). En 2010, plus de 70 porteurs de projets entre Grenoble et Chambéry ont été reçus par les membres bénévoles (industriels, banquiers, chefs d’entreprise...) et la moitié d’entre eux ont reçu une aide financière sous forme de prêts sans intérêts garantis par Oséo, soit un budget global de 190 000 euros. Dans le cadre du dispositif Nacre (Nouvel accompagnement pour la création et la reprise d’entreprises), 125 000 euros ont également

été alloués par AGI. “Nous essayons de conjuguer l’initiative, l’esprit d’entreprise et la solidarité, avec un souci, franchement social, de création d’emplois”, explique Jean-François Simon. Les prêts d’honneur, d’un montant de 3 000 à 12 000 euros, servent ensuite le plus souvent de levier pour l’obtention d’un prêt bancaire.

Rendre ce que l’on a reçu

Avec 147 membres bénévoles, AGI continue de recruter des professionnels prêts à s’investir auprès de créateurs. Souvent, ceux qui ont bénéficié d’une aide ont envie plus tard de rendre un peu en aidant à leur tour les plus jeunes. Nicolas Clément, qui préside le Réseau Entreprendre Rhône-Alpes, constitué de sept associations locales d’aide aux projets réunissant au moins trois emplois dès l’étape de démarrage, constate que “créer, puis développer une entreprise est un long chemin. Faire profiter de son expérience un nouvel entrepreneur est souvent naturel pour un chef d’entreprise expérimenté qui sait que l’activité économique est conditionnée par le renouvellement des dirigeants”. Du rôle de conseil, de parrain d’entrepreneur à celui de *business angel*, il n’y a qu’un pas qu’a franchi Jean-François Simon en investissant une partie de son patrimoine personnel dans plusieurs créations.

Un nouveau type d’investisseur

Personne physique qui investit dans une entreprise innovante à potentiel et qui, en plus de son argent, met gratuitement à disposition de l’entrepreneur ses compétences, son expérience, ses réseaux relationnels et une partie de son temps, le *business angel* est un nouvel investisseur apparu en France il y a une dizaine d’années. Leur nombre s’est multiplié dernièrement grâce à des incitations fiscales. “Les entrepreneurs souffrent de la faiblesse de l’investissement pour financer et développer les PME. Ces entraves limitent le nombre d’entreprises innovantes qui se créent. C’est une réalité que les *business angels* veulent changer. Devenir *business angel* est une occasion unique d’ouvrir une

Les enjeux de l'accompagnement

- Sans accompagnement, une entreprise sur trois ne passe pas le cap des trois ans. Ce ratio passe à une société sur quatre si le dirigeant bénéficie d'un accompagnement. **Les représentants des réseaux Entreprendre en France, Rhône-Alpes Initiative, Rhône-Alpes Entreprendre affichent des taux de pérennité dépassant les 80 % à trois ou cinq ans.**
- Des formations les plus courtes – 5 jours pour Entreprendre – aux cursus les plus complets proposés par les écoles de commerce, **le réseau des CCI dispense toutes les bases indispensables de la création et de la gestion d'une entreprise** qui permettront de fiabiliser et professionnaliser un projet.
- Chaque année, **le Conseil régional de Rhône-Alpes consacre plus de 11 millions d'euros à la création/reprise d'entreprises.** Plus de 3 000 entrepreneurs bénéficient des aides régionales notamment *via* des prêts d'honneur accordés par les réseaux Adie (Association pour le droit à l'initiative économique), Rhône-Alpes Initiative et Rhône-Alpes Entreprendre.
- Une mesure phare de la loi TEPA (en faveur du travail, de l'emploi et du pouvoir d'achat) de 2007 **permet aux redevables de l'impôt sur la fortune de déduire du montant de leur ISF 75 % de leur investissement dans les PME, sous un plafond de 50 000 euros.**

nouvelle dimension aux pratiques d'investissement traditionnelles”, argumente Philippe Gluntz, président de France Angels, qui regroupe aujourd'hui 80 réseaux locaux. “Dans un contexte de financiarisation de l'économie, les risques se multiplient et l'investissement local devient une alternative de diversification de son patrimoine, permettant de participer directement au développement de l'économie de proximité”, analyse Bruno Vial, gérant de société et porte-parole de l'association Drôme Angels.

“Continuer à vibrer”

Concrètement, le *business angel*, seul ou avec d'autres, prend une participation minoritaire dans un projet innovant et sélectionné pour son potentiel. L'association Drôme Angels a, par exemple, examiné 180 projets depuis sa création, en 2008. Elle en a présélectionné 40 et cinq ont trouvé un financement *via* un ou plusieurs *business angels* pour des montants compris entre 20 000 et 100 000 euros. Mais l'enjeu est aussi humain. “Arrivé à une certaine période de la vie, cela permet à des patrons

expérimentés ou même retraités de continuer à vibrer un peu par procura-tion, sans avoir le souci de la gestion au jour le jour de l'entreprise”, poursuit Bruno Vial, qui reconnaît aussi que “l'incitation fiscale a puissamment contribué à l'essor de ces nouveaux investissements de proximité. Grâce à la loi de 2007, 75 % des sommes investies dans une PME sont déductibles du montant de l'impôt sur la fortune. Beaucoup de *business angels* préfèrent investir dans des projets privés locaux. D'autant plus qu'ils peuvent espérer réaliser une plus value entre 5 et 10 ans.” Surtout, les *business angels* ont permis de combler un manque. “Le système des prêts d'honneur a trouvé sa place : trop de projets tombaient à l'eau parce qu'il manquait 20 000 euros au créateur. L'arrivée d'un *business angel* permet de faire basculer le dossier et d'emporter la décision de la banque, qui rentre alors dans ses ratios. Les sommes restent modérées, et nous ne remplacerons jamais le capital-risque, ni les banques”, explique Jean-Baptiste Maisonneuve, dirigeant des transports Maisonneuve (Belleville, Rhône) et président des Beaujolais Business Angels (BBA), qui regroupent depuis 2009 une vingtaine d'investisseurs locaux. En phase de recrutement de nouveaux membres, BBA cible un profil particulier : “Le *business angel* place son argent dans l'économie



SAINT-ÉTIENNE

Actium et l'effet réseau de CCI-Entreprendre en France

Premier créateur labellisé Entreprendre en France à Saint-Étienne il y a dix ans, Éric-Georges Martin est logiquement devenu un pilier du club des labellisés, qui a fêté son millième membre en 2009. Toujours à la tête de deux magasins d'achat-vente de produits d'occasion (huit salariés), le patron stéphanois a voulu capitaliser sur son expérience de chef d'entreprise en créant en 2004 le cabinet de conseil en management de PME Actium. “Ces deux activités sont complémentaires : mes magasins Mondial Cash servent un peu de laboratoire ; je montre ainsi aux clients d'Actium que je ne vends pas de la théorie”, poursuit Éric-Georges Martin. Et le dirigeant de reconnaître aussi que, en tant que membre du jury de labellisation CCI-Entreprendre en France à Saint-Étienne-Montbrison, il occupe une place stratégique pour révéler les espoirs de l'économie stéphanoise. “L'effet réseau joue pour tous les labellisés.”

de son territoire afin de l'aider à se développer. Il prend forcément un risque, mais son objectif à terme est d'être rémunéré à un niveau correct. Il faut avoir la capacité d'investir entre 5 000 et 10 000 euros sur deux ou trois projets. Et puis, c'est souvent une question de *feeling* avec le créateur que nous

***Entre tous ces réseaux,
des passerelles
existent, de plus
en plus nombreuses***

nous engageons à conseiller", précise Jean-Baptiste Maisonneuve, qui a lui-même investi avec plusieurs *business angels* dans la société C-France.

Prêts d'honneur, parrainage, labels, *business angels* : entre tous ces réseaux, des passerelles existent, de plus en plus nombreuses. Ainsi, Alpes Grésivaudan Initiatives et l'association des *business angels* Grenoble Angels ont signé fin 2010 un partenariat. "Il s'agit d'organiser mutuellement l'orientation des projets en fonction de leur niveau de maturité et de leur besoin de financement, explique Jean-Louis Brunet, président de Grenoble Angels. Nous recevons 400 projets de création par an pour 15 à 20 financements retenus. Des flux de projets sont désormais organisés



DRÔME

Fontalis distille la part des anges

Quand Philippe Wirsta a voulu créer sa société de production d'extraits de plantes, prestation de service analytique et R & D, le biochimiste s'est d'abord équipé d'un laboratoire sur ses fonds propres avant de partir à la recherche de financements pour démarrer l'activité de Fontalis. "Les perspectives de développement du secteur de l'extraction végétale (compléments nutritionnels, cosmétologie, etc.) m'ont permis de lever 123 000 euros auprès de six *business angels* de Valence, ce qui a eu un effet levier pour l'obtention d'un prêt bancaire de 150 000 euros", explique Philippe Wirsta. À travers un pacte d'actionnaires, les *business angels* ont intégré le comité de pilotage de Fontalis qui se réunit tous les trimestres et à qui le gérant fournit tous les indicateurs : chiffre d'affaires, charges fixes, remboursement des prêts, etc. "Ces actionnaires de proximité sont de Valence, me font confiance et, en échange, attendent bien sûr une rentabilité financière, tout en me donnant le temps de développer ma clientèle." Un système donnant-donnant sans lequel Fontalis n'aurait pas vu le jour.



ISÈRE

Nicolas Clément : "Les réseaux sont complémentaires"

Président d'Entreprendre Isère, Nicolas Clément a pris la tête du Réseau Entreprendre Rhône-Alpes, nouvelle association créée en 2010 pour coordonner les sept antennes du Réseau Entreprendre déjà présentes sur le territoire. "Il s'agit de se doter d'un interlocuteur unique pour représenter le réseau auprès de la Région Rhône-Alpes, qui injecte plusieurs millions d'euros par an dans les actions destinées à favoriser la création d'entreprises", précise Nicolas Clément. Aux côtés de la Caisse des dépôts, d'Oséo et du Réseau Initiative, Entreprendre Rhône-Alpes participe donc au comité de pilotage mis en place par l'institution régionale pour soutenir la création d'entreprises. "Tous les réseaux d'aide sont complémentaires, et leurs besoins augmentent : Entreprendre Isère par exemple doit continuer à accroître ses fonds consacrés aux prêts d'honneur (actuellement 500 000 euros par an). Chacun est conscient qu'améliorer la situation économique de la région passe par le développement de projets locaux", témoigne-t-il.

entre nos deux réseaux complémentaires. Au final, nous nous renforçons mutuellement.”

Rendre les spécificités de chaque réseau plus lisible

C'est justement afin que chaque porteur de projet trouve l'appui qui lui correspond que neuf organismes régionaux ⁽¹⁾ se sont regroupés autour du projet Créafil Rhône-Alpes, afin de structurer les différents réseaux de la création. Cette initiative est portée par la CCIR et le Conseil régional. "Il existe aujourd'hui un foisonnement d'entités, et c'est un fait nouveau de ces dernières années", reprend Michel Dupoizat qui, outre la coordination des actions en faveur de la création d'entreprises à la CCIR, est chef de projet de Créafil Rhône-Alpes. "Créafil se veut la porte d'entrée régionale de la création d'entreprises au sein duquel les réseaux sont en train de se positionner les uns par rapport aux autres. À terme, le site régional orientera directement chaque porteur de projet vers l'acteur le plus approprié à sa demande." Françoise Courtillot-Moreau, chargée de mission à la direction du développement économique et de l'emploi au Conseil régional de Rhône-Alpes, principal soutien et copilote de Créafil, ajoute : "À travers Créafil, la Région a voulu rationaliser le parcours du créateur : on sait que



SAVOIE

Jean-Charles Bouillot passe les créateurs au révélateur

Créateur en 1982 de JCB Imagerie, Jean-Charles Bouillot est un membre actif du Groupement des entrepreneurs savoyards depuis deux ans. "Après une formation de remise à niveau à la Chambre de métiers il y a quelques années, j'ai moi-même bénéficié d'un accompagnement, raconte le photographe. Quand on m'a fait un appel du pied pour devenir parrain, j'ai simplement rendu un peu de ce que j'ai reçu. Cela fera trente ans l'an prochain que je dirige mon entreprise. Si je peux faire bénéficier quelqu'un de cette expérience..." Au final, JCB a deux filleuls aujourd'hui, dirigeant l'un une société de maintenance informatique, l'autre une onglerie. Au rythme d'une rencontre par mois et de plusieurs coups de fil hebdomadaires, le lien s'est tissé. "Au début, l'attente des filleuls est forte sur les questions liées à l'organisation. Puis les échanges deviennent plus amicaux, poursuit Jean-Charles Bouillot. Pour moi, échanger avec eux est devenu mieux qu'une satisfaction : une question de santé morale. On peut se dire, modestement, qu'en parrainant un chef d'entreprise on a peut-être contribué à ce qu'il trouve sa place dans le paysage économique du département."

C-France.com et le double effet des *business angels*

Si Dirk Roosen s'est tourné vers les Beaujolais Business Angels (BBA) pour lancer son site de vente en ligne de produits Made in France, c'est autant pour le financement que pour "l'effet réseau". Sept chefs d'entreprises membres des BBA sont ainsi devenus actionnaires à 25 % de sa société, C-France (Theizé), et c'est maintenant leur profil professionnel que le dirigeant entend mettre à profit. "Je savais d'expérience qu'il est préférable de partir à plusieurs quand vous créez une entreprise, explique Dirk Roosen. Avec des profils tels qu'un expert-comptable, un logisticien, un transporteur et un dirigeant de cabinet de conseil dans le capital de C-France, je bénéficie de leurs expériences pour aller négocier avec mon banquier, de leur soutien pour développer les ventes dans le réseau B-to-B, comme les chèques-cadeaux C-France.com pour les clients ou les employés." Avec l'aide de ses *business angels*, l'ancien directeur de la grande distribution s'est donné un objectif pour C-France : 2,9 M€ de chiffre d'affaires en trois ans et l'embauche de cinq acheteurs. Ambitieux ? "Oui, assume Dirk Roosen, mais les BBA démultiplient les forces."



VILLEFRANCHE

**HAUTE-SAVOIE**

Outdoor Sports Valley accueille les jeunes pousses de la montagne

Association créée au début de 2010 et regroupant une cinquantaine d'entreprises du secteur du sport du bassin annecien, Outdoor Sports Valley (OSV) compte parmi ses objectifs l'accompagnement de jeunes espoirs du secteur. En 2011, OSV sélectionnera deux à trois dossiers présentés par la CCI de la Haute-Savoie, la chambre de Métiers et de l'Artisanat et la plateforme Anancy Initiative, dont les porteurs seront aidés, conseillés et soutenus matériellement. "Le but est d'encourager les nouveaux talents de l'industrie outdoor à s'installer dans la région d'Annecy, en ciblant notamment les projets innovants et des nouveaux services qui manquent aujourd'hui sur la zone – agence de design, webmaster... Idéalement, ces entreprises seront les locomotives de demain", explique Frédéric Ducruet, directeur général de Millet, chargé de l'implantation et de l'accompagnement des entreprises à OSV. Parrainées par trois entreprises, les jeunes pousses bénéficieront de l'expérience et des réseaux d'Outdoor Sports Valley. "Avant tout, cette expérience est basée sur l'échange, en dehors du business quotidien", assure Frédéric Ducruet.

le premier contact du porteur de projet détermine fortement son orientation. En incitant chaque organisme à clarifier son offre et à définir son cœur de cible, Créafil facilite la vie des créateurs. Nous avons ainsi une porte d'entrée unique qui aiguille ensuite chaque projet vers l'interlocuteur qui lui correspond sur son territoire."

Dans cette perspective, ce qui vaut pour le créateur vaut également pour le chef d'entreprise en activité. En permettant à des entreprises régionales de démarrer une démarche à l'export et de bénéficier de l'appui des entreprises déjà installées à l'étranger, le comité des conseillers au commerce extérieur de Rhône-Alpes (160 conseillers bénévoles, dont la moitié de dirigeants nommés par décret du Premier ministre) prolonge, par exemple, l'action des acteurs de la création. De même, le réseau des 114 CCI françaises à l'étranger, implantées dans 78 pays, ouvre les portes des marchés extérieurs aux entrepreneurs régionaux. L'essentiel étant que le dirigeant, quel que soit le stade de développement de son entreprise, ne reste pas isolé. Car tous les professionnels le confirment, la solitude est le pire ennemi du dirigeant. ■

M. Massip

(1) Adie, Copea, CCIR, CRMA, Pôle emploi Rhône-Alpes, Rhône-Alpes Initiative, Réseau Entreprendre, CIDFE, URSCOP.

**AIN**

Janem Safran met des épices dans l'entreprise

Accompagnée par la CCI de l'Ain lors d'un stage de création labellisé CCI-Entreprendre en France, Geneviève d'Andre a trouvé des outils pour structurer sa démarche. Cette ancienne cadre du secteur pharmaceutique passionnée par les épices a créé en juin dernier Janem Safran, société d'importation de safran et de produits associés (pâtisseries, parfum...): "Avoir une belle idée ne suffit pas. L'accompagnement par des professionnels est indispensable pour arriver à mettre par écrit un projet d'entreprise", explique la dirigeante de Janem Safran, hébergée aujourd'hui par Pampa, la pépinière d'entreprises du Parc industriel de la Plaine de l'Ain. Geneviève d'Andre s'apprête à importer de Turquie une première récolte de la précieuse épice. "Pour assurer un approvisionnement plus régulier et un débouché pour les producteurs locaux, nous souhaitons créer une coopérative sur place, qui sera la filiale de Janem Safran", poursuit-elle. Prochaine étape: l'obtention d'un prêt d'honneur afin de financer l'activité.

En savoir plus

Les principaux réseaux d'accompagnement à la création et à la reprise d'entreprises :

- **CCI-Entreprendre en France** : association créée par les chambres de commerce et d'industrie (CCI et CCIR) avec leurs partenaires pour promouvoir et accompagner la création/reprise d'entreprises. Chaque CCI délivre le label de l'association aux entreprises accompagnées et facilite l'accès aux financements.

✚ www.entreprendre-en-france.cci.fr

- **ACFCI** : sur le portail national des chambres de commerce et d'industrie, des guides peuvent être téléchargés pour définir son projet, étape par étape, en commençant par se poser les bonnes questions : Qu'est-ce qu'une entreprise ? Création ou reprise ?

✚ www.cci.fr/web/creation-d-entreprise

- **Le réseau des CCIT et de la CCIR Rhône-Alpes** : avec 31 portes d'entrée, ce réseau accueille chaque année 50 000 porteurs de projet.

10 clés pour réussir sa création d'entreprise : un guide pratique, simple et concret, à télécharger.

✚ www.rhone-alpes.cci.fr/competences/creer/dev.php#10cles

- **France Initiative** : réseau associatif de financement et d'accompagnement de la création/reprise d'entreprises en France, Rhône-Alpes Initiative accompagne chaque année environ 1 500 porteurs de projets de création ou reprise d'entreprises avec un prêt à la personne sans intérêt et sans garantie personnelle.

✚ www.rhonealpesinitiative.com

- **France Angels** : l'association nationale regroupe plus de 80 membres (réseaux associatifs de *business angels* et sociétés d'investissement), dont sept en Rhône-Alpes.

✚ www.franceangels.org

- **Adie** : association qui aide des personnes à créer leur entreprise grâce au microcrédit.

✚ www.adie.org

- **Créafil Rhône-Alpes** : le site des créateurs d'entreprises en Rhône-Alpes doit évoluer dans l'année et devenir un portail pour accueillir et orienter les créateurs dans leurs démarches en fléchant leur parcours vers les bons interlocuteurs selon l'emplacement géographique du projet, le secteur d'activités, la dimension de l'entreprise...

✚ www.creafilrhonealpes.fr

- **Entreprendre** : il s'agit d'un réseau national d'accompagnement et d'octroi de prêts d'honneur pour les TPE-PME.

✚ www.rhonalp-entreprendre.org

Ce dossier, réalisé pour la Chambre de commerce et d'industrie de région, est diffusé par les magazines : *Présences*, Grenoble (34 000 ex.), *Impulsion*, Haute-Savoie (30 000 ex.), *Partenaires Savoie* (25 500 ex.), *Informations économiques*, Saint-Étienne-Montbrison (20 000 ex.), *Grand Angle 01*, Ain (19 000 ex.), *L'Économie drômoise* (20 000 ex.), *Nord-Isère économie* (14 400 ex.), *Roanne éco* (10 000 ex.), *Entreprendre en Beaujolais* (6 000 ex.).

Photos : F. Ardito (Isère, Nord-Isère), T. Béguin (Roanne), D. Gillet (Ain), V. Gout (Villefranche), D. Lattard (Drôme), G. Piel (Haute-Savoie), P. Rony (Saint-Étienne), F. Rumillat (Savoie).

Contact : Magazine *Présences*. Tél. : 04 76 28 28 76.



© T. Béguin

ROANNAIS

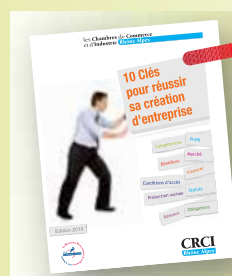
La proximité à la une du p'tit Roannais

Ancien pompier, employé à l'ambassade de France à Moscou puis commercial dans un magazine musical, Philippe Ecard a gardé de son parcours éclectique un goût marqué pour les échanges et la formation à de nouvelles compétences. "Ainsi, quand j'ai créé le "quinzomadaire" *Le p'tit Roannais*, en 2007, je n'ai pas hésité à m'investir dans le club des nouveaux entrepreneurs du Roannais", raconte le trentenaire ligérien. Si le créateur du magazine gratuit trouve dans les rencontres du club, animé par la CCI du Roannais, des conseils sur son plan de financement ou la gestion d'une entreprise, il propose en retour de nouveaux thèmes de travail pour les créateurs et repreneurs : comment recruter, gérer son stress, etc. Alors que le média spécialisé dans l'agenda culturel et les informations pratiques trouve sa place auprès du public, Philippe Ecard prend goût aux réseaux locaux et s'investit désormais dans le Centre des jeunes dirigeants (CJD) de Roanne. "Même en dehors des organismes constitués, les dirigeants se rencontrent de manière informelle en tissant des liens d'amitié, ce qui fait la force de l'économie locale", observe Philippe Ecard.

Vous souhaitez

créer, reprendre ou transmettre une entreprise

Contactez-votre CCI



Les 10 clés pour réussir sa création d'entreprise

Par quoi commencer ?

Qui peut m'aider ? Peut-on

se former à la création ?

Quelle est la forme juridique

la mieux adaptée à mon projet ?

ccible.fr
La base d'annonces d'affaires des CCI

Une base d'opportunités

avec plus de 1 000 offres
de cession et reprise.

www.ccible.fr

TRANSCOMMERCE

Une base d'opportunités

en ligne dédiée aux offres
de cession d'entreprises

commerciales ou hôtelières

dans les départements
de l'Ardèche, la Drôme, l'Isère,
la Loire et la Savoie...

les **Chambres de Commerce**
et d'**Industrie Rhône-Alpes**

CCIR
Rhône-Alpes