



L'entreprise voit **jeunes**

Le **MEDEF** mobilise pour l'emploi des jeunes



Guide pratique du créateur d'entreprise

Avez-vous le profil d'un créateur d'entreprise ?

VOS COMPÉTENCES / VOS RESSOURCES

- 1. Avez-vous les compétences, commerciales et de gestion, d'un chef d'entreprise ? Et avez-vous l'expérience du métier de votre future entreprise ?
- 2. En acceptez-vous les contraintes (tâches administratives, revenu incertain, travail assidu, travail même les samedis et dimanches) ?
- 3. Avez-vous réellement pris en compte votre entourage dans l'élaboration de votre projet ? Est-il prêt à en supporter les contraintes ? Le montant de votre rémunération est-il suffisant pour faire vivre votre famille ?

LE PRODUIT OU LE SERVICE ET LE MARCHÉ

- 4. Votre produit ou votre service est-il techniquement au point ?
- 5. Votre produit ou service présente-t-il un avantage concurrentiel (délais de livraison, les prix, l'emplacement, le service après vente, une promotion "agressive") ?
- 6. Avez-vous vérifié que le produit ou le service que vous souhaitez mettre en œuvre n'est pas protégé par un brevet ou un droit d'exclusivité interdisant son exploitation commerciale ?
- 7. Avez-vous réalisé une étude de marché sur la zone précise visée (environnement, concurrents, prospects) ?
- 8. Cette étude vous donne-t-elle une idée de la fréquence à laquelle vos futurs clients achèteront votre produit ou service, des quantités qui seront achetées, du chiffre d'affaires que vous pouvez espérer ?

LA RENTABILITÉ

- 9. Avez-vous fait le compte de l'argent que vous possédez effectivement en vue de l'investir dans votre affaire ?
- 10. Ce montant est-il suffisant pour lancer l'affaire et résister aux imprévus, au démarrage des premiers mois ?
- 11. Avez-vous pensé à la façon dont vous pourriez trouver des capitaux supplémentaires, en cas d'urgence, la première année ?
- 12. Avez-vous évalué les recettes et les charges d'exploitation des douze premiers mois ?
- 13. Avez-vous défini précisément le seuil de rentabilité que vous devez atteindre pour faire face à vos engagements ? Et avez-vous calculé au bout de combien de temps les recettes équilibreront les dépenses, une fois votre entreprise lancée ?

L'ORGANISATION

- 14. Vous êtes-vous renseigné sur les conditions d'accès à la profession, les autorisations administratives nécessaires, les règlements spécifiques à l'activité que vous allez pratiquer ?
- 15. Avez-vous étudié et comparé les différentes formes juridiques pour les sociétés ? Avez-vous réfléchi et choisi le statut juridique pour votre entreprise ? Et connaissez-vous le régime fiscal et social correspondant ?
- 16. Avez-vous fait l'inventaire du matériel qui sera nécessaire à votre installation ? Avez-vous véritablement chiffré ce coût ? Avez-vous comparé différents devis ?
- 17. Avez-vous déjà rencontré des fournisseurs potentiels ?

L'ÉQUIPE

- 18. Avez-vous envisagé l'embauche ultérieure de salariés ? Si oui, en avez-vous évalué le nombre ?
- 19. Serez-vous en mesure de recruter les compétences requises sur la zone géographique qui vous intéresse ?
- 20. Avez-vous pris en compte ces salaires dans les charges prévisionnelles de l'entreprise ?

Résultats Comptez un point chaque fois que vous avez coché une case

Moins de 5 points

Attention ! Une idée n'est pas un projet d'entreprise. Vous faites fausse route. Réfléchissez, vous n'êtes certainement pas un entrepreneur dans l'âme. Le statut de salarié vous conviendrait sans doute mieux.

Notre conseil : si vous pensez malgré tout avoir trouvé une idée géniale n'agissez pas seul. Entourez-vous de personnes compétentes qui vous donneront les moyens de valider votre intuition.

Entre 5 et 10 points

Vous avez une vague idée de produit ou de service, et peut-être quelques notions de marketing et/ou de gestion. Mais vous n'avez pas su tirer parti de ces atouts pour construire un projet qui tienne la route.

Notre conseil : réfléchissez davantage avant de vous lancer. Prenez encore quelques mois supplémentaires pour valider votre idée et chiffrer-la.

Puis... refaites notre test.

Entre 10 et 15 points

Vous êtes sur la bonne voie mais vous auriez tout intérêt à vous faire aider par un tuteur. Repérez vos lacunes et comblez-les.

Notre conseil : si vous n'êtes pas sûr de vos compétences, faites une formation ! Si les questions concernant le marché vous laissent sans voix, passez à l'étude de marché ! Si les aspects financiers vous effraient encore, faites-vous conseiller par un expert-comptable !

Plus de 15 points

Bravo ! Vous avez le profil du parfait créateur d'entreprise ! Vous avez validé tous les aspects (commerciaux, financiers, juridiques) de votre projet.

Notre conseil : pour être fin prêt et répondre aux questions que ne manqueront certainement pas de vous poser les banquiers, approfondissez les quelques points où vous avez séché. Et vous pourrez ensuite vous attaquer à monter votre business-plan.

Avant de vous lancer ...

La création d'entreprise est une formidable aventure professionnelle, personnelle, et humaine. Lancer son projet : derrière le verbe d'action se cache une impérieuse nécessité de réflexion. Phase d'exaltation, d'enthousiasme et de motivation, la création d'une entreprise est un acte réfléchi qui conditionne la réussite et la pérennité de votre projet.

Voici quatre questions clés à vous poser avant de lancer votre projet

• Quoi ?

Votre projet concerne une activité existante ou nouvelle, un secteur qui vous est inconnu ou sur lequel vous avez une certaine expérience... Dans ce contexte, vous pouvez évaluer les compétences que vous possédez et celles qu'il vous faudra acquérir, directement ou par le biais d'autres personnes.

• Pourquoi ?

La création d'entreprise s'apparente souvent à un véritable projet de vie. Il est donc nécessaire de jauger sur le long terme la compatibilité de vos objectifs privés et professionnels. En marge de cette réflexion "introspective", passez en revue les éléments qui vous ont persuadé du potentiel de votre projet.

• Avec qui ?

Mise en commun des compétences et partage des décisions... L'union a toujours fait la force mais les relations entre associés peuvent être sources de conflits et impacter directement sur le développement de l'activité. Seul maître à bord... unique décisionnaire, vous avez l'avantage de la réactivité et de la liberté d'action. Mais cette formule rime aussi avec pression quotidienne. Non seulement, vous devez être sur tous les fronts mais vous avez aussi à prendre seul des décisions souvent cruciales pour l'avenir de votre société.

• Comment ?

Apports personnels, crédits bancaires, aides publiques et privées, capital-risque... Les voies de l'argent sont impénétrables. Mais il vous faudra rapidement déterminer l'investissement que vous êtes prêt à assumer et le mode de financement de votre entreprise. En étudiant les différentes solutions qui s'offrent à vous, vous pouvez d'ores et déjà savoir si vous avez la capacité d'obtenir les moyens de vos ambitions.



On ne crée pas une entreprise dans la demi mesure. Si vous avez des doutes sur votre propre engagement dans le long terme, donnez-vous du temps. Protégez votre idée et faites mûrir votre projet. Tout en continuant à étudier sa viabilité économique, interrogez-vous sur les implications personnelles, pour vous et... pour vos proches.

Rédiger son business plan



Malgré les éléments standards qui alimentent tout business plan (descriptif du marché et de l'offre, tableaux financiers...), celui-ci doit avant tout refléter votre propre conviction et ne pas dépasser 30 à 40 pages. Nous vous proposons une idée de plan sur lequel vous pouvez appuyer votre réflexion. Mais une fois encore, aucun business plan ne ressemble à un autre.

• Synthèse du projet ou executive summary

Descriptif du projet en une page

■ I Plan stratégique

- a) Naissance du projet
- b) Portrait synthétique des porteurs
- c) Objectif, vision, valeurs de l'entreprise

■ II Plan marketing

- 1) Etude de Marché
 - a) Macro-environnement
 - b) Marché
 - c) Concurrence
 - d) Analyse consommateurs
- 2) Votre offre produit ou service
 - a) Positionnement et caractéristiques
 - b) Marché cible et stratégie marketing
 - c) Promotion et coûts

■ III Plan technique

- 1) Votre offre produit ou service
 - a) Production : méthodologie et coûts
 - b) Vente : canaux de distribution
 - c) Potentiel de développement technique
- 2) Votre organisation
 - a) Structure humaine de l'entreprise
 - b) Description des profils et des rémunérations
 - c) Organes de contrôle et management

■ IV Plan financier

- 1) Documents comptables
 - a) Compte de résultats prévisionnel
permet de voir si l'activité de l'entreprise va générer un chiffre d'affaires suffisant pour couvrir les dépenses
 - b) Plan de financement prévisionnel
permet de savoir si vous atteindrez l'équilibre en 3 ans et les perspectives de développement de votre entreprise
- 2) Financement
 - a) Plan de financement initial
permet de recenser les dépenses nécessaires au lancement de l'entreprise et les financements susceptibles de les couvrir
 - b) Plan de trésorerie
permet d'établir le montant de l'argent disponible en caisse
 - c) Structure du capital

Annexes

- CV des dirigeants
- Aspects juridiques et réglementaires
- Documentation technique (locaux, machines, matières premières et produits)
- Index des sources

L'étude de marché

Elle permet de définir le potentiel de votre entreprise sur un marché cible, des objectifs cohérents et la stratégie commerciale pour les atteindre.

Il s'agit d'une étude à la fois qualitative (adéquation de l'offre aux critères de satisfaction client) et quantitative (adéquation de l'offre aux critères de rentabilité de votre entreprise).

■ L'étude vise à identifier

- Votre client cible, en termes de profil et d'habitude de consommation.
- Votre marché cible, en termes de taille et de situation géographique.
- Vos objectifs de part de marché, en fonction de la valeur de votre offre et de la concurrence.
- Vos objectifs financiers et les conditions de rentabilité de votre entreprise.

NB : vous pouvez trouver notamment de l'information sur votre secteur d'activité auprès des Fédérations professionnelles (annuaire sur le site www.medef.fr)

COMPTE DE RESULTATS

	Année 1	Année 2	Année 3
CA Prévisionnel (HT)			
- Charges d'exploitation			
- Salaires et charges sociales			
- Autres charges			
= Excédent Brut d'Exploitation			
- Amortissements			
- Provisions			
= Bénéfice d'Exploitation			
- Frais Financiers			
= Résultat Courant			
- Impôt des sociétés			
- Dividendes			
= Résultat Net			

Vous pouvez retrouver ces tableaux au format Excel sur le site www.medef.fr (Rubrique : Etre Entrepreneur)

Besoins

- Investissements
 - Frais d'établissement
 - Besoin en fonds de roulement (BFR)
- BFR = stocks + créances clients - crédits fournisseurs

Total des besoins

Ressources

- Capital social
- Comptes courants d'associés
- Aides et subventions
- Emprunts

Total des ressources

Où trouver de l'argent ?



Le succès de l'entreprise dépend bien souvent de son financement initial. Il est donc nécessaire de bien évaluer ses besoins de départ... Ensuite, pour boucler votre "budget", vous aurez à frapper à plusieurs portes et à aménager plusieurs sources de financement.

• Votre entourage

C'est un levier financier largement usité en phase de création. L'apport personnel peut être constitué par une donation parentale, un Livret d'Épargne Entreprise (LEE) ou encore des indemnités de licenciement...

Côté proches, la formule peut paraître avantageuse et souple car le prêteur est souvent moins "gourmand" que le banquier. Néanmoins, les paramètres affectifs ne sont pas négligeables, un tel coup de main mérite de bien fixer les règles de prêt et d'envisager clairement les conséquences en cas d'échec ou de réussite de l'entreprise...

• L'épargne de proximité

Dans l'objectif de drainer l'épargne des particuliers, certaines associations constituent et gèrent un portefeuille collectif de placement en parts sociales ou en actions de sociétés. Ces petites structures de capital-risque mobilisent l'épargne de ses membres au service de la création et du développement d'entreprises.

D'autres associations agissent comme des incubateurs d'entreprises en mobilisant les bonnes volontés pour accompagner les créateurs dans leur projet sous forme d'aides financières et structurelles.

Pour compléter le capital d'amorçage de votre entreprise, vous pouvez contacter la Fédération des Cigales (www.cigales.asso.fr) et les associations locales "Love money pour l'emploi" (www.lovemoney.org). Enfin, n'hésitez pas à consulter le portail BusinessAngels.com qui est destiné à la fois aux entrepreneurs en quête de capitaux et aux investisseurs qui souhaitent investir dans des sociétés en forte croissance.

• Le capital risque

L'objectif principal est de renforcer ses fonds propres par des prises de participation par des sociétés de capital-risque. L'intervention financière peut se faire sous diverses formes : souscription à une augmentation du capital, émission d'actions ordinaires privilégiées ou amortissables, de bons de souscription d'action ; achat d'actions ou de parts sociales ou encore souscription à des actions convertibles.

L'AFIC, Association Française des Investisseurs en Capital, représente les professionnels du capital investissement en France (www.afic.asso.fr).

• Les banques

Le prêt bancaire classique reste une source de financement et ne pas négliger. Vous pouvez négocier le taux d'intérêt et les commissions diverses. L'idéal est d'arriver avec un apport équivalent à la moitié du montant du crédit demandé. N'hésitez pas à faire jouer la concurrence et à travailler avec plusieurs banques.

Le prêt à la création (PCE) est géré par la Banque du Développement des PME. Les entreprises qui peuvent en bénéficier sont en création depuis moins de 3 ans, emploient au plus 10 salariés et n'ont pas encore bénéficié d'un financement à moyen ou à long terme. Les modalités : prêt de 3 000 à 8 000 euros, sans garantie ni caution personnelle, avec un an de différé de remboursement (www.bdpme.fr).

• Les aides publiques

■ Au niveau national

Les Directions Départementales du Travail, de l'Emploi et de la Formation Professionnelle (DDTEFP) sont chargées d'assurer la redistribution des aides. Par ailleurs, de nombreux dispositifs d'aides au financement sont disponibles selon le profil des créateurs : Eden (Encouragement au Développement d'Entreprises Nouvelles), Accre (exonération de charges sociales pour les chômeurs). Les créatrices se tourneront vers le fonds de garantie à l'initiative des femmes (FGIF). Enfin les personnes handicapées peuvent s'adresser à l'Agefip pour bénéficier d'une subvention. Le secrétariat d'Etat à l'Industrie a recensé toutes les aides publiques, de la région à l'Europe dans son espace pratique sur son site Internet (www.industrie.gouv.fr).

■ Au niveau régional

La Prime Régionale à la Création d'Entreprise (PRCE) s'adresse aux entreprises inscrites, agréées ou enregistrées au registre du commerce, depuis moins de douze mois à la date où elles présentent leur demande. Le montant maximum de l'aide est fixé à 25 000 euros par entreprise.

■ Au niveau local

La prime à l'aménagement du territoire (PAT) est gérée par la direction à l'Aménagement du Territoire et à l'Action Régionale (DATAR, www.datar.gouv.fr) alors que les aides aux projets innovants sont quant à elles attribuées par l'Agence Nationale de Valorisation de la Recherche (Anvar, www.anvar.fr).



Loi pour l'initiative économique du 1^{er} août 2003 (Loi Dutreil) :

Des Fonds d'Investissement de Proximité (FIP) se créent en région favorisant ainsi l'essor de l'investissement au niveau local.

Avantage fiscal : les personnes souscrivant à un FIP peuvent bénéficier d'une réduction d'impôt sur le revenu plafonnée à 25% d'un maximum de 20 000 euros investis pour un célibataire et de 40 000 euros pour un couple marié.

Quelle structure choisir ?



La forme juridique participe aussi activement à l'image de la future entreprise. Son impact sur les aspects commerciaux (crédibilité aux yeux des prospects, clients et fournisseurs) et financiers (crédibilité face aux banquiers et aux investisseurs), ne doit pas être négligé. Raison de plus pour vous faire assister par un spécialiste qui pourra vous conseiller sur les différentes structures juridiques susceptibles de convenir à votre entreprise.

• Le choix de la forme juridique marque un pas décisif dans la construction d'une structure. Trois règles d'or peuvent orienter ce choix.

■ Mener une étude selon deux axes : nature de l'activité (présence d'associés, organisation patrimoniale, engagement financier...), et fonctionnement de l'entreprise (statut social pour le ou les entrepreneurs et régime fiscal pour l'entreprise).

■ Trouver une formule sur mesure privilégiant un bon équilibre entre simplicité au niveau de la gestion quotidienne de l'entreprise, et souplesse pour prévenir les évolutions de la future société.

■ S'assurer de ne pas avoir à changer de forme juridique en cours de route.

• Principales caractéristiques de cinq formes d'entreprise

	Entreprise individuelle	EURL	SARL	SA	SAS Société par Action Simplifiée
Capital (en euros)	Néant	7.500 minimum 20 % versés lors de la constitution, le solde en 5 ans	Loi Dutreil Libre fixation du capital social	37.000 minimum 50 % versés lors de la constitution, le solde en 5 ans	37.000 minimum 50 % versés lors de la constitution, le solde en 5 ans
Nombre d'associés	1 seul	1 seul	2 minimum 50 maximum	7 minimum	7 minimum
Régime fiscal	Impôts sur le revenu	Impôts sur les sociétés ou impôts sur le revenu	Impôts sur les sociétés ou impôts sur le revenu	Impôts sur les sociétés	Impôts sur les sociétés
Régime social du dirigeant	Non salarié	Associé-gérant minoritaire : assimilé salarié Associé-gérant majoritaire : non salarié	Associé-gérant minoritaire : assimilé salarié Associé-gérant majoritaire : non salarié	Président, directeur général : assimilé salarié	Président, directeur général : assimilé salarié
Avantages	Pas de dépôt de statut Pas de capital minimum	Peut aisément se transformer en SA	Peut aisément se transformer en SA	Cotation en bourse possible Mouvement de capitaux autorisé	Plus simple administrativement que la SA Patrimoine personnel protégé
Inconvénients	Engage le patrimoine familial du créateur	Inadaptées en cas de développement et d'ouverture du capital à des investisseurs extérieurs	Frais et formalisme de constitution	Montant élevé du capital de départ Grande complexité administrative	Montant élevé du capital de départ

Vous pouvez télécharger gratuitement des modèles types de statuts sur le site www.apce.fr



Loi pour l'initiative économique du 1^{er} août 2003 (Loi Dutreil) :

Les créateurs peuvent bénéficier d'un report de paiement des charges sociales de la première année. Le versement des cotisations dues au titre des 12 premiers mois d'activité sera étalé sur une période de 5 ans.

Les formalités à remplir



Pendant longtemps, l'étape des formalités légales de création s'apparentait à un véritable parcours du combattant. Les services publics ont considérablement simplifié les démarches du créateur en mettant en place le CFE (Centre de Formalité des Entreprises) qui centralise les pièces du dossier de création et les transfère directement auprès des administrations et organismes concernés. Bientôt l'immatriculation en ligne de votre entreprise sera possible.

• Les démarches prises en charge par le CFE

Contrôle des pièces constitutives de votre dossier et transfert auprès :

- De l'INSEE pour la délivrance du code APE (secteur d'activité), du SIREN (numéro de référence pour l'administration) et le SIRET (numéro d'établissement reconnu par les organismes sociaux et fiscaux).

- Des services fiscaux.

- Des organismes sociaux : URSSAF, retraite, assurance maladie.

- Du greffe du tribunal de commerce si nécessaire pour l'immatriculation au registre du commerce et des sociétés (RCS) pour la délivrance des extraits "K" pour les entreprises individuelles et "Kbis" pour les sociétés.

- Du Répertoire des métiers en cas d'activité à caractère artisanal.

- Des caisses sociales et inspection du travail en cas de présence de salariés à la création de l'entreprise.

• Les procédures qu'il vous est conseillé de remplir

- Protéger son idée. En matière de protection par brevet, par dessin et modèles ou par marque, l'organisme de référence reste l'Institut National de la Propriété Industrielle. Dans cette perspective, il met à votre disposition un site sur lequel vous trouverez toutes les informations pour protéger au mieux votre idée (www.inpi.fr).

- S'assurer pour garantir la responsabilité professionnelle de l'entreprise. Vous trouverez toutes les informations en matière d'assurances entreprises obligatoires sur le site de la Fédération Française des Sociétés d'Assurance (www.ffsa.fr).

- Adhérer à une caisse de retraite de salariés ARRCO ou AGIRC. Même si l'activité démarre sans salarié, cette adhésion est obligatoire dans les trois mois qui suivent l'immatriculation auprès du RCS (www.rrco.fr / www.agirc.fr).

- Choisir une convention collective qui dépendra de votre activité économique.

- Choisir un commissaire aux apports. Démarche essentielle lorsque les associés apportent des biens autres que numéraires.

- Rédiger les statuts. La signature des statuts permet de désigner le ou les premier(s) dirigeant(s) et de donner sa dimension opérationnelle à l'entreprise. Ces statuts doivent être déposés en quatre exemplaires, auprès du Centre des impôts.

- Publier un avis de constitution dans un journal d'annonces légales (coût des frais de publication : entre 150 et 230 euros).

- Choisir un local / siège social. Il s'agit d'une décision importante de gestion qui peut avoir des conséquences tant fiscales (aides à l'implantation) que juridiques et même en terme d'image de l'entreprise. De plus, les dirigeants sont autorisés à fixer le siège social de leur nouvelle société à leur domicile sans limitation de durée (sauf disposition législative ou de bail contraire). Vous pouvez aussi héberger votre entreprise en pépinière ou même dans un centre d'affaires.

- Ouvrir la ligne téléphonique et se faire connaître de la Poste. Ne pas oublier les services d'eau, de gaz, et d'électricité (des tarifs spéciaux pour les entreprises existent).



Loi pour l'initiative économique du 1^{er} août 2003 (Loi Dutreil) :

Les entreprises qui déposent un dossier complet de demande d'immatriculation se voient désormais délivrer un récépissé de dépôt de création d'entreprise (RDCE) par le greffier ou le CFE.

Vous n'êtes pas seul...

Il existe en France un nombre considérable de structures d'aide à la création d'entreprise. Le MEDEF a agi pour que ces structures clarifient leurs offres aux candidats créateurs et s'engagent, en fonction du projet et du profil des créateurs, à les orienter vers la structure la plus apte à les soutenir.

Agence Pour la Création d'Entreprise (APCE)

Organisation au travers de ses éditions, de son site Internet ou du minitel, l'APCE assure l'orientation et les premières informations nécessaires aux porteurs de projets.

Particularité le site Internet www.apce.com contient toute l'information technique dans le processus de la création. Le créateur y trouvera également divers outils interactifs lui permettant de trouver les bons interlocuteurs en fonction de son projet et de sa situation géographique, un système d'information sur les aides ou encore une boîte aux lettres lui permettant de poser des questions relatives à son projet.

Adresse 14 rue Delambre, 75014 Paris

Téléphone 01.42.18.58.58

Site Internet www.apce.com

France Initiative Réseau (FIR)

Organisation 225 Plates-Formes d'Initiative Locale (PFIL) au service des créateurs d'entreprises.

Particularité prêt d'honneur, sans intérêt ni garantie personnelle. Accompagnement et parrainage par un dirigeant d'entreprise pendant les premières années qui suivent la création.

Adresse 14 rue Delambre 75014 Paris

Téléphone 01.40.64.10.20

Site Internet www.fir.asso.fr

Entreprendre en France

Organisation 175 Espaces Entreprendre permettent un accueil, un diagnostic individualisé, et une orientation.

Particularité l'Assemblée des Chambres Françaises de Commerce et d'Industrie (ACFCI) fédère et anime les Chambres de Commerce et d'Industrie (CCI). Les CCI mettent à votre disposition des Espaces Entreprendre qui réunissent les professionnels de la création d'entreprise.

Adresse 45 av d'Iena 75116 Paris

Téléphone 01.40.69.37.00

Site Internet www.acfci.cci.fr

Réseau Entreprendre

Organisation 23 associations représentant 2 500 chefs d'entreprise.

Particularité instruction du dossier avec évaluation et analyse du projet de création. Octroi de prêts d'honneur de 15 245 à 45 735 euros, sans intérêt ni garantie. Intégration dans les réseaux économiques locaux.

Adresse 50, bd du Général de Gaulle- 59100 Roubaix.

Téléphone 03.20.66.14.66

Site Internet www.reseau-entreprendre.org

Association pour le Droit à l'Initiative Économique (ADIE)

Organisation réseau de délégations dans 22 régions. L'équipe comprend 250 permanents et 650 bénévoles.

Particularité cette association aide des personnes exclues du marché du travail et du système bancaire classique à créer leur propre emploi sous la forme d'entreprise individuelle, SARL, travailleur à domicile... Pour bénéficier d'un prêt allant de 760 à 4550 euros

Adresse 4, boulevard Poissonnière - 75009 Paris

Téléphone 01.56.03.59.00

Site Internet www.adie.org

Boutiques de gestion

Organisation 119 points d'accueil sur l'ensemble du territoire

Particularité accompagne les créateurs d'entreprise dans toutes les phases de préparation de leur projet et assure un suivi post-crédation, conseille les chefs d'entreprise en matière d'ingénierie financière et recense en particulier les aides locales.

Adresse 14 rue Delambre - 75682 Paris Cedex 14.

Téléphone 01.43.20.54.87

Site Internet www.boutiques-de-gestion.com



Nous avons ici sélectionné six réseaux d'aide à la création d'entreprise. Cette liste n'est pas exhaustive. Nous pourrions également citer les Agences de développement économique et les Comités d'expansion en région ou encore, les couveuses et autres incubateurs qui accompagnent les start-up et les entrepreneurs en proposant des partenariats financiers et des services de coaching, de recrutement et d'hébergement. En règle générale, il est bon de comparer la philosophie et les services des organismes d'aide à la création d'entreprise pour sélectionner la structure qui sera la plus proche, dans l'esprit et les moyens, de votre projet.



Le MEDEF mobilise pour l'emploi des jeunes

www.medef.fr