



CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE

1^{er} ACCÉLÉRATEUR DES ENTREPRISES

JEUNES ENTREPRISES :

Ensemble cultivons votre croissance

GO!

02 40 44 6000



TÉMOIGNAGES

L'Effet Mer

Un accompagnement
en forme de révélation
p. 3

Totem

Quand les Audacity Awards
boostent l'épicerie solidaire
p. 5

Des solutions CCI
pour accélérer
votre développement

p. 7

nantesstnazaire.cci.fr



@CCINantes



Une question ? 02 40 44 6000

« METTRE TOUTES LES CHANCES DE SON CÔTÉ EN MISANT SUR L'EFFET RÉSEAU »



Après la phase de création, le plus dur commence le plus souvent pour la jeune entreprise. Dans la phase de post-crédation, « l'effet réseau » est capital.

Entretien avec Cécile Prenat, associée du Cabinet Auditia et vice-présidente de la CCI Nantes St-Nazaire.

Cécile Prenat, il y a une véritable appétence pour la création d'entreprises en France depuis plusieurs années. De nombreux acteurs accompagnent les porteurs de projets pour optimiser leurs chances de réussite. Mais quid aujourd'hui de la phase de post-crédation, décisive pour la pérennité de l'entreprise ?

Une fois passée la phase de création sur laquelle interviennent effectivement de nombreux acteurs, le risque pour le créateur d'entreprise c'est l'isolement. La création d'entreprise, c'est une phase euphorisante, voire grisante. En revanche, la phase de la post-crédation, ça peut être le saut dans le vide pour le créateur. Après avoir défini son offre, son

business plan, les statuts de l'entreprise, etc., le plus dur commence pour lui puisqu'il va devoir aller trouver ses premiers clients pour faire vivre son projet. Et dans cette phase de post-crédation, l'entrepreneur ne doit pas rester seul. Pour cela, il est important qu'il se constitue son réseau professionnel pour échanger avec des prospects, des fournisseurs, mais aussi avec d'autres entrepreneurs confrontés aux mêmes problématiques que lui. Le réseau, c'est véritablement important pour une jeune entreprise. Si je prends mon cas personnel, au

démarrage de notre premier cabinet, avec mes associés, nous nous sommes vraiment appuyés sur ces réseaux pour rencontrer, directement ou indirectement, nos premiers clients et partenaires.

Quels sont ces réseaux pour ne pas rester seuls après avoir créé son entreprise ?

Sur notre territoire, nous avons la chance d'avoir de nombreux réseaux d'entreprises qui ont tous leurs spécificités. Des réseaux par secteur d'activité, par secteur géographique, des réseaux business, etc. : il faut en profiter au maximum ! On peut y trouver ses premiers partenaires mais pas seulement. C'est dans ces réseaux que l'on peut prendre de la hauteur sur son projet entrepreneurial ou bénéficier de l'expérience d'autres entrepreneurs. C'est dans le cadre de ces réseaux qu'un créateur va par exemple apprendre à pitcher son entreprise et son produit.

«...l'entrepreneur ne doit pas rester seul. »...



Quel rôle joue la CCI Nantes St-Nazaire dans cette phase de post-crédation ?

Nous organisons notamment les CCI Starter-Meeting. Ce sont des moments qui s'adressent aux jeunes entrepreneurs pour leur permettre de rencontrer leurs pairs sous forme de job-dating, pour leur permettre d'étoffer leur réseau professionnel et d'accélérer leur développement. Cela leur permet aussi de se rendre compte qu'ils ne sont pas seuls à rencontrer telle ou telle difficulté, et à trouver des solutions. Dans une autre optique, le dispositif Starter propose un accompagnement individualisé pour favoriser le développement de la jeune entreprise. Dans tous les cas, il est capital de dire à ces jeunes entreprises de ne pas rester isolées pour mettre toutes les chances de leur côté.

LE SAVIEZ-VOUS *?



26.700

En 2018, 26.700 entreprises ont été créées dans les Pays de la Loire, en hausse de 15 % par rapport à 2017

+ 28 %

La dynamique régionale des créations d'entreprises est portée par l'essor des immatriculations de micro-entrepreneurs (+ 28 %)

80 %

80 % des entreprises accompagnées sont pérennes 3 ans après leur création, contre 50 % pour celles non-accompagnées

Sources : INSEE, Sup'Porteurs44

« L'EFFET MER : UN ACCOMPAGNEMENT EN FORME DE RÉVÉLATION »

En bénéficiant d'un suivi CCI individualisé, la société L'Effet Mer a optimisé sa stratégie commerciale.

En 2017, Aurélie Deniel crée la société L'Effet Mer pour proposer une prestation de service de bar à huîtres mobile pour l'événementiel et de commercialisation de mobilier pour la restauration.

En s'engageant en 2018 dans le dispositif d'accompagnement Starter de la CCI Nantes St-Nazaire, l'entreprise pornichétine franchit plusieurs étapes. Pour Aurélie Deniel, il s'agit d'un accompagnement et d'un soutien au quotidien. « Grâce à cet accompagnement, on a pu positionner notre offre, être challengé et orienté, bénéficier de contacts... Avant, je faisais du commerce à l'ancienne, je prenais mon téléphone mais je ne sortais pas. Starter m'a permis de remettre à plat ce fonctionnement ». À partir de là, la dirigeante change son fusil



d'épaule pour participer à de nombreux événements professionnels proposés dans le cadre de cet accompagnement. « Au début je n'osais pas me rendre à ces événements. Et puis j'ai vu que la plupart des créateurs d'entreprises sont passés par là. J'ai ressenti beaucoup de bienveillance, alors j'y ai pris goût », analyse-t-elle

...« rencontres avec des financeurs »...

Changer son fusil d'épaule

Il y a quelques mois, l'entrepreneure a remporté un concours de pitch lors de l'événement Connexions Finance, bénéficiant du même coup d'un éclairage sur son projet auprès des financeurs. L'Effet Mer a ainsi récemment obtenu

un prêt d'honneur auprès d'Initiative Loire Océan pour renforcer ses fonds propres et décrocher plus facilement un prêt bancaire. Elle ajoute : « quand on prend rendez-vous avec le banquier suite à Connexions Finance, notre rapport est différent puisqu'on s'est déjà rencontrés de façon informelle ».

5 BONNES RAISONS (ET BIEN D'AUTRES) DE FAIRE APPEL À VOTRE CCI

02 40 44 6000

1. Être accompagné, créer, reprendre ou transmettre mon entreprise
2. Trouver des financements pour développer mon activité
3. Vendre mes produits à l'international
4. Développer les compétences de mes collaborateurs et gagner en compétitivité
5. Intégrer un réseau et participer à des événements

« QUAND WIKLOG MISE SUR LE RÉSEAUTAGE »



Pour le lancement de Wiklog, Stéphane Hervy a placé le réseautage au cœur de sa stratégie.

Stéphane Hervy a créé Wiklog pour accompagner les petites structures, commerçants et artisans, dans leur transition numérique : du recueil du besoin au déploiement de logiciels.

Au printemps 2019, après quelques mois

d'activité, il a intégré une pépinière d'entreprises à Guérande et bénéficie depuis de l'accompagnement Starter piloté par la CCI Nantes St-Nazaire. « Ce dispositif permet un suivi rassurant et challengeant. Capable de me dire des vérités, de me rebooster et de m'aider à avancer. La conseillère que je rencontre régulièrement m'apporte un œil extérieur et bienveillant », détaille Stéphane Hervy.

Les réseaux pour rompre l'isolement et trouver ses premiers clients

Dès le début de son activité, le créateur a compris l'importance de multiplier les participations à des événements professionnels, notamment pour son développement commercial. Au cours des CCI Starter Meeting, des rendez-vous proposés par la CCI Nantes St-Nazaire,

il a la possibilité de se faire connaître et de faire connaître son offre de services. Il précise : « Je participe à ces événements pour le réseautage. C'est une importante source de prospects. Et puis ça me permet de rompre l'isolement de l'entrepreneur indépendant ». Ces moments de réseautage sont autant d'occasions de prendre de la hauteur en échangeant avec des entrepreneurs confrontés aux mêmes problématiques liées au lancement d'activité. Il ajoute : « C'est aussi l'occasion de retrouver ceux que je connais déjà et d'élargir le réseau de personnes qui me recommandent. Je m'aperçois que le démarchage en direct, c'est révolu ». Stéphane Hervy est également présent dans d'autres cercles, avec ce même objectif : continuer à se faire connaître et à élargir son réseau.

« UN FINANCEMENT AID POUR S'OUVRIER DES PORTES »



En bénéficiant du fond de financement Atlantique Initiative Développement (AID), Emenda a pu accélérer sa croissance.

Entretien avec Mathieu Garcia, directeur associé d'Emenda, bureau d'études techniques herblinois, spécialisé en performance énergétique dans le bâtiment (15 salariés).

« L'an passé, nous sommes arrivés à un stade de développement, nécessitant

à la fois un soutien financier et des apports en compétences, en contacts, etc. C'est dans ce contexte que nous avons sollicité le dispositif AID. La constitution du dossier, pour passer devant le comité de sélection, a été l'occasion de faire un diagnostic de la situation de l'entreprise. En échangeant avec le conseiller CCI, nous avons pu nous donner un temps de réflexion partagé. Et avancer encore. Sur le plan du financement, la validation de notre dossier AID et l'octroi d'une avance remboursable à taux zéro ont eu pour corollaire l'éligibilité, en octobre 2018, au FMR (Fonds mutualisé de revitalisation).

Mais le plus intéressant, pour nous, a été les portes qui se sont ouvertes auprès des grands donneurs d'ordre du territoire et de leurs services achats. Pour des PME comme la nôtre, il est toujours difficile de se faire référencer par les grandes entreprises, habituées à côtoyer d'autres entreprises de la même taille. À travers le dispositif AID, nous avons pu nouer de nouveaux contacts. Avec la possibilité de se créer des marchés dans des domaines à forte valeur ajoutée ».

Zoom sur

L'EXPERT-COMPTABLE, UN PARTENAIRE CLÉ



Si l'expert-comptable est un professionnel de la comptabilité et de la gestion, son rôle va plus loin pour les jeunes entrepreneurs. « Au démarrage de leur activité, les entrepreneurs nous sollicitent surtout pour établir leur business plan et les comptes de leur entreprise. Mais, on se rend compte que nous sommes bien souvent leur premier interlocuteur, voire leur confident », souligne Jean-Paul Ménager, président de l'Ordre des experts-comptables des Pays de Loire. Les jeunes entreprises se tournent de plus en plus vers leur expert-comptable pour la gestion sociale. « Pour leurs problématiques de paie, de contrats de travail, etc., nous sommes un service externalisé pour ces jeunes entreprises qui recrutent leurs premiers collaborateurs », explique Jean-Paul Ménager. Ce rôle de conseil, se décline également dans la mise en place d'indicateurs, la gestion de la croissance, etc.



L'ŒIL DU CONSEILLER DE LA CCI



Audrey Perdereau, conseillère Entreprises CCI Nantes St-Nazaire

Les premières années d'une jeune entreprise ne sont pas un fleuve tranquille. D'où l'importance pour elle d'avoir un port d'attache tel que la CCI Nantes St-Nazaire pour se ressourcer.

Le jeune entrepreneur est parfois en proie au doute. Nous sommes là pour assurer sa démarche, pour l'écouter, lui apporter un regard extérieur. Car lui attend d'être cadré et encadré pour ne pas se disperser.

Cette démarche repose sur quatre piliers. D'abord la bienveillance, car il ne s'agit pas de juger la démarche de l'entrepreneur mais de l'aider à prendre confiance. Ensuite, on joue sur l'effet miroir pour amener l'entrepreneur à analyser ses forces et faiblesses. Autre pilier, la prise de recul pour l'aider à prendre de la hauteur et analyser objectivement sa situation. Enfin, nous sommes un point d'ancrage pour ces jeunes entreprises, quelle que soit leur situation, car nous pouvons toujours leur proposer des solutions.



« TOTEM : LES AUDACITY AWARDS BOOSTENT L'ÉPICERIE SOLIDAIRE »



Le projet d'épicerie sociale et solidaire Totem a connu une sacrée accélération en étant lauréat des Audacity Awards.

Ancien cadre supérieur dans l'agroalimentaire, passé par la précarité après un accident de la vie, Pierre Bastian a eu l'idée de créer une épicerie sociale et solidaire à Saint-Nazaire, ouverte à tous et accessible aux personnes en situation de précarité grâce à des tarifs préférentiels.

À l'automne 2018, Pierre Bastian, président de l'association Totem qui porte ce projet, candidate, sans grand espoir, au concours des Audacity Awards co-organisé par la CARENE et la CCI Nantes St-Nazaire pour récompenser les projets innovants sur le territoire nazairien. Surprise quand le projet remporte, fin 2018, le Prix de

l'innovation sociale et le Prix du public.

« Du soutien pour un financement participatif »

Avec cette double distinction, le projet s'accélère. Pierre Bastian bénéficie d'un soutien financier de 2000 €, d'une exposition médiatique et d'un suivi personnalisé de la CCI Nantes St-Nazaire par le biais du dispositif Starter. Pour le développement de l'entreprise, se pose cependant la question du financement. Il a alors fallu convaincre les financeurs. « On a beaucoup tâtonné. Ce suivi nous a permis d'identifier des pistes et nous a remotivé », explique Pierre Bastian.

L'association a lancé en septembre dernier une campagne de financement participatif pour se doter de vitrines réfrigérées. « Notre conseillère, qui a rédigé un communiqué pour le site de la CCI, a largement relayé notre campagne sur les réseaux sociaux », se réjouit Pierre Bastian. Ce financement participatif de plusieurs milliers d'euros est venu compléter deux prêts bancaires. Ce processus de création a porté ses fruits puisque Totem vient d'ouvrir, avec deux salariés, avenue de la République à Saint-Nazaire.

...« d'un suivi personnalisé de la CCI Nantes St-Nazaire »...

Bon à savoir :



Nantes
entreprises
dans ma poche



Vous cherchez des réponses à une problématique particulière ? Qu'il s'agisse d'une question réglementaire, de formation ou encore d'une recherche de locaux... En partenariat avec Nantes Métropole, la CCI a mis en place un numéro qui vous est dédié : le **02 53 93 83 03**.

Ce numéro donne accès à l'offre de services de la CCI et de Nantes Métropole, couvrant ainsi près de 80 % des besoins d'information, d'accompagnement, de démarches des entreprises.

En savoir + :

entreprises.nantesmetropole.fr



« IL FALLAIT QUE JE ME FORME POUR LANCER MON ACTIVITÉ »

Pour franchir le pas du salariat à l'entrepreneuriat, Elvina Pirotais a suivi plusieurs formations.

« En tant qu'ex-cadre je ne connaissais rien à la création d'entreprise. Les questions de développement commercial, de charges sociales, etc., m'étaient totalement étrangères ». Alors responsable de l'amélioration continue de l'ex-usine Seita de Carquefou, Elvina Pirotais doit se trouver un nouvel horizon professionnel en 2014 lors de l'annonce de la fermeture du site. Rapidement germe en elle la volonté de créer son activité de consultante en performance globale pour l'industrie, les services et les travaux publics. Mais comment s'y prendre après des années de salariat ? Pour Elvina Pirotais, les premières étapes passent par un bilan de compétences puis par la formation « 5 jours pour Entreprendre » proposée par la CCI Nantes St-Nazaire. « C'est là que je me suis posée les questions de statut juridique

de l'entreprise, de stratégie commerciale, marketing, etc. Cette formation certifiée m'a permis d'acquérir les fondamentaux nécessaires pour mon projet. Il fallait que j'apprenne à devenir chef d'entreprise ».

Pour booster son démarrage, Elvina Pirotais opte ensuite pour le dispositif Starter. « Cet accompagnement individualisé m'a challengé et même secoué. Il m'a permis d'identifier mes forces et faiblesses, de mieux définir mon offre et ma stratégie, en me faisant par exemple connaître auprès des organismes de formation et en nouant des partenariats avec d'autres indépendants pour proposer une offre globale », souligne la consultante.



ET VOUS ? VOUS EN ÊTES OÙ DANS VOTRE CROISSANCE ?

SEMER



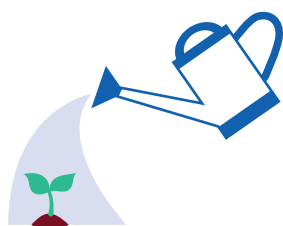
CRÉATION : RÉFLÉCHIR AUSSI À DEMAIN

- Communiquer et commercialiser de manières **intensives**
- Écouter les clients et vérifier la **pertinence** de l'offre
- **Ajuster** son offre au marché visé
- Piloter le démarrage de l'activité

FAIRE POUSSER

CROISSANCE : AVOIR UNE VISION À LONG TERME

- **Accroître** son **efficacité** sur le plan technique et organisationnel
- Accompagner **la croissance** de la demande
- Communiquer vers de **nouveaux marchés**
- Travailler sur le renforcement des **ressources** (humaines et financières)



FERTILISER

MATURITÉ : CHERCHER UN SECOND SOUFFLE

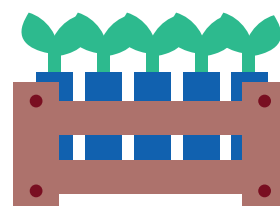
- Éviter de vivre sur ses **acquis** (clients/produits/réussites...)
- **Innover**/ Renouveler son offre
- Commercialiser vers de **nouvelles clientèles**
- **Se différencier** face à la concurrence



CULTIVER

RETOURNEMENT : RÉINVENTER UN AVENIR

- Développer de **nouveaux produits**
- Chercher de nouveaux marchés
- **Se diversifier** sur de nouvelles activités



DES SOLUTIONS POUR CULTIVER VOTRE CROISSANCE

1

Je m'interroge sur mes pratiques de jeune dirigeant

2

Je souhaite avoir un regard externe sur la performance de mon entreprise

3

J'engage un programme d'accompagnement pour développer mon business

4

Je me forme et je forme mes collaborateurs



La CCI Nantes St-Nazaire met à votre disposition de nombreux autodiagnostic **Flash Diag** sur les principaux leviers stratégiques de votre entreprise et à réaliser en quelques clics sur le site :

nantesstnazaire.cci.fr/flashdiag



Avec la **solution Starter**, obtenez un coaching individuel et personnalisé par votre conseiller CCI pendant un an ! Démarrage, accélération, virages : bénéficiez de conseils et de formations packagées afin d'assurer la réussite de votre jeune entreprise.

Renseignements sur bit.ly/312NraD



Renforcez vos compétences et celles de vos nouveaux collaborateurs grâce à nos formations en comptabilité, gestion, finances, consultables sur le site web :

bit.ly/formationscomptagegestion



Profitez d'un accompagnement personnalisé grâce aux offres Pack pour vous accompagner dans la résolution de vos problématiques numériques, gestion RH, performance commerciale.

Renseignements au **02 40 44 60 00**



SERVICE EN LIGNE

Pour réaliser un autodiagnostic et s'informer en ligne



CONSEIL

Pour obtenir un diagnostic ou un conseil individualisé



ATELIER

Pour échanger, discuter et mieux comprendre



FORMATION

Pour acquérir des compétences

Et aussi...



Consultez l'agenda des événements sur le site web nantesstnazaire.cci.fr pour venir partager vos expériences avec des chefs d'entreprises de tous secteurs :

- **Business Starter Meeting** : 4 occasions par an de rencontrer les nouveaux chefs d'entreprise de votre territoire
- **Ateliers Foliweb** : les RDV mensuels des entreprises aux pratiques concluantes et innovantes sur le web
- **Digital Change** : le salon annuel dédié à la transformation numérique des entreprises
- **Passion Commerce** : la soirée annuelle dédiée aux commerçants
- **Tendances de l'hôtellerie** : le rendez-vous pour tout savoir sur la dynamique du secteur
- **Connexions Finance** : 2 soirées par an pour rencontrer les futurs financeurs de vos projets de développement



• Site Ma première embauche :

Vous vous apprêtez à recruter ? Avant d'engager vos démarches, rendez-vous sur le site ma-premiere-embauche.fr pour consulter avis, bonnes pratiques et fondamentaux réglementaires.



CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE

1^{er} ACCÉLÉRATEUR DES ENTREPRISES

AU SALON DES ENTREPRENEURS, LES 20 & 21 NOVEMBRE 2019

CITÉ DES CONGRÈS, NANTES

Participez à nos Masterclass durant ces 2 jours, des chefs d'entreprises partagent avec vous leurs expériences, vous donnent des clés de réussite, vous orientent pour franchir certains écueils et, en plus, ils répondent à vos questions.



Stand N° 118 :
Venez nous rencontrer, les conseillers CCI sont là pour vous !

4 MASTERCLASS ANIMÉES PAR :

▶ Sébastien MAITRE (cofondateur de TABISSO - mobilier design)

Créer c'est bien, durer c'est mieux. Trucs et astuces d'un survivant

▶ Laurence VERNAY (avocate associée chez TGS avocats)

Devenir franchisé et entreprendre en toute franchise est-ce compatible ?

▶ Marion ANDRO & Ingrid BERTHE (codirigeantes de B-Side - agence de communication)

Diriger à deux têtes : comment ne pas perdre (4) pieds

▶ Jean-Luc LONGEROCHÉ (cofondateur de GEPS Techno - énergies renouvelables marines)

Créativité et innovation : arrêtons de rêver !

Inscription : nantesstnazaire.cci.fr/actualite/salon-des-entrepreneurs-pays-de-la-loire-2019

nantesstnazaire.cci.fr



Une question ? 02 40 44 6000