

**Les Tablettes Lorraines**  
VOTRE HEBDOMADAIRE ÉCONOMIQUE RÉGIONAL

IDEA

DOSSIER  
SPÉCIAL

CRÉATION D'ENTREPRISES

**CONJONCTURE**

LE VENT DE  
L'ENTREPRENEURIAT SOUFFLE  
TOUJOURS

**PROSPECTIVES**

R2E  
DÉCRYPTE  
LES NOUVEAUX CODES

**TENDANCES**

DEMANDEURS D'EMPLOI  
AUJOURD'HUI, CHEFS  
D'ENTREPRISE DEMAIN



**SADEC AKELYS**  
AUDIT, EXPERTISE COMPTABLE ET CONSEIL



**CREATEUR D'ENTREPRISE**

**BUSINESS OPERATOR**

By Sadek Akelys

- 1 Je me prépare :** Accompagnement pendant la phase de pré-crédation de votre entreprise
- 2 Je crée :** Accompagnement à la création de votre entreprise
- 3 Je communique :** Accompagnement à la création de vos supports de communication off line et on line
- 4 Je gère et développe :** Accompagnement au pilotage de votre activité et externalisation de votre comptabilité

# OFFRE DU MOMENT

ABONNEMENT

100% NUMÉRIQUE

NOUVEAU TARIFS 2023

60€ / par an ~~96€~~



**Je m'abonne  
en ligne en flashant  
le QR code**



- + Tous les articles du site en illimité
- + Le journal numérique + (archives)
- + 100% des annonces légales
- + Espace personnalisé
- + Paiement en ligne



Les Tablettes Lorraines  
VOTRE HEBDOMADAIRE ÉCONOMIQUE RÉGIONAL

UNE QUESTION ? Contactez-nous à l'adresse suivante : [abonnement@tabletteslorraines.fr](mailto:abonnement@tabletteslorraines.fr)



## ÉDITO

## Fier comme un coq... ■

© Bpifrance



L'entrepreneuriat, un étendard, une cause commune, un salut national ! Début octobre, à l'occasion de la 9<sup>e</sup> édition de l'événement BIG de Bpifrance à Paris, l'un des plus grands rassemblements d'entrepreneurs version business d'Europe, une nouvelle communauté est née. Nom de code : Coq Créa. Un coq jaune drapé d'une écharpe bleu blanc rouge, nouveau blason de la cause gouvernementale de vouloir doubler le nombre d'entrepreneurs accompagnés d'ici cinq ans. «Un grand nombre de Français sont animés par l'envie d'entreprendre, sans passer à l'acte. Cette nouvelle communauté, incarnée par le Coq Créa est l'occasion de redoubler d'efforts pour lutter contre les inégalités d'accès à la création d'entreprise», assure Marie Adeline-Peix, directrice exécutive en charge des partenariats régionaux, de la création et de l'action territoriale de Bpifrance. L'entrepreneuriat choisi est une chose, mais force est de constater que l'entrepreneuriat n'est souvent que la dernière alternative pour bon nombre de créer leur propre emploi. Le terme d'entrepreneuriat de contrainte est apparu au moment de la crise sanitaire. Il fait l'objet d'étude plus que sérieuse. Au-delà du champ de recherche, il est une réalité. Les chevilles ouvrières des réseaux d'accompagnement le savent. Beaucoup attestent, à mots cachés, que certains porteurs de projets n'ont pas réellement la stature pour être chef d'entreprise. Le souci est que dans certains cas, on ne les dissuade pas vraiment. Au contraire on les encourage à s'engager dans cette voie entrepreneuriale, semée d'embûche, tout en sachant que l'épilogue finale sera dévastatrice. Les porteurs de projets seront de nouveau nombreux cette année dans les allées des différents salons de la création d'entreprise organisés par le réseau consulaire tout le mois de novembre dans la région. Les différentes structures d'accompagnement y divulgueront leurs bons conseils, histoire de donner toutes les chances à des projets de se concrétiser. Le risque chez l'entrepreneur est souvent considéré comme une seconde nature. La lucidité doit l'être également chez le potentiel chef d'entreprise. Même l'amour du risque a ses limites...

Emmanuel VARRIER

« Un grand nombre de Français sont animés par l'envie d'entreprendre, sans passer à l'acte. »

Marie Adeline-Peix, directrice exécutive en charge des partenariats régionaux, de la création et de l'action territoriale de Bpifrance.

## Sommaire

Conjoncture : le vent de l'entrepreneuriat souffle toujours.....	10
Conseils : quelles sont les erreurs courantes à éviter lors de la création d'une entreprise ? .....	12
Stratégie : quels sont les secteurs d'activité porteurs pour entreprendre ? .....	14
Financement : quels moyens pour financer son projet ? .....	16
Prospectives : R2E étudie les nouveaux codes de l'entrepreneuriat .....	18
Entrepreneuriat : les start-up vont-elles changer de modèle ? .....	24
Transmission : l'urgence est de mise dans les territoires.....	26
Conjoncture : le nombre de défaillances d'entreprises retrouve son niveau d'avant 2019 .....	30
Tech : l'U2P lance sa plateforme.....	31
Tendances : demandeurs d'emploi aujourd'hui, chefs d'entreprise demain .....	32
Etude : anatomie de l'entreprise familiale.....	34

**SCANNEZ MOI**  
et retrouvez 100 %  
de nos annonces légales  
parues sur nos différents supports  
habilités (web et papier).

Pour plus d'informations : contactez Héloïse Ettinger : 06.22.94.16.98 ou [h.ettinger@tabletteslorraines.fr](mailto:h.ettinger@tabletteslorraines.fr)



## CONJONCTURE

# Le vent de l'entrepreneuriat souffle toujours... ■

**L'ESPRIT D'ENTREPRENDRE EST-IL TOUJOURS PRÉSENT DANS LA RÉGION ? LA RÉPONSE SE VEUT TOUJOURS AFFIRMATIVE MÊME SI UNE LÉGÈRE BAISSÉ (DE 1 %) DE LA CRÉATION D'ENTREPRISE A ÉTÉ ENREGISTRÉE AU 2E TRIMESTRE SURTOUT LIÉ À DES EFFETS STRUCTURELS DE CERTAINS SECTEURS D'ACTIVITÉ. RESTE QUE DEPUIS UNE DIZAINE D'ANNÉES, LES CODES DE L'ENTREPRENEURIAT ONT ÉVOLUÉ, NOTAMMENT ACCENTUÉ DEPUIS LA DERNIÈRE CRISE SANITAIRE. LE VENT DE L'ENTREPRENEURIAT SOUFFLE TOUJOURS, RESTE À CONTINUER À ADAPTER LA VOILURE.**



15 500 nouvelles entreprises créées dans la région au 2<sup>e</sup> trimestre 2023, soit une baisse de 1% par rapport au trimestre précédent. «Ce ralentissement découle de la baisse des créations d'entreprises classiques (- 5,3 %) qui aujourd'hui ne représentent plus qu'un tiers des nouvelles immatriculations dans le Grand Est.» Bilan statistique tiré par l'Insee Grand Est dans sa dernière note conjoncturelle trimestrielle de mi-octobre. Un léger repli ou une véritable inversion de tendance ? La raison serait purement conjoncturelle. «Dans le secteur de la construction, les créations d'entreprise se replient de 16,7 % ce trimestre. Ce recul explique à lui seul la baisse des immatriculations mesurée dans la région. Les créations dans les secteurs des services, de l'industrie et du commerce, transport, hébergement et restauration sont stables ou en faible hausse.» L'esprit entrepreneurial apparaît donc demeurer toujours bien présent. Un état de fait présent depuis plus de dix ans à en croire l'Observatoire de la création d'entreprise. Fin octobre, l'organisme publie une analyse consacrée aux dix dernières années de l'entrepreneuriat dans l'Hexagone. 8,2 millions d'entreprise ont été créées en France entre 2012 et 2022. «Ce dynamisme s'explique selon trois facteurs : l'alimentation constante des énergies entrepreneuriales en provenance de tous les territoires même les plus fragiles. La résilience même face à l'imprévu d'une crise sanitaire. Une grande plasticité pour tirer le meilleur parti des transformations sociétales», assurent les auteurs de cette enquête. Conséquence directe de cet engouement jugé quasi général pour l'entrepreneuriat : «sur la décennie 2012-2022, le nombre annuel d'immatriculations d'entreprises dépasse régulièrement le nombre de radiations. Ce qui concrétise un accroissement naturel du stock d'entreprises. Ainsi le stock en France progresse sur cette période, traduction concrète de l'effet

*vertueux de l'adhésion croissante des Français pour la carrière d'entrepreneur et du récidivisme entrepreneurial des dirigeants.»*

### SOLDE NATUREL DE L'ENTREPRENEURIAT

D'après l'Observatoire de la création d'entreprise, sur la dernière décennie : «le registre des entreprises et des établissements de l'Insee recense 5,9 millions d'immatriculation d'entreprise individuelles (y compris les micro-entrepreneurs). En tenant compte des taux de pérennité, le nombre d'entreprises radiées est estimé à 3,6 millions. La création nette s'élèverait alors à 2,2 millions d'entreprises individuelles. Sur cette même période, les greffes des tribunaux de commerce recensent 2 millions de nouvelles sociétés pour 1,5 million de radiations.» Bilan des courses pour l'Observatoire de la création d'entreprises : «l'Hexagone compte aujourd'hui 2,8 millions d'entreprises de plus par rapport à 2012, soit un solde de 250 000 créations nettes par an en moyenne. Ce solde naturel s'est stabilisé sur les six dernières années, entre 200 000 et 250 000, traduisant une similitude de sensibilité des créations et des radiations d'entreprises.» Reste que l'entrepreneuriat demeure quasi exclusivement porté par les micro-entrepreneurs, ce qui tente à relativiser



15 470 entreprises ont été créées dans la région au deuxième trimestre. 10 180 l'ont été sous le statut de micro-entrepreneurs. La création sous forme de sociétés classiques est en baisse annuelle de + de 11 %.

cette dynamique entrepreneuriale certaine dans les chiffres. Dans la région, l'Insee régional assurait que quatre entrepreneurs sur dix étaient salariés avant la création de leur entreprise. Une donnée corroborée par la récente analyse de l'Observatoire de la création d'entreprise. «La forte croissance de la dynamique entrepreneuriale des dix dernières années, et notamment l'accélération à partir de 2016, s'explique en grande partie par le succès grandissant du régime du micro-entrepreneur, mis en place en 2009. Il concerne six entreprises sur dix en 2022 pour 47 % en 2016.» De là à penser que l'entrepreneuriat est poussé par le micro-entrepreneuriat, il n'y a qu'un pas (franchi depuis longtemps...) ! Dans les chiffres, cela apparaît une certitude. Pour autant, d'après l'analyse de l'Observatoire de la création d'entreprise, les sociétés classiques maintiennent leur position de pilier de la dynamique entrepreneuriale. Les «grandes perdantes» sont les entreprises individuelles. Leur part a été divisée par deux en dix ans. «À l'inverse, la part des sociétés est restée constante avec toutefois un transfert significatif qui s'est opéré au profit des SAS (société par action simplifiée) qui comptent désormais pour 64 % des sociétés (19 % en 2012). Les SARL (Société à responsabilité limitée) reculent à 26 % (72 % il y a dix ans).»

## Salons en novembre ■

Union sacrée version chambres consulaires pour la création et reprise d'entreprises version salon. Les Vosges ouvrent le bal le 17 novembre à Golbey où une quarantaine d'experts-partenaires seront présents. Le 23 novembre, la salle René Cassin de Verdun accueille le salon Destination Créa. Le 24 novembre, le Salon Go mosellan tiendra une journée en présentiel à la CMA de Moselle avec une conférence spéciale sur l'entrepreneuriat au féminin. Tout au long de la semaine (du 20 au 24 novembre), le réseau consulaire mosellan proposera des webinaires en ligne avec des visioconférences sur les grands thèmes de l'entrepreneuriat. La Meurthe-et-Moselle clôturera ce mois de l'entrepreneuriat avec son Salon GO au centre de congrès Prouvé de Nancy.



## ACCOMPAGNER L'ENTREPRENEURIAT DE CONTRAINTE

Dans la région sur les quelque 15 470 entreprises créées au deuxième trimestre, 10 180 l'ont été sous le statut de micro-entrepreneurs et seulement 5 290 sous la forme de sociétés classiques (soit une baisse annuelle de 11,6 %). Et quand on sait que les taux de pérennité à cinq ans des micro-entrepreneurs est largement inférieur à celui des entreprises classiques (respectivement 22 % contre 66 % d'après l'analyse de l'Observatoire de la création d'entreprise), on peut légitimement s'interroger sur l'impact réel des performances économiques et sociales des créateurs d'entreprise ? L'an passé à l'occasion de

la création du collectif Cap Créa, regroupant une trentaine de réseaux d'accompagnement des porteurs de projets de création d'entreprises sous l'égide de Bpifrance, le chiffre d'un million d'emplois pérennes supplémentaires, grâce à la volonté de doubler le nombre de créatrices et créateurs d'entreprises d'ici cinq ans, a été lancé. Histoire de tenter d'atteindre cet objectif, le collectif Cap Créa a décidé d'accélérer au début du mois dernier, avec la création d'une nouvelle communauté «pour faire rayonner l'entrepreneuriat et l'importance de l'accompagnement», expliquent ses instigateurs. Nom de code : Coq Créa. «Sans accompagnement et financement adéquats, près de 50 % des entreprises disparaissent dans les trois ans suivant leur création alors que ce

taux de pérennité dépasse 70 % pour des projets financés et accompagnés. Assurer la pérennité de ces entreprises, c'est d'abord assurer à leurs créateurs des revenus suffisants pour se suffire à eux-mêmes, mais aussi et surtout créer un terreau fertile à la création de nouveaux emplois dans les territoires.» Un nouvel étendard est né pour faire de l'entrepreneuriat, une cause commune ! «Le but premier de l'entrepreneuriat est de créer de la richesse sur les territoires et surtout de créer de l'emploi. Aujourd'hui, avec l'explosion du micro-entrepreneuriat, on voit surtout que les porteurs de projets créent leur propre emploi», assure une collaboratrice d'un réseau d'accompagnement de personnes éloignées de l'emploi. Une donne bien présente qui a un nom : l'entrepreneuriat dit de contrainte. «Depuis la crise sanitaire, cette tendance n'a cessé de s'intensifier. La situation actuelle avec une incertitude économique et géopolitique grandissante devraient continuer à l'alimenter», assure un chercheur de l'Université de Lorraine spécialisé dans l'entrepreneuriat. Reste aujourd'hui à tenter de faire de cet entrepreneuriat de contrainte, un entrepreneuriat pérenne. Une donne que les réseaux d'accompagnement se doivent de ne pas ignorer...

Emmanuel VARRIER

## ESS : l'autre entrepreneuriat... ■

RSE (Responsabilité sociétale de l'entreprise, critères ESG (Environnementaux, sociaux et de gouvernance) en passant par la quête de sens. Les aspirations des porteurs de projets ont changé. Le secteur de l'ESS (Économie sociale et solidaire) incarne à lui seul ces nouvelles aspirations. Comme chaque année, le Mois de l'ESS se déroule partout dans l'Hexagone. Temps fort annoncé en Meurthe-et-Moselle, les 24 au 25 novembre dans les locaux du Conseil départemental de Meurthe-et-Moselle avec Les Village des solutions de demain.



## Le levier de votre croissance

Le Groupe ILP,  
capital investisseur lorrain  
développe et renforce  
les fonds propres des startups  
comme des PME  
dans tous les secteurs d'activités.

[www.groupe-ilp.com](http://www.groupe-ilp.com)





## CONSEILS

# Quelles sont les erreurs courantes à éviter lors de la création d'une entreprise ? ■

**LA CRÉATION D'UNE ENTREPRISE EST UNE AVENTURE EXCITANTE, MAIS SEMÉE D'EMBÛCHES. DE NOMBREUX ENTREPRENEURS NOVICES SE LANCENT AVEC PASSION DANS L'AVENTURE DE L'ENTREPRENEURIAT, MAIS SANS UNE CONNAISSANCE APPROFONDIE DES DÉFIS POTENTIELS, ILS RISQUENT DE COMMETTRE DES ERREURS CÔUTEUSES. DANS CET ARTICLE, NOUS EXPLORERONS LES ERREURS COURANTES À ÉVITER LORS DE LA CRÉATION D'UNE ENTREPRISE.**

### 1. Le manque de planification

L'une des erreurs les plus graves que commettent de nombreux entrepreneurs est le manque de planification. Un plan d'affaires solide est essentiel pour définir les objectifs de l'entreprise, identifier la direction stratégique et anticiper les défis potentiels. Sans une feuille de route claire, l'entreprise risque de s'égarer rapidement. Il est crucial de prendre le temps de concevoir un plan d'affaires complet qui couvre tous les aspects de votre entreprise, de la vision à court et à long terme à la stratégie de mise en œuvre.

### 2. La sous-estimation des coûts

Une erreur fréquente est de surestimer les revenus potentiels tout en sous-estimant les coûts réels de l'entreprise. Une analyse financière approfondie est nécessaire pour déterminer les besoins en capital et assurer que l'entreprise dispose de suffisamment de fonds pour couvrir les dépenses initiales et les coûts de fonctionnement. Il est essentiel d'inclure toutes les dépenses possibles, y compris les coûts cachés, pour éviter les surprises désagréables.

### 3. L'importance de la recherche de marché

Négliger la recherche de marché est une erreur coûteuse. Comprendre le marché cible, ses besoins et ses préférences est essentiel pour développer un produit ou un service adapté. Une recherche de marché approfondie permet d'identifier les tendances, de surveiller la concurrence et de saisir les opportunités. Sans cette connaissance, il est difficile de prendre

des décisions éclairées et de concevoir une stratégie de croissance efficace.

### 4. La gestion financière

Une mauvaise gestion financière peut entraîner des problèmes graves. Il est essentiel de tenir des registres financiers précis, de suivre les dépenses et les revenus, et de prévoir un budget réaliste. Si nécessaire, envisagez de faire appel à un comptable ou à un expert financier pour vous aider à gérer vos finances de manière efficace.

### 5. La concurrence

Sous-estimer ou ignorer la concurrence peut être préjudiciable à votre entreprise. Il est essentiel d'étudier vos concurrents, d'identifier leurs forces et leurs faiblesses, et de développer des stratégies pour vous démarquer sur le marché. La concurrence peut fournir des informations précieuses pour affiner votre offre et améliorer votre positionnement.

### 6. La planification fiscale

La planification fiscale est souvent négligée, mais elle peut avoir un impact significatif sur la rentabilité de votre entreprise. Consultez un professionnel de la fiscalité pour vous assurer de respecter toutes les obligations fiscales et pour identifier les opportunités de réduction de l'impôt.

### 7. La flexibilité

Être trop inflexible dans votre approche commerciale peut vous laisser vulnérable aux changements du marché. Soyez prêt à ajuster votre plan lorsque cela est



© Adobe Stock

nécessaire. La flexibilité et la capacité d'adaptation sont des atouts précieux pour les entrepreneurs.

### 8. Le choix de partenaires

Choisir le mauvais partenaire commercial peut entraîner des conflits et des désaccords. Faites preuve de diligence raisonnable lors du choix de partenaires et établissez des accords contractuels clairs pour éviter les problèmes à l'avenir.

### 9. Les dépenses initiales

Il est tentant de surenchérir sur les dépenses initiales, en investissant dans des gadgets coûteux, un équipement de pointe ou des locaux de bureau luxueux. Cependant, il est important de se concentrer sur les dépenses essentielles qui contribuent réellement à la croissance de votre entreprise. Évitez les dépenses inutiles qui pourraient grever vos finances.

### 10. Le marketing et la promotion

Même si vous avez un excellent produit ou service, il est essentiel de consacrer du temps et des ressources au marketing pour attirer des clients et développer votre clientèle. Ignorer cette facette de votre entreprise peut entraver votre croissance. Pour conclure, en adoptant une approche proactive, en étudiant la concurrence, en planifiant fiscalement, en restant flexible, en choisissant soigneusement vos partenaires, en contrôlant les dépenses initiales et en investissant dans le marketing, vous pouvez créer une entreprise solide et durable.

FED

# ACD, LA PIÈCE MANQUANTE DE VOTRE SUCCÈS ENTREPRENEURIAL



acd  
■■■ AVOCATS

L'entrepreneuriat est complexe. Avec ACD Avocats, bénéficiez d'une expertise juridique incomparable en droit des affaires. Notre équipe vous accompagne à chaque étape de la création et du lancement de votre entreprise afin de bâtir ensemble des fondations juridiques solides et assurer une croissance pérenne à votre structure.

Nancy Épinal Paris Metz Thionville Nîmes Saint-Dié [www.acd.fr](http://www.acd.fr)



## STRATÉGIE

# Quels sont les secteurs d'activité porteurs pour entreprendre ? ■

**POUR MAXIMISER LES CHANCES DE RÉUSSITE, IL EST IMPORTANT POUR UN CRÉATEUR D'ENTREPRISE DE CHOISIR LES SECTEURS LES PLUS PROMETTEURS. UN CHOIX RÉUSSI LEUR ACCORDE UNE CROISSANCE ÉLEVÉE, UNE ÉVOLUTION DANS UN MARCHÉ PEU CONCURRENTIEL ET UNE SOURCE DE CHIFFRE D'AFFAIRES CONSIDÉRABLE.**

Parmi les grandes clés de réussite pour les entrepreneurs, surtout ceux qui sont en phase de création d'entreprise, sont indispensables l'adaptation de l'offre et de la demande ainsi que l'inspiration des tendances actuelles pour connaître les secteurs et les marchés porteurs. Créer une entreprise dans un secteur porteurs représente une véritable occasion pour lancer un projet ambitieux et pour contribuer au développement de l'économie du territoire.

### QU'EST-CE QU'UN SECTEUR PORTEUR ?

Selon la Commission Attali : «Un secteur est porteur quand son taux de croissance mondiale est particulièrement élevé et a vocation à le rester». Un marché porteur regroupe toutes les activités en pleine croissance économique. Qu'il soit local, national ou international, il présente un grand potentiel d'évolution et de croissance économique et se caractérise par une forte demande, une faible offre ou encore un écart entre les deux.

### SECTEUR DE LA TRANSITION ÉNERGÉTIQUE

En plein essor, le secteur de la transition énergétique est un secteur intéressant pour les entrepreneurs qui souhaitent réduire leur empreinte environnementale, utiliser des énergies renouvelables, développer des produits écoresponsables et répondre aux besoins des consommateurs qui cherchent des alternatives plus durables pour limiter l'impact de leur consommation sur l'environnement. La COP27 encourage tous les pays, dont la France à soutenir financièrement les projets liés à la lutte contre le réchauffement climatique, à la réduction des émissions de gaz à effet de serre et à l'adaptation au changement du climat. Comme en 2022, les secteurs porteurs dans celui de la transition énergétique en 2023 sont : le transport, le numérique et l'immobilier. Dans le secteur des transports, les entrepreneurs



© Adobe Stock

Le choix d'un secteur porteur demeure l'une des clés de la réussite d'un projet.

peuvent investir dans le développement des véhicules écologiques, notamment électriques, proposer des offres de mobilités douces (trottinettes, vélos...) ou encore favoriser les transports en commun. Dans le numérique, ils peuvent développer un projet autour de la lutte contre la pollution digitale, l'amélioration de la cybersécurité, la protection des données et le développement de l'intelligence artificielle. Dans l'immobilier, il y a une forte demande pour réduire la consommation énergétique des bâtiments et pour isoler les logements.

### L'ALIMENTATION ET LA CONSOMMATION

L'un des secteurs porteurs de l'économie française mais aussi mondiale est celui de l'alimentation et de la consommation, il évolue constamment en raison notamment de la demande croissante et de l'augmentation de la population mondiale. Avec le changement des habitudes de consommation, un fort besoin apparaît dans le développement des projets visant à favoriser une consommation plus saine et responsable à travers la lutte contre le gaspillage de tous types (alimentaire, vestimentaire, etc.), l'encouragement des circuits courts et la consommation locale. Pour faire partie de ce secteur, il existe dif-

férents marchés à explorer : la production agricole, la distribution, la transformation des aliments, la restauration et la vente au détail. Les entrepreneurs peuvent cibler d'autres niches plus spécifiques comme les aliments biologiques, les produits du terroir et la nourriture pour les animaux de compagnie. Pour créer une entreprise dans ce secteur, qui devient de plus en plus technologique, les entrepreneurs peuvent bénéficier de subventions et de soutien financier gouvernemental pour lancer leur projet. Pour améliorer leur efficacité, réduire leurs coûts et proposer une offre commerciale sur mesure dans ce secteur, les entreprises peuvent utiliser des outils innovants comme l'intelligence artificielle, l'Internet des objets, la robotique et la blockchain.

### SECTEUR DES SERVICES

Il existe aussi une forte attente concernant les métiers de services, notamment les services à distance qui inclut les services à la personne, destinés à faciliter le quotidien des familles et à accompagner les enfants en bas âge, les personnes fragiles, âgées ou en situation de handicap ainsi que les services liés à la santé, l'e-boutique et l'entrepôt e-commerce.

JM

*Plus qu'une histoire de chiffres...  
... une histoire de cœur*

Impossible de parler chiffres sans placer l'humain au cœur de notre savoir-faire. Proximité, éthique, créativité, culture d'entreprise sont l'ADN de notre groupe d'expertise-comptable depuis plus de 40 ans.

- 1 Je me prépare :** Accompagnement pendant la phase de pré-crédation de votre entreprise
- 2 Je crée :** Accompagnement à la création de votre entreprise
- 3 Je communique :** Accompagnement à la création de vos supports de communication off line et on line
- 4 Je gère et développe :** Accompagnement au pilotage de votre activité et externalisation de votre comptabilité





## FINANCEMENT

# Création d'entreprise : quels moyens pour financer son projet ?

**LE FINANCEMENT D'UN PROJET DE CRÉATION D'ENTREPRISE DEMANDE DU TEMPS ET DE LA RÉFLEXION. TROUVER ET CHOISIR LES SOURCES LES MIEUX ADAPTÉES À LA NATURE DU PROJET FAIT PARTIE DES PRIORITÉS DES FUTURS ENTREPRENEURS. OUTRE LES PRÊTS BANCAIRES CLASSIQUES, IL EXISTE ACTUELLEMENT UNE PANOPLIE DE SOLUTIONS DESTINÉES AUX PORTEURS DE PROJETS.**



Le financement des projets est un élément clé pour la création d'entreprise.

Financer une création d'entreprise est parfois une mission complexe. Certes, il existe diverses possibilités de financement, mais le choix de la meilleure solution reste primordial. Les futurs dirigeants doivent prévoir suffisamment de fonds pour garantir la stabilité de leur entreprise. Afin d'obtenir les financements nécessaires pour le lancement de leur activité, les entrepreneurs doivent convaincre les futurs investisseurs. D'où la nécessité de préparer un business plan regroupant les investissements matériels, les frais de gestion, mais aussi les charges fixes, entre autres, les outils de productions et le matériel de gestion, les frais des employés et des sous-traitants, le besoin en fonds de roulement, les prévisions financières ainsi que le budget prévisionnel. Par ailleurs, le besoin en financement doit être légèrement surévalué et non pas minimisé. Une bonne évaluation des besoins de financement fait partie des facteurs clés de la réussite d'un projet de création d'entreprise. Ci-dessous quelques solutions de financement :

### L'APPORT PERSONNEL

Considérés comme la première source de financement, les fonds propres correspondent aux ressources personnelles des porteurs de projet. Plus simple à mettre en place, cette méthode reflète l'engagement des créateurs dans la concrétisation de leur projet. L'apport personnel permet non seulement de financer les premières dépenses du lancement, mais aussi de rendre le projet crédible vis-à-vis des investisseurs et des partenaires potentiels, notamment les établissements bancaires. Pour obtenir un crédit, les fonds propres doivent représenter 30 % des besoins financiers de la future entreprise.

### LE PRÊT D'HONNEUR

Le prêt d'honneur se définit comme un crédit à taux d'intérêt zéro, dédié à la création ou à la reprise d'entreprise. Il est octroyé aux porteurs de projet sans garantie ni caution et est inscrit aux fonds propres. Le montant de ce prêt peut atteindre

90 000 euros en fonction du projet et de l'établissement prêteur. Plusieurs réseaux d'accompagnement proposent ce type de crédit, dont Initiative France, Réseau Entreprendre et l'Adie.

### LE FINANCEMENT PARTICIPATIF

Financement Participatif France définit le Crowdfunding comme «un outil de collecte de fonds opéré via une plateforme internet permettant à un ensemble de contributeurs de choisir collectivement de financer directement et de manière traçable des projets identifiés.» Généralement, les entrepreneurs utilisent le financement participatif en complément d'autres solutions, dont le prêt d'honneur et le micro-crédit. Le Crowdfunding peut prendre différentes formes, à savoir : les prêts d'argent, la souscription de titres de capital, mais aussi les dons ou les contributions.

### LES BUSINESS ANGELS

Les Business Angels sont des personnes physiques, généralement des anciens cadres ou des entrepreneurs, qui souhaitent investir leur patrimoine financier dans des sociétés innovantes. En contrepartie des fonds apportés, ils obtiennent une participation au capital et par conséquent une partie des bénéfices. En plus de l'apport financier, ses investisseurs offrent également des conseils de gestion et de développement, ainsi qu'un large carnet d'adresses. Les jeunes entrepreneurs ont également la possibilité de se rapprocher des incubateurs. En plus des conseils et de l'accompagnement qu'elles proposent aux dirigeants, ces structures d'appui à la création d'entreprise peuvent les aider à financer leur projet tout en les rapprochant des investisseurs. Par ailleurs, d'autres solutions de financement s'ajoutent à la liste, dont les fonds d'investissement, les prêts inter-entreprises, les concours dédiés aux jeunes entrepreneurs, etc.

MH



**S'ENGAGER À VOS CÔTÉS  
POUR UNE CROISSANCE  
PLUS DURABLE.**



En tant que banque créée par et pour les entrepreneurs, nous savons que **les enjeux de transition environnementale concernent toutes les entreprises.**

C'est pourquoi Banque Populaire vous accompagne avec des **solutions de financement<sup>(1)</sup> et de placement adaptées à tous vos projets.**

**BANQUE POPULAIRE**  
**ALSACE LORRAINE CHAMPAGNE**



la réussite est en vous

Communication à caractère publicitaire et sans valeur contractuelle.

(1) Sous réserve d'acceptation de votre dossier par la Banque Populaire.

Banque Populaire Alsace Lorraine Champagne – SA coopérative de Banque Populaire à capital variable régie par les articles L512-2 et suivants du CMF et l'ensemble des textes relatifs aux Banques Populaires et aux établissements de crédit - 3 rue François de Curel 57000 Metz – 356 801 571 RCS Metz – ORIAS n° 07 005 127 Crédit photo : Gettyimages



## PROSPECTIVES

# R2E étudie les nouveaux codes de l'entrepreneuriat ■

**LE 23 NOVEMBRE LE THINK TANK RÉGIONAL SUR L'ENTREPRENEURIAT, R2E (RECHERCHE ET EXPERTISE EN ENTREPRENEURIAT) ORGANISE À METZ UNE CONFÉRENCE VERSION PROSPECTIVE SUR L'ENTREPRENEURIAT DANS LA RÉGION. LANCÉE IL Y A TROIS ANS, CETTE COMMUNAUTÉ DE CHERCHEURS, D'ENTREPRENEURS ET DE COMPOSANTS DE L'ÉCOSYSTÈME ENTREPRENEURIAL, SCRUTE L'ÉVOLUTION DES CODES ENTREPRENEURIAUX.**

© Christophe Jung - whyvision



«Dans l'entrepreneuriat, ce qui est vrai aujourd'hui ne le sera pas forcément demain», explique Christophe Schmitt, le pilote du think tank R2E (Recherche et expertise en entrepreneuriat).



R2E, Le think tank régional sur l'entrepreneuriat s'affirme comme une fabrique de l'entrepreneuriat de demain.



«Ce qui est vrai aujourd'hui ne le sera plus forcément demain ! Et l'entrepreneuriat n'échappe pas à la règle.» Par cette formule, Christophe Schmitt, titulaire de la Chaire Entreprendre à l'Université de Lorraine et responsable du Peel (Pôle entrepreneuriat étudiant de Lorraine) résume l'ADN du think tank qu'il pilote depuis trois ans, le R2E pour Recherche et expertise en entrepreneuriat. Financée par la Région Grand Est et le Feder, cette fabrique de l'entrepreneuriat de demain regroupe plus de soixante-dix chercheurs de trois universités (Université de Lorraine, de Strasbourg et de Reims), deux écoles de commerce (Yschools et Néoma Business School), une dizaine de laboratoires, une soixantaine de chefs d'entreprise, des acteurs clés de l'écosystème entrepreneurial (à l'image de la BPALC, Grand E-nou, l'association des cédants et repreneurs d'affaires, Cinou-Malakoff, Alexis, Fluxus, France Active ou encore French Tech East). «L'objectif est de mieux comprendre comment se crée et se développe l'entrepreneuriat et surtout de mieux accompagner les projets à venir.» L'accompagnement des porteurs de projet

s'affirme aujourd'hui comme une nouvelle piste des investigations menées par ces têtes chercheuses version entrepreneuriat tout comme les nouvelles orientations portées par l'entrepreneuriat au féminin.

### OBSERVATOIRE TERRITORIAL

«Pour prendre cet exemple de l'entrepreneuriat au féminin, la mise en avant du fameux plafond de verre est toujours bien présente mais d'autres problématiques émergent notamment au niveau des difficultés d'accès au financement. Dans un autre domaine, les espaces de coworking se sont multipliés mais quel est réellement leur intérêt ?» La santé du dirigeant d'entreprise ou encore l'importance de l'aspect émotionnel et de l'inconscience dans le choix d'un projet sont également de nouvelles orientations mises en avant par le think tank. L'an passé, R2E a fait paraître un premier rapport d'avancement de ses travaux (disponible sur le <https://r2e.univ-lorraine.fr/>). Cinq thématiques principales ressortent : l'interrelation entre l'entrepreneur et l'investisseur, l'étude des parcours des entrepreneurs en

lien avec l'écosystème actuel, la construction de chaque parcours de projet entrepreneurial, l'étude des valeurs qui animent les créateurs et les repreneurs d'entreprises. Un observatoire territorial de l'entrepreneuriat est également en cours de finalisation après plus d'un an d'enquête. Les premières conclusions de cet observatoire pourraient être divulguées le 23 novembre à Metz à l'occasion d'une conférence organisée par R2E sur le thème : «Créer, reprendre, développer, entreprendre dans le Grand Est» histoire d'appréhender les dynamiques entrepreneuriales du territoire. Une dynamique présente mais où l'interaction entre les différentes composantes de la région sur ce sujet se doit d'être optimale. «Si l'on souhaite réellement développer le tissu d'entreprises dans la région, la clé de la réussite tiendra dans le maillage étroit que nous pourrions tisser entre les chercheurs, les entrepreneurs, les instruments financiers (banques et fonds d'investissement) et les collectivités publiques», assurait, l'an passé en préface du rapport d'étape de R2E, François Werner, vice-président de la Région Grand Est et, entre autres, président du fonds d'investissement régional ILP. Une synergie nécessaire remise en avant, notamment, à l'occasion des quarante ans du Groupe ILP, mi-octobre à l'Arsenal de Metz.

Emmanuel VARRIER

## IA et entrepreneuriat ■

L'intelligence artificielle pour l'apprentissage de l'entrepreneuriat ! La chose peut apparaître surprenante mais la question apparaît se poser réellement aujourd'hui. Le think tank R2E (Recherche et expertise en entrepreneuriat) est en train de monter un projet de recherche sur le sujet avec le Loria (Laboratoire lorrain de recherche en informatique et ses applications).



CCI GRAND NANCY MÉTROPOLÉ  
MEURTHE-ET-MOSELLE



Chambre  
de **Métiers**  
et de l'**Artisanat**

GRAND EST

MEURTHE-ET-MOSELLE

édition  
**2023**

Un projet de création d'entreprise **accompagné**  
et **conseillé** a plus de 80 % de chance de **réussite**.

# GO!

## SALON DE LA CRÉATION-REPRISE & DE LA JEUNE ENTREPRISE

Jeudi

# 30 novembre – 10<sup>H</sup> À 18<sup>H</sup>

Centre de Congrès Prouvé – Nancy

**ENTRÉE GRATUITE**

**SALON, ATELIER, PITCH, CONFÉRENCE, SHOWROOM JEUNES ENTREPRISES...**

INFOS / PROGRAMME / HORAIRES

# nancy.cci.fr

PARTENAIRES



# DÉMARREZ EN FLÈCHE VOTRE PROJET DE CRÉATION OU REPRISE D'ENTREPRISE AVEC LA CCI ET SES PARTENAIRES

## PRÊT À VOUS LANCER ?

### L'OFFRE CRÉATION D'ENTREPRISE

#### → RÉUNION D'INFORMATION « PRÊT À VOUS LANCER » :

##### LA RECETTE POUR ENTREPRENDRE

Mieux comprendre ce que veut dire « devenir chef d'entreprise » et aider le porteur de projet à décider de la poursuite de la démarche entrepreneuriale.

Une approche générale et synthétique des différentes étapes du projet : idée, profil du créateur, étude de marché, stratégie de la future entreprise, étude financière, formes juridiques, fiscalité, protection sociale, aides, formalités.

**Gratuit**

Dates consultables sur [www.nancy.cci.fr](http://www.nancy.cci.fr)

#### → ATELIER « MICROENTREPRENEUR »

Un apport de connaissances pratiques pour travailler votre projet

Animé par la CCI, la DDFIP et Acoris Mutuelles

**Gratuit**

Dates consultables sur [www.nancy.cci.fr](http://www.nancy.cci.fr)

#### → FORMATION 5 JOURS POUR ENTREPRENDRE

Vous avez la fibre entrepreneuriale et vous voulez mettre toutes les chances de votre côté pour réussir votre projet ? Suivez la formation « 5 jours pour Entreprendre » et maîtrisez tous les leviers de la création d'entreprise.

**Durée : 35 heures**

**Coût : 690 € net <sup>(1)</sup>**

Dates consultables sur [www.nancy.cci.fr](http://www.nancy.cci.fr)

#### → BÂTIR UN PROJET ENTREPRENEURIAL DURABLE

Vous voulez lancer votre entreprise et souhaitez un suivi individualisé pour mettre en œuvre votre projet ? Cette formation est pour vous.

Des experts à vos côtés pour vous permettre de concevoir la stratégie générale de votre projet entrepreneurial, élaborer un business model cible, concevoir les stratégies opérationnelles de votre projet, élaborer la stratégie financière.

**Durée : 7 heures**

**Coût : 850 € net <sup>(2)</sup>**

#### → RENDEZ-VOUS EXPERT

Une juriste vous conseille en toute confidentialité pour :

- Choisir la forme juridique de votre future entreprise,
- Envisager les conséquences fiscales et sociales,
- Analyser vos contrats (bail commercial, conditions générales de vente etc.)

**Coût : 90 € TTC/heure**

### L'OFFRE REPRISE-TRANSMISSION

#### → ANNONCE DE CESSION D'ENTREPRISE <sup>(3)</sup>

**www.opportunet.net** Diffusez votre offre de cession d'entreprise sur le site de référence des cédants et repreneurs d'entreprises en Grand Est.

**Tarif : 120 € HT**

#### → PASS TRANSMISSION DIAGNOSTIC <sup>(3)</sup>

Une vision éclairée du parcours de la transmission : démarches à suivre, étapes incontournables et l'ensemble des informations nécessaires.

**Tarif : 680 € HT**

#### → PASS TRANSMISSION ACCOMPAGNEMENT <sup>(3)</sup>

Obtenir une approche réaliste de la valeur de son entreprise en tenant compte des facteurs économiques et des facteurs financiers. Être mis en relation avec des candidats à la reprise.

**Tarif : 1 700 € HT**

#### → QUALIFICATION REPRENEUR <sup>(3)</sup>

Porter à la connaissance de la CCI sa recherche d'entreprise à reprendre, calibrer et formaliser sa recherche d'entreprise cible, accéder à des offres de cession d'entreprise et être mis en relation avec des cédants, être informé de l'actualité de sa CCI en matière de reprise d'entreprise et d'entrepreneuriat en général.

**Tarif : 680 € HT**

#### → ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL PREMIUM

##### À LA REPRISE D'ENTREPRISE <sup>(3)</sup>

Donnez-vous toutes les chances de réussir votre reprise d'entreprise. Cet accompagnement vous permet d'établir un projet viable, clair, capable de séduire son marché et de convaincre les financeurs.

**Tarif : 450 € HT**

**Contact : [creation@nancy.cci.fr](mailto:creation@nancy.cci.fr)**

<sup>(1)</sup> Prise en charge possible par le CPF <sup>(2)</sup> Prise en charge possible par le CPF ou le Chèque CREA de la Région Grand Est

<sup>(3)</sup> Prise en charge possible dans le cadre du Pacte Transmission de la Région Grand Est





## ZOOM SUR LE PACTE TRANSMISSION REPRISE

**Selon l'INSEE, en mai 2022, 47 % des chefs d'entreprise avaient plus de 50 ans en région Grand Est.**

Fort de ce constat, la Région Grand Est a mis en place une véritable démarche collective portée avec les CCI du Grand Est et la CMA de région Grand Est : le Pacte Transmission-Reprise, qui offre aux cédants et aux repreneurs potentiels d'entreprises toutes les clés pour réussir leurs projets.

Transmettre ou se lancer dans la reprise d'une entreprise est une belle aventure, une histoire qui s'inscrit non seulement dans l'avenir des hommes et des femmes qui la portent mais aussi dans celui d'un territoire.

Le Pacte Transmission-Reprise est un programme ambitieux d'accompagnement à la reprise et transmission lancé par la Région Grand Est. Il vise à permettre aux cédants et aux repreneurs de façonner l'avenir en toute sécurité en anticipant toutes les étapes et en ayant la certitudes de leurs choix.

Sa mise en œuvre est confiée aux CMA et aux CCI, chacune dans leurs domaines de compétences afin que toutes les solutions soient réunies pour réussir à accompagner au mieux.

Le Pacte Transmission-Reprise 2023 - 2025 est cofinancé par le Conseil Régional Grand Est et l'Union Européenne - FEDER. Il permet à la CCI 54 de proposer des accompagnements sur-mesure en toute confidentialité et dont la prestation est gratuite pour l'entreprise. Il concerne à la fois les cédants et les repreneurs d'entreprises. ■

Contact : Mohamed Khalij,  
conseiller Entreprises à la CCI  
03 57 29 02 27 - 06 42 24 70 95  
m.khalij@nancy.cci.fr

## TÉMOIGNAGE DE VIRGINIE VERNEZ

**Gérante de BAGELSTEIN à Nancy**

### QUEL EST VOTRE PARCOURS ?

Nancéienne pure souche, scolarisée à Loritz et diplômée du baccalauréat F12, arts appliqués, j'ai intégré l'École Nationale des Beaux-Arts de Nancy aussi. Ma ville, ma vie.

Puis, j'ai eu mon premier poste à la holding Sephora à Paris, où j'ai fait du sourcing international pendant 5 ans à la recherche de nouveaux produits.

La vie m'a par la suite ouvert les portes des grands magasins, où j'ai intégré la centrale d'achat « beauté » du Printemps, en tant que coordinatrice réseau. Puis, après que la Lorraine m'ait rappelé pour me marier et avoir trois beaux et grands enfants, j'ai pu être en charge du merchandising au sein du comité de direction entre Nancy, Strasbourg et Metz pendant 20 belles années et ce, sans une ride.

### ET ENTRE-TEMPS ?

Prof de merchandising à la MJM à Strasbourg, présidente de l'association Familles Rurales d'Art-sur-Meurthe avec la création et l'ouverture de la crèche des Pirates de Bosserville, adjointe au maire d'Art-sur-Meurthe, en charge des associations et de l'événementiel et cheffe de ma petite entreprise de décoration d'événementiel « les Éphé-

mères de Virginie » et plus récemment de « Baam Concept » pour de la broderie personnalisée.

### QUELLE EST LA SPÉCIFICITÉ DE VOTRE ACTIVITÉ ?

Spécificité ? C'est le meilleur bagel du monde... de la France... de Nancy. Point !

Blague à part, tous les produits sont frais et fait maison. Avec un gros coup de cœur pour le Léontine au saumon fumé, nos frites fraîches de Normandie et le cheese cake. Sans oublier les mini bagels de notre prestation traiteur.

L'univers du restaurant est décalé, barré et drôle. L'équipe se veut jeune et familiale avec Valentin, Ambre, Zoé, Felix, Naim, Karl, Joseph et moi-même (oui, j'ai bien dit JEUNE).

Avec deux mentors, Thierry et Gilles, à la tête de la franchise qui me motivent de ouf et qui ont promis une ouverture sur la lune... j'espère avant ma retraite... Mais avant cela, des ouvertures à gogo en Italie, en Suisse, au Luxembourg et en Belgique... C'est l'invasion du pain à trou.

Et à Nancy, Bagelstein n'a pas fini de faire son trou, on prévoit une ouverture l'an prochain... Lieu secret. Sacré teasing, hein ?



### AVEZ-VOUS SOLlicitÉ UN ACCOMPAGNEMENT POUR VOTRE PROJET DE REPRISE D'ENTREPRISE ?

J'ai été suivi de près par la CCI et le réseau Entreprendre Lorraine, que je remercie. Sans oublier, Laurent Godde, expert en franchise, que je remercie aussi.

Et pour le suivi de la reprise, la CCI m'accompagne avec le dispositif « Accompagnement repreneur » du Pacte Transmission Reprise porté par la Région Grand Est.

### QUELS SONT VOS PROJETS ?

Bah ! En synthèse, le CDI, le mariage, la maison, le chien, les enfants, le divorce, c'est fait...

Alors mes projets c'est me faire plaisir, me refaire plaisir, devenir grand-mère, passer un stage de parachutisme, acheter une cabane dans les Vosges et tartiner du bagel dans tout Nancy et alentours.

Et tant que j'y suis, j'en profite : j'ai une énorme pensée pour mes enfants qui même loin, trop loin me surmoivent. ■



**50** exposants - **3** ateliers collectifs - **4** espaces à parcourir  
**2** profils ciblés - **400** visiteurs attendus

# GO!

**SALON DE LA  
CRÉATION-REPRISE  
& DE LA JEUNE  
ENTREPRISE**

Quel que soit votre projet, vous trouverez **conseils, accompagnement & réponses** à vos questions.

Retrouvez en **un seul lieu** tous les opérateurs de la **création** et de la **reprise d'entreprise** pour affiner, finaliser ou pulser votre projet.



## LES ESPACES

- Espace partenaires
- Espace ateliers
- Espace face à face
- Espace exposants
  - Pôle Assurances / Mutuelles
  - Pôle Banque / Financement
  - Pôle Créa
  - Pôle Franchise
  - Pôle Social / Emploi
  - Pôle Statuts particuliers
  - Pôle Organisations professionnelles



## ATELIERS

**11h-12h**

**Microentreprise**

*DDFIP / ACORIS / CCI*

**14H-15H**

**Transmission/reprise**

*CCI / CRA*

**16H-17H**

**Modalités pratiques pour se lancer**

*CMA / INPI / ABC Avocats*

**16H-19H**

**Espace Jeunes entreprises pépites  
avec les acteurs du développement  
économique et de l'innovation**

INFOS / PROGRAMME / HORAIRES

**nancy.cci.fr**



## PAROLES DE PROS

## Créer seul ou à plusieurs : pour ou contre l'association ? ■

**SELON L'ADAGE, IL VAUT MIEUX ÊTRE SEUL QUE MAL ACCOMPAGNÉ ET DE NOMBREUX PORTEURS DE PROJET SEMBLENT CHOISIR DE SE LANÇER SEULS. DANS LE DOMAINE DE LA CRÉATION DE L'ENTREPRISE, LA QUESTION MÉRITE D'ÊTRE POSÉE : FAUT-IL ENTREPRENDRE SEUL OU S'ASSOCIER. LES DEUX OPTIONS PRÉSENTENT DES AVANTAGES ET DES INCONVÉNIENTS ET GÉNÉRALEMENT, LES INTÉRÊTS D'UNE SOLUTION CONSTITUENT LES LIMITES DE L'AUTRE.**



A titre liminaire, la loi permet aux porteurs de projet de créer seul une entreprise individuelle ou certaines sociétés et si l'entrepreneur entend s'associer, il devra opter pour la création d'une société.

En application de l'article 1832 du Code civil, une société est instituée par deux ou plusieurs personnes ou, dans les cas prévus par la loi, par l'acte de volonté d'une seule personne. La création de certaines sociétés comme les sociétés anonymes, les sociétés en commandite ou les sociétés civiles suppose l'existence de plusieurs associés. Cependant, les sociétés à responsabilité limitée ou les sociétés par actions simplifiées peuvent être créées par une seule personne.

Entreprendre seul séduit car synonyme d'indépendance et de liberté dans l'exercice de l'activité. La gestion est simplifiée puisqu'une seule personne maîtrise le projet de A à Z et la prise de décision est simplifiée puisque l'entrepreneur doit être d'accord qu'avec lui-même. Le corollaire est que l'entrepreneur est seul sur tous les fronts (hors les délégations de pouvoir qu'il peut faire à d'éventuels salariés), il peut avoir des œillères et il porte toute la responsabilité et tous les risques. De plus, entreprendre seul

permet de limiter les coûts de création (possibilité de créer une entreprise individuelle à moindre coût) et de gestion.

A l'inverse, l'association permet un partage des responsabilités (par la mutualisation des risques) mais également la réunion de compétences différentes et complémentaires par la création de synergies ainsi que l'intégration d'associés avec des compétences rares ou techniques ou des financiers purs. L'association permet de rassembler plus de capitaux et donc de faire de plus gros investissements. Cela étant, l'association entraîne des formalités supplémentaires pour la prise de décision et une collégialité qui peut entraîner des conflits entre associés pouvant aller jusqu'au blocage complet de la société.

À ce titre et quel que soit le degré de confiance accordé à votre associé, les situations de blocage doivent être anticipées dès la rédaction des statuts en fixant notamment les règles de majorité et de prise des décisions.

Un pacte d'associés doit à notre sens également être rédigé afin de fixer les règles du jeu de l'association et déterminer notamment le rôle précis de chacun des associés, les règles liées au départ ou à

l'arrivée d'un associé, ... Le pacte est confidentiel à l'inverse des statuts déposés au greffe et disponibles du coup...

Le risque de blocage doit également être anticipé dès la détermination de la répartition du capital entre les associés. Il faut éviter les associations à 50/50 et si ce n'est pas possible, prévoir a minima des clauses visant à éviter les situations de blocage et permettre le déblocage (clause de buy or sell par exemple). Il est plus opportun de choisir un majoritaire ou un nombre d'associés impair quand cela est possible.

Finalement, il ne vaut pas forcément mieux être seul et il est possible d'être très bien accompagné. Le choix de s'associer ou non dépend de nombreux facteurs qui doivent être pris en compte par le porteur de projet et surtout de l'envergure du projet, du besoin de financement ou de compétences particulières. Quoi qu'il en soit, l'essentiel est de ne pas négliger le cadre contractuel de l'association afin d'éviter une séparation avec mise en péril de la société, ce qui est malheureusement trop souvent le cas en l'absence d'anticipation des porteurs de projets...

Jean-Christophe MONNE et Clémentine RICHARD,

Cicéron Avocats



## ENTREPRENEURIAT

# Les start-up vont-elles changer de modèle ? ■

**EN 2022, LES START-UP ONT AFFICHÉ UNE PROGRESSION DE 25 % DE LEUR CHIFFRE D'AFFAIRES, SELON LA BANQUE DE FRANCE. SI LES RÉSULTATS DE L'ANNÉE PASSÉE NE REFLÈTENT QUE PEU LE COUP DE FREIN DE L'ÉCONOMIE, LA RESTRICTION ACTUELLE DES LEVÉES DE FONDS LES OBLIGE À REVOIR LEUR MODÈLE DE DÉVELOPPEMENT.**



Le véritable changement est-il pour cette année ? Le 4 octobre, lors d'une conférence de presse, à Paris, la Banque de France présentait un état des lieux de la situation financière des start-up en 2022. L'établissement public identifie 3 630 de ces entreprises qui se caractérisent par une croissance significative de leur chiffre d'affaires, un développement à partir d'une solution numérique ou d'une innovation forte et d'un financement essentiellement assuré par des levées de fonds. En 2022, leurs résultats ne se ressentent que partiellement du coup de frein global donné à l'économie. Leur chiffre d'affaires a progressé de 25 % pour atteindre 21,7 milliards d'euros en ce qui concerne l'échantillon observé par la Banque de France (2 445 sociétés). Mais selon les secteurs, les évolutions sont très diverses. Celui de la santé, par exemple, n'a progressé «que» de 9 %, le plus faible taux de croissance. «*La progression a été extrêmement forte après la Covid, donc, il est normal qu'il y ait une stabilisation, mais le niveau reste élevé. Il ne s'agit pas d'une contre-performance*», explique Maurice Oms, correspondant national start-up à la Banque de France. À l'autre extrême, il ne faut pas surestimer le taux de croissance des greentech (décarbonation) qui a atteint 40 %. En effet, ce sec-



Le taux de sinistralité des start-up est faible en 2022, mais certains paramètres ont évolué de manière peu dynamique



Maurice Oms, correspondant national start-up à la Banque de France.

© Anne DAUBRÉE

teur comprend les fournisseurs d'énergies alternatives qui ont bénéficié d'un «effet prix» dans le contexte de forte augmentation des prix de l'énergie. D'autres secteurs ont connu une très forte croissance : celui de la mobilité (+ 35 %), suivi de RH Éducation (30 %), et de la deeptech Industrie (28 %). Autre signe positif de l'évolution des start-up, leurs effectifs ont augmenté de 21 %, l'an dernier.

### LA CLÉ DU CAPITAL RISQUE

Le taux de sinistralité des start-up est faible en 2022, mais certains paramètres ont évolué de manière peu dynamique. Ainsi, la trésorerie de l'échantillon s'est stabilisée, atteignant 10,8 milliards d'euros, contre 11,2 en début d'année. Leurs fonds propres sont également restés plutôt stables. Mais leur résultat d'exploitation s'est creusé de 55 % passant de - 2,4 milliards d'euros à - 3,8 milliards d'euros, en variation annuelle, soit une perte représentant 17 % du chiffre d'affaires, contre 14 % en 2022. Sur le plan du financement, 2022 a été marquée par un record en matière de levées de fonds en France, d'après le baromètre EY du capital risque (13,5 milliards d'euros). Mais la Banque de France constate une «certaine frilosité»

des investisseurs qui ont privilégié davantage de projets matures. Et en 2023, cette frilosité semble s'être considérablement accrue : au premier semestre, les levées de fonds ont diminué de 49 %, par rapport à la même période l'an dernier pour plafonner à 4,3 milliards d'euros. Maurice Oms y voit un «changement», une focalisation des financements de projets d'envergure limitée, dans des domaines qui répondent à des enjeux de société (décarbonation, par exemple), plutôt qu'un effondrement. Quoi qu'il en soit, cette tendance devrait accentuer le changement de modèle déjà initié par les start-up. Constatant la difficulté à obtenir des financements, elles ont commencé à se tourner vers la dette et des modèles de croissance qui prévoient une rentabilité plus rapide

Anne DAUBRÉE



« Au premier semestre, les levées de fonds ont diminué de 49 %, par rapport à la même période l'an dernier pour plafonner à 4,3 milliards d'euros. »

# DEVENEZ MEMBRE DE RÉSEAU ENTREPRENDRE LORRAINE

PLUS DE 200 CHEFS D'ENTREPRISE  
*nous ont déjà rejoints*  
ET VOUS ?



Je suis membre de Réseau Entreprendre Lorraine depuis quelques années maintenant. J'apprends énormément en échangeant, en transmettant mes compétences à d'autres chefs d'entreprise. L'Humain est véritablement au coeur de cette association. J'encourage les entrepreneurs de mon entourage à nous rejoindre !

Enrik LAFONTAINE - Ambassadeur



## PARTAGEZ VOTRE PASSION D'ENTREPRENDRE

En étant dans l'action et l'échange.



## REJOIGNEZ UN MOUVEMENT SOLIDAIRE

De plus de 14000 chefs d'entreprise humanistes et investissez-vous dans l'économie locale en devenant membre de Réseau Entreprendre Lorraine.



## ENRICHISSEZ-VOUS AU CONTACT DES CHEFS D'ENTREPRISE

Avec plus de 60 événements et rencontres de Réseau Entreprendre Lorraine chaque année (Lunchs, visites d'entreprises, conviviales, conférences...)



## ACCOMPAGNEZ LES NOUVEAUX ENTREPRENEURS ET CEUX QUI CONNAISSENT UNE FORTE CROISSANCE

Transmettez-leur votre expérience et votre savoir-faire.



## METTEZ EN AVANT VOTRE ENTREPRISE ET VOS ACTUALITES

Auprès des entrepreneurs du réseau.

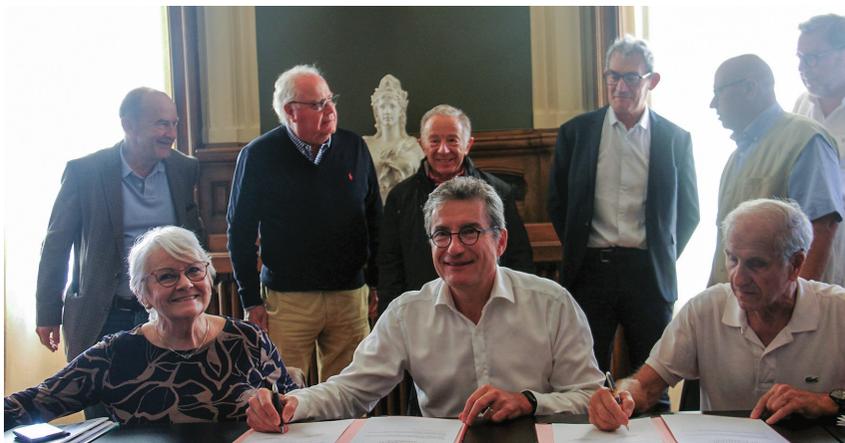
POUR CRÉER DES EMPLOIS,  
CRÉONS DES EMPLOYEURS



## TRANSMISSION

# L'urgence est de mise dans les territoires ■

**EN MEURTHE-ET-MOSELLE PRÈS DE 7 500 ENTREPRISES SERONT À TRANSMETTRE DANS LES DIX PROCHAINES ANNÉES ET PRÈS DE 40 % DES DIRIGEANTS D'ENTREPRISE N'ONT AUCUNE CONNAISSANCE DU PROCESSUS DE TRANSMISSION. L'URGENCE EST PLUS QUE DE MISE HISTOIRE DE NE PAS VOIR DISPARAÎTRE TOUT UN PAN DE LA RICHESSE ÉCONOMIQUE DU TERRITOIRE.**



À l'image du récent partenariat entre la CCI Grand Nancy Métropole Meurthe-et-Moselle et l'antenne régionale du CRA, la fluidification du marché de la transmission-reprise d'entreprises s'avère indispensable.

 «La transmission et la reprise d'entreprises sont souvent les parents pauvres de l'entrepreneuriat. Si rien n'est fait c'est tout un pan économique qui va disparaître sur nos territoires.» C'était au début du mois d'octobre, François Péliissier, le président de la CCI Grand Nancy Métropole Meurthe-et-Moselle pointait du doigt cette problématique de la nécessité de voir se transmettre les entreprises du département, à l'occasion d'un partenariat avec l'antenne régionale du CRA (Cédants et repreneurs d'affaires). Le CRA exerce son activité sur le marché des TPE et PME affichant des CA compris entre 500 000 € et 5 M€ et des effectifs de trois à cinquante personnes exerçant dans les secteurs de l'industrie, du service, du second œuvre du bâtiment et du négoce hors commerce international. Dans l'Hexagone, le marché de la transmission d'entreprise est estimé par le CRA à 70 000 affaires avec 6 000 à 7 000 cessions par an. «C'est un marché vendeur sur lequel on observe en moyenne qu'il y a trois acheteurs pour un vendeur. C'est un marché géographiquement déséquilibré où les repreneurs, souvent peu mobiles, habitent les grandes métropoles, alors que beaucoup d'affaires sont au cœur des territoires», peut-on lire dans l'Observatoire du CRA paru en février dernier. 6 % des affaires en portefeuilles du CRA se trouvent dans la Région Grand Est. «Il existe un déséqui-

libre important entre les repreneurs et les cédants, les repreneurs résidant majoritairement en Île-de-France, les cédants étant plus dans les territoires.»

### FLUIDIFIER LE MARCHÉ

Ce déséquilibre certain s'ajoute à la problématique de taille de la méconnaissance de plus de 40 % des dirigeants d'entreprises sur le processus de transmission. «Il existe une réelle déperdition entre le vivier de transmission potentielles et leur concrétisation réelle. En France, près de 900 000 dirigeants sont âgés de 60 ans ou plus alors que à peine 50 000 opérations de transmission sont enregistrées», assure Chantal Gentilhomme Daubré, déléguée générale Grand Est du CRA. «80 % des entreprises en Meurthe-et-Moselle ont moins de dix salariés. Elles ne possèdent pas réellement les moyens d'anticiper et de préparer une transmission», assure

François Péliissier. D'où l'intérêt d'un rapprochement partenarial entre la chambre consulaire et le CRA. «Grâce à nos actions, nous contribuons à la sauvegarde des emplois, à la préservation des savoir-faire ainsi qu'à la dynamisation des économies régionales», continue Chantal Gentilhomme Daubré. La problématique de la transmission et reprise d'entreprises est loin d'être une nouveauté mais si hier l'urgence était de mise, la sonnette d'alarme apparaît réellement tirée aujourd'hui. En juin dernier, une note du Sénat pointait du doigt cette nécessité d'encourager la reprise d'entreprise et pas uniquement la création d'entreprise. «Le gouvernement communique davantage sur la création que sur la reprise d'entreprise alors que faute de repreneurs, les départs à la retraite des dirigeants déboucheront sur la disparition des entreprises» peut-on lire dans cette note sénatoriale. L'État, dans le cadre de la convention d'objectifs avec le réseau consulaire, a d'ailleurs missionner les CCI pour redynamiser la transmission et la reprise d'entreprises sur leurs territoires. Reste que ce marché demeure hyper confidentiel où l'aspect psychologique prend toute son importance. «Un chef d'entreprise même s'il a l'intention de céder son entreprise ne communique pas réellement sur le sujet de peur que cela se sache notamment auprès de ses clients, fournisseurs et personnel.» La nécessaire fluidification de ce marché apparaît plus qu'indispensable. À partir de l'année prochaine, la CCI Grand Nancy Métropole Meurthe-et-Moselle entend créer un événement annuel entièrement ciblé sur la transmission-reprise.

Emmanuel VARRIER

## Valorisation et fonds propres ■

Transmission d'entreprises et fonds propres, même combat ! Début octobre, l'Aprofin (Association des professions de la finance) et Lorr'up, agence de développement économique Nancy Sud Lorraine signent une convention de partenariat histoire de proposer un genre de boîte à outils pour accompagner les entreprises au ratio de fonds propres jugée inquiétant. «Cette situation est souvent liée à l'âge du dirigeant qui traduit une situation potentielle de reprise à préparer», assure Charly Lalo, le directeur de Lorr'up. Une reprise à préparer, en valorisant son entreprise...

## ÉVÈNEMENT

# Que faites-vous le 5 décembre ?

Patrick Martin vient à votre rencontre le 5 décembre, réservez votre agenda et inscrivez vous pour obtenir plus d'informations.

## BIOGRAPHIE DE PATRICK MARTIN

Patrick Martin, président de Martin Belaysoud Expansion et président du Mouvement des entreprises de France. Né en 1960, marié et père de trois enfants, Patrick Martin a grandi à Bourg-en-Bresse, près de Lyon. Diplômé d'une licence de droit à l'université Panthéon-Assas, de Sciences-Po Paris et de l'ESSEC, il effectue son service national dans l'infanterie hélicoptérée. Il rejoint le Crédit national (désormais Natixis) avant d'intégrer en 1987 l'ETI familiale, Martin Belaysoud Expansion (fondée en 1829), spécialisée dans la distribution industrielle et le bâtiment.

Martin Belaysoud Expansion est aujourd'hui l'un des leaders de la distribution professionnelle de matériel de second œuvre technique du bâtiment, de fournitures industrielles et d'acier, et dans la conception, la construction et la maintenance d'équipements pour les industries pétrolière, gazière et aéronautique. Militant patronal convaincu du rôle bénéfique de l'entreprise dans nos territoires et pour le pays, Patrick Martin a exercé ce militantisme à tous les niveaux de responsabilité : en tant que président du Medef de l'Ain (2003-2007), président du Medef Rhône-Alpes

(2006-2011), président du Medef Rhône-Alpes (2006-2011), président du Medef Auvergne-Rhône-Alpes (2016 - 2018), puis en tant que président délégué du Medef depuis juillet 2018 jusqu'à devenir président du Medef depuis cette année. Il est également membre de la CCIT de l'Ain et de la CCIR AURA, et conseiller du Commerce extérieur. Enfin, Patrick Martin est Chevalier de la Légion d'honneur.

## CONTACT MEDEF :

Céline Martin  
Assistante Commerciale  
Téléphone : 03.83.95.65.30  
Email : [cmartin@medef54.fr](mailto:cmartin@medef54.fr)



**Patrick MARTIN**  
*Président du MEDEF*  
**à Nancy**



**Bloquez votre agenda**  
**le 5 décembre à 18h**

**Inscrivez-vous**



## PAROLES DE PROS

# La VALEUR : entre sens de l'entrepreneuriat, bien-être du dirigeant, engagement envers les parties prenantes et succès ■

**LORSQU'UN CRÉATEUR SE LANCE DANS LE MONDE DE L'ENTREPRENEURIAT, IL LUI EST FACILE DE SE CONCENTRER SUR LES ASPECTS OPÉRATIONNELS DU PLAN D'AFFAIRES TELS QUE LE DÉVELOPPEMENT DE PRODUITS/SERVICES, LA RECHERCHE DE FINANCEMENT ET LA CROISSANCE DE L'ENTREPRISE. CEPENDANT, UN ÉLÉMENT TOUT AUSSI CRUCIAL, MAIS PARFOIS NÉGLIGÉ ET MAL APPRÉCIÉ, EST LA NOTION DE «VALEUR».**

La valeur englobe non seulement la proposition de valeur que votre entreprise offre à ses clients, mais aussi les principes, les croyances et les objectifs personnels qui animent votre engagement dans cette aventure entrepreneuriale. La reconnaissance de cette valeur et la nécessité de la suivre sont essentielles pour maintenir le cap, rester fidèle à votre mission, et créer un impact significatif à la fois dans votre vie et dans votre entreprise. Nous explorerons ici la grille de lecture permettant une première reconnaissance de sa valeur et comment la suivre permet guider des décisions entrepreneuriales, parfois d'inspirer l'innovation et surtout de nourrir une source de motivation inestimable.

### **V comme vie personnelle et professionnelle**

Chaque entrepreneur débute avec des expériences de vie qui permettent de prendre conscience des limites de la sphère personnelle et de la sphère professionnelle. Il est important d'équilibrer les liens, mais aussi l'impact de l'une sur l'autre en se questionnant sur les motivations à entreprendre, comment ces expériences de vie vous ont permis de mûrir votre relation entre les sphères pour toujours garder en tête ce que vous souhaitez et non de subir votre projet. Cela concerne également votre évolution et vos missions dans votre entreprise à chaque nouvelle étape passée.

### **A comme âme de l'entrepreneur**

Tout projet commence par une opportunité d'affaire saisie dans votre environnement personnel. Ce côté personnel est motivateur mais a, cependant, tendance à prendre une prépondérance sur les besoins marché auxquels vous apportez une solution satisfaisante par la proposition de valeur. Votre projet demeure un objectif de vie mais ne délaissez pas le marché, qui reste central dans toute activité, sans quoi vous ne pérenniserez pas votre entreprise. Faites des liens

entre vos objectifs personnels et les informations issues de votre étude de marché pour concevoir un produit/service utile, éthique et responsable.

### **L comme latitude décisionnelle entre le possible et le potentiel objectif**

Hiérarchisez vos objectifs personnels restants pour vous permettre d'axer votre développement d'entreprise vers votre idéal tout en accompagnant vos clients pour rester connecté à votre marché. Hiérarchisez par facilité d'acceptation et d'adoption de la part de vos clients en développant des produits/services incrémentaux. Cela vous aidera à envisager de multiples stratégies de développement de votre entreprise vers votre idéal. N'oubliez pas que l'entrepreneuriat n'est jamais un long fleuve tranquille. En ce sens, laissez-vous la possibilité d'entrevoir d'autres feuilles de route plus longues, plus complexes, ... L'important est qu'elles vous amènent à l'activité telle que vous la souhaitez.

### **E comme étape de la vie de l'entreprise**

Allez-y étape par étape. De l'idée au projet, du projet à l'activité, de l'activité à l'entreprise, de l'entreprise à la culture d'entreprise, ... la valeur se retrouve à chaque étape. Elle doit rester identique dès le commencement de l'aventure, puis consolidée par votre expérience pour vous permettre de garder du sens et veiller à votre bien-être en tant que dirigeant.

### **U comme union par le projet**

Le recrutement est une étape cruciale dans votre développement d'entreprise. Il est autant important de connaître sa valeur que de la partager avec autrui. En ce sens, il est important d'identifier les composantes de votre valeur et de la traduire en des composantes existantes chez vos potentiels collaborateurs ou partenaires. N'hésitez pas

à laisser une marge de manœuvre sur une partie des composantes. En effet, chacun possède une personnalité et vous ne pouvez recruter des profils exactement similaires en tout point au vôtre mais bien complémentaires.

### **R comme résilience partagée par tous**

Lancer une activité demeure une aventure. Développer une activité et la pérenniser restent un défi quotidien. La résilience est définie comme votre capacité à surmonter les difficultés. Elle demeure une composante incontournable des entrepreneurs et de leurs équipes, précieuse dans vos changements et à cultiver dans votre entreprise à chaque étape.

### **Bonus : S comme suivi de cette valeur vers le succès**

En tant qu'entrepreneur, vous posez le cadre. Pour rendre l'exercice faisable et utile, réalisez une introspection personnelle sur vos motivations à entreprendre, définissez vos outils de résilience et identifiez 5 piliers de valeur. A chaque étape de vie de l'entreprise, traduisez ces piliers pour les adapter à votre développement et à votre équipe. Faites régulièrement un suivi des périodes d'activité en confrontant vos piliers à vos réussites/vos échecs du moment, à vos irritants pour mieux vous alerter sur les potentielles pertes de sens/d'engagement liés à votre activité. Trouvez des activités auxiliaires et des projets de développement en lien avec ces pertes pour vous redonner du sens dans votre entreprise et vous évitez un mal-être persistant. La valeur se cultive, alors prenez le temps de vous écouter.



Paul BERR,  
chargé d'accompagnement  
et d'animation Yzico

**Entrepreneurs du Grand Est,  
Nous innovons pour  
le développement de  
votre entreprise.  
Et si on en discutait ?**

**Yzico.fr**



**YZICO**

L'accompagnement pluriel

Comptabilité & Gestion  
Juridique & Fiscalité  
Social & RH  
Dirigeant & Vie personnelle  
Audit & Organisation  
Digital & Innovation



## CONJONCTURE

# Le nombre de défaillances d'entreprises retrouve son niveau d'avant 2019

**SELON L'ÉTUDE ALTARES SUR LA SITUATION DES ENTREPRISES EN FRANCE AU TROISIÈME TRIMESTRE 2023, LE NOMBRE DE DÉFAILLANCES EST AU PLUS HAUT DEPUIS 2018. MAIS LA HAUSSE OBSERVÉE DEPUIS DÉBUT 2022 A ENREGISTRÉ UN NET RALENTISSEMENT ET, SUR AN, LE NIVEAU SE RAPPROCHE DE CELUI D'AVANT LA CRISE SANITAIRE.**



Avec près de 11 000 procédures ouvertes de juillet à fin septembre 2023, le nombre de défaillances d'entreprises a augmenté de 23 % par rapport à la même période en 2022, soit un nombre proche du niveau record enregistré au cours de l'été 2018 (11 563). Mais sur 12 mois glissés, le nombre d'entreprises défaillantes (53 000) a retrouvé son niveau de l'automne 2019. Surtout, la décélération du nombre de défaillances d'entreprise, amorcée cet été, s'est confirmée. Alors qu'en 2021 les défauts d'entreprises étaient au plus bas depuis 35 ans, le nombre de défaillances a explosé depuis début 2022, de 47 % en moyenne chaque trimestre. Or, la hausse n'a été que de 23% ce troisième trimestre. Une décélération qui, selon l'institut d'études Altares, devrait se poursuivre cet hiver.

### 72 % DES JUGEMENTS PRONONCÉS SONT DES LIQUIDATIONS JUDICIAIRES

Après avoir bondi de plus de 70 % au cours de l'été 2022, le nombre de liquidations judiciaires (7 883) n'a augmenté que de 19 % de juillet à septembre, soit un niveau proche de celui enregistré au cours de l'été 2016. «72 % des jugements prononcés sont des liquidations judiciaires, un taux très élevé qui confirme la grande faiblesse financière dans laquelle se trouvent ces entreprises», souligne Thierry Millon, directeur des études Altares. «Ce taux de liquidation, inversement proportionnel à la taille de l'entreprise, grimpe à plus de 75 % chez les plus petites structures et descend à 10 % pour les plus grandes.» Plus des trois quarts des entreprises liquidées comptent moins de trois salariés. Le quart des procédures ouvertes ce troisième trimestre sont des redressements judiciaires (2 818). Leur nombre reste inférieur à celui enregistré à la même époque avant la crise sanitaire, mais cette procédure est néanmoins plus fréquente (+ 34 % sur le trimestre). Enfin, 278 procédures de sauvegardes ont été obtenues sur ce trimestre, soit 2,5 % de l'ensemble des défaillances.

### LES DÉFAILLANCES DE TPE RESTENT LES PLUS NOMBREUSES

Avec 10 080 procédures ouvertes, les TPE représentent 92 % du total des défaillances, et 15 500 emplois menacés. Plus fragiles, les très jeunes entreprises de moins de trois ans en difficulté sont plus souvent directement liquidées (81 %). Contrairement aux jeunes entreprises (entre cinq et trois ans) qui résistent mieux et ont de meilleures perspectives de rebond (redressements judiciaires en hausse de 24 % sur le trimestre).

### LA SITUATION DES PME ET ETI CONTINUE DE SE DÉGRADER

Les défaillances de PME-ETI augmentent plus vite que celles des TPE. Près de 900 PME-ETI ont fait défaut au cours de ce troisième trimestre, soit 32 % de plus qu'il y a un an, et un niveau qui se rapproche de celui observé pendant de la crise financière. Et c'est ce qui explique que le nombre d'emplois menacés a dépassé 37 000 pour la première fois depuis sept ans. Moins de la moitié d'entre elles sont directement liquidées, mais cela représente toutefois 58 % des emplois menacés.

### RESTAURATION, COMMERCE ET SERVICES AUX PARTICULIERS TOUJOURS EN DIFFICULTÉ

Le nombre de défaillances de restaurants continue d'augmenter (+ 21%), à un niveau proche de celui de l'été 2018. La restauration rapide est nettement plus affectée que la restauration à table. Et si la situation des débits de boissons se dégrade encore, l'hébergement, en revanche, a enregistré un léger recul du nombre de défaillances. Le commerce de détail se situe, quant à lui, à un niveau proche de celui de 2019, alors que les défaillances de magasins multi-rayons et d'épiceries sont au plus haut depuis au moins dix ans. Les défauts



Après avoir bondi de plus de 70 % au cours de l'été 2022, le nombre de liquidations judiciaires (7 883) n'a augmenté que de 19 % de juillet à septembre, soit un niveau proche de celui enregistré au cours de l'été 2016.

d'entreprise sont également en hausse sur le secteur des services aux particuliers, et notamment chez les coiffeurs et instituts de beauté.

### LES SERVICES BTOB À LA PEINE, LA CONSTRUCTION TENTE DE RÉSISTER

Le secteur de la construction, qui avait bien résisté jusqu'à présent, est revenu à son niveau d'avant la crise sanitaire. En revanche, les défaillances d'agences immobilières ont bondi ce troisième trimestre 2023 (+ 98 %), à un niveau jamais atteint depuis plus de dix ans. Dans l'industrie manufacturière, les activités d'imprimerie, de fabrication de parfums et de produits de toilette ou de matériel médico-chirurgical et dentaire sont particulièrement en tension. Et dans l'agroalimentaire, ce sont les activités de boulangerie-pâtisserie et de pâtes qui souffrent le plus. Les défaillances ont continué d'augmenter dans les services aux entreprises, notamment dans les activités de conseil en communication et gestion et le nettoyage de bâtiments. Sur le secteur informatique, la situation continue de se dégrader dans les activités de programmation. Dans le transport routier de marchandises, l'interurbain et le fret de proximité enregistrent une très forte sinistralité. Enfin, le secteur agricole connaît un recul des défaillances (- 5 %), plus sensible dans l'élevage (- 28 %).

Miren LARTIGUE



## TECH

# L'U2P lance sa plateforme

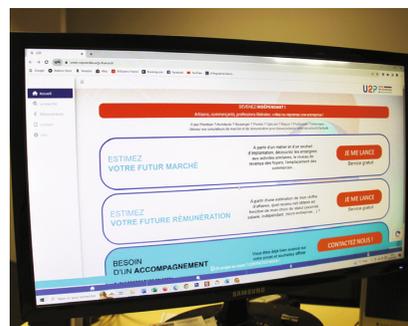
**HISTOIRE D'ACCOMPAGNER LES ACTIFS SOUHAITANT CRÉER OU REPRENDRE UNE ENTREPRISE, L'ORGANISATION PATRONALE U2P VIENT DE LANCER FIN SEPTEMBRE À L'OCCASION DE SES RENCONTRES NATIONALES SA PLATEFORME : WWW.CREER-REPRENDRE.U2P-FRANCE.FR**

 Trouver son marché en analysant la concurrence déjà installée, choisir son statut juridique en fonction de la rémunération souhaitée calculée à partir du CA prévu et des cotisations sociales et obtenir une première étude de marché gratuite ! C'est le triplicyque annoncé de la nouvelle plateforme de l'U2P pour accompagner celles et ceux souhaitant se lancer dans l'aventure entrepreneuriale. Cette plateforme (disponible via le : [www.creer-reprendre.u2p-france.fr](http://www.creer-reprendre.u2p-france.fr)) est l'un des fers de lance du nouveau projet politique de l'organisation patronale (regroupant la Capeb, le CGAD, la CNAMS, l'UNAPL et la CNATP). «Un million d'entreprises naissent chaque année et la création d'entreprise représente 33 % de la création d'emplois totale en France depuis

vingt ans. La croissance du travail indépendant et des TPE de proximité correspond à une évolution sociétale profonde de notre pays. Les entrepreneurs doivent être accompagnés, soutenus et défendus», assurait fin septembre l'organisation lors de ses Rencontres nationales à Paris lors du lancement de cette plateforme.

### NOUVELLES FONCTIONNALITÉS

«Nous devons développer des services concrets, simples et opérationnels pour permettre aux indépendants et chefs d'entreprise de TPE de lancer et de croître.» À l'heure actuelle, la plateforme couvre 24 métiers. Conçu avec les fédérations professionnelles adhérentes de l'U2P, l'outil fait apparaître, pour les artisans du bâti-



La plateforme, lancée par l'U2P fin septembre entre dans le projet politique de l'organisation patronale.

ment par exemple la densité, la vétusté des logements dans et aux alentours de la commune d'implantation envisagée ou encore la localisation des magasins d'approvisionnement. «L'ensemble des informations provient de la compilation des jeux de données publiques en accès libres de l'Insee ou encore de la Dares. Elles sont mises à jour automatiquement en temps réel, par mois, par trimestre ou année selon les données», explique l'U2P. À terme l'ensemble de la centaine de métiers de l'U2P seront couverts. De nouvelles fonctionnalités devraient être également ajoutées.

Emmanuel VARRIER

## FIDAL AVOCATS

**Fidal, société d'avocats française indépendante et référence du monde des affaires depuis 1922.**

Droit du travail et de la sécurité sociale	Droit de l'Environnement
Fiscalité des entreprises	Contentieux et arbitrage
Corporate, fusions, acquisitions	Propriété intellectuelle
Mobilité internationale	Numérique, tech et données
Droit du patrimoine	Concurrence, distribution, consommation
Immobilier	Mutation et retournement des entreprises

**Fidal Epinal**  
46 Rue Léo Valentin  
88000 Epinal  
[contact.grandest@fidal.com](mailto:contact.grandest@fidal.com)  
03 29 31 99 88

**Fidal Metz**  
9 Rue Graham Bell  
57070 Metz  
[contact.grandest@fidal.com](mailto:contact.grandest@fidal.com)  
03 87 63 04 06

**Fidal Nancy**  
10 Rte de l'Aviation  
54600 Villers-lès-Nancy  
[contact.grandest@fidal.com](mailto:contact.grandest@fidal.com)  
03 83 41 54 15

 @FidalGrandEst
 [www.fidal.com](http://www.fidal.com)



## TENDANCES

# Demandeurs d'emploi aujourd'hui, chefs d'entreprise demain... ■

**CRÉER SON ENTREPRISE POUR CRÉER SON PROPRE EMPLOI ! À CÔTÉ DU PHÉNOMÈNE D'ENTREPRENEURIAT DE CONTRAINTE, BON NOMBRE DE DEMANDEURS D'EMPLOI ASSURENT AVOIR UN RÉEL PROJET DE CRÉATION D'ENTREPRISE. UNE DONNE QUI SERAIT D'AILLEURS EN AUGMENTATION À EN CROIRE LES ÉQUIPES DE PÔLE EMPLOI EN MEURTHE-ET-MOSELLE.**



D'après la direction territoriale Meurthe-et-Moselle et Meuse de Pôle emploi, les demandeurs d'emploi seraient de plus en plus enclin à l'entrepreneuriat.



«Nous enregistrons de plus en plus de demandes de la part des demandeurs d'emploi au niveau de la création d'entreprise. C'est une tendance forte depuis la sortie de la crise sanitaire.» Chiffres à l'appui, Nathalie Patureau-Niel, la directrice territoriale Meurthe-et-Moselle et Meuse de Pôle Emploi, l'assure : «les demandeurs d'emploi affichent un engouement certain pour la création d'entreprise.» Un choix réellement ? La dernière édition de l'opération nationale, Re'Start, une semaine ciblée sur la création et la reprise d'entreprise organisée un peu partout en France par Pôle emploi, avait notamment pour objectif de l'attester. Démonstration faite le 28 septembre à l'agence Pôle emploi Nancy Cristallerie où une dizaine d'acteurs de l'écosystème entrepreneurial version accompagnement à la création ou reprise d'entreprise étaient présents dans un genre de mini salon pour accueillir les demandeurs d'emploi intéressés par l'entrepreneuriat. Dans ces différentes plaquettes d'information sur le sujet, Pôle Emploi l'assure : «la période

de chômage est une opportunité pour créer votre entreprise», peut-on lire dans un guide pratique sur la création d'entreprise édité par Pôle emploi. «Le temps est un bien précieux dont on dispose peu en période d'activité professionnelle. Or, un projet de création d'entreprise nécessite une étude approfondie, et une grande disponibilité. C'est pourquoi cette période de chômage peut représenter un moment paradoxalement idéal», assure l'introduction de ce guide.

### ENTREPRENEURIAT DE CONTRAINTE

Vu sous cet angle, cela peut apparaître plus que tentant surtout que tout apparaît fait aujourd'hui pour pousser les demandeurs d'emploi à abattre la carte de l'entrepreneuriat. L'annonce, au 1er juillet dernier de la revalorisation de l'Arce (Aide à la reprise ou à la création d'entreprises) passant de 45 % à 60 % des droits à l'allocation d'aide au retour à l'emploi (ARE) semble l'attester. Reste qu'il y a le côté obscur de la chose : l'entrepreneuriat de contrainte. L'expression est apparue au plus fort de la crise sanitaire de la Covid-19.

«Le marché de l'emploi va défaillir avec une demande qui augmente et une offre qui diminue. L'entrepreneuriat de contrainte va inexorablement apparaître car l'entrepreneuriat sera la seule alternative pour créer son propre emploi et continuer à exister socialement», assurait à l'époque un chercheur en entrepreneuriat de l'Université de Lorraine. À y regarder de plus près, les indicateurs actuels (reprise de la hausse du chômage avec une augmentation de 1,1 % dans la région au troisième trimestre, une augmentation des défaillances d'entreprises avec plus de 70 % de liquidations judiciaires directes prononcées, une prudence de la part des dirigeants d'entreprise en termes d'embauche) pourraient intensifier cet entrepreneuriat de contrainte. Un état de fait déjà palpable dans les derniers chiffres régionaux de la création d'entreprise. Si une baisse légère, de l'ordre de 1 %, est enregistrée au 2<sup>e</sup> trimestre (source : Insee), elle est surtout due à la baisse des créations d'entreprises classiques (-5,3 %). Sur la même période, les nouvelles entreprises sous le statut de micro-entrepreneur croissent de 1,4 %. Un statut prisé par les demandeurs d'emploi...

Emmanuel VARRIER

« Nous enregistrons de plus en plus de demandes de la part des demandeurs d'emploi au niveau de la création d'entreprise. C'est une tendance forte depuis la sortie de la crise sanitaire. »

Nathalie Patureau-Niel, la directrice territoriale Meurthe-et-Moselle et Meuse de Pôle emploi.

## L'Arce revalorisée ■

Arce pour Aide à la reprise ou à la création d'entreprise ! Depuis le 1er juillet, elle est passée de 45 à 60 % des droits à l'allocation d'aide au retour à l'emploi (ARE) qui restent à verser. Le décret du 26 janvier 2023 a réduit la durée d'indemnisation des demandeurs d'emploi de 25 % à partir du 1er février 2023 en raison d'une situation favorable du marché du travail (à l'époque). Ce même décret a prévu d'augmenter le montant de l'Arce, pour les personnes dont le contrat de travail a pris fin à partir du 1er juillet 2023. Il s'agit d'aider les demandeurs d'emploi indemnisés (bénéficiaires de l'Aide au retour à l'emploi) à créer ou reprendre une entreprise en leur versant une part du solde de leurs droits à indemnisation en deux fois plutôt qu'une allocation mensuelle. Pour avoir droit à l'Arce, il faut être indemnisé par Pôle emploi, avoir créé ou repris une entreprise après la fin du contrat de travail à l'origine de l'ouverture des droits au chômage et avoir obtenu l'Aide aux créateurs et repreneurs d'entreprise (ACRE), qui consiste en une exonération totale ou partielle de charges sociales pendant un an.



CCI GRAND NANCY MÉTROPOLÉ  
MEURTHE-ET-MOSELLE



Chambre  
de **Métiers**  
et de l'**Artisanat**

GRAND EST

MEURTHE-ET-MOSELLE

édition  
**2023**

Un projet de création d'entreprise **accompagné**  
et **conseillé** a plus de 80 % de chance de **réussite**.

# GO!

## SALON DE LA CRÉATION-REPRISE & DE LA JEUNE ENTREPRISE

Jeudi  
**30 novembre** – 10<sup>H</sup> À 18<sup>H</sup>  
Centre de Congrès Prouvé – Nancy

**ENTRÉE GRATUITE**

SALON, ATELIER, PITCH, CONFÉRENCE, SHOWROOM JEUNES ENTREPRISES...

INFOS / PROGRAMME / HORAIRES

# nancy.cci.fr

PARTENAIRES





## ÉTUDE

# Anatomie de l'entreprise familiale ■

**ABATTANT LE MYTHE DE «L'ENTREPRISE FAMILIALE» RÉSILIENTE ET VERTUEUSE, BPIFRANCE LE LAB DRESSE UNE TYPOLOGIE DE CES ENTREPRISES. DE LA «STRATÈGE OUVERTE» À LA «FAMILIALE ENRACINÉE», TOUTES N'ONT PAS LES MÊMES CHANCES DE SURVIE.**



Leur poids dans l'économie ? Massif. Les entreprises familiales représentent 48 % des PME et ETI en France, selon Bpifrance Le Lab. Le 20 septembre, lors d'une conférence de presse en ligne, le laboratoire d'idées de la banque publique d'investissement dévoilait une étude consacrée aux «*entreprises familiales à l'épreuve des générations.*» Elle a été réalisée avec Transmission Lab, incubateur de transmission qui vise à développer une culture de la transmission d'entreprises en France et Family Business Network France, qui regroupe dirigeants, futurs dirigeants et actionnaires d'entreprises familiales. À la base, selon la définition européenne, les entreprises dites familiales sont celles où une famille détient une part significative, voire majoritaire du capital ainsi que la majorité des droits décisionnels. Autre caractéristique : une volonté de transmission. Mais ces entreprises partagent aussi d'autres traits : «*Elles ont la volonté de conserver leur indépendance financière. Chez elles, l'arbitrage est net. La croissance, oui, mais à condition qu'elle ne mette pas en danger l'indépendance de l'entreprise.*», observe Élise Tissier, directrice de Bpifrance Le Lab. Plus surprenant, parmi les traits de l'entreprise familiale révélés par l'étude figure un taux sensiblement plus élevé de féminisation de la direction par rapport aux autres entreprises (12 %,



Les entreprises familiales représentent 48 % des PME et ETI en France, selon Bpifrance Le Lab.

contre 8 %). Et aussi, une plus grande jeunesse de ses dirigeants : 10 % d'entre eux ont moins de 40 ans, contre 5 % dans les entreprises non familiales. «*Il s'agit d'une très bonne nouvelle dans le contexte de triple transition, digitale, environnementale et sociétale auquel sont confrontées les entreprises.*», estime Nadia Nardonnet présidente de Transmission Lab. Beaucoup moins positif, «*il existe peu de gouvernance familiale, c'est-à-dire un lieu où la famille peut discuter de son engagement dans l'entreprise, de son projet.*», poursuit-elle. Une telle instance - comme un conseil de famille - n'existe que dans 24 % des entreprises concernées ! Par ailleurs, ces sociétés n'anticipent pas suffisamment la transmission, même si, tempère Nadia Nardonnet, «*il semble que la Covid ait contribué à faire évoluer la manière*

*de voir les choses. Aujourd'hui, cette préoccupation est plus présente, en toile de fond.*»

### DYNAMIQUES ET SCLÉROSÉES

Par-delà ces facteurs communs aux entreprises familiales, Bpifrance Le Lab les classe en cinq modèles dont le poids diffère dans l'économie. La catégorie la plus fournie, celle de la «*familiale enracinée*», représente 28 % de l'échantillon de l'étude. Dans ce cas, l'entreprise se confond littéralement avec la famille. Attachée à son identité, elle met l'accent sur la continuité de l'activité historique. Vient ensuite la «*familiale managériale*» (20 %) : la famille qui reste au capital, a ouvert l'entreprise aux compétences extérieures (dirigeant salarié, administrateurs

## Des aventures humaines qui font grandir les territoires ■

Dans son ouvrage «*Les entreprises familiales, des aventures humaines qui font grandir les territoires*» (édité par Réseau Entreprendre et Family Business Network), Bertrand Louapre, ancien chef d'entreprise et membre de Réseau Entreprendre, s'intéresse à cette typologie d'entreprise et à leur singularité. «*Près de 60 % des salariés du secteur marchand (non financier, non agricole) travaillent dans des entreprises familiales. Elles créent plus d'emplois que les autres entreprises avec la particularité d'être fortement ancrées dans leurs territoires. En cas de transmission, la préservation des emplois est meilleure lorsqu'il s'agit d'une transmission intrafamiliale plutôt qu'à un tiers.*», assure l'auteur. Côté croissance : «*elle est plus régulière. Elles fonctionnent mieux que les autres car leur stratégie de développement allie : système de management efficace, des modèles économiques originaux, une agilité économique avec une diversification et une innovation soutenue du fait de leur structure où les prises de décisions sont rapides.*» Un modèle à suivre ? Sans doute : «*À l'heure où la plupart des entreprises mettent en avant les valeurs qui structurent leurs actions où elles s'évertuent à décrire la responsabilité sociale et sociétale, le modèle des entreprises familiales est un terreau fécond pour développer de réelles valeurs d'entreprises et favoriser un développement véritablement durable.*»



Emmanuel VARRIER



indépendants... ). Troisième catégorie, la «stratégie ouverte» (18 %) : celle-ci utilise des outils de gouvernance et s'implique dans des projets novateurs. Viennent ensuite, à égalité (17 %) , l'entreprise en «début de cycle familial», encore dirigée par son fondateur, et celle en «fin de cycle familial», dont la famille entend se défaire en vendant à une autre entreprise. Selon l'analyse de Bpifrance Le Lab, l'entreprise «stratégie ouverte» présente le profil «idéal», pour faire face aux enjeux de la transformation de l'économie, tout en conservant sa dimension propre. En effet, elle est la seule à avoir significativement structuré sa gouvernance familiale : 62 % d'entre elles disposent d'un conseil de famille, soit trois à quatre fois plus que les autres ! Et elle conjugue un attachement fort à son implantation historique et à son ADN, - au point d'être capable de renoncer à des projets stratégiques - avec une forte ouverture au changement. Et ce, qu'il s'agisse de son fonctionnement, par exemple en recourant à des compétences extérieures, et de ses projets qui n'excluent pas de forte croissance et export. Ces entreprises sont également fortement orientées vers la RSE. Par ailleurs, ce sont également celles qui indiquent le plus net-

tement un désir de transmettre au sein de la famille : 83 %, contre 52 % de celle en début de cycle, 47% des familiales managériales et 75% de celles «enracinées.»

### QUAND GRAND-PÈRE NE LÂCHE PAS...

Lors de la présentation de l'étude, Caroline Poissonnier, déléguée régionale Nord de Family Business Network et directrice générale du groupe Baudalet Environnement, était venue témoigner. La société spécialiste de la collecte et du traitement des déchets dans le Nord de la France et en Normandie (200 millions d'euros de chiffre d'affaires, environ 600 salariés) fait figure d'exemple emblématique d'entreprise «stratégie ouverte.» Caroline Poissonnier, qui l'a reprise avec son frère, représente la «troisième génération.» «Quand nous avons cinq ans, nous faisons du vélo dans l'entreprise. Pour nous, ce n'est pas un distributeur de dividendes. (...) L'entreprise porte le nom de mon grand-père ; elle est très enracinée dans le territoire. Mais nous avons la conviction que pour durer, il faut savoir évoluer. Nous avons des ambitions de croissance forte, toujours adaptée à nos valeurs», témoigne la

jeune femme. Elle le reconnaît, le passage de flambeau n'a rien de simple et la préparation de la transmission est essentielle. Sur ce sujet, l'entreprise avait déjà une expérience avec le passage de la génération précédente. Avec le «grand-père de 93 ans qui restait», distribuait le courrier et ses commentaires sous forme de «je n'aurais pas fait comme cela...», s'appropriant quelque peu la position des successeurs... «Mes parents ont mal vécu ce manque de confiance. Ils ont eu l'intelligence de se dire qu'ils allaient anticiper, passer les clés», relate Caroline Poissonnier. Après une phase de transition d'une petite année, il se sont abstenus de venir au bureau. Actuellement, l'entreprise est en train d'élaborer son projet à 2035. Encore confidentiel, il sera dévoilé aux salariés en décembre prochain. Seule certitude, «cela va marquer un tournant. Nous voulons changer d'échelle. Nous allons continuer à investir dans nos métiers qui génèrent du résultat et nous permettent de réinvestir pour explorer les autres métiers où nous voulons être demain. Nous voulons nous diversifier, mais sans mettre en danger notre indépendance financière», conclut la dirigeante.

Anne DAUBRÉE

**Héracle**  
Mobilité interentreprise partagée



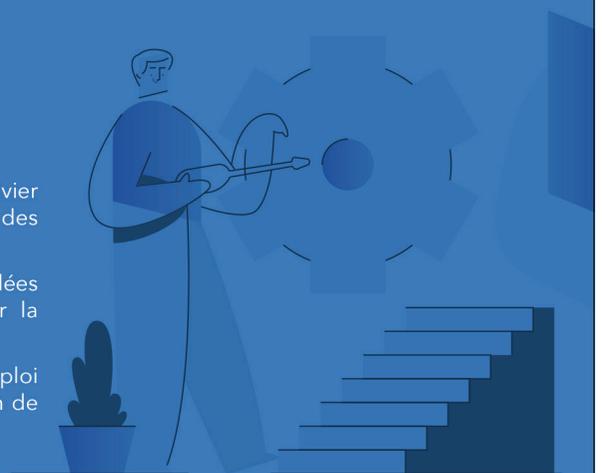
**RIVES de MEURTHE**

## → Le prêt de salariés à destination des entreprises du Grand Nancy

**Boostez votre entreprise avec Héracle :** accédez à un vivier de talents qualifiés pour des missions temporaires ou des projets spécifiques.

Au cœur de ce projet solidaire, un réseau d'entreprises soudées et prêtes à partager leurs compétences et développer la croissance locale.

Cette initiative locale est co-construite par la Maison de l'Emploi du Grand Nancy et l'ATP Rives de Meurthe, avec le soutien de l'Ordre des Experts-Comptables du Grand Est.



### Le prêt de salariés :

- Cadre légal
- Avantages
- Utilisation de la plateforme



**Découvrez comment notre solution sur mesure peut stimuler votre croissance sur [www.heracle.fr](http://www.heracle.fr) !**

# TÉLÉCHARGEZ VITE NOTRE APPLICATION

## ET ACCÉDEZ À TOUTES SES FONCTIONNALITÉS

Nous contacter



Consulter vos remboursements et télécharger vos décomptes



Accéder à votre carte de Tiers payant dématérialisée



Accéder à vos données personnelles



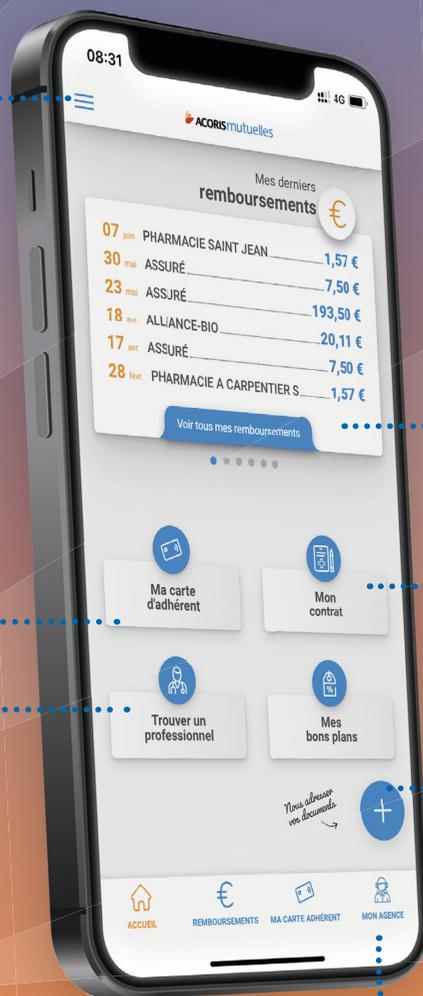
Géolocaliser les professionnels de santé



Transmettre vos factures et demandes de prestations



Trouver nos agences



Disponible sur Android et iOS

