

Devenir son propre patron

////////////////////
 PAR THOMAS MARTIN

Voilà un chiffre qui donne du baume au cœur en cette période économiquement difficile. En 2008, l'Auvergne est la région qui a enregistré la plus forte croissance en termes de créations d'entreprises : +7,5% contre +1,8% de moyenne nationale. La région devance dans ce do-

maine la Corse, la Réunion, la Martinique, la Picardie et la Guyane. Autant ne pas boudier son plaisir même, s'il faut bien le reconnaître, l'Auvergne part de loin et affiche toujours un nombre d'entreprises créé inférieur à la barre des 5 000, ce qui la place encore dans le wagon de queue national. L'Auvergne bénéficie donc sans aucun doute d'un certain effet rattrapage. Pierre-Marie Le Gallo fait partie des 4 914 créateurs d'entreprises. Cet ancien journaliste qui travaillait jusqu'alors dans le

En 2008, près de 5 000 entreprises ont été créées en Auvergne. Portraits de ces nouveaux entrepreneurs.

Limousin s'installe à Montluçon pour raisons familiales et ne trouvant pas d'emploi dans sa branche, ni en tant qu'intérimaire, décide de se lancer dans l'entrepreneuriat. Idéal pour lui qui rêve d'indépendance. Il imagine alors se lancer dans la communication et l'évènementiel. Parallèlement, il se tourne vers la CCI de Montluçon-Gannat pour un stage de 5 jours lui permettant de connaître le B.A-BA de l'entreprise. "C'était très intéressant car nous sommes en relations avec des personnes en prise avec la réalité des entreprises. C'est idéal pour savoir ce qu'il faut faire et surtout ne pas faire". Malgré tout, les débuts ont été difficiles. Avec des difficultés qu'on ne peut facilement appréhender en quelques cours. "J'ai commencé par l'organisation d'un concert à côté de Montluçon. Au 2^{ème} billet vendu, l'URSSAF et l'Inspection du travail me sont tombés dessus". Une chanteuse américaine forcément non immatriculée en France, une amie venant donner gracieusement un coup de main ce qui pouvait être assimilé à du travail au noir... Si le concert a bien


lieu, Pierre-Marie Le Gallo se jure de ne plus retenter l'expérience. "J'ai mis 4 mois à m'en remettre, explique-t-il. 4 mois à végéter sans un sous rentrant dans les caisses". L'épisode enfin digéré, il décide de réorienter son activité vers la signalétique en s'associant avec un artisan-imprimeur. Et propose désormais entre autres des panneaux, des enseignes mais aussi des habillages de véhicules pour communiquer.

Aline était également sans emploi quand elle a créé son entreprise à Clermont-Ferrand en décembre dernier. "Créer ma propre entreprise m'a toujours intéressé", explique-t-elle. A 23 ans, après des études de management, elle décide de se lancer dans une branche assez surprenante pour son entourage : la vente de sex-toys et d'accessoire coquins soit par internet soit dans le cadre de réunions à domicile. Mais avant d'envoyer ses clients au 7^{ème} ciel avec sa société "Air Plaisir", Aline travaille son projet pendant 9 mois. "J'ai vraiment monté mon entreprise seule avec uniquement l'aide de mon père qui est également chef d'entrepri-

se". Elle se lance avec 2 000 euros, réussit à convaincre les fournisseurs pas forcément intéressés au départ et réalise ses premières commandes.

C'est au bout d'un an de chômage que Bruno Guerrard s'est finalement dit qu'être son propre patron serait sans doute la meilleure solution. Ce fan d'informatique a donc lancé Souris Kiclic à côté de Montluçon. Son activité ? Le dépannage et la maintenance informatique mais aussi la création et la gestion de sites internet. Un rêve d'adolescent qu'il construit avec une formation et un stage informatique à la CCI de Montluçon-Gannat. Il bénéficie aussi de l'appui d'un centre de gestion. Pour son financement, il parvient à rassembler au total 10 000 euros avec un petit crédit bancaire et une subvention de l'Agefiph car un accident lui a laissé des séquelles au poignet gauche. Aujourd'hui, il se dit "surpris" des débuts de son activité démarrée en novembre. "Au départ, je pensais qu'il me faudrait beaucoup prospecter et finalement, du fait du volume d'activité, je n'ai

pas le temps de le faire !" Laurent, lui, est dans les starting-blocks. Un an qu'il prépare son arrivée dans la restauration rapide à Clermont. Lui qui rêve depuis des années d'être à son compte va bientôt voir ses désirs se réaliser. Mais, au lieu de se lancer seul, il a souhaité être soutenu sur ce marché porteur par une franchise qui l'accompagne depuis plusieurs mois. Pour cela, il s'est renseigné en fréquentant notamment le Salon de la franchise. "Pour convaincre une franchise, il faut être sûr de son projet et montrer pourquoi on veut travailler avec elle. Il faut qu'elle ait envie de travailler avec vous". Et avoir aussi quelques moyens puisque qui dit franchise dit également droits d'entrée. Au total, avec l'achat du matériel et les travaux, il lui faudra déboursier environ 220 000 euros, hors immobilier. Actuellement, Laurent rencontre donc les banquiers pour les convaincre de l'aider. "Avoir une structure connue derrière soi est vraiment un plus et l'apport que l'on est capable de mettre sur la table également bien sûr". Dans la dernière ligne droite, il compte bien dé-



Vizuel - Fotolia.com

**Vous souhaitez créer ou reprendre
une entreprise commerciale...
...un dispositif de formation
est à votre disposition**

**Etre CHEF D'ENTREPRISE :
c'est un métier.**


**La création d'entreprise,
pour être réussie, doit faire l'objet
d'une démarche précise.**

**Votre Chambre de Commerce
et d'Industrie vous conseille
dans cette analyse
et vous propose une assistance
en plusieurs étapes.**

- » 1/2 journée d'information ouverte à toute personne souhaitant avoir des précisions sur le métier de chef d'entreprise.
- » Conseil individuel.
- » 5 jours pour entreprendre : 5 jours de formation ouverts à tout créateur ou repreneur d'entreprise commerciale ou de services.
Du lundi 2 mars au vendredi 6 mars 2009.

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS :

**Chambre de Commerce et d'Industrie
de Montluçon-Gannat Portes d'Auvergne**
15 bd Carnot - 03100 Montluçon
04 70 02 50 15 - creation@cci-montlucon.com



ÉCONOMIE

Taux de survie à quatre ans des entreprises créées en 2000 (en%)

	Allier	Cantal	Haute-Loire	Puy-de-Dôme	Auvergne	France
Industrie	67,6	82,8	68,6	72,7	71,7	65,8
Construction	77,0	79,4	76,0	74,8	76,1	60,3
Commerce	61,7	68,7	58,7	60,7	61,5	57,4
Services	66,8	58,2	67,2	67,9	66,6	65,1
Ensemble	67,0	66,5	66,7	67,5	67,1	62,5

Champ : industrie, commerce et services

Source : Insee, Répertoire des entreprises et des établissements

sormais aller jusqu'au bout, malgré les problèmes rencontrés – “un tous les 15 jours” et les interrogations : “Il y a forcément une problématique financière à prendre en compte. Je vais devoir quitter mon poste et suivre une formation mais pendant tout ce temps il faut continuer à subvenir aux besoins de la famille”. D'où de nécessaires discussions avec les proches pour échanger sur le projet. “Il faut vraiment savoir ce que l'on veut et ensuite aller jusqu'au bout”.

En Auvergne, le taux de survie à 4 an des entreprises créées en 2000 est supérieur à celui de la France : 67,1% contre 62,5% au niveau national ■