



Entreprendre et s'installer à Lyon

Les 10 questions à se poser

Les **100 adresses**
indispensables



- Se structurer
- Se financer
- Se développer
- S'installer

150
YEARS

em
lyon
business
school

Entreprendre, c'est un esprit que l'on cultive ensemble.

À emlyon, entreprendre, c'est prendre le parti de créer, et de se réinventer. C'est transformer des opportunités en projets. Se remettre en question, en étant toujours accompagné. C'est expérimenter, innover, oser.

Apprendre à faire la différence,
ici et maintenant.

Découvrir
emlyon
business
school →



« Faire du sur-mesure »

© Gianni Visocchi Photographie



« Acquérir
une vision
d'ensemble »

Le premier conseil fondamental est de se faire assister avant même le passage au stade administratif. Il faut absolument que, dès lors qu'il a une idée assez précise de son projet, le créateur ou le repreneur d'entreprise se fasse assister d'un expert-comptable pour anticiper. Avant toute démarche, les grandes lignes doivent être tracées. Nous pouvons ainsi l'orienter vers un notaire pour tout ce qui est patrimonial, un avocat pour tout ce qui est relié à l'entité juridique, un banquier pour les moyens de financer mais aussi vers d'autres réseaux locaux afin que le créateur puisse avoir toutes les aides régionales locales disponibles, etc.

Nous travaillons main dans la main avec toutes ces structures pour ensuite élaborer le business plan et faire démarrer le projet le plus correctement possible, en création ou en reprise. Tous les aspects sont transverses et chaque décision peut avoir des conséquences juridiques, fiscales, patrimoniales, etc. Tout l'enjeu est d'acquérir cette vision d'ensemble nécessaire, car nous faisons de la haute couture et du sur-mesure.

Nous rencontrons beaucoup de porteurs de projet fiables et l'engouement pour les affaires semble être revenu. Le bémol reste l'actualité internationale, qui engendre une inflation mal mesurée ainsi qu'une hausse du coût des matières premières. Les mentalités ont aussi beaucoup évolué et la façon même d'appréhender la valeur travail est différente. Aujourd'hui, le chef d'entreprise doit prendre en considération toutes ces nouvelles données dans sa gestion, son management et dans la fidélisation de ses troupes.

Les porteurs de projet ont des rêves, notre rôle est de voir, ensemble, s'ils sont concrétisables.

Odile Dubreuil

Présidente de l'Ordre des experts-comptables Auvergne-Rhône-Alpes



VOTRE BUREAU ET BIEN PLUS ENCORE À LYON PART-DIEU



BUREAUX | COWORKING | RÉUNIONS



MULTIBURO LYON PART-DIEU



27 rue Maurice Flandin - Lyon 3ème

Immeuble Le Forum en face de la gare

+33 (0)4 26 68 70 07

« Utiliser le droit comme un outil de performance »



« Le dirigeant doit s'adapter en permanence »

La réussite de l'entrepreneur tient avant tout à sa capacité à sentir par anticipation ce que seront les besoins de demain de ses futurs clients et à oser se lancer. C'est ce qu'on appelle l'audace ; ce point de départ est nécessaire pour créer avec succès une entreprise. Mais ce qui va faire que l'aventure va s'amplifier et durer, c'est l'équipe dont l'entrepreneur va savoir s'entourer pour avoir toutes les compétences indispensables, pour faire grandir son entreprise.

Le dirigeant est constamment sollicité et doit en permanence s'adapter. Il a un besoin permanent de conseils de quelqu'un qui le connaît bien, ainsi que son entreprise et son écosystème. Il doit être accompagné par un expert fiable dans un monde en mouvement perpétuel et incertain.

Expert des contraintes et des opportunités légales, l'avocat peut, par sa démarche proactive, son écoute et sa bonne connaissance du monde de l'entreprise, amener son client à utiliser le droit comme un outil de performance, au même titre que la création de nouveaux produits, la finance ou les RH.

L'avocat qui est aussi un entrepreneur, peut guider le dirigeant tout au long de sa vie professionnelle, de la création de l'entreprise à sa transmission. Quelle que soit la problématique posée, RH, fiscale, environnementale, immobilière commerciale, de propriété intellectuelle, conformité, etc. ; l'avocat est toujours un partenaire de confiance.

La maîtrise du droit, la déontologie et l'indépendance de l'avocat, sont pour le chef d'entreprise des gages de sécurité. Les avocats savent également travailler avec les autres professionnels du droit et du chiffre, en agrégeant les compétences multiples dont leurs clients ont besoin pour leurs entreprises, en pratiquant naturellement la pluriprofessionnalité.

Ainsi au quotidien, avocats, notaires et experts-comptables conjuguent leurs talents pour participer ensemble à la performance des entreprises, et ce dans tous les domaines et quelle que soit leur taille.

Marie-Josèphe Laurent

Bâtonnière de l'Ordre des avocats au barreau de Lyon

VENEZ À LA RENCONTRE DE PLUS DE 100 PERSONNALITÉS
ENTREPRENEURIALES ENGAGÉES & INSPIRANTES !



BERTRAND AVIGNON
CRYO CONTROL



CATHERINE BARBA
ENVISCHOOL



BRUNO BERNARD
MÉTROPOLE DE LYON



JEAN-PIERRE BÈS
BPIFRANCE
AUVERGNE-RHÔNE-ALPES



JACQUES BLANCHET
RÉGION AUVERGNE-RHÔNE-ALPES



ANGÉLIQUE D'ESCLAIBES
EPCYURE



VINCENT GAUD
CHAMBRE DE MÉTIERS ET
DE L'ARTISANAT AUVERGNE-
RHÔNE-ALPES



PHILIPPE GUIGAL
E.GUIGAL



GUILLAUME HELLOIN
TEAMTO



CHRISTIAN JORGE
OMIE & CIE



MARINA LEMAIRE
ARCHIE



LUDOVIC MEY
CHEF ÉTOILÉ
LES APOTHICAIRES
& FOOD TRABOULE



MARC MENASÉ
BUSINESS ANGEL
FOUNDERS FUTURE



PAUL MORLET
LUNETTES POUR TOUS



CÉLINE PARAVY-ATLAN
MAPIÈCE



MARIE RIGAUD
PRINTEMPS DE PÉROUGES



THOMAS ROUAULT
SNOWLEADER



ANNE-CHARLOTTE VUCCINO
YOGIST - WELL AT WORK



MARC SIMONCINI
BUSINESS ANGEL
& ANGELL BIKE



RYM TRABELSI
CLEAR FASHION

#GoEntrepreneurs

Toutes les personnalités attendues sur www.go-entrepreneurs.com

INSCRIPTION GRATUITE sur Go-Entrepreneurs.com

Partenaires Officiels

Partenaire Associé

Médias Officiels

Organisé par

« Construire, en interprofessionnalité, les fondations d'une entreprise solide ! »



© Laurent Cerino/REA

« Une ligne de service
nécessaire pour
soutenir le chef
d'entreprise »

Qui n'a pas eu, un jour, l'idée d'entreprendre ? Pour certains, cela restera un doux rêve et pour d'autres, l'ambition entrepreneuriale va se concrétiser. La crise sanitaire liée à la Covid 19 a bouleversé le monde du travail et accentué cette tendance. Les actifs sont toujours plus friands de liberté et souhaitent se libérer des contraintes. Néanmoins, il ne faut pas être naïf. Entreprendre libère peut-être des exigences du droit du travail mais pas de toutes les contraintes. Bien au contraire, peut-être...

Les Notaires du Rhône et leurs 2 000 collaborateurs fidèles et engagés se tiennent aux côtés tant des créateurs que des chefs d'entreprise expérimentés, pour construire et consolider les fondations et la structure d'une entreprise solide. Ils assurent tous ensemble le maillage territorial pour que les chefs d'entreprise aient un accès égal au droit sur tout le territoire français. Investi de l'autorité publique, garante de l'authenticité des actes qu'il reçoit, le notaire est un « magistrat de l'amiable ». Ses actes sont de nature à sécuriser votre entreprise.

Le notariat seul ne peut pas tout. Les domaines du droit et du chiffre sont complexes, les décisions à prendre doivent être validées de manière transversale. Ainsi il est primordial que le chef d'entreprise soit entouré de son avocat, son expert-comptable et son notaire lors des décisions les plus importantes de sa carrière.

Il peut s'agir de celles prises au moment de la création de l'entreprise, d'un virage vers de la croissance externe, de la transmission ou encore d'un divorce.

C'est ainsi que nous devons proposer, puis mettre en musique le travail des professionnels des trois ordres. Chacun donnera son analyse, rédigera consultations et actes qui viendront sécuriser le projet entrepreneurial de demain.

Maître Séverine Girardon

Présidente de la Chambre des Notaires du Rhône

Entreprendre et s'installer à Lyon, les 10 questions à se poser

1	Quelles sont les tendances à suivre pour créer son entreprise en 2022 ?	9
2	Comment passer de l'idée à un projet structuré ?	12
3	Business model, quelles sont les étapes-clés ?	18
4	J'ai besoin de financement : à qui faire appel ?	22
5	Comment prospecter et fidéliser mes clients ?	26
6	Et si je m'associais ?	28
7	Penser le digital dans ma stratégie, une nécessité ?	32
8	Le flex office : une bonne ou une mauvaise idée ?	34
9	Comment intégrer son immobilier dans sa stratégie d'entreprise ?	38
10	Reprendre plutôt que créer : quel mode d'emploi ?	42

Les 100 adresses à connaître

Penser et préparer	47
Structurer	52
Se financer	56
Se développer	62
Trouver ses bureaux	68

TRIBUNE DE LYON

LES GUIDES DE TRIBUNE DE LYON Édition 2022 - ÉDITÉS PAR Rosebud SA

10 rue des Marronniers, 69002 Lyon - Tél : 04 72 69 15 15 DIRECTEUR DE LA

PUBLICATION François Sapy DIRECTRICE GÉNÉRALE DÉLÉGUÉE Stéphanie Liogier RÉDACTION EN CHEF

ET COORDINATION ÉDITORIALE Carine Barjon-Audouard RÉDACTION Carine Barjon-Audouard, Lise Famelart

RELECTURE Emmanuelle N'Diaye MAQUETTE Sophie Sapy PHOTOS DR DIFFUSION Camille Chrysostome,

Fanny Andriamaroandraina, Geoffroy Kuntzmann RESPONSABLE MARKETING DIGITAL ET COMMUNITY

MANAGER Marie-Solange Chastenet RESPONSABLE COMMERCIALE ET COORDINATION Fabienne Gaudin

SERVICE COMMERCIAL ET DÉVELOPPEMENT Virginie Gautier, Hélène Laforge.

Toutes les photos de ce document sont « droits réservés ». Numéro ISSN : 1777 9332 - Numéro de commission paritaire : C1222C87506 IMPRESSION Chirat (Saint-Just-la-Pendue).

PHOTOS DE COUVERTURE : Adobe stock.

Supplément à *Tribune de Lyon* n°863. Ne peut être vendu séparément.

www.tribunedelyon.fr

Quelles sont les tendances à suivre pour créer son entreprise en 2022 ?

1

À chaque année ses tendances et le monde de l'entrepreneuriat n'y fait pas exception. L'année 2022 est marquée par une timide sortie de crise sanitaire. Quelles sont les conséquences en région lyonnaise ?

La crise, un temps pour se poser et réfléchir

Difficile de faire des plans de carrière et de réfléchir à sa reconversion lorsqu'on est emporté par le rythme effréné de la vie professionnelle. Les

confinements ont obligé les Français à se poser, et nombreux sont ceux à avoir mis ce temps à profit pour faire de nouveaux projets. En 2021 en région Auvergne-Rhône-Alpes, près de 120 000 nouvelles boîtes ont été créées. Ce



1

nombre est croissant d'année en année, mais il a bondi de 14 % par rapport à 2020.

Si au niveau national une grosse proportion des créateurs d'entreprise sont des micro-entrepreneurs, cette tendance est beaucoup moins présente en région lyonnaise, où les entrepreneurs se tournent vers des régimes plus classiques.

De nouvelles habitudes suite aux confinements

Les confinements ont modifié les habitudes des Français : ils sont de plus en plus nombreux à faire appel aux services de livraison et à opter pour le télétravail. De fait, les activités de transport, d'entreposage, de livraison, font partie des plus plébiscitées parmi les entreprises créées ces dernières années.

Tout ce qui permet de travailler à distance a bien sûr connu une brusque expansion : la post-production de vidéos, de programmes télé... mais aussi la formation à distance, qui va malheureusement de pair avec les nombreux coups

de fils liés au CPF que nous recevons tous. Les secteurs en pleine expansion en région lyonnaise sont globalement les mêmes que sur le reste du territoire français.

La micro-entreprise, un eldorado ?

Pour lancer leur business, beaucoup d'entrepreneurs se tournent vers la micro-entreprise : ce régime permet de minimiser les formalités administratives, donc de démarrer son activité rapidement et simplement. De plus, il ne nécessite aucun apport financier, autre qu'un peu d'argent de côté pour être sûr d'avoir de quoi vivre le temps que l'activité se mette en place. Ainsi, l'entrepreneur n'a pas besoin de partir à la recherche d'investisseurs.

Mais ce n'est pas la solution magique : en effet, les micro-entrepreneurs ne cotisent ni au chômage ni pour leur retraite, n'ont pas de congés payés ni d'arrêt maladie... une situation bancalée à long terme. La micro-entreprise est finalement plutôt le moyen de vérifier que son idée de business fonctionne, avant de passer à un régime plus classique, et surtout plus pérenne. ■

TÉMOIGNAGE

Rencontre avec **William Jameux**, Event manager des salons Go Entrepreneurs Lyon Auvergne-Rhône-Alpes et Marseille Provence-Alpes-Côte d'Azur.



© Brian du Halgouet

Quels sont les points forts de la région lyonnaise en termes de création d'entreprise ?

C'est une région hyper en avance sur le numérique, qui a pu sensibiliser ses populations sur les enjeux et les attraits de ce secteur. Tout ce qui est industrie du futur, robotique, est assez en pointe à Lyon.

Quels sont les domaines d'activité en perte de vitesse ?

Il y a toute la vente à distance, notamment sur catalogue, le commerce de détail d'équipements automobiles, la photocopie, la préparation de documents et le soutien aux activités de bureaux.



LES CHIFFRES

995 900

C'est le nombre d'entreprises créées en France en 2021. Ce chiffre a gagné 17 % par rapport à l'année 2020. Cette progression est énorme : elle dépasse de 80 % la moyenne du nombre d'entreprises créées de 2010 à 2017.

L'entreposage, les activités scientifiques et techniques et les autres services aux ménages sont les domaines les plus concernés par cette évolution. Sur le territoire national, les créateurs d'entreprises individuelles sont âgés en moyenne de 35 ans, et 41 % d'entre eux sont des femmes.

.....

61 000

C'est le nombre de créations d'entreprises en 2021, de janvier à juin, en Auvergne-Rhône-Alpes, soit **+34% en un an.**

Source BPI France

GO ENTREPRENEURS 2022

La boîte à idées de l'entrepreneuriat

Témoignages, conseils, financement, innovation, networking, partage d'expériences... Profitez de cette journée pour concrétiser vos projets, développer votre activité et susciter des opportunités professionnelles. Go Entrepreneurs Lyon Auvergne-Rhône-Alpes se déroule le 23 juin 2022 à La Sucrière.



Au programme

150 speakers

Cette nouvelle édition accueillera comme à son habitude de nombreux intervenants entrepreneurs. Ils seront plus de 150 speakers à prendre la parole sur la scène de Go Entrepreneurs Lyon Auvergne-Rhône-Alpes. Retrouvez aussi toutes les clés pour créer ou développer votre projet à travers des conférences et des ateliers pratiques.

Un Marathon Pitch

Vingt startup gonflées à bloc pitchent en direct devant un jury de professionnels. Venez les soutenir !

Des espace de networking

Réseautage, échanges, prospection, conseils, partenariats... Sur le principe du « Speed dating » ou en entretiens de groupes organisés par secteur d'activité, rencontrez d'autres entrepreneurs pour partager votre expérience, nouer de nouveaux contacts et développer votre business. Et toujours des accompagnements personnalisés

En savoir +

event.go-entrepreneurs.com



2

Comment passer de l'idée à un projet structuré ?



Lorsque l'idée est formulée, il est temps de lui donner vie. Pour cela, il est nécessaire de suivre plusieurs étapes.

Se poser les bonnes questions

Chaque idée menant à la création d'une entreprise doit répondre à ces questions : quel est l'objet du projet, qui y participe, où se concrétisera-t-il, dans quels délais, quels sont les moyens mis à disposition et quelles sont ses

raisons. Il est très important d'être au clair sur son idée, pour maintenir un cap mais aussi pour la pitcher efficacement aux investisseurs.

Attention cependant à ne pas dériver : se demander si son idée est « bonne » est loin d'être constructif. Il n'y a pas de bonnes ou de



Antinea

COURTAGE D'ASSURANCES 



L'assureur des entrepreneurs

Industrie | Services | Commerçants | Artisans

Les assurances
essentielles
pour votre
entreprise

Multirisque Pro
Responsabilité civile
Matériel informatique
Cyber sécurité
Parc automobile
Protection juridique
Santé et prévoyance
Épargne
Assurance prêts

Nos engagements

- 1 Des contrats **sur-mesure** adaptés à **vos besoins et à votre activité**
- 2 Une relation de **confiance** basée sur notre **écoute** et la qualité de nos **conseils**
- 3 Notre **indépendance** vous garantit le **meilleur rapport garanties/prix**



Demandez votre étude personnalisée
etude@antinea-courtage.fr

www.antinea-courtage.fr

Orias N° 07 023 439

2

mauvaises idées, il y a surtout des besoins, et la façon dont un projet peut y répondre.

Évaluer le marché

Une fois les bases posées, l'entrepreneur doit réaliser une étude de marché pour peaufiner son idée. L'étude de marché permet de vérifier la rentabilité de l'idée, mais aussi de faire le point sur la concurrence, commencer à élaborer le plan de financement et poser une première estimation du chiffre d'affaires.

Un concept peut ressembler à un service déjà existant : l'important est d'apporter une valeur différenciante. Vous souhaitez ouvrir une pizzeria dans un quartier qui en compte déjà plusieurs ? Proposer des pizzas végétaliennes à la carte pourrait être votre valeur différenciante. L'étude de marché est une étape incontournable pour se démarquer de la concurrence dès les premiers pas sur le marché.

Être accompagné

Tous les experts le disent : il est important de ne pas rester seul lorsqu'on se lance dans un projet d'entrepreneuriat. Bien s'entourer permet non seulement de rendre plus efficace la recherche de financements, mais aussi d'éviter de nombreuses erreurs.

L'accompagnement peut débuter dès les prémices du projet et prendre plusieurs formes. Si vous comptez ouvrir une boutique, les commer-



OUTIL PRATIQUE

Le dispositif « **Je lance mon projet** » de la Chambre de commerce et d'industrie Lyon métropole s'adresse aux entrepreneurs qui ont une idée en tête et besoin d'accompagnement pour lui donner vie. L'entrepreneur sera aidé par un conseiller pour élaborer un premier prévisionnel, afin d'estimer ses besoins et d'aller voir ensuite des banques et de potentiels investisseurs.

çants du quartier pourront vous aider à cerner votre clientèle, démarrer le bouche-à-oreille... Si vous projetez d'ouvrir un salon de coiffure, d'autres coiffeurs pourront vous recommander des professionnels qui connaissent bien le milieu... Ce type d'aide informel est salvateur. À l'échelle locale, plusieurs aides à la création d'entreprise sont proposées. La Chambre de commerce et d'industrie de la région Auvergne Rhône-Alpes, par exemple, accompagne les entrepreneurs dans l'élaboration de leur projet et propose des formations pour ceux qui souhaitent se lancer. ■



EN BAISSÉ

6 créations sur 10

sont des micro-entrepreneurs

En février 2022, la part des micro-entrepreneurs dans le total des entreprises créées au cours des douze derniers mois diminue magistralement et s'établit à 60 % des créations, soit son taux de décembre 2021.

Source Insee

LE CONSEIL de l'expert



© Christophe Puaget

Maître Antonin Thel, avocat

Comment passer de l'idée à un projet structuré ?

Pour passer de l'idée au projet, l'entrepreneur doit s'entourer de professionnels compétents auxquels il fait confiance. Avec l'aide d'un professionnel du chiffre et de partenaires du secteur, le créateur doit d'abord s'assurer de la viabilité économique de son idée. Il doit également s'assurer de la conformité de son idée avec la réglementation : une étude juridique de faisabilité (notamment dans le cas de projets dits « de rupture ») peut donc être confiée à un avocat. À ce

stade, le créateur pourra consulter un professionnel du droit de la propriété intellectuelle pour déterminer quelle protection s'offre à lui, car si une idée n'est pas en soi protégeable, sa concrétisation peut l'être.

Avant le lancement effectif, l'absence de contraintes pesant sur l'entrepreneur doit être validée : clause d'exclusivité ou de non-concurrence, obligation de loyauté, professions réglementées... S'agissant de la structure d'exercice, si l'auto-entreprise peut séduire, ce statut trouve souvent rapidement ses limites. À l'occasion du passage en société, s'entourer d'un avocat et d'un expert-comptable travaillant de concert est indispensable, notamment pour déterminer la forme sociale et le maintien des éventuelles indemnités Pôle Emploi. L'avocat conseillera aussi le dirigeant sur son statut familial (régime matrimonial notamment, en l'orientant vers un notaire le cas échéant) et, en cas d'association, lui proposera de signer un pacte d'associés afin de sécuriser son projet.

TÉMOIGNAGE

Rencontre avec **Étienne Chaize**, créateur de la librairie Le Contoir, lancée en avril 2022 à Roanne.



© DR

Quelle était votre activité avant de lancer votre librairie ?

J'étais journaliste, j'ai entrepris une démission reconversion auprès de Pôle Emploi pour avoir droit aux allocations. Dans le cadre d'une démission, on peut y accéder, mais il faut un projet sérieux.

Vous êtes-vous fait aider dans votre démarche de création d'entreprise ?

Tout à fait, j'ai approché la CCI, mais j'ai aussi été aidé par plusieurs libraires à Lyon, Villefranche, Clermont-Ferrand, Vienne... dans des bassins de vie similaires à Roanne. Je me suis également directement adressé à des commerçants roannais.

Création d'entreprise

Nouveauté, incontournable, quels sont les éléments à vérifier et à anticiper lors de la création de l'entreprise.

© Gerni Visocchi/Photographie



Odile Dubreuil,
expert-comptable

« ADAPTER SON BUSINESS MODEL »

La toute première règle de la création d'une entreprise est de se faire accompagner en

amont pour anticiper et avoir sous les yeux tous les éléments chiffrés, qu'ils soient fiscaux, sociaux, patrimoniaux. Attention avec le prévisionnel qui doit tenir compte de l'inflation aléatoire et des circuits d'approvisionnement des matières premières en difficulté actuellement.

Si le projet intègre des embauches, la vigilance est de mise. Depuis la crise, le recrutement est devenu plus complexe. Il va falloir adapter le business model et le management à la nouvelle conjoncture. Les mentalités ont beaucoup évolué et les gens n'ont plus la même façon d'appréhender la valeur travail. L'état d'esprit a changé et le chef d'entreprise doit intégrer ces envies différentes dans son management. C'est une nouvelle donne qu'il faut prendre en considération d'un point de vue du recrutement et de la fidélisation des salariés.

© Laurent Cerino/RCA



Maître Séverine Girardon,
notaire

LE PRISME « DÉCÈS, DIVORCE, TRANSMISSION »

Dans le processus de création d'entreprise, le notaire va toujours regarder le dossier par le prisme « décès, divorce, transmission ». Une attention particulière sera à porter aux clauses des statuts de la société à créer. Si je dois céder mes parts, est-ce qu'il y a un agrément pour mon successeur ? Est-ce que ma société continue avec mes héritiers si je décède ? Quelles sont les conséquences en cas de mem-

brement de mes parts sociales ? Dans le cas d'une donation qui conserve le pouvoir ? Toutes ces questions restent des sujets très notariaux avec la rédaction statutaire liée à une anticipation successorale ou de transmission. De manière plus générale, le notaire vérifiera avec son client son environnement familial et patrimonial pour mettre en place la meilleure protection possible.



Maître Jeremy Bensahkoun,
avocat

LA RÉFORME DE L'ENTREPRENEUR INDIVIDUEL À LA LOUPE

Entrée en vigueur le 15 mai, la loi n° 2022-172 du 14/02/2022, en faveur de l'activité professionnelle indépendante, supprime le statut d'EIRL et met en place un statut unique d'entrepreneur individuel. Ce nouveau statut emporte la séparation de plein droit des patrimoines personnel et professionnel, le critère de distinction étant les biens utiles à l'activité. En outre, il est désormais permis aux entrepreneurs d'opter pour l'impôt sur les sociétés.

Cette loi limite aussi le droit de gages des créanciers des articles 2284 et 2285 du code civil. Les créanciers professionnels ne pourront saisir les biens personnels sauf à ce que l'entrepreneur renonce à cette séparation sur demande d'un créancier.

Des nouveautés interviennent aussi en matière de procédures collectives où plusieurs situations peuvent se présenter. Les articles L.681-1 et suivants du code de commerce prévoient différentes alternatives en fonction de la situation du débiteur permettant au tribunal saisi de renvoyer ou non l'affaire devant une commission de surendettement.

Au vu de ce statut plus protecteur, le futur créateur d'entreprise pourra s'interroger sur l'intérêt ou non de constituer une société commerciale unipersonnelle.



**TRAVAILLEURS INDÉPENDANTS
ET CHEFS D'ENTREPRISE**

PRÉVOYANCE PRO+

**Construire
votre avenir et celui
de votre activité,
ça commence par bien
vous protéger**

- **3 formules de garantie** qui s'adaptent à votre situation personnelle et aux spécificités de votre exercice professionnel.
- **Un contrat qui évolue** tout au long de votre vie en fonction de votre situation professionnelle ou personnelle.
- **Un parcours de souscription simple et fluide.**

0 810 04 4000 Service 0,06 € / min
+ prix appel

Plus d'infos sur [alptis.org](https://www.alptis.org)



Alptis
Prévoyance & Santé

Alptis Assurances - Intermédiaire d'assurance et gestionnaire des contrats - 25 cours Albert Thomas 69445 LYON CEDEX 03 - Société par Actions Simplifiée au capital de 10 000 000 € - RCS Lyon 335 244 489 - N° ORIAS : 07 005 850 - www.alptis.fr - N° TVA : FR32325244489 - Assurance de responsabilité civile professionnelle et garantie financière conformes au Code des assurances - Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution (ACPR) - 4 place de Budapest, CS 92459, 75436 PARIS CEDEX 09
MNCAP (Mutuelle Nationale des Constructeurs et Accédants à la Propriété) - Mutuelle soumise aux dispositions du Livre II du Code de la mutualité, enregistrée au SIREN sous le n° 391 398 351 dont le siège social est situé 5 rue Dosne 75116 PARIS
Groupama Rhône-Alpes Auvergne - Caisse Entreprises, Collectivités et Courtage Groupama Rhône-Alpes Auvergne, 50 rue de Saint Cyr 69009 LYON - Caisse locale d'Assurances Mutuelles Agricoles ayant souscrit un traité de réassurance emportant subrogation auprès de la Caisse régionale d'Assurances Mutuelles Agricoles de Rhône-Alpes Auvergne, 50 rue de Saint Cyr 69009 LYON - N° de SIRET 779 938 306 000 28, Entreprise régie par le Code des Assurances et soumise à l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution, 4 place de Budapest, CS 92459, 75436 PARIS CEDEX 09 - Représentée par Groupe Special Lines, en qualité d'agence de souscription spécialisée, 6-8 rue Jean Jaures, 92800 PUTEAUX - S.A.S. au capital de 100 000 EUR dont Groupama Rhône-Alpes Auvergne détient plus de 50 % des parts et des droits de vote - 820 232 163 R.C.S. Nanterre - Intermédiaire immatriculé à l'ORIAS sous le n° 16003981 (<http://www.orias.fr>) - Sous le contrôle de l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution, 4 place de Budapest, CS 92459, 75436 PARIS CEDEX 09

PRÉVOYANCE PRO+ est un contrat d'assurance groupe souscrit par les associations Alptis et Apti auprès de MNCAP (Mutuelle Nationale des Constructeurs et Accédants à la Propriété).
AP Prévoyance Pro+ - Guide Entreprendre - Tribune de Lyon - 140x230mm - 0622 - Réalisation Service Communication Alptis - @iStock

3 Business model, quelles sont les étapes-clés ?



Le business model fait partie de la colonne vertébrale du projet : il va permettre de définir comment l'entreprise assure sa pérennité.

Le business model se différencie du business plan au sens où il définit les liens entre les composantes du projet (l'offre, les clients, l'approche...), alors que le business plan définit

la mise en œuvre de cette logique. Le premier fait partie du second. Affiliation, vente croisée, crowdsourcing, freemium, licence, location... de nombreux modèles existent, l'important étant



LE CONSEIL de l'expert



© Corine Béneux

Paul Chabrilat, expert-comptable

Business Plan : l'incontournable feuille de route

Le business plan peut servir à la fois en création mais aussi lorsque l'on fait face à des difficultés, comme par exemple redémarrer après une période de crise. Le rôle du chef d'entreprise est de formaliser son projet et ses objectifs. Il doit connaître son métier, ses facteurs clés de succès, maîtriser les ratios de son secteur : la marge (prix de vente-prix d'achat), le panier moyen... C'est toute la partie étude de marché du business-plan. Pour la partie financière, l'entrepreneur doit établir un prévisionnel. Le premier risque est de confondre rentabilité et trésorerie. La comptabilité est un outil d'information standardisé. Le prévisionnel a pour but de représenter les hypothèses du projet selon les états comptables standardisés que sont le bilan et le compte de résultat. Le compte de résultat mesure la rentabilité, il permettra d'établir la capacité d'autofinancement et le seuil de rentabilité. Le bilan présente le patrimoine de l'entreprise à une date donnée et donc la situation financière. Il est indispensable de prévoir le décalage dans le temps entre les encaissements et les décaissements pour éviter les problèmes de trésorerie. Le besoin de fonds de roulement doit être intégré dans le prévisionnel. Si les apports initiaux, soit en capital, soit via des emprunts, ne sont pas suffisants pour couvrir les investissements et le besoin de fonds de roulement, l'entrepreneur peut se retrouver dans l'incapacité de payer les salariés, les fournisseurs et mettre l'entreprise en difficulté.

de choisir celui qui va assurer la pérennité de l'entreprise.

Préparer le terrain

Dans un premier temps, il est nécessaire d'analyser le marché afin de situer le contexte dans lequel le projet est lancé. Cette étape est importante pour mettre en place une stratégie, puisqu'elle permet de dégager des tendances. La taille du marché, sa saisonnalité, les perspectives d'évolution, le cadre législatif, le comportement des clients et bien sûr la taille et l'implantation de la concurrence sont autant de données qui permettront d'élaborer un business model cohérent.

Un business model répond à des questions très précises : il faut définir la nature du service, à qui il s'adresse, et la cohérence entre ces deux variables. Il faut également indiquer comment ce service est vendu, avec qui et à quel tarif. La

plus-value est également un élément clé : qu'est-ce que votre service a de plus à proposer par rapport à la concurrence ? Enfin, le business model va également servir à se projeter, en tentant de définir quels seront les bénéfices et plus globalement les retombées financières du projet.

À chaque entreprise son business model

Selon la taille de l'entreprise, l'élaboration du business model peut varier. Une start-up par exemple, va devoir s'adapter régulièrement et rapidement au marché. De fait, son business model va évoluer au fil du temps : néanmoins, il est bon de poser les bases lors de la genèse du projet, afin d'être clair et efficace.

La mise en place du business model peut être un bon moment pour se faire accompagner. Avec un expert de façon individuelle, mais aussi en

3

groupe, lors d'ateliers afin de confronter sa vision avec celles d'autres entrepreneurs.

Il convient d'aborder cette étape avec honnêteté : une fois le projet formulé, l'établissement du business model va permettre à l'entrepreneur de vérifier la validité de son idée et d'en déceler les éventuelles failles. C'est pourquoi rien ne doit être laissé au hasard. D'où l'utilité de faire appel à un ou des points de vue extérieurs.

Pour résumer, le business plan doit intégrer une étude économique (étude de marché, équipe, stratégie commerciale), une étude juridique (statut social et fiscal du chef d'entreprise et de la société) et une étude financière (ressources, prévisionnel d'exploitation, point mort, fonds de roulement, etc.).

À noter que la CCI Lyon Métropole Saint-Étienne Roanne propose, entre autres, une formation dédiée à l'étude de marché, qui permet de confronter son projet à la réalité du marché grâce à l'élaboration de l'étude de marché et celle des prévisions financières. ■

En savoir + lyon-metropole.cci.fr



OUTIL PRATIQUE

Le business model canva permet aux entrepreneurs d'élaborer ce document pas à pas. Il a été mis en place par Alexander Osterwalder et Yves Pigneur dans leur ouvrage **Business Model Nouvelle Génération**. De nombreux sites ont repris cette méthode, celui de la BPI France en propose même une version interactive. En facilitant cette démarche, le business model canva offre la possibilité à l'entrepreneur et à son équipe de laisser libre cours à leur imagination pour trouver le modèle adéquat.



TÉMOIGNAGE

Rencontre avec **Louis Giraud**, cofondateur du studio lyonnais de création de jeux vidéo 8SEC.



©Nicolas Dormont

À quel stade de la création de l'entreprise avez-vous mis en place votre business model ?

Ça s'est fait très tôt, on a eu un vrai parcours de start-up. Notre idée était de réinventer le jeu mobile. On teste beaucoup de concepts, on fait venir des vrais joueurs pour voir quel prototype mérite de devenir un vrai jeu. Sur cette idée, on est allé voir des investisseurs : l'objectif était de lever juste assez de d'argent pour voir si l'idée était faisable.

Piloter son entreprise

Chaque étape de la vie de l'entreprise, de sa préparation à sa mutation, nécessite des outils de gestion adéquats et un conseil spécifique avisé.



Maître Céline Moille, avocate

« DE LA CRÉATION AU CONTENTIEUX »

L'avocat accompagne l'entrepreneur durant toutes les étapes clés de son projet de société.

Il l'aide à choisir la forme de sa société, son régime fiscal, s'occupe de son secrétariat juridique... L'avocat permet de sécuriser les contrats avec les clients, les fournisseurs, avec les employés...

Il est aussi aux côtés de l'entrepreneur pour l'accompagner dans ses mutations, notamment technologiques, digitales. Me concernant, spécialiste des nouvelles technologies, j'assiste de plus en plus de clients dans la mise en place de la technologie Blockchain dans les sociétés. Cela peut aller de la consultation pour choisir la bonne qualification juridique du projet, au suivi du dossier devant les régulateurs (AMF/ACPR) ou encore à la rédaction des contrats de vente de token, à la mise en conformité du site web, voire même à l'implémentation de la société dans un Metavers ! L'avocat est également présent en cas de conflit (précontentieux/ contentieux) ou en cas de difficulté (procédures collectives).



Nicolas Débiolles,
expert-comptable

« L'IMPORTANCE DU BUSINESS PLAN »

Un business plan est souvent établi à la demande d'une banque ou d'un financier.

Pourtant, celui-ci devrait être généralisé à l'ensemble des projets de création ou de reprise d'entreprise pour étudier et vérifier si l'offre répond bien à une demande et comment elle se positionne face aux concurrents. Il est fait en lien direct avec l'expert-comptable et permet de poser par écrit les différentes hypothèses d'activité et de rentabilité. Cela permet parfois d'éviter de mauvaises surprises et de reporter certains inves-

tissements car la rentabilité de la société ne permettra pas de les financer au moment de la création de l'entreprise.

Il est également très important de valider l'évolution prévisionnelle de la trésorerie. On pourra ainsi s'assurer que les investissements de début d'activité sont financés mais également qu'il y a une trésorerie suffisante pour financer la croissance de l'entreprise et le décalage temporel entre les sorties et les entrées de trésorerie.

Le chef d'entreprise peut ainsi se projeter sur les premiers mois et premières années d'activité et baser sa stratégie sur des hypothèses d'activité et de rentabilité fiables.



Maître Séverine Girardon,
notaire

« AVOIR UN CAHIER DES CHARGES PRÉCIS »

Dans le cadre du développement d'une entreprise, la question de l'immobilier avec

les évolutions actuelles va se poser et notamment celle de l'acquisition. Il est important de travailler en amont avec l'expert-comptable pour savoir si l'entreprise a les moyens de ses ambitions et de déterminer la structure qui se portera acquéreur du bien. Le cahier des charges est vraiment à peaufiner en fonction des besoins et des objectifs de développement. Une fois le régime civil passé au crible, le régime fiscal va être regardé. Le procédé le plus usité reste l'achat du bien professionnel par l'intermédiaire d'une personne morale, indépendante de l'entreprise. La société civile immobilière (SCI) est le véhicule sociétaire le plus souvent utilisé. Il permet l'achat à plusieurs et le pilotage du régime fiscal. Si le choix se porte sur une structure type société immobilière, se pose aussi celui d'un impôt sur la société ou sur les revenus. Avec l'IR, la plus-value immobilière lors de la cession sera certainement moins lourde.

4

J'ai besoin de financement : à qui faire appel ?



Lorsque le projet est conceptualisé et les besoins financiers identifiés, il est temps de trouver des financements. Cette étape a évidemment toujours été la plus cruciale, mais elle est d'autant plus importante suite à la crise sanitaire : les investisseurs sont plus prudents. Heureusement, les possibilités de financements sont variées.



LE CONSEIL de l'expert



Maître Marion Lemarchand, avocate

De la love money au venture capital

À la mise en place d'un projet, il existe un certain nombre de fonds publics d'amorçage (BPIFrance), de subventions ou d'avances remboursables dédiées aux porteurs de projets. Ces financements publics couvrent usuellement les 12 à 18 premiers mois de lancement de l'activité pour aider les fondateurs d'un projet à voir plus grand et plus loin. À épuisement des fonds, des augmentations de capital vont pouvoir s'opérer avec principalement trois

schémas d'investissement, selon le stade de développement du projet.

Le premier est ce que l'on appelle la « love money ». Ce sont des opérations simples juridiquement, où le porteur de projet fait appel à son cercle d'entourage proche (famille, amis, gens de confiance) pour le soutenir et lui permettre de structurer son activité. Ces fonds vont en général de 50 000 à 75 000 euros. Une fois ce bridge consommé, les porteurs de projet vont s'orienter vers des clubs de business angels. Ce sont des personnes physiques ou morales (holding, société d'investissement) qui regroupent des entrepreneurs et investisseurs, qui souhaitent intégrer des projets innovants. Les montants investis vont alors classiquement de 125 000 à 400 000 euros. Un pacte d'associés va être discuté avec des droits spécifiques demandés par les business angels notamment en termes de comité de soutien à la gouvernance. Enfin, dernière étape : le venture capital. Ce sont des fonds financiers dédiés qui vont entrer sur des tickets plus élevés (de 400 000 euros jusqu'à plusieurs millions d'euros). La structure juridique est alors beaucoup plus complexe car plus risquée avec des droits particuliers pour ces investisseurs, qui seront retranscrits dans le pacte d'associés (clauses financières, politiques et de sortie (liquidité) spécifiques).

Les aides des collectivités

L'État et la Région proposent régulièrement des prêts et des primes aux entrepreneurs, notamment en pleine création d'entreprise. L'Acre, l'Arce ou encore le Cape, sont autant de programmes que l'entrepreneur peut solliciter. Ils ne consistent pas toujours en un apport pécuniaire, mais restent intéressants financièrement : l'Acre, par exemple, permet une exonération partielle des charges durant la première année d'activité.

Les business angels

Les business angels pourront non seulement participer au financement, mais aussi proposer à l'investisseur de profiter de leur expérience et de leur réseau. À Lyon, ils sont répertoriés sur

le site lyonmetropoleangels.com. Avant de les contacter, il faut cependant être au clair sur ses besoins financiers, son business plan, et idéalement avoir constitué une équipe.

Le crowdfunding

Il est désormais possible de faire appel aux dons de n'importe quel internaute avec le crowdfunding. L'investisseur propose son projet durant un certain laps de temps (souvent un mois), et chacun peut contribuer. Le crowdfunding ne permet pas forcément de réunir de grosses sommes, mais c'est un bon outil de communication. De plus, une campagne réussie permet de prouver aux investisseurs et aux banques que le public est intéressé par le projet.

4

La love money

Cet argent de l'amour est un moyen de renforcer ses fonds propres en faisant appel à son cercle proche.

Amis, famille, ils soutiennent votre projet en s'impliquant financièrement dans le développement de l'entreprise ou en devenant actionnaires. Ce soutien peut prendre plusieurs formes : un don de somme d'argent, un prêt entre particuliers ou encore une participation au capital de l'entreprise créée. Attention, pour éviter toute tensions inutiles, il est primordial d'établir dès le début des « règles du jeu » claires en préparant un pacte d'actionnaires qui régira les relations.

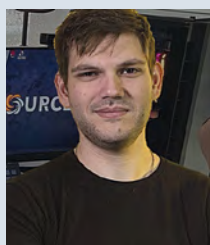
Enfin, pour des sociétés aux activités innovantes qui ont besoin d'une importante levée de fonds, il existe aussi le capital-risque, une activité d'investissement capitalistique spécialisée dans le financement de jeunes entreprises innovantes à haut potentiel de croissance. ■



ZOOM SUR LE PRÊT D'HONNEUR

Parmi les aides locales, il y a le **prêt d'honneur RDI** : il est accessible aux créateurs et repreneurs d'entreprise en région lyonnaise. Il s'agit d'un prêt personnel, sans intérêt ni garantie, qui ne peut excéder un montant de 18 000 euros. Le prêt d'honneur RDI est remboursable sur une période de quatre ans maximum, son but étant d'aider l'entrepreneur à monter sa boîte, mais aussi à la pérenniser. Cela permet au porteur de projet de conforter ses apports personnels, afin d'obtenir un prêt plus conséquent auprès d'une banque.

TÉMOIGNAGE



Rencontre avec **Romain Ragusa et Lina Pich**, qui ont choisi le crowdfunding pour La Source, leur bar spécialisé dans l'e-sport.

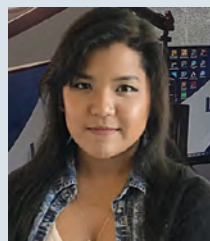
« Faire connaître notre projet »

Pourquoi avoir fait appel au crowdfunding pour financer votre projet ?

Cela nous a permis de faire connaître notre projet. On discutait avec les banques, les assurances, personne n'y croyait et ne savait ce qu'était l'e-sport... Avec le crowdfunding, on a pu prouver que ça intéressait les gens.

Quel montant avez-vous pu collecter avec votre campagne ?

On a demandé 5 000 euros, on en a obtenu 10 000. On a pu montrer que le public était partant, alors qu'on n'était personne.



LA RÉUSSITE DES CRÉATEURS PASSE AUSSI PAR UN FINANCEMENT ADAPTÉ

JUSQU'À 30 000€
DE MONTANT FINANCÉ⁽¹⁾

+X

Avec le prêt **SOCAMA CRÉATION**⁽²⁾,
financez tous les investissements liés à la
création de votre entreprise⁽³⁾.



LA GARANTIE DES PROFESSIONNELS

BANQUE
POPULAIRE **+X**
AUVERGNE RHÔNE ALPES

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

(2) Ce financement est rendu possible grâce au soutien de la garantie de l'Union Européenne octroyée par COSME et le Fonds Européen pour les

Investissements Stratégiques (FEIS) et ce dans le cadre du Plan d'Investissement pour l'Europe. Le FEIS a pour finalité d'aider à résoudre les difficultés de financement et de mise en œuvre d'investissements productif dans l'Union Européenne, notamment en garantissant un meilleur accès aux financements.

(3) Voir les conditions en agence

5

Comment prospecter et fidéliser mes clients ?



Lorsque l'entreprise est créée, il est temps d'aller à la pêche aux clients. Cet aspect de l'entrepreneuriat peut sembler difficile mais n'est pas si compliqué dès lors que la stratégie de prospection est mûrement réfléchie.

Mettre en place une stratégie claire

La stratégie de prospection et de fidélisation des clients doit être mise en place dès l'établissement du business plan. Cela permet d'estimer le plus tôt possible les bénéfices potentiels de l'entreprise, mais aussi ses besoins notamment en termes de salariés. Bien sûr, cette stratégie est vouée à évoluer, puisque beaucoup d'initiatives passent aujourd'hui par le web, dont les usages changent constamment.

Le plan d'action doit comporter les objectifs fixés,

les actions qui permettront de les atteindre et les besoins financiers et humains pour les concrétiser. Dans tous les cas, il faut garder en tête que la fidélisation de clients déjà existants est plus rentable que la recherche constante de nouveaux.

Soigner sa présence sur le web

Quel que soit l'âge de la cible, être présent sur les réseaux sociaux est incontournable. Le profil de la clientèle aura en revanche un impact sur la ou les plateformes choisies. Un public de plus de





OUTIL PRATIQUE

Observer le comportement des utilisateurs

La suite **Meta Business** a été mise en place par Facebook pour aider les entreprises à gérer efficacement leurs pages Facebook et Instagram. Elle permet de gérer plusieurs pages à partir d'une même plateforme et d'avoir toujours un œil sur les performances des différentes publications. En observant le comportement des utilisateurs, le service identifie aussi les créneaux horaires idéals pour poster, afin d'être sûr de toucher la cible.

quarante ans sera plutôt présent sur Facebook, les vingt-tentaires et trentenaires seront à aller chercher sur Instagram. Dans le cadre d'une clientèle particulièrement jeune (adolescents et jeunes adultes), être présent sur la plateforme TikTok peut être une bonne approche.

La note de l'entreprise sur les différentes plateformes d'évaluation est également un critère important pour les clients. Répondre aux questions ou aux inquiétudes, et même remercier les utilisateurs qui laissent des commentaires positifs, aident à cultiver une bonne réputation en ligne.

Trouver les bons partenaires

Développer des partenariats, surtout au niveau local, peut se révéler fructueux. Les influenceurs qui s'adressent directement au cœur de cible visé sont susceptibles de vous ramener des clients. Leurs tarifs peuvent vite grimper, mais les comptes les plus suivis ne sont pas forcément les plus intéressants.

Prenons l'exemple d'une entreprise spécialisée dans la cuisine : un influenceur à l'univers très diversifié comptant plusieurs millions d'abonnés atteindra moins de clients qu'un compte plus petit, qui parle de cuisine au quotidien. Les partenariats avec des influenceurs sont de plus en plus plébiscités dans les stratégies de prospection, mais il convient de regarder au-delà des chiffres. ■

TÉMOIGNAGE

Rencontre avec **Léa CT**, responsable communication des boutiques Momie Lyon, spécialisées dans la pop culture

Bien choisir son réseau de communication



Quel est le créneau de communication avec vos clients que vous développez le plus ?

Instagram principalement, on a trois comptes sur ce réseau. Notre public est plutôt jeune, ils ont l'habitude d'instagram, ils nous envoient des messages, ils sont beaucoup dans l'échange en direct.

Est-ce que vos clients viennent vous réclamer les produits que vous mettez en avant sur Instagram ?

Ça arrive de plus en plus, surtout du côté des figurines, c'est très satisfaisant !

6 Et si je m'associais ?

Vous créez votre entreprise, vous souhaitez en racheter une ? Et si vous vous associiez ? C'est l'occasion de travailler en équipe (ou en duo), tout en restant son propre patron. Il est bien sûr important de se poser les bonnes questions avant de s'associer.

S'associer : les points forts

Créer ou reprendre seul une entreprise nécessite d'être polyvalent : même lorsque des salariés sont assignés à ces tâches, il faut souvent avoir des notions de gestion, de ressources humaines, de comptabilité, de marketing... Lorsqu'on est plusieurs à la tête d'une entre-

prise, ces compétences peuvent être réparties : d'où l'importance de s'associer à une personne complémentaire. Si les deux associés se ressemblent trop, ils risquent d'avoir des lacunes sur certains domaines indispensables. De plus, les prises de décision sont collectives et les points de vue partagés. C'est l'occasion



LE CONSEIL de l'expert



Maître Émilie Sultan, notaire

Encadrer en amont l'association

S'associer peut être un vrai parcours du combattant. Une association doit se préparer en amont sans brûler les étapes. Il est vital de poser des bases juridiques et légales pour protéger l'entreprise mais aussi ses relations avec son associé. Lorsqu'on est seul, le fonctionnement de l'entreprise repose uniquement sur les épaules d'une seule personne, ce qui peut être une vraie source de pression. Pour ma part, je me suis associée pour sortir de l'isolement et limiter le poids de la responsabilité. Idéalement, votre associé doit avoir des compétences complémentaires. Dans mon cas, cette complémentarité était capitale pour l'équilibre de l'étude. Le premier conseil que l'on peut donner est de consulter un professionnel pour encadrer les droits de chacun avant même de choisir son associé. Même si l'avocat ou l'expert-comptable sont les premiers professionnels de référence, le notaire peut aussi être un conseil pour anticiper un décès, une invalidité ou protéger le patrimoine personnel de chacun. Pour fonctionner, une association doit être juridiquement encadrée pour éviter les risques de tension. Le cadre juridique peut bien évidemment être mis en place par la suite mais cela peut être plus simple de l'aborder dès le départ pour désamorcer tout problème et éviter de revenir dessus. Dans une association, le plus important reste bien évidemment la confiance car les actions de chacun engagent la responsabilité des deux associés.

de confronter les idées et d'éviter certaines erreurs. Là encore, il est important que les associés soient suffisamment différents pour que les compétences de l'un compensent les lacunes de l'autre, et inversement. Enfin, être plusieurs permet de peser un certain « poids » dans les entretiens importants, par exemple avec d'éventuels clients.

Choisir son statut

S'associer en SARL ou en SAS permet de créer une entreprise où le capital social est librement réparti entre les associés. Il faut être minimum deux pour la créer, et chaque associé voit sa responsabilité limitée au montant de son apport. En revanche, en cas de litige entre les associés, la liquidation de l'entreprise est souvent la seule solution.



BON À SAVOIR

SAS et SARL

Une société par actions simplifiée (SAS) groupe des associés dont la responsabilité est limitée à leur apport personnel et qui ont la possibilité de disposer de prérogatives indépendantes de leur part de capital.

Une société à responsabilité limitée (SARL) groupe des associés dont la responsabilité est limitée à leur apport personnel et dont les pouvoirs (droits de vote, droits sur les bénéfices, etc.) sont proportionnels à la part du capital détenue.

6

Risques et prévention

On dit souvent que s'associer est plus difficile que se marier et la dégradation des relations entre associés est un des risques majeurs. Au fil du temps et des décisions, les associés peuvent avoir des avis divergents et ne pas trouver un terrain d'entente. Une opposition qui peut aussi amener à une impasse décisionnelle d'autant plus importante que la répartition des parts est équilibrée. Un statu-quo peut ainsi créer un immobilisme, très mauvais pour la performance de l'entreprise.

Pour éviter cet écueil, il est indispensable que chaque associé se voie confier des domaines de compétences et des responsabilités claires. Temps de travail, rémunération, pourcentage du capital sont autant de points à aborder au moment de l'association. Il peut être judicieux d'évoquer dès le départ les conditions de sortie et de signer un pacte d'actionnaires. Enfin, avant le point de non retour de la dissolution, la conciliation peut être un recours. ■

Pour éviter cet écueil, il est indispensable que chaque associé se voie confier des domaines de compétences et des responsabilités claires. Temps de travail, rémunération, pourcentage du capital sont autant de points à aborder au moment de l'association. Il peut être judicieux d'évoquer dès le départ les conditions de sortie et de signer un pacte d'actionnaires. Enfin, avant le point de non retour de la dissolution, la conciliation peut être un recours. ■



OUTIL PRATIQUE

Quatre questions à se poser avant de s'associer :

- 1. Êtes-vous fait pour ça ?** Ce modèle nécessite d'être constamment dans la discussion et de minimiser le risque de conflits.
- 2. Est-ce indispensable ?** Si l'association n'est pas particulièrement désirée, et plutôt amenée par la force des choses, il est important de voir si d'autres pistes peuvent être explorées.
- 3. Avez-vous les mêmes objectifs ?** Ce point doit être correctement discuté en amont pour être sûr d'avancer dans la même direction.
- 4. Quel sera votre rôle ?** Les tâches doivent également être réparties en amont, pour éviter de se marcher sur les pieds.

TÉMOIGNAGE

Camille Dutel, Jonathan Déschelette et Maxime Turbé-Bion font partie des employés de la librairie Expérience, qui sont devenus en 2021 directeurs associés.

Une décision collégiale



Pourquoi avez-vous décidé de vous associer ?
L'un des anciens associés est parti et a revendu ses parts. On a décidé de s'associer à quatre, parce que notre équipe fonctionne très bien.

Cette décision a-t-elle changé votre rapport à votre travail ?
Pas énormément, on a toujours eu beaucoup de responsabilités dans la librairie. Mais quand on met des billes dans l'entreprise, on se sent encore plus légitime à s'investir.

La Communauté de Communes de l'Est Lyonnais, la bonne piste pour entreprendre



18

+ 25 000
salariés

zones d'activités
réparties sur 1 000 hectares



+ 4 000
entreprises installées



Des pôles économiques
régionaux accessibles depuis
la CCEL en - d'1h **par de
grands axes routiers**

Un interlocuteur privilégié qui vous accompagne à
chaque étape de l'implantation et du développement
de votre entreprise.

Tél.: 04 72 79 95 34 / Mail.: dev.eco@ccel.fr
Web.: www.ccel.fr



Communauté de Communes
de l'Est Lyonnais



7

Intégrer le digital dans ma stratégie, une nécessité ?



Le net est souvent le premier outil de vérification des potentiels futurs clients. Même pour une entreprise ayant pignon sur rue, intégrer le digital dans sa stratégie d'entreprise n'est plus une option.

C'est un fait, aujourd'hui, tout fonctionne avec le numérique et certains clients ne pousseront même pas la porte d'une boutique avant d'avoir vérifié sa note sur internet.

La crise sanitaire accélérateur de transformation

Avant la pandémie, être présent sur internet était déjà important. C'est maintenant devenu indispensable : avec les confinements, beau-

coup d'entreprises ont digitalisé leurs services. Les boutiques sont passées au click and collect, les centres de formation ont imaginé des formules à distance, les salles de sport ont proposé des cours en visio...

Aujourd'hui les Français sont revenus à un mode de vie plus « présentiel ». Mais les usages ont néanmoins durablement changé. En un sens, la pandémie a accéléré une tendance qui était déjà très présente et le digital n'est, aujourd'hui, plus une option.





OUTIL PRATIQUE

Incontournables réseaux sociaux

Les réseaux sociaux sont plébiscités par les entreprises pour leurs premiers pas sur le web. Ils ne nécessitent pas de capacités en développement web et offrent un cadre facilement accessible. L'Afnic, l'association en charge des noms de domaine en .fr, a interrogé plus de 3 500 TPE/PME sur leur présence en ligne. En 2021, 79 % d'entre elles étaient présentes sur les réseaux sociaux, et 67 % avaient leur propre site web. Un quart des entreprises déclarent vendre des produits et des services sur leur site web.

Un environnement en perpétuelle évolution

Avant de se lancer dans la digitalisation, il convient de prendre le temps de réfléchir aux besoins auxquels cette initiative doit répondre. Le digital pour le digital ne sert à rien : il doit s'inscrire dans le business plan de l'entreprise.

Il faut également prendre en compte le caractère évolutif du numérique. C'est un monde qui évolue constamment et rapidement. Les usages d'aujourd'hui seront demain très vite dépassés. Il est aujourd'hui quasi impossible de se passer d'un site web, quelle que soit son activité, son marché ou sa cible de clients. La question à se poser, surtout lorsque l'on crée son entreprise, est de savoir prioriser les actions et définir la manière de les mettre en place : internaliser les compétences, avoir recours à des prestataires externes sur des missions spécifiques. Travailler son référencement naturel ou payant, animer une communauté restent des leviers incontournables, pour développer sa visibilité en ligne. D'où l'utilité de faire appel à une ou plusieurs personnes spécialisées dans ces domaines. Lorsqu'une stratégie digitale est sur les rails, elle doit aussi être régulièrement questionnée et confrontée aux évolutions du secteur. Son efficacité en termes de conversion doit régulièrement être contrôlée pour adapter sa stratégie. ■

TÉMOIGNAGE

Rencontre avec **Christophe Cote**, chargé de la stratégie digitale de Création Mervil, fabricant de lingerie à Roanne.

Une stratégie payante



Quand êtes-vous passé au e-commerce ?

L'entreprise existe depuis 1936, nous avons fait une première tentative en 1999, puis nous avons réouvert notre site et démarré la vente en ligne en 2016.

Qu'est-ce qui a motivé cette décision ?

Certaines boutiques commençaient à fermer, il était vital pour nous de pouvoir développer une activité parallèle sans concurrencer nos boutiques. Et on sentait que le marché était mûr, c'était le moment de développer une nouvelle stratégie B to C.

8

Le flex office : une bonne ou une mauvaise idée ?



La société évolue et notre rapport au travail aussi. La crise sanitaire a accéléré ce qui était déjà une tendance, celle du flex office.

Le flex office permet de proposer des postes de travail variés, adaptés aux différents usages des salariés : réunions en grand et petit comité, en visio-conférence, isolation pour les moments de concentration... Mais aussi des solutions pour mieux travailler à distance, puisque le télétravail se démocratise.

Efficacité et bien-être

Si le flex office vise à améliorer l'efficacité des salariés en leur proposant des locaux adaptés à leurs différentes phases de travail, il est aussi tourné vers leur bien-être. Mettre en place un espace de travail en terrasse ou en rooftop, proposer des menus plus variés et équilibrés à



LE CONSEIL de l'expert



Octavie Vérice, expert-comptable

Les ratios clés comme référence

Il n'y a pas de bonne gestion d'entreprise sans une bonne gestion administrative. Même si le savoir-faire est là, des projets peuvent capoter par manque d'organisation administrative de base. Suivre au fil de l'eau toutes ses dépenses et facturer le plus rapidement possible, restent le nerf de la guerre. Si on ne facture pas au plus tôt on décale d'autant les encaissements. La trésorerie mérite un suivi rigoureux. Il faut être très constant dans cette

gestion administrative pour se lancer dans l'aventure entrepreneuriale.

Au fil des mois, nous mettons en place des indicateurs et les ratios clés sont identifiés après une année d'exercice. Il faut les avoir en tête. On identifie les frais fixes à partir desquels on définit la marge brute que l'on doit générer. On évalue ensuite le chiffre d'affaires mensuel minimum à faire pour être à l'équilibre. C'est le point mort. Il se calcule à partir du seuil de rentabilité et représente le seuil d'activité minimum que doit atteindre l'entreprise pour commencer à gagner de l'argent. Ce ratio est capital pour une bonne gestion.

Beaucoup d'entrepreneurs ont un savoir-faire, un métier et même un talent mais tous n'ont pas l'appétence administrative suffisante, vitale pour gérer leur entreprise. Souvent les artisans se font aider par leur conjoint pour suivre le quotidien administratif, ce qui fonctionne bien. Une entreprise se gère au quotidien et il est important de bien faire parvenir à son expert-comptable les documents au fur et à mesure pour pouvoir rectifier le tir si nécessaire.

la cafétéria, ou encore mettre à disposition une salle de sport par exemple, sont aussi liés à la tendance flex office.

Suite aux différents confinements qui ont poussé les entreprises à adopter le télétravail, beaucoup de salariés ont repensé leur rapport au travail. Ceux qui sont en recherche d'emploi vont privilégier les entreprises proposant ce type de service.

Comment mettre en place le flex office ?

Selon la taille des bureaux et leur vétusté, mettre en place le flex office est une initiative plus ou moins coûteuse. Il faut repenser tout l'espace pour qu'il soit plus adapté aux nouvelles habitudes de travail. À Lyon, l'entreprise

Flex-o par exemple, dispose d'un immeuble aménagé selon cette tendance, situé près du parc de la Tête d'Or, où les compagnies peuvent louer des bureaux pour expérimenter cette organisation de l'espace.



8

Une organisation à bien cadrer

Même si cette méthode semble plus souple, il ne faut pas se tromper : travailler en « sans bureaux fixes » demande un cadre clair et ne s'improvise pas à partir du moment où plusieurs collaborateurs interagissent. Il peut être judicieux notamment de mettre en place des outils informatiques adaptés (appli, agenda partagé), mais aussi des espaces dédiés aux appels téléphoniques ou encore des casiers individuels. Avec ce fonctionnement souvent hybride, il est important de maintenir des temps collaboratifs pour booster l'esprit d'équipe et d'entreprise. À noter enfin que certains coworking, comme Wojo, ont su aussi adapter leur offre en réduisant le nombre de postes fixes loués à l'année pour intégrer la montée du flex office. Une organisation peut-être effet de mode, qui peut aussi avoir ses limites lorsqu'on connaît l'attachement à un espace de travail personnalisé, gage d'une identité professionnelle où l'on se sent bien. ■



RÉDUIRE LA SURFACE

L'immobilier représente généralement le deuxième poste de dépense pour une entreprise, après les salariés. Mettre en place le flex office permet de réduire la surface nécessaire et donc de faire des économies en choisissant des bureaux plus petits. Ainsi, les salariés viendront moins souvent au bureau, mais apprécieront le temps qu'ils y passeront. Cependant, il ne faut pas oublier de prévoir des zones de convivialité, qui sont devenues incontournables pour les entreprises fonctionnant partiellement avec le télétravail.

TÉMOIGNAGE

Rencontre avec **Jérôme Devaux**, directeur commercial France de Flex-o, qui a ouvert ses locaux à Lyon en septembre 2021.

Proposer des espaces différents



© Nael Cavagnin

Quel est le but du flex office ?

C'est de travailler différemment, d'apporter plus de productivité aux collaborateurs en se rapprochant de leurs besoins, en leur proposant des espaces de travail différents.

La démocratisation de ce type d'organisation est-elle liée à la crise de la Covid ?

Tout à fait. Beaucoup d'employés envisagent leur travail différemment d'avant la crise. On est beaucoup moins dans un rythme « métro boulot dodo », ils réfléchissent plus à leur bien-être.



PART-DIEU LYON 3ÈME / NEW AGE
BUREAUX À LOUER / 18 850 m² divisibles à partir de 1 280 m²

Ce programme BREEAM® niveau Excellent, WELL niveau GOLD et WIREDScore® Silver met l'accent sur l'efficacité énergétique, l'architecture et l'apport de nouveaux services : jardin, toit terrasse aménagé, plusieurs services de restauration, plateaux divisibles et emplacements de parking. New Age bénéficie d'une visibilité et accessibilité optimales à l'entrée sud de la Part-Dieu : Tram, Métro et TGV.

Livraison avril 2023

Contact : Maryse CADEGROS



PRÉFECTURE LYON 3ÈME / TÉLÉGRAPHE
BUREAUX À LOUER / 3 950 m² divisibles

Avec une architecture des années 50, cet immeuble, entièrement restructuré, allie élégance, confort et labellisations BREEAM® Very Good Wired Score Gold®. Il bénéficie d'une offre de services dédiés : rooftop aménagé, salles de réunions, espace Wellness,.... Idéalement situé à 300 m du métro B, à 200 m du Tram T1 dans un quartier riche en équipements et bonnes adresses. Possibilité d'acquisition.

DPE en cours

Contact : Pierre LABOPIN



VAISE LYON 9ÈME / I-CONIC
BUREAUX À LOUER / 3 800 m² divisibles

Ce programme tertiaire Vaise Industrie labellisé BREEAM® Very Good est divisible en lots de moins de 500 m². L'immeuble en R+4 offre de vastes jardins en rez-de-chaussée et des terrasses en étages. Il bénéficie d'un restaurant inter-entreprises offrant 248 places. Nombreux emplacements de parking et un local pour les vélos sont disponibles.

Livraison Avril 2022

Contact : Pierre LABOPIN



A VENDRE

VILLEURBANNE / M45
BUREAUX À VENDRE / 1 500 m² divisibles à partir de 200 m²

RARE À LA VENTE : Ce projet au coeur de Villeurbanne République offre des prestations répondant aux dernières normes en vigueur. Il dispose d'un rooftop avec terrasse et bénéficie d'un environnement riche en commerces, hôtels, restaurants,.... La station « République » sur la ligne A du Métro se trouve à 5 minutes à pied.

Livraison Juillet 2023

Contact : Valérie MELON



A VENDRE

BRON / terra parc la clairière
BUREAUX À VENDRE OU À LOUER / 5 070 m² divisibles à partir de 780 m²

Découvrez ce parc tertiaire avec des plateaux compris entre 700 m² et 1000 m² offrant une grande modularité, avec des surfaces idéales et adaptées aux artisans, PME et grands comptes. Nombreuses prestations : espaces de restauration, santé, coworking, business center, crèches, sports, conciergerie d'entreprises...

Disponibilité : Nous consulter

Contact : Maryse CADEGROS



LIMONEST / HELLO
BUREAUX À LOUER / 4 300 m² divisibles à partir de 730 m²

Nouveau projet tertiaire haut de gamme HELLO au coeur de la TECHLID à Limonest. Bureaux à la location répartis sur trois immeubles parfaitement intégrés dans un cadre bucolique et une nature florissante. Ce bien dispose d'une excellente accessibilité grâce à la proximité de l'A6 et de la RN6, en direction de Paris et Lyon et d'une grande lisibilité commerciale

Livraison Avril 2024

Contact : Valérie MELON

PHOTOS : BRICE ROBERT - DOCUMENT NON CONTRACTUEL - SIRET 3197844840028

9

Comment intégrer son immobilier dans sa stratégie d'entreprise ?



Le bassin lyonnais est un secteur dynamique, c'est pourquoi beaucoup d'entrepreneurs le choisissent pour installer leur entreprise. Mais cela ne signifie pas qu'il faille foncer tête baissée. L'achat ou la location, la zone géographique et les aides possibles sont autant de questions à se poser avant de passer à l'acte.

Acheter ou louer ?

L'achat de locaux pour une société peut être un choix intéressant, à condition d'être sûr de la zone géographique choisie. Louer, dans un premier temps, permet de tester le quartier et de

s'assurer qu'il convient autant à l'entrepreneur qu'aux salariés.

À Lyon, beaucoup de chefs d'entreprises cherchent à acheter, mais ce n'est pas si simple : peu de locaux sont disponibles à l'achat, surtout



LE CONSEIL de l'expert



© Laurent Cerino/REA

Maître Séverine Girardon, notaire

Comment protéger son patrimoine personnel ?

Il est primordial, pour l'entrepreneur, quelle que soit la forme juridique de sa société, de s'interroger sur les moyens permettant de protéger les éléments de son patrimoine personnel. Le pacs ou le mariage sont les modes de conjugalité qui ont un impact lors de la création ou la reprise d'une entreprise. En l'absence de contrat de mariage, vous êtes automatiquement sous le régime général de la communauté d'acquêts, ce qui signifie que tous les biens acquis après l'union deviennent des biens communs et peuvent donc être saisis par vos créanciers en cas de dettes. Pour isoler le patrimoine privé du patrimoine personnel, le mode séparariste est donc à privilégier pour prévenir le risque de faillite tout comme celui de divorce, souvent plus important. Il est complexe de changer de régime matrimonial, c'est pourquoi il est important de le prendre en compte en amont. Cette procédure a un coût puisqu'il faut, comme pour un divorce, liquider puis partager la communauté avec toutes les implications fiscales engendrées. Pour choisir la forme statutaire de la personne exploitante (en direct ou sociétaire), il faudra faire un mix entre les aspects civils et patrimoniaux de sa vie, l'aspect fiscal et bien entendu l'aspect social, (protection, cotisations, etc.). En fonction de l'âge, des velléités futures et du profil de chef d'entreprise, il sera peut-être prudent de prendre en compte la volonté de transmettre son entreprise pour l'anticiper.

lorsqu'on se rapproche du centre-ville. Mais la location a aussi ses avantages. Il est par exemple possible de louer des bureaux tout équipés, ce qui permet d'installer son équipe rapidement et facilement.

Les quartiers à plébisciter

Dans Lyon même, la Part-Dieu est le quartier d'affaires par excellence. Doté d'une gare, il est facilement accessible pour les partenaires venant de l'extérieur de la ville. En revanche, cet emplacement est très prisé, les bureaux y sont donc chers.

Plus loin du centre-ville, les chefs d'entreprise peuvent opter pour Confluence : ce quartier aux édifices très récents est facilement accessible depuis la gare de Perrache et le cadre de vie y est particulièrement agréable.

Pour trouver de plus grandes surfaces, l'idéal est encore de sortir de la ville. Villeurbanne et Vaulx-en-Velin par exemple sont des choix attractifs, de plus en plus accessibles depuis la ville grâce à un réseau de transports en commun en plein développement.

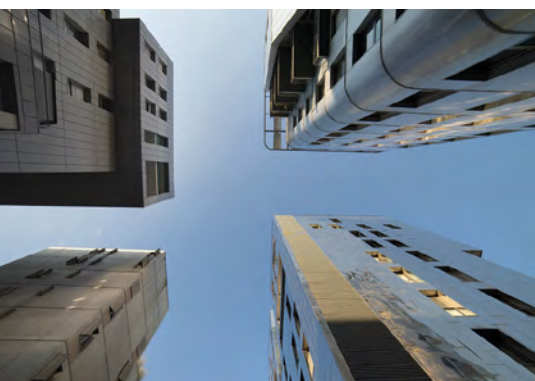
Les aides possibles

La région Auvergne-Rhône-Alpes propose régulièrement des aides immobilières pour les entreprises. L'aide au développement des commerces de proximité par exemple, vise à revitaliser les zones géographiques en perte de vitesse. Sont concernés les travaux de rénovation de locaux ou les achats d'équipements destinés à améliorer ou moderniser l'offre du commerce. BPI France propose également des aides pour le développement immobilier des entreprises.

9

Le Prêt Croissance soutient les projets d'investissement ou de croissance externe des entreprises, il peut être octroyé dans le cadre de projets immobiliers.

Enfin, le centre des finances publiques est également un organisme à contacter dans le cadre d'un projet d'achat ou de location de locaux. Les entreprises qui réalisent une construction à usage professionnel, par exemple, peuvent bénéficier d'une exonération de taxe foncière. ■



OUTIL PRATIQUE

Une plateforme dédiée

Le site les-aides.fr permet de rechercher les aides accessibles en fonction de l'activité, de la zone géographique et du type d'aide (prêt, exonération, subvention, prise en charge de coûts...). Près de 6 000 aides sont recensées, tant au niveau local que national, et beaucoup d'entre elles sont consacrées à l'immobilier d'entreprise. Certaines aides sont très spécifiques à l'activité, d'où l'importance de prendre le temps de se renseigner.

TÉMOIGNAGE

Rencontre avec **Cyril Arjona**, consultant en immobilier d'entreprise spécialisé dans les commerces.

Les locaux commerciaux à la loupe



© DR

Avez-vous beaucoup d'entreprises en demande de locaux en ce moment ?

Oui, on a toujours un vivier de demandes assez important, par rapport à d'autres marchés urbains comme Bordeaux, Marseille... On constate que le marché lyonnais se porte très très bien.

D'après vous, quels sont les quartiers à plébisciter ?

On a une ville avec un pouvoir d'achat assez important dans beaucoup d'arrondissements, malgré un tourisme qui n'est pas revenu à la normale. Les Lyonnais qui consomment beaucoup sont dans les huitième et sixième arrondissements plus spécifiquement.

Quel régime fiscal et social choisir ?

Pour définir habilement le régime fiscal et social de son entreprise, plusieurs critères sont à prendre en compte. Un choix cependant non figé qui pourra être revu au fil du développement de votre entreprise.



Maître Corinne Garcia,
avocate

UN CHOIX QUI N'EST PAS FIGÉ

Chaque entrepreneur est unique et la nature de l'activité a aussi une incidence non négligeable sur le choix opéré. Le choix du régime d'imposition sur le revenu ou sur les bénéfices, avec le cas échéant la prise de dividendes, a bien évidemment des implications fiscales et reste exclusivement lié à la forme juridique. Deux formes sont envisageables : entreprise individuelle ou entreprise sociétaire. Rassurez-vous, le statut juridique choisi lors de la création n'est en aucun cas figé et peut, tout comme l'entreprise, être modifié pour être le plus cohérent possible en fonction du chiffre d'affaires et de l'activité. Attention cependant, la simple modification des statuts engendre un coût certain. Se faire conseiller par un professionnel et connaître les tenants et les aboutissants de chaque régime est donc primordial pour être le plus adapté au profil de l'entreprise et de son créateur.

Il ne faut pas hésiter à faire des simulations complémentaires qui tiennent compte de l'âge et du profil de l'entrepreneur avec l'aide de courtiers en assurance. L'auto-entreprise est un statut dont il faut aussi connaître les tenants et les aboutissants. Il coûte cher, le porteur de projets est très mal protégé et c'est souvent dans ce cadre que l'on voit les pires catastrophes économiques et sociales. Notre rôle est d'intervenir en amont, de vulgariser les possibilités afin de conseiller et surtout prévenir les risques.



Maître Frédéric Aumont,
notaire

DE L'IMPOSITION AU RÉGIME SOCIAL

Choisir son régime fiscal dépend du prévisionnel et de la projection de l'activité d'une entreprise. Il peut payer l'impôt sur les sociétés (IS) ou sur le revenu (IR) si l'activité du début ne va pas générer un gros résultat. Le choix du régime fiscal n'est bien-sûr pas figé mais passer de l'impôt sur les sociétés à l'impôt sur le revenu est moins aisé que l'inverse. Je conseille souvent de sélectionner l'impôt sur les revenus les trois premières années pour migrer sur l'IS avec le développement de l'activité. Certaines obligations restent cependant incontournables : pour la SARL de famille ou l'EURL, vous êtes à l'IR mais vous pouvez opter pour l'IS. mais vous serez obligatoirement à l'IS lorsque vous montez une société entre deux personnes sans lien de parenté. Côté régime social, il y a des distorsions de coût de cotisation entre le régime salarié et celui d'indépendant, avec une différence de couverture pour la retraite et la prévoyance. Le choix du régime fiscal dépend donc de la possibilité du dirigeant de se constituer une épargne santé.



Damien Cartel,
expert-comptable

PRÉVENIR LES RISQUES

Choisir son régime fiscal se fait la plupart du temps en fonction de l'activité, de l'âge, de la situation personnelle, du volume de chiffre d'affaires, de la rentabilité. Un choix qui se fait donc au cas par cas. Si le premier piège reste toujours la fiscalité confiscatoire, connaître la protection sociale inhérente à chaque régime est capital et doit être étudié. S'assurer en prévoyance en étant indépendant a un coût néces-

10

Reprendre plutôt que créer : quel mode d'emploi ?



La reprise d'entreprise est une alternative à la création qui comporte des avantages : l'activité est déjà installée et c'est à l'entrepreneur de la prendre en charge. Cependant, cette initiative est autant une opportunité qu'un défi.

Trouver une entreprise

Ce projet se prépare généralement sur 12 à 18 mois. Une fois le domaine d'activité visé et les capacités financières du repreneur identifiées, il faut trouver l'entreprise en quête d'un

acquéreur. Même si le bouche-à-oreille peut bien fonctionner, des sites dédiés sur internet permettent de mettre en relation vendeurs et acquéreurs.

Mieux vaut éviter de fonctionner au « coup de



TÉMOIGNAGE

Thomas Depond et Vivien Remy ont repris une imprimerie dans le neuvième arrondissement de Lyon en juillet 2021.

Plus sécurisant

Pourquoi avoir préféré la reprise à la création d'entreprise ?

C'est un confort, il y a déjà des clients en place donc c'est sécurisant. Nous voulions tous les deux quitter le salariat, mais nous n'avions pas de préférence de secteur.

Quels sont selon vous les inconvénients de ce modèle ?

Le prix ! Il faut acheter le fonds de commerce, alors qu'en création il y a bien moins de dépenses au départ. Aussi, on passe derrière des gens, on change les habitudes des clients... Il faut réussir à les rassurer.



cœur » : l'idéal est de réaliser un prédiagnostic sur une sélection d'entreprises, pour éviter les mauvaises surprises. Prendre le temps de rencontrer le cédant est également nécessaire pour se faire une idée de son état d'esprit et de l'ambiance générale de travail au sein de la société.

Initier la reprise

La reprise d'entreprise passe par certaines étapes identiques à la création. Ainsi, il sera nécessaire de monter un business plan, spécifique à la reprise, pour visualiser les objectifs et la stratégie. Si l'entrepreneur ne dispose pas de fonds suffisants, il devra également trouver des investisseurs pour donner vie à son projet de reprise.

Une fois l'entreprise trouvée, l'acheteur et le cédant signent un protocole d'accord ; il s'agit d'un acte juridique, fixant tous les points de la négociation. Il précède l'engagement définitif qui permettra de signer l'acte de cession.

Et pour les fonds de commerce ?

Comme pour une entreprise dans un domaine d'une activité autre, reprendre un fonds de commerce commence toujours par la vérification de son « bon prix de vente ». Il existe plusieurs méthodes d'évaluation (méthode des barèmes, valeur patrimoniale, valeur de rendement...) que l'expert-comptable ou l'avocat d'affaires pourront mettre en œuvre afin de vérifier la cohérence du prix de vente. Le chiffre d'affaires et l'excédent brut d'exploitation (également appelé EBE) donneront également un aperçu de l'activité du fonds cédé et de sa rentabilité. Attention, la vente d'un fonds de commerce entraîne obligatoirement la vente du bail commercial. Le loyer doit donc être également finement examiné ainsi que les obligations du bail. S'il existe un stock, sa reprise n'est pas obligatoire. S'il est racheté, il faudra alors vérifier la cohérence de sa valorisation et s'il est réellement présent dans le lieu de stockage. ■

10

Les points de vigilance lors d'une reprise

> Comprendre le marché de l'entreprise
C'est grâce à cette analyse que vous pourrez cadrer votre stratégie de reprise d'entreprise.

> Se faire accompagner pour les diagnostics et audit d'acquisition.
Particulièrement complexes, du fait de la multiplicité et des dimensions en jeu (stratégie, gestion, financement, juridique et fiscal, technologie, ressources humaines), il est très important de se faire accompagner durant cette phase d'évaluation et d'audit de l'entreprise.

> Faire une bonne transition avec le personnel
Lors d'une reprise, si vous gardez des salariés, la gestion des ressources humaines est capitale pour pouvoir vous appuyer sur les équipes en place.

> Rachat de fond de commerce et rachat de titres
Selon l'activité, lors de la transmission d'une entreprise, il est possible de soit racheter des titres de participation, soit racheter le fonds de commerce. Le rachat des titres vous engage à reprendre la société avec ses créances et ses dettes. Le rachat du fonds de commerce concerne tous les éléments de l'entreprise (local, mobiliers, portefeuille clients...) que vous pouvez racheter pour lancer votre propre société sans être lié au passif de l'entreprise précédente.

> Étudier toutes les sources de financement
Cette étude permettra de limiter vos apports personnels. L'aide à la reprise et à la création d'entreprise (ARCE), le prêt d'honneur, le e crowdfunding sont des sources possibles de financement tout comme les concours de financement ou des investisseurs extérieurs. ■



OUTIL PRATIQUE

Un prédiagnostic de transmission

Le site internet prediagentreprise.fr, proposé par la BPI France, permet de réaliser un prédiagnostic de transmission – reprise afin de s'assurer que le projet est réalisable. Celui-ci prend la forme d'un questionnaire rapide sur l'activité de l'entreprise, ses ressources, ses performances... pour identifier d'éventuels points de blocage. Le rapport ainsi obtenu pourra également servir à convaincre de potentiels investisseurs. Être accompagné par un professionnel peut également être un choix judicieux pour éviter les pièges.



Reprendre ou transmettre une entreprise

Étape, planning, précautions, comme une création, reprendre ou transmettre une entreprise demande quelques règles d'anticipation et de gestion.

© Come-Bleue



Hubert Masson,
expert-comptable

« UN PLANNING PRÉCIS »

Le domaine d'activité, les perspectives, les marchés existants, les conditions de bail et le bâtiment sont autant de points à vérifier lorsqu'on souhaite reprendre une entreprise. Il est important d'être juste et précis sur la valorisation de l'entreprise à reprendre : y a-t-il des compléments de prix qui peuvent être prévus, dans le cadre d'une transmission familiale, d'une donation... Avec son expert-comptable, il est capital de vérifier les actifs et passifs existants : matériel existant, inventaire des stocks, dettes, les éventuelles filiales. Il faut aller voir ce qu'il y a en dessous des comptes courants. Les éventuelles dettes intra groupe sont aussi un point à solutionner avant la transaction. Tout doit être analysé de près car nous avons souvent de la restructuration à faire en amont de la cession. Le point le plus épineux reste le planning des opérations. Les négociations, l'intention, le compromis, la demande de financement, aller chercher un acte de cession, sont des étapes très longues et nous jouons un peu le rôle de chef d'orchestre pour que tout s'organise correctement.

valeur. Attention, il reste très contraignant car il engage individuellement et collectivement à conserver des titres pendant un temps assez long, déterminé et figé. De manière générale, anticiper sa transmission est capital pour ne pas être pris de vitesse. La notion d'évaluation est aussi très importante dans la dotation-partage car elle va déterminer l'égalité entre ceux qui reprennent l'entreprise et les autres. La dotation-partage est un véritable outil de la paix des familles car elle permet de figer les valeurs. Cette opération se prépare en amont. Pour arrêter la valorisation de l'entreprise, il faudra doser entre la prise de risque de l'enfant-repreneur et l'égalité entre les héritiers tout en restant fiscalement cohérent.



Maître Frédéric
Guillaume, avocat

DE LA LETTRE D'INTENTION À LA MISE EN PLACE DU FINANCEMENT

L'intervention de l'avocat débute dès la formalisation de la lettre d'intention, préalable à une négociation de bonne foi et à la définition des contours de l'offre de reprise. Un protocole de cession sous conditions suspensives est ensuite régularisé. Élément indispensable au montage du dossier de financement, il permet de définir les conditions de l'opération, en ce qui concerne le prix, la clause de non-concurrence ou les conditions d'accompagnement par le vendeur. L'audit se déroule parallèlement à la recherche du financement, dont les conclusions peuvent conduire soit à un abandon du processus d'acquisition soit à une renégociation des conditions de l'opération (prix ou termes de la garantie d'actif et de passif). L'avocat intervient dans les échanges avec les établissements bancaires et d'éventuels investisseurs, afin de structurer le montage et les garanties nécessaires. Une fois les fonds débloqués, la cession des titres et le changement de dirigeant laissent la place au repreneur.

© Laurent Cernioreca



Maître Girardon, notaire

LA DONATION-PARTAGE UN OUTIL « ÉQUITABLE »

Le notaire a un vrai rôle à jouer dans la transmission de l'entreprise. Première étape, faire un état des lieux familial pour savoir qui veut reprendre la société. Si l'un des enfants souhaite le faire, on va très certainement aller chercher un pacte Dutreil qui, sous certaines conditions, permet de faire bénéficier la transmission d'une entreprise familiale d'une exonération de droits de mutation à titre gratuit, à concurrence des trois-quarts de sa



CARNET D'ADRESSES

LES **100** INCONTOURNABLES

Pour créer son entreprise, trouver une bonne idée ne suffit pas ! Se poser les bonnes questions, préparer sa réflexion, concevoir un plan solide... pour prendre son envol, il est aussi nécessaire d'avoir un bon carnet d'adresses. Penser et préparer votre projet, le structurer, le financer, le développer et pour finir, choisir ses bureaux, vous trouverez, dans les pages suivantes, cent adresses indispensables.

Une liste non exhaustive, qui, à chaque étape de votre vie d'entrepreneur, vous propose des basiques pour donner des ailes à votre projet.

PENSER ET PRÉPARER

Avant de s'engager concrètement dans le lancement d'une entreprise, il est souvent constructif de nourrir une réflexion approfondie sur le projet, son idée, son contenu, ses impacts personnels et économiques. Lors de cette phase, indispensable et préalable à toute démarche, de nombreux acteurs peuvent aider à se poser les bonnes questions, et surtout, apporter des réponses objectives.



1

L'EMPLOI STORE PÔLE EMPLOI

Que vous soyez auto-entrepreneur, créateur/repreneur, associé, free-lance, Pôle emploi met à votre disposition des outils en ligne comme l'Emploi store. Ce portail facilite vos recherches et vous aidera à trouver tous les outils présents sur le web concernant la création d'entreprise. Pôle Emploi propose également deux types de services pour vous aider dans votre projet de création d'entreprise : deux premiers ateliers (collectifs) d'une demi-journée pour imaginer et structurer votre projet de création d'entreprise et un accompagnement Activ'Créa (individuel) d'une durée de 3 mois.

emploi-store.fr

Trouver votre agence Pôle Emploi à Lyon :
pole-emploi.fr

2

ESCALE CRÉATION

Coopérative d'activité généraliste implantée au sein de la Coursive d'Entreprises à Saint-Fons, Escale Création propose aux porteurs de projet de tester et développer leur activité indépendante dans un cadre sécurisé et sécurisant.

Tél. : 04 78 70 14 69
escalecreation.com/
contact@escalecreation.fr

3

BUSINESS BUILDER, UNE MINE D'OUTILS

CCI Business Builder est la plateforme des chambres de commerce et d'industrie pour vous aider dans la construction de votre projet d'entreprise et vous permettre de rédiger un business plan professionnel.

Tél. : 04 72 40 58 58
business-builder.cci.fr

4

LA MAISON DE LA CRÉATION D'ENTREPRISE

Informez sur la création d'activité quel que soit l'état d'avancement de votre projet (de l'idée à la post-crédation) et orientez vers les partenaires adéquats en fonction de vos besoins : les rôles premiers de la Maison de la création d'entreprise. Elle propose aussi un espace documentaire et une aide au financement grâce aux partenaires spécialisés. Attention, la prise de rendez-vous pour un conseil est obligatoire.

Tél. : 04 72 17 00 84
maisondelacreation@mdef-lyon.fr
mdef-lyon.fr

5

LA COUVEUSE AUXIME ENVOLYS

Couveuse d'entreprise qui fait partie du réseau national des couveuses, Auxime Envolyss accompagne chaque année plus de 350 porteurs de projet, basés principalement dans le Rhône et en Isère. Depuis sa création, Auxime a accompagné la création de 1 100 entreprises, des prémices du projet à son développement.

Tél. : 04 78 39 93 08 / aureliedebia@auxime.fr
auxime.net

L'insertion par l'entrepreneuriat

« Créer sa réussite » est un programme d'insertion par l'entrepreneuriat. Avec ce dispositif à l'initiative du ministère du Travail, de l'Emploi et de l'Insertion dans le cadre de France Relance et du plan « 1 jeune 1 solution », le groupement a pour objectif d'accompagner 9 000 personnes sans activité professionnelle stable, dont près de 3 000 jeunes, vers la création d'entreprise ou vers un emploi pérenne d'ici fin 2022.

Publics éligibles : jeunes de moins de 30 ans, séniors demandeurs d'emploi de longue durée, bénéficiaires des minima sociaux, résidents quartier prioritaire de la politique de la ville (QPV) et zones de revitalisation rurale.

> BGE AURA

Tél. : 04 73 35 12 39
contact@bge-aura.fr



6

AMBITION CRÉATION RÉGION

Sur cette plateforme créée par la Région dans le cadre de l'offre d'accompagnement à la création et à la reprise d'une entreprise, vous pourrez vous former à la création avec « Je construis mon projet », qui s'adresse à tous les porteurs de projet demandeurs d'emploi, indemnisés ou non. Le volet « Je teste mon projet » accompagne aussi les porteurs de projet de création d'entreprise qui souhaitent tester leur idée et leur marché avant de créer une structure juridique.

Tél. : 04 26 73 40 00
contact@jecree-en-rhonealpes.fr
jecreedansmaregion.fr

7

ATELIERS DE L'ADIE ET WEB-CONFÉRENCES

Régulièrement, l'Adie va à la rencontre des futurs créateurs d'entreprise au travers de web conférences ou d'ateliers gratuits avec des spécialistes de la création d'entreprise. À noter également que vous pourrez trouver sur le site un coaching gratuit pour bâtir votre business plan, définir et tester votre projet. Une façon de démarrer votre activité en mettant toutes les chances de votre côté.

Tél. : 09 69 32 81 10
adie.org/nos-ateliers

8

BPI FRANCE CRÉATION

En Auvergne-Rhône-Alpes, BPI France est composée d'une équipe de 236 personnes dans 7 implantations au service des entrepreneurs. Avec 1 004 créateurs accompagnés depuis sa création, l'antenne régionale reste très active et un interlocuteur incontournable pour le créateur d'entreprise, des prémices du projet à son développement. Bpifrance finance et accompagne les entreprises à chaque étape de leur développement en crédit, en garantie, en aide à l'innovation et en fonds propres. Bpifrance agit en appui des politiques publiques conduites par l'État et les Régions.

Tél. : 04 72 60 57 60
bpifrance-creation.fr

9

ENTREPRENDRE BY CCI

Entreprendre by CCI est une offre dédiée aux nouveaux entrepreneurs en cours de réflexion sur leur

projet ou en phase de démarrage. Réaliser votre étude de marché, trouver les financements nécessaires, choisir le statut et l'implantation commerciale adaptés, construire votre business plan, bâtir son pitch et négocier avec des partenaires, ce service fonctionne à la carte en fonction des besoins de votre projet.

Tél. : 04 77 43 04 00
infos@lyon-metropole.cci.fr
lyon-metropole.cci.fr

10

DÉMARREZ AVEC ENTREPRENEURS DANS LA VILLE

Créé par Sport dans la Ville en partenariat avec Emlyon business school, Entrepreneurs dans la Ville est un programme révélateur de talents entrepreneuriaux de jeunes de 20 à 35 ans issus des quartiers populaires de la politique de la ville.

Cent vingt-cinq nouveaux entrepreneurs ont été accompagnés en 2020.

Au démarrage de votre projet, vous pourrez utiliser Starter, un parcours intensif et collectif de 20 heures, à raison de deux jours par semaine pendant 6 mois. En intégrant le programme Starter des entrepreneurs dans la ville, vous pourrez développer vos fondamentaux entrepreneuriaux, explorer votre marché, challenger votre projet et construire votre business. Vous êtes issu d'un quartier populaire (quartier prioritaire de la politique de la ville), quels que soient votre niveau d'étude et votre secteur d'activité, vous pouvez intégrer ce programme.

Ouverture des prochaines candidatures en octobre.

cgenis@sportdanslaville.com
entrepreneursdanslaville.com



11

DÉMARRER AVEC LE RÉSEAU ENTREPRENDRE RHÔNE

Ce réseau accompagne les porteurs de projet dans toutes les phases de vie d'une entreprise. Lors du lancement de votre projet entrepreneurial, le programme Start vous aide à renforcer votre démarrage. L'accompagnement se fait par un chef d'entreprise senior avec lequel vous pourrez échanger de pair à pair chaque mois pendant trois ans. Six conférences thématiques annuelles sur des sujets essentiels au développement sont organisées et vous intégrerez un club de lauréats vivant les mêmes phases de développement que vous.

Une offre d'accompagnement, complète, gratuite, dans la durée et valable pour tous les entrepreneurs à n'importe quel stade de développement, est aussi mise en œuvre par ce réseau.

Tél. : 04 37 28 50 21
reseau-entreprendre.org

12

DEUX HEURES POUR COMPRENDRE COMMENT S'Y PRENDRE

Les conseillers experts de la création d'entreprise de la chambre de métiers et de l'artisanat Auvergne-Rhône-Alpes accueillent les futurs créateurs/repreneurs d'entreprise lors de réunions d'information. Ce programme baptisé « Deux heures pour comprendre comment s'y prendre » apporte les premières informations utiles avant de se lancer.

Tél. : 04 72 43 43 00
contact@cma-lyon.fr
cma-auvergnerhonealpes.fr

13

BALISE AVEC BGE LYON

Avant même de créer votre structure, BGE Lyon propose un bilan de compétences entrepreneuriales pour faire le point sur vos compétences, vos aptitudes et vos motivations et pour mieux construire votre projet de création d'entreprise. De plus, pour tous ceux qui ont l'envie mais pas forcément de projet défini, Balise® vous permet d'échanger et de découvrir les témoignages de mille entrepreneurs pour vous aider à trouver l'inspiration et à faire émerger vos idées.

Tél. : 01 43 20 54 87
accueil@bge.asso.fr
bge.asso.fr

14

L'INCUBATEUR LYVE

L'offre Earlylyve est la première marche de ce programme qui s'adresse aux créateurs d'entreprise. Gratuit, il apporte une méthodologie de projet et donne des repères pour vous lancer. Plateforme participative, Lyve est une initiative de la Métropole de Lyon. Son objectif : faciliter la vie des entrepreneurs et le développement de leurs entreprises. Lyve met à disposition des outils gratuits pour donner corps à votre projet. LYVE, c'est aussi toute une communauté au service de l'entrepreneuriat avec un réseau de 300 experts de la création d'entreprise, ainsi que trois pôles d'entrepreneurs (Givors, Neuville-sur-Saône et Lyon 9).

lyve-lyon@grandlyon.com
lyve-lyon.com

15

CITÉS LAB : LES RÉVÉLATEURS DE TALENTS

Au cœur de l'écosystème entrepreneurial, les CitésLab représentent souvent le premier ingrédient du succès des créateurs et des entrepreneurs des quartiers prioritaires de la politique de la ville. Les accompagnements sont gratuits dès le début du projet.

CitésLab, ce sont d'abord des hommes et des femmes de terrain qui rencontrent et révèlent les entrepreneurs afin de les orienter vers les solutions locales d'accompagnement.

CitésLab Lyon (3^e, 7^e, 8^e) :
Tél. : 04 72 78 56 80
olivier.maitre@mdef-lyon.fr

16 CitésLab Lyon (1^{er}, 5^e, 9^e) :
Tél. : 04 72 17 00 84
nora.bouhafis@mdef-lyon.fr

17 CitésLab Villeurbanne
a.bourgeois@asso-adl.fr

18 CitésLab Saint-Fons :
Tel. : adaas@saint-fons.fr

19 CitésLab Sud-Ouest Lyonnais :
Tél. : 04 78 15 92 32
amina@grainesdesol.fr

Accompagner les porteurs de projet en situation de handicap

H'up Lyon, Auvergne Rhône-Alpes aide et accompagne les porteurs de projet en situation de handicap ou chefs d'entreprise de Lyon et région Auvergne-Rhône-Alpes.

Accompagnement, appel à projets, l'association couvre l'ensemble des situations et questionnements liés au handicap de l'entrepreneur.

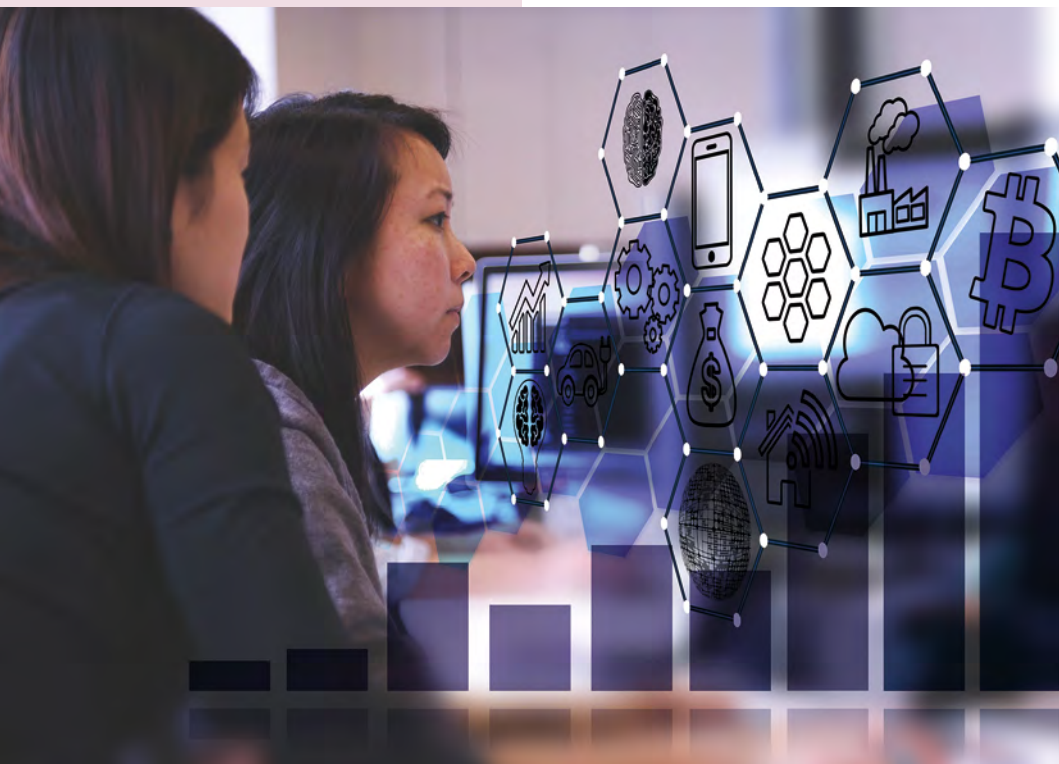
aura@h-up.fr

20

START AVEC MANUFACTORY

Manufactory est un dispositif du Centre d'Entrepreneuriat Lyon Saint-Étienne, dispositif d'intérêt général porté par l'université de Lyon et la Fondation pour l'université de Lyon. Il est le fruit de la fusion des dispositifs Beelys, Lyon Start Up et Manufactory. Son programme d'incubation Start se déroule sur 12 mois par promotion de 15 projets environ. Objectif : structurer son projet. L'admission se fait sur dossier, puis par une sélection à l'oral devant un jury. Programme gratuit réservé aux étudiants et jeunes diplômés.

entreprendre@univ-lyon3.fr



STRUCTURER

Une fois l'idée germée vient le temps du passage à la création concrète. Monter un business plan, choisir et déclarer ses statuts, protéger son idée, prendre le temps de structurer son entreprise, c'est avant tout lui donner de solides fondations. Cadrer et anticiper dès la création sont un passage nécessaire pour pérenniser son activité.



21

BUSINESS STORY AVEC L'ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES

Conseillers privilégiés des entreprises, les experts-comptables de la région se mobilisent pour accompagner votre projet de création, reprise ou développement. Depuis quelques années, ils ont mis en place le dispositif Business Story. Dans ce cadre, les experts-comptables offrent trois rendez-vous aux créateurs d'entreprise pour faire avancer les projets. Au menu : élaboration du business plan précis et réaliste, choix du statut, mise en lumière des meilleures solutions de financement et des offres partenaires. À partir de ces échanges avec un spécialiste de l'entreprise et des marchés, le porteur de projet décidera de la marche à suivre. Pour trouver le conseil Business story le plus proche, il suffit d'identifier un expert-comptable volontaire pour ce dispositif grâce à la carte consultable sur le site internet.

business-story.biz

22

LE CENTRE DES FORMALITÉS DES ENTREPRISES

Le CFE est le guichet unique chargé d'informer sur la réglementation relative à la création d'activité. Sa mission est également d'assurer la centralisation de toutes les données. Centre unique de la création et de la gestion, il est une véritable interface entre le créateur et les administrations. C'est au CFE dont il dépend que le porteur de projet doit d'abord s'adresser pour déposer sa déclaration d'activité. À noter que le CFE dépend de votre domaine d'activité. Une seule déclaration suffit pour accomplir toutes vos démarches administratives, juridiques, sociales et fiscales pour l'ensemble des organismes concernés : Insee, organismes sociaux, Urssaf, centre des finances publiques...

guichet-entreprises.fr



Deux sociétés sur trois sont des sociétés par actions simplifiées

En 2021, les sociétés par actions simplifiées (SAS) représentaient 68 % des créations de sociétés. Leur part a fortement progressé au cours des dernières années puisqu'elles étaient minoritaires en 2010, avec 14 % des créations de sociétés. À l'inverse, la part des sociétés à responsabilité limitée (SARL) continue de diminuer : de 81 % des créations de sociétés en 2010, elles ne représentaient plus que 30 % des créations de sociétés en 2021. La part des autres sociétés reste faible, à 3 % en 2021

(Source Insee)



23

SERVICE DES IMPÔTS DES ENTREPRISES DU CENTRE DES FINANCES PUBLIQUES

Le SIE renseigne et accompagne les PME et entrepreneurs dans leurs démarches fiscales. Ce service permet de trouver des informations et d'être conseillé dans sa fiscalité. À noter que pour contacter ce service par courriel ou pour prendre rendez-vous, vous pouvez utiliser votre messagerie sécurisée sur le site impots.gouv.fr

Pour tous les centres :

Ouvert uniquement sur rendez-vous

Du lundi au mardi : de 8h45 à 12h de 13h30 à 15h30

Du mercredi : de 8h45 à 12h

Du jeudi au vendredi : de 8h45 à 12h de 13h30 à 15h30

3^e arrondissement et Sud-Ouest

Tél. : 04 78 63 31 15

sie.lyon-3e@dgfip.finances.gouv.fr

sie.lyon-sud-ouest@dgfip.finances.gouv.fr

24 Lyon centre

Tél. : 04 72 77 21 95

sie.lyon-centre@dgfip.finances.gouv.fr

25 Lyon Berthelot

Tél. : 04 78 63 28 12

sie.lyon-berthelot@dgfip.finances.gouv.fr

26 Vaise

Tél. : 04 78 63 39 00

sie.vaise-tete-d-or@dgfip.finances.gouv.fr

27

URSSAF RHÔNE-ALPES

Le centre de formalités des entreprises Urssaf Rhône-Alpes reçoit les formalités de créations, modifications et entreprises des professions libérales ou assimilées. Il enregistre également les déclarations d'emploi des salariés.

Tél. : 3896, service gratuit + prix d'appel
cfe.urssaf.fr

28

UN PLAN D'ACTION EN LIGNE AVEC LA CCI

Dans « Mon Espace CCI », vous disposez d'un module « Piloter ma création » pour vous guider étape par étape dans l'avancement de votre projet. Vous pourrez

même télécharger un plan d'action. Sur le site internet de la CCI, vous pourrez également trouver des modèles de business plan, véritable outil de pilotage de votre entreprise, avec des tableaux clairs sur le plan de financement initial, un tableau des investissements et des amortissements, le calcul du chiffre d'affaires, le besoin en fonds de roulement (BFR), le compte de résultat prévisionnel, le plan de trésorerie, le calcul des intérêts des emprunts, et enfin le calcul du seuil de rentabilité. Le centre de formation propose aussi une aide pour la préparation de l'étude de marché grâce au module éponyme de la formation « 5 jours pour entreprendre ».

packcreation@lyon-metropole.cci.fr
lyon-metropole.cci.fr

29

L'ÉTUDE DE MARCHÉ AVEC LA CMA

Le réseau des chambres de métiers et de l'artisanat d'Auvergne-Rhône-Alpes propose, par le biais de son site Avisé, des informations dédiées aux différents secteurs d'activité. De même, les conseillers de la chambre de métiers et de l'artisanat, experts de la création d'entreprise, proposent de nombreux webinaires gratuits ainsi que des packs de formation (payants) pour structurer et lancer votre projet entrepreneurial.

Tél. : 04 72 43 43 00
contact@cma-auvergnerrhonealpes.fr
cma-auvergnerrhonealpes.fr

30

PROTÉGER VOTRE IDÉE

L'Institut national de la propriété industrielle est un établissement public français chargé de délivrer les brevets, les marques, les dessins et les modèles et de donner accès à l'information sur la propriété industrielle et les entreprises. Il participe aussi à la lutte contre la contrefaçon. À noter que l'Inpi propose une gamme « Coaching ». Cet accompagnement personnalisé vous aide à vous repérer parmi les acteurs incontournables et à trouver les appuis nécessaires tout au long de votre parcours.

Tél. : 01 56 65 89 98
aura-lyon@inpi.fr
inpi.fr/auvergne-rhone-alpes



31

LE PASS ENTREPRENEUR DE BPI FRANCE CRÉATION

Guide pour construire son projet, pourquoi et comment faire une étude de marché, BPI France création déploie, avec ses acteurs, des outils financiers (prêt d'honneur, microcrédit, garantie bancaire...) et des dispositifs d'accompagnement (conseil, coaching, mentorat...), très utiles à l'entrepreneur en devenir. Vous pouvez, gratuitement, créer votre pass entrepreneur, qui vous permettra en outre d'échanger avec d'autres porteurs de projet sur Tribu, le réseau social de Bpifrance.

Tél. : 04 72 60 57 60 (délégation de Lyon)
bpifrance-creation.fr

32

L'ESPACE COACHING DE L'ADIE

« Je construis mon projet », tel est le nom de l'espace de coaching gratuit, en ligne, pour créer son business plan et démarrer son activité en mettant toutes les chances de son côté. Un coaching personnalisé est aussi proposé pour jauger l'adéquation du projet avec la personnalité et les compétences de l'entrepreneur, le commercial, la gestion financière et la gestion administrative.

Tél. : 09 69 32 81 10
adie.org

33

LE CENTRE D'ENTREPRENEURIAT LYON SAINT-ÉTIENNE

Le Centre d'entrepreneuriat Lyon Saint-Étienne est, avec Pulsalys et la Fabrique de l'Innovation, l'un des trois dispositifs portés par l'université de Lyon, dédiés à l'innovation, au transfert et à l'entrepreneuriat. Lyon Start Up et Incubation Start sont deux des programmes proposés pour structurer son projet.

Tél. : 01 43 20 54 87 / accueil@bge.asso.fr

34

TROUVE TON MENTOR AVEC MOOVJEE

Le Moovjee a pour mission d'accompagner les jeunes entrepreneurs de 18 à 30 ans dans le développement de leur entreprise en proposant un accompagnement par du mentorat avec des entrepreneurs expérimentés. Moovjee a accompagné 2 800 jeunes depuis 2009. Il assure la promotion de l'entrepreneuriat jeune par l'organisation du Prix Moovjee, qui récompense chaque année une quinzaine de jeunes entrepreneurs de tout le territoire.

moovjee.fr



SE FINANCER

Au-delà des fonds personnels et du prêt bancaire classique, il existe plusieurs sources de financement disponibles lors de la création de son activité. Prêts d'honneur, business angels, aides diverses, crowdfunding, vous trouverez dans cette partie plusieurs outils et pistes pour financer habilement votre projet selon également votre domaine d'activité.



35

UN GUIDE EN LIGNE SUR LES AIDES AUX ENTREPRISES

Les-aides.fr est un guide en ligne et une référence nationale dans le domaine des aides financières mis en place par le réseau des CCI. Cette plateforme renseigne sur les aides financières, fiscales et sociales d'une part, et d'autre part sur les aides techniques, qui se présentent sous forme d'apports de connaissances, de savoirs, d'expertises ou sous forme de mise à disposition de moyens. Elle couvre tous les besoins de l'entreprise (création, reprise ou cession d'entreprise, innovation, international, emploi, formation, développement durable, implantation, etc.).

les-aides.fr

36

UN INCUBATEUR SPÉCIAL START-UP

Depuis sa création en décembre 2013, Pulsalys a investi 28 millions d'euros dans le développement de

270 projets innovants issus des laboratoires de Lyon et Saint-Étienne, destinés à irriguer le monde socio-économique des innovations de la recherche. Un travail de fond qui porte ses fruits et a permis le renforcement technologique de plus de 40 entreprises (TPE, PME, ETI) et la création de plus de 100 start-up sur cette période.

pulsalys.fr

37

AMBITION ÉCO

Identifier le bon financement selon le domaine d'activité de votre projet ? Quels sont les accompagnements possibles pour maximiser ses chances de l'obtenir ? Quels outils utiliser pour rester informé des nouvelles opportunités de financement ? Le portail Ambition éco, géré par la Région Aura, est une mine d'informations pour trouver des solutions de financement concrets et le bon interlocuteur. À mettre impérativement dans vos favoris.

ambitioneco.auvergnhonealpes.fr

+ 14 % d'entreprises financées pour l'Adie en 2021

Alors que l'année 2021 a prolongé la mise à l'épreuve des entrepreneurs en raison de la crise sanitaire, les salariés et bénévoles de l'Adie se sont mobilisés partout en France pour soutenir la relance de l'activité économique en accordant 143 millions d'euros de financement à près de 25 000 entreprises. Cette activité sans précédent, en hausse de 14 % par rapport à 2020, reflète tout autant la résilience des petits entrepreneurs locaux accompagnés par l'association que l'envie croissante d'entreprendre qui anime la société française.



38

UN RÉSEAU POUR LES ENTREPRISES SOLIDAIRES ET SOCIALES

De plus en plus d'entreprises cherchent à avoir un impact positif sur l'environnement mais ne savent pas toujours par où commencer. Pionnier de la finance solidaire, France Active accompagne et finance les entreprises de l'ESS depuis près de 30 ans. En Auvergne-Rhône-Alpes, le réseau accompagne et finance des entreprises engagées depuis de nombreuses années.

Au niveau national, 270 millions d'euros ont été mobilisés au service de 7 400 entreprises l'année dernière. Pour boucler votre plan de financement, France Active propose des solutions de garantie pour obtenir un prêt bancaire en garantissant à la banque jusqu'à 65 % du montant du prêt en cas de défaillance de votre entreprise. Les garanties France Active sécurisent votre banque et vous permettent de limiter ou d'éviter une prise de caution personnelle. Elles peuvent couvrir le prêt garanti jusqu'à hauteur d'un montant de 50 000 euros, et jusqu'à 100 000 euros pour certains projets de reprise.

Des solutions de prêts (prêts participatifs, prêts personnels à taux zéro ou d'apports associatifs) peuvent également vous être proposées pour financer vos investissements et vos besoins en fonds de roulement.

France Active Auvergne-Rhône-Alpes

Tél. : 04 78 75 72 34

accueil@franceactive-ara.org

franceactive-ara.org

39

L'ARCE DE PÔLE-EMPLOI

L'aide à la reprise et à la création d'entreprise (Arce) est un soutien financier destiné aux créateurs ou repreneurs d'entreprise en France qui choisissent de recevoir une somme (versée en deux fois) au lieu du maintien partiel de l'allocation d'aide au retour à l'emploi (ARE). L'Arce ne peut être attribuée qu'une seule fois par ouverture de droits. Le montant de l'Arce est égal à 45 % des droits à l'ARE qui restent à verser.

Renseignements auprès de votre antenne Pôle Emploi.
pole-emploi.fr

40

L'ADIE POUR UN PRÊT D'HONNEUR

L'Adie donne accès à un prêt d'honneur qui vient en complément du prêt bancaire. L'Adie finance à hauteur maximum de 10 000 euros par entreprise pour une durée de remboursement : de 6 à 36 mois avec un taux fixe à 7,45 %. Contribution de solidarité : 5 % du montant du crédit pour participer au fonctionnement de l'Adie et permettre à d'autres personnes d'être financées.

Tél. : 09 69 32 81 10
adie.org

41

JE FINANCE MON PROJET DANS MA RÉGION

Porté par la Région, « Je finance mon projet » permet aux créateurs et repreneurs d'Auvergne-Rhône-Alpes d'être accompagnés dans la recherche de financements adaptés (sous forme de subvention, microcrédit, prêt à taux zéro, prêt d'honneur, garantie d'emprunt). Cet accompagnement qui va de la microentreprise à l'entreprise à potentiel est assuré par des professionnels qualifiés, labellisés par la Région Auvergne-Rhône-Alpes. Sont éligibles tous les porteurs de projet de création ou reprise d'entreprise (micro entreprise, petite entreprise, entreprise à potentiel) situés en Auvergne-Rhône-Alpes, notamment les demandeurs d'emploi.

Tél. : 04 26 73 40 00
contact@jecree-en-rhonealpes.fr
jecreedansmregion.fr

42

UN PRÊT ARTISAN AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

La Chambre régionale de métiers et de l'artisanat, la Banque Populaire et la Région Auvergne-Rhône-Alpes proposent un prêt artisan, à taux zéro, sans garantie personnelle ni frais de dossier, compris entre 3 000 et 20 000 euros, devant être complété par un financement bancaire classique. La Socama et la Région apportent leur garantie en cas de défaillance des entreprises. Le prêt bancaire complémentaire peut être apporté par tout autre organisme bancaire.

cma-auvergnerrhonealpes.fr

43

LYON METROPOLE ANGELS

Aujourd'hui, les business angels se sont regroupés sous le nom des France Angels de Lyon. Sur notre territoire, Lyon Métropole Angels regroupe de huit à dix business angels. Certains peuvent avoir des thèmes et des spécialités de prédilection à l'image du Club des Féminins. Le principe : les porteurs de projets présentent leur dossier au cours des plénières où ils pitchent leur projet. Si votre dossier est sélectionné, une structure d'aide et d'accompagnement avec des méthodes de reporting pour suivre l'entreprise dans sa croissance est mise en place. Lyon Métropole Angels travaille aussi en lien avec la région et Lyon Place financière.

contact@lyonmetropoleangels.com

START-UP & ENTREPRISES INNOVANTES

44

BOURSE FRENCH TECH

La Bourse French Tech « Emergence » est une aide accordée pour les start-up qui s'appuient sur des technologies de rupture, à forte dimension technologique (la « Deep Tech »). Versée sous forme de subvention, elle peut couvrir jusqu'à 70 % des dépenses éligibles prévisionnelles. Tous les projets de création d'entreprise à fort potentiel de croissance à partir de tout type d'innovation sont éligibles. La Bourse French Tech apporte jusqu'à 90 000 euros de subvention pour financer les premières dépenses d'une start-up. Dépot des dossiers en ligne via BPI France.

Tél. : 04 72 60 57 60
bpi.france.fr





NOUS RECHERCHONS DES BÉNÉVOLES !



Venez échanger, cuisiner et partager de bons moments dans nos Escales Solidaires (2^e, 3^e, 6^e, et 9^e arrondissements de Lyon, Villeurbanne et Villefranche-sur-Saône)

rhone.benevolat@habitat-humanisme.org

04 72 71 16 12

45

POUR LES START-UP ÉTHIQUES DU NUMÉRIQUE

Si votre projet est celui d'une société innovante dans le numérique, dont la gouvernance est entre les mains des opérationnels, avec une forte implication de l'ensemble des salariés, Coopventure propose une offre de financement alternative. Ce fonds d'investissement est destiné à financer et accompagner des start-up du numérique. Conditions d'éligibilité : produire un service ou un produit numérique ; avoir une volonté forte d'implication des salariés dans la gouvernance ; avoir une stratégie d'ancrage local de l'emploi et de création de valeur. Basé en terres grenobloises, le fonds Coopventure prévoit depuis sa création un déploiement national avec l'objectif de financer dix start-up par an.

coopventure.fr

46

START-UP & GO

Porté par Initiative Auvergne-Rhône-Alpes, Start-Up & Go est un dispositif de financement (prêt d'honneur ou prêt à taux zéro) des jeunes entreprises innovantes en Auvergne-Rhône-Alpes. Son objectif : favoriser l'émergence des entreprises innovantes sur le territoire.

startupdngo-auvergnerrhonealpes.fr

47

CANDIDATEZ À LYON START-UP

La Métropole de Lyon a confié le déploiement de Lyon Start-Up, à French Tech One Lyon Saint-Étienne. Deux cents projets sont accompagnés par an. Dispositif historiquement suivi par de nombreux acteurs de l'écosystème du territoire, la 12^e édition du programme a été lancée. Vous avez une idée, un projet, vous pouvez répondre à l'appel à candidatures et participer au concours de pitch pour gagner 15 000 euros. En plus de cette aide, vous pourrez bénéficier d'un programme de quatre mois de formation pour le lancement de votre structure. Les conditions ? Proposer une innovation technologique, sociale ou d'usage et ne pas encore avoir déposé vos statuts.

lyonstartup.com



48

1KUBATOR

1Kubator c'est plus de 260 entrepreneurs accompagnés et financés dans leur développement. Force de son réseau et expertise d'entreprises leaders de secteur, 1Kubator offre des perspectives uniques pour aller plus vite à la rencontre de son marché grâce à six programmes d'accélération thématiques pour les startups qui évoluent dans les secteurs suivants : Médias, e-Santé, SmartCity, Cleantech, Energies nouvelles, Industrie 4.0, Food et Retail. .

Tél. : 04 37 66 02 62
lyon@1kubator.com

CROWDFUNDING

49

INCIT'FINANCEMENT

Favorisant le circuit court du financement, Incit'financement met en relation des entreprises régionales en recherche de fonds propres pour accélérer leur développement et des citoyens souhaitant accéder à des opportunités d'investissement qualifiées par des experts et investir à leurs côtés. Incit'financement repose sur son actionnariat privé-public inédit composé d'acteurs du financement rassemblés autour de la Région Auvergne-Rhône-Alpes. Parmi eux, des associations de business angels, sept banques mutualistes, quatre fonds d'investissement et l'Urscop, en partenariat avec Bpifrance. Toutes les démarches se font directement en ligne.

Tél. : 04 82 53 13 02
contact@incit-financement.fr

50

KOCORIKO, MADE IN AURA

Kocoriko est la première plateforme de crowdfunding dédiée aux projets de la Région Auvergne Rhône-Alpes. Le site kocoriko.fr est édité par Alpes Finance Participative, détenue à 100 % par la Banque Populaire Auvergne Rhône Alpes. En 2020, Kocoriko a reçu 333 projets, dont 84 ont été retenus et publiés ; 56 ont été financés pour un montant validé de 152 441 euros. La plateforme compte 2 175 contributeurs pour un montant moyen des dons de 36 euros.

kocoriko.fr

51

SOWEFUND, LE SPÉCIAL INNOVATION

Plateforme de financement participatif (crowdfunding) en equity, Sowefund permet aux investisseurs, particuliers comme professionnels, de prendre part au capital de jeunes entreprises dynamiques et prometteuses. Membre associé de France Angels, Sowefund est la première plateforme agréée en tant que conseiller en investissements participatifs et la seule plateforme de crowdfunding equity labellisée pôle Finance Innovation.

sowefund.com

52

KISSKISSBANKBANK, LE PIONNIER

Filiale de La Banque Postale et pionnier du financement participatif en France, le groupe KissKissBankBank & Co est encore un acteur majeur de l'économie de pair-à-pair avec ses quatre plateformes : KissKissBankBank, Lendopolis, Goodeed et microDON. La plateforme contribue depuis 12 ans au financement de milliers de projets créatifs, associatifs et environnementaux, en permettant aux citoyens de donner du sens à leur argent. Avec l'acquisition récente de Youmatter, la plateforme va plus loin et se donne pour objectifs d'informer, de former et de proposer à sa communauté un large choix d'actions citoyennes.

kisskissbankbank.com



SE DÉVELOPPER

Développer son réseau, son activité, multiplier les contacts qualifiés ou en intégrant des communautés d'entrepreneurs sont de bons moyens pour faire grandir son entreprise. Territoriaux, de filière ou plus généralement d'affaires, les réseaux permettent de multiplier les contacts et donc les potentielles ouvertures de nouveaux marchés.



53

LES DIRIGEANTS COMMERCIAUX DE FRANCE

Les DCF Lyon font partie intégrante de ce réseau national dynamique, qui réunit plus de 2 500 commerciaux répartis sur 75 associations locales sur l'ensemble du territoire métropolitain et d'outre mer. Particularité lyonnaise ? Le DCF Lab Lyon. Il a pour vocation de produire, en mode expérimental, des réflexions innovantes (des modèles ?) qui contribueront à faire grandir l'intelligence commerciale des entreprises. Différentes réunions et ateliers sont organisés tout au long de l'année pour faire progresser les adhérents par l'échange.

DCF Lyon

Place de la bourse, Lyon 2^e
contact@dcflyon.com
dcf-lyon.reseau-dcf.fr

54

LE RÉSEAU ÉCONOMIQUE POUR LES ENTREPRENEUSES

Le Réseau économique féminin (REF) rassemble les associations féminines œuvrant dans tous les secteurs de la vie économique. Son but : favoriser une meilleure représentation des femmes dans le monde économique et social. Le REF fédère de 18 associations féminines rassemblant plus de 3 500 membres.

Critères d'adhésion : être membre d'une association partenaire du REF.

Les associations du REF : Action'elles ; BPW ; Business Woman, Supplément dame ; EM Lyon au féminin, Alumni Sciences Po Paris et Lyon ; Force Femmes, Cpm Rhône ; DFCG au féminin ; Mampreneurs ; Femmes Business Angels ; Univers'ELLES ; Les audacieuses ; Les premières ; K'elles énergie Bourgogne ; PWN ; Femmes ingénieurs.

ref.rhone@gmail.com
reseau-economique-feminin.fr

Le digital comme développeur commercial

Communiquer sur le digital est un vecteur indéniable pour booster sa visibilité et augmenter sa clientèle. Pour les activités commerciales, vous pouvez potentiellement multiplier les volumes vendus grâce au digital en faisant du **e-commerce**. Attention, ouvrir une boutique en ligne demande une certaine logistique tant dans les envois que dans la mise en ligne régulière des références. Faire de l'**inbound marketing** consiste à obtenir les coordonnées d'un prospect qualifié en échange d'un téléchargement de guides, de webinaires gratuits, etc... **Utiliser les réseaux sociaux et optimiser son référencement** en ligne ou fournir du contenu sur un **blog animé** font aussi partie des incontournables. Et, si vous avez un peu de budget et que votre activité s'y prête, vous pouvez créer une **application propre à votre marque**, et établir un lien particulier avec vos clients.

55

ONLY LYON BUSINESS

Ce programme innovant de marketing territorial déploie depuis 2007 nombre d'actions coordonnées à Lyon et dans le monde afin de renforcer la notoriété de la ville et de ses ambassadeurs. Les experts d'Only Lyon accompagnent les entrepreneurs qui souhaitent développer ou implanter leur activité en région lyonnaise. Intégrer la communauté des ambassadeurs Only Lyon, c'est être en contact avec 27 000 personnes dans le monde dont 22 000 en France.

onlylyon.com

56

LA COMMUNAUTÉ LYVE

Entièrement dédiée aux entrepreneurs et futurs entrepreneurs, la communauté Lyve propose des services adaptés à vos besoins tout au long de votre parcours, quels que soient l'avancée de votre projet et votre secteur d'activité. Lyve s'appuie sur un réseau d'experts qui s'entraident et se réunissent régulièrement. La plateforme web personnalisée, « web d'entrepreneurs » est innovante, unique, gratuite et col-

laborative pour manager son projet en ligne et se connecter au réseau social.

lyve-lyon@grandlyon.com
lyve-lyon.com

57

LA FONDATION ÉMERGENCES

Communauté de 43 entreprises lyonnaises engagées auprès de porteurs de projets entrepreneuriaux créateurs de lien social et d'emploi, la Fondation Émergences propose de bénéficier d'un accompagnement sur mesure tout en rejoignant une communauté active d'entrepreneurs et bénéficier des réseaux partagés. Parrainage, ateliers collectifs, mise en réseau, cette fondation d'entreprises implantée dans le Rhône soutient de nombreux projets.

Tél. : 04 72 77 55 84
fondation-emergences.fr

58

CCI BUSINESS LYON

Pour aider les entrepreneurs à intégrer ou à développer un réseau d'entreprises (clubs, associations, unions commerciales...), la CCI propose un grand nombre de services collectifs ou individuels : formation CCI Business link, mentorat d'entrepreneurs, labels de la région lyonnaise, parcours et programmes CCI Business entre entreprises, intégration au club performance commerciale...

lyon-metropole.cci.fr

59

LES PREMIÈRES, ACTIVATEUR DE CROISSANCE

Le réseau Les Premières est constitué d'incubateurs régionaux en France métropolitaine et au Luxembourg. Les Premières accompagne les femmes et les équipes mixtes dans la création et le développement de leurs entreprises innovantes. Intégrer cet incubateur permet de rejoindre une communauté active d'entrepreneurs et de bénéficier chaque semaine d'un atelier sur des thématiques touchant tous les domaines de la création d'entreprise. Travailler sur ses *soft skills* avec des ateliers de développement personnel et des séances de codéveloppement est aussi au programme.

Tél. : 04 72 72 95 43
hello@lespremieresa.com
aura.wikilespremieres.com

60

BUSINESS NETWORK INTERNATIONAL RHÔNE

« Qui donne reçoit ». C'est l'état d'esprit que partagent les membres BNI. Celui qui donne des recommandations en reçoit lui-même et c'est parce que tout le monde donne que tout le monde reçoit. Une philosophie qui apporte de la cohésion et constitue un véritable moteur. Elle implique également un mode de fonctionnement basé sur la solidarité, la confiance et l'entraide. Le réseau Business Network International permet de développer des contacts entre professionnels pour booster son chiffre d'affaires, avoir accès à des outils pratiques, nouer des relations significatives, solides et durables et gagner du temps dans sa prospection commerciale.

BNI Rhône Est

bni-rhone-est.fr

61 BNI Rhône Ouest

bni-rhone-ouest.fr

62 BNI Rhône Sud

bni-rhone-sud.fr

63

CPME RHÔNE

La CPME du Rhône propose de nombreux événements pour vous faire se rencontrer d'autres entrepreneurs qui font face aux mêmes problématiques que vous dans leur quotidien. La CPME mène aussi des actions d'accompagnement et met les entreprises en réseau pour les aider à se développer.

cpmerhone.fr

64

LA JEUNE CHAMBRE ÉCONOMIQUE DE LYON

Afterwork, mise en réseau, la Jeune chambre économique de Lyon est un mouvement composé de femmes et d'hommes âgés de 18 à 40 ans. Ce réseau s'engage à contribuer à l'évolution de la société et de ses individus, par la mise en place de projets d'ordres économique, social et communautaire. Plus de 2 000 membres adhèrent aux 150 Jeunes chambres économiques locales, regroupées en 23 fédérations régionales.

info@jce-lyon.org
jce-lyon.org



65

LYON PACTE PME

Le dispositif Lyon Pacte PME vise à mobiliser des grands comptes publics (grandes collectivités et mairies) et privés (grands groupes et ETI), en faveur du développement des PME, TPE et Start-up. Objectif ? Faciliter la mise en relation des grands comptes publics et privés et des PME / TPE / Start-up du territoire.

CCI Lyon

Tél. : 04.72.40.82.48

i.dufour@lyon-metropole.cci.fr

66

LYON RHÔNE BUSINESS CLUB

Le Lyon Rhône Business Club intervient sur le Rhône, le sud de l'Ain et le nord de l'Isère. Son ambition : « Mettre en relation dirigeants et décideurs dans le but de développer leur propre business. » La petite centaine d'adhérents au club provient de secteurs majoritairement industriels mais très variés.

lyon-rhone-business-club.fr

67

WINORWIN

Aider les entrepreneurs à entrer en contact, à échanger et à apprendre de bonnes pratiques de business des uns des autres. Matinales, fiches individuelles pour chaque membre et optimisées pour le référencement sur Google, ce réseau compte de nombreux autres clubs, pour réseauter sur tout le territoire.

francoistimour@winorwin.fr
winorwin.fr

68

LE CERCLE

Le Cercle de Lyon est une association économique indépendante, créée il y a plus de 25 ans. Elle regroupe des hommes, chefs d'entreprises et dirigeants de Lyon et sa région et organise des débats, des conférences avec des chefs d'entreprise mais aussi de temps à autres des artistes locaux.

olivierderoquetailade@lecercle.asso.fr
lecercle.asso.fr

69

AXELERA

Pôle de compétitivité Auvergne-Rhône-Alpes, Axelera veut relever le défi de conjuguer chimie et environnement. Échanger, développer, Axelera engage de nombreuses actions orientées vers la mise sur le marché des innovations, l'orientation vers les services de partenaires du pôle ou encore la mise en réseau des entreprises adhérentes sur des salons et conventions d'affaires.

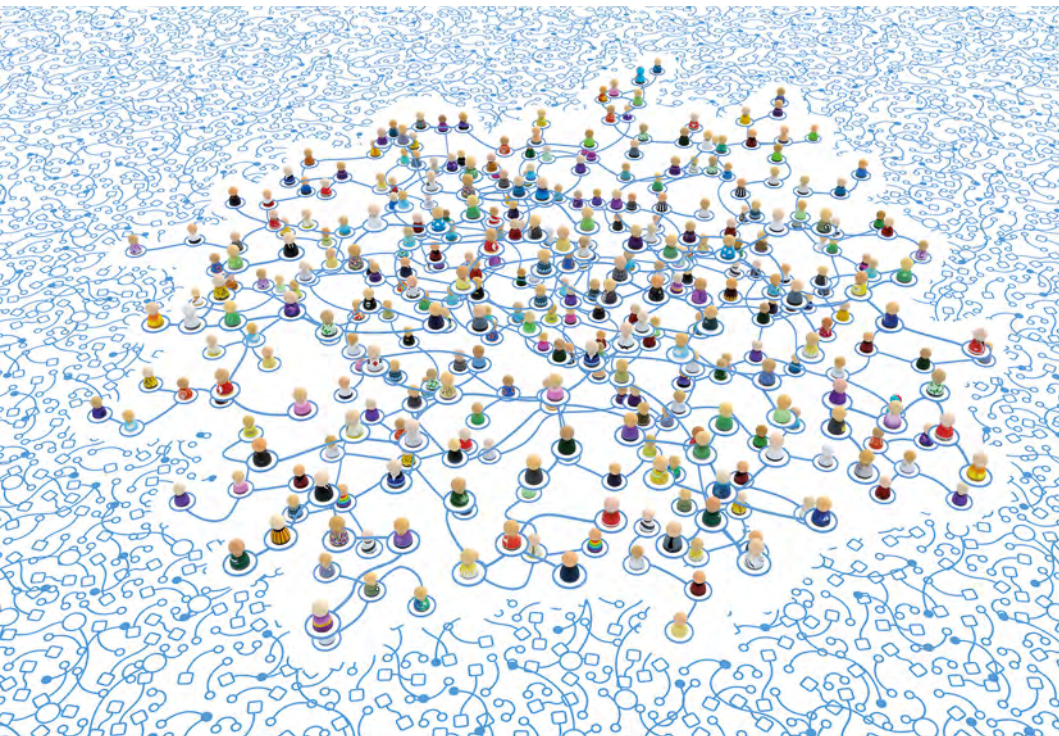
Tél. : 04 28 27 04 83
info@axelera.org
axelera.org

70

RÉSEAU ENTREPRENDRE

Le réseau Entreprendre accompagne des entrepreneurs à potentiel de création d'emplois pour les aider à réussir leur création, reprise ou croissance d'entreprise.

reseau-entreprendre.org



71

MOUVEMENT IMPACT FRANCE, LE RÉSEAU DES ENTREPRENEURS SOCIAUX

Faire connaître l'entrepreneuriat social, mettre en réseau ses entrepreneurs pour leur permettre de monter en compétence et développer leur réseau de contacts et leur business, le mouvement Impact France Aura propose quatre parcours impact : impact investing, impact digital, impact management, impact alliances.

Tél. : 07 69 87 54 01
contact@impactfrance.eco

72

CARE.RA, LE CLUB D'AFFAIRES RÉSEAU D'ENTREPRISES RHÔNE-ALPES

Depuis sa création en 2010, l'association CARE.RA a permis à de nombreuses entreprises de grandir, de développer des partenariats, de booster leur marché, de mutualiser des actions. Ce club d'affaires, hébergé

à la CCI Nord Isère, organise des déjeuners mensuels, des visites de sites, des voyages d'études et de découverte économique, mais aussi des événements sportifs ou culturels comme autant de parenthèses ludiques.

Tél. : 04 74 95 24 25
contact@care-ra.fr

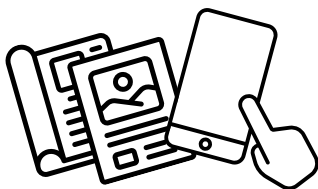
73

MEDEF LYON-RHÔNE

Le Medef Lyon-Rhône est une communauté d'entrepreneurs engagés et fidèles, unis pour faire avancer collectivement leur combat pour l'entreprise. Elle organise notamment Activ'entreprendre, un programme complet qui s'inscrit dans une suite logique du parcours d'entrepreneur pour accélérer la réussite des jeunes entreprises ou encore l'Odysée des entrepreneurs

Tél. : 04 78 77 07 01
medeflyonrhone.fr





ROSEBUD

éditions

**Un groupe de presse lyonnais
indépendant**

Pour vous tenir informé-e de **toute l'actualité de la métropole lyonnaise**, avec des informations justes et vérifiées !

- ✓ Des magazines papier (hebdomadaire et mensuels) et des sites dédiés
- ✓ Des guides thématiques annuels à retrouver en version papier ou pdf sur les différents sites



Scannez le QR code
pour (re)découvrir
nos magazines

TRIBUNE DE LYON

EXIT MAG

GRAINS
DE SEL

LYON
décideurs

TROUVER SES BUREAUX

En coworking, au sein d'un incubateur, dans une pépinière ou tout simplement en bureaux partagés, trouver son lieu d'installation n'est pas toujours évident. Quel que soit le module, vos bureaux doivent correspondre à vos besoins et peuvent aussi dépendre de l'activité de votre entreprise tout comme de votre propre personnalité. Territoriaux, de filière ou plus généralement d'affaires, les réseaux peuvent se révéler un bon tremplin.



INCUBATEURS/ ACCÉLÉRATEURS

74

LES PREMIÈRES AURA

Depuis 2011, les Premières Aura est l'incubateur régional Auvergne-Rhône-Alpes de la Fédération nationale Les Premières qui bénéficie du réseau éponyme mais aussi du soutien d'acteurs locaux comme la Métropole de Lyon, la Région, la CCI ou des entreprises privées, organismes de financement ou d'entreprenariat.

1 boulevard Jules Favre, 69006 Lyon
aura.wikilespremieres.com

75

ALTER'INCUB : LE COOPÉRATIF

Cet incubateur accompagne les projets d'innovation sociale ou environnementale qui viennent répondre à un besoin du territoire. Cela peut concerner divers domaines, du numérique à l'agriculture ou à la petite enfance. Alter'Incub appuie celles et ceux qui expérimentent des solutions innovantes au service de l'intérêt collectif et du territoire, inscrites dans l'économie sociale et solidaire, sur l'ensemble de la région.

10 avenue des Canuts, 69120 Vaulx-en-Velin
 Tél. : 04 78 53 08 06
aura.alterincub.coop

76

1KUBATOR

© Welcome To The Jungle

Combiner les synergies des start-up, des mentors, des partenaires, des investisseurs et de l'équipe en place, c'est toute la force d'1Kubator.

Véritables portes d'entrée du réseau, les hubs et les stations d'1Kubator s'étendent sur l'ensemble du territoire français, au sein de neuf villes, dont Lyon, mais aussi à l'étranger, en Chine, au Burkina Faso et au Sénégal. 1Kubator propose une offre adaptée aux besoins de chacun, déclinée selon quatre thématiques : digital, deep tech, impact et hardware.

9 rue de l'Abondance, 69003 Lyon
04 37 66 02 62
lyon@1kubator.com
1kubator.com

77

AXELEO, LE DIGITAL BTOB

Fin 2013, Axeleo a été créé pour accompagner les porteurs de projet dans le domaine du digital en BtoB. Huit à dix projets sont accueillis chaque année, sur les 1 500 candidatures.

4 place Amédée Bonnet, 69002 Lyon
communication@axeleo.com
axeleo.com

78

L'INCUBATEUR EMLYON

La transformation du modèle Centre des Entrepreneurs en incubateur a été initiée en 2007 car il était nécessaire de s'adapter à l'évolution des besoins et apporter un accompagnement plus personnalisé sur le projet et sur l'homme, se rapprochant de ce fait du modèle incubateur. Excellence, ouverture et proximité sont les maîtres mots de cet incubateur.

23 avenue Guy de Collongue, 69130 Écully
Tél. : 04 78 33 70 12
huber@em-lyon.com

79

TUBÀ

TUBÀ, porté par l'association Lyon Urban Data, est un lieu d'innovation situé en plein cœur du quartier de La Part-Dieu. PME, collectivités, grandes entreprises, auto-entrepreneurs, association, ce tube à expérimentation urbaine est un lieu de vie qui favorise les rencontres et collaborations professionnelles. TUBÀ propose un espace de travail gratuit et ouvert à tous. Aucune inscription préalable n'est nécessaire pour l'espace de coworking libre. Il vous suffit de vous rendre au TUBÀ. À travers sa fonction de living lab, le LAB permet de tester des produits et services en conditions réelles auprès des usagers du TUBÀ.

227 cours Lafayette, 69006 Lyon
contact@tuba-lyon.com

80

PULSALYS

Créé en 2013, l'incubateur Pulsalys a pour objectif de permettre aux chercheurs ou scientifiques de transformer leurs découvertes en start-up innovantes dans le domaine de la deep tech. Pour aller plus loin, Pulsalys a mis en œuvre le Consortium Pous@LYS afin d'aider les incubés à obtenir le Fonds French Tech Seed opéré par BPI France.

47 boulevard du 11-Novembre, 69625 Villeurbanne
Tél. : 04 26 23 56 60
contact@pulsalys.fr
pulsalys.fr

81

H7 LE SPÉCIAL NUMÉRIQUE

H7 accompagne les entreprises innovantes du numérique sur neuf piliers d'expertise : business, ressources humaines, financement, design, tech, cybersécurité, international créativité, impact sociétal. Un espace de coworking, une salle de conférences et d'événements et un hall de restauration composent ce lieu atypique.

70 quai Perrache, 69002 Lyon
hello@h-7.eu
h-7.eu

82

INCUBATEUR MANUFACTORY

Manufactory est un dispositif du centre d'entrepreneuriat Lyon/Saint-Étienne, dispositif d'intérêt général porté par l'université de Lyon et la Fondation pour l'université de Lyon. Il est le fruit de la fusion des dispositifs Beelys, Lyon Start Up et Manufactory. Il est structuré autour de trois programmes, dont deux gratuits. De « Start » avec ses bureaux en coworking à l'espace du « UP » dans les locaux d'Alptis, jusqu'au programme « Pro » et ses bureaux dédiés, accessibles 24/24, à 5 minutes de la gare de La Part-Dieu, à chaque projet son format.

22 rue Professeur Rollet, 69008 Lyon
Tél. : 04 78 78 74 83
entreprendre@univ-lyon3.fr
incubateurmanufactory.fr

83

RONALPIA

Exclusivement dédié à l'entrepreneuriat social et solidaire, Ronalpia sélectionne les projets répondant à un besoin social ou environnemental. L'incubateur fournit aux différents organismes incubés un accompagnement, un cadre, des outils et l'accès à son réseau. Une fois incubé, le porteur de projet est épaulé jusqu'au lancement de sa start-up grâce aux 151 accompagnateurs, coaches et experts.

Tél. : 06 38 34 97 51
contact@ronalpia.fr
ronalpia.fr

COWORKING

84

HIPTOWN, LE PETIT NOUVEAU

Depuis janvier 2021, Hiptown et ses 2 500m² de coworking sont appréciés pour la déco et l'ambiance « comme à la maison ». Un accueil friendly, des meubles chinés, un délicieux café à deux pas de La Part Dieu... Des bureaux fermés de deux à vingt postes sont aussi disponibles, le tout avec un contrat flexible (engagement un mois.) ainsi que des open-spaces.

20 bd Eugène Deruelle, 69003 Lyon
hiptown.com

85

CHLOROFEEL



Ouvert en septembre 2021 à Genas, Chlorofeel propose des open spaces, des bureaux individuels et des salles de réunion. Offre créateurs, abonnés ou nomades, à chacun son rythme. Vous trouverez chez Chlorofeel toutes les possibilités pour travailler à proximité de chez vous ou de vos clients, avec de nombreux services (café, wifi, scanner, imprimante, domiciliation, restauration, casiers de rangements, douches).

7 rue de la gare, 69330 Meyzieu
2 rue Marcel Dassault 69740 Genas
Tél. : 06 28 19 78 14
sandrine.rabilloud@chlorofeel-coworking.fr
chlorofeel-coworking.fr

86

NOW COWORKING

Salariés en télétravail, indépendants, entrepreneurs, tout le monde est accueilli avec bienveillance au Now Coworking Lyon. Cet espace partagé de 3 000 m² qui se situe dans l'ancien immeuble Citroën, est un lieu emblématique pouvant accueillir jusqu'à 350 coworkers simultanément. 1 500 m² sont dédiés à la rencontre et à l'échange pour la communauté lyonnaise forte de mille coworkers.

Tél. : 04 28 29 56 95
35 rue de Marseille, 69007 Lyon.
lyon@nowcoworking.com
now-coworking.com

87

LA CORDÉE

Née en 2011, la Cordée a été le premier espace de coworking lyonnais. Quatre espaces de coworking à Lyon, sans oublier le site de Villeurbanne avec tout un univers propre, sont ouverts à tous. Entrepreneurs, startups, travailleurs indépendants, digital nomades ou amoureux de l'échange et des rencontres, les espaces de la Cordée proposent trois offres pour trois rythmes de fréquentation : balade, rando ou trail.

Valmy

6 place Dumas de Loire, 69009 Lyon

Jean Macé

19 rue Père Chevrier, 69007 Lyon

Opéra

4 quai Jean Moulin, 69001 Lyon

Liberté-Guillotière

61 cours de la liberté, 69003 Lyon

Villeurbanne

71 rue Francis Pressensé, 69100 Villeurbanne

la-cordee.net

88

L'ATELIER DES MÉDIAS

Avec plus de 200 m² de bureaux sur les quais du Rhône, l'atelier des Médias est dédié aux professionnels indépendants des médias, du web et de l'image. Sa particularité : chaque coworker est un adhérent actif et s'engage à donner un peu de son temps pour animer ce lieu.

Tél. : 04 28 29 94 35

9 quai André Lassagne, 69001 Lyon

inscriptions@atelier-medias.org

atelier-medias.org

89

ESPACE 193

Entre pépinière d'entreprises et centre de coworking, l'espace 193 est ouvert du lundi au dimanche de 6h à 22h pour l'ensemble de ses résidents. L'espace 193 propose de vous accompagner pour créer votre entreprise et la développer.

193 rue Marcel Mérieux, 69007 Lyon

Tél. : 04 81 13 12 60

contact@espace193.com

espace193.com

90

L'ESPRIT WOJO

Télétravail, décentralisation, nomadisme... Wojo accompagne les nouveaux usages au travail. Bureaux partagés, coworking calme, coworking animé, salles de réunion, les solutions sont nombreuses. Plusieurs emplacements à Lyon.

Wojo Lyon 2

Mercure Centre Plaza République, 5 rue Stella, 69002 Lyon

Grand Hôtel-Dieu

4 place Amédée Bonnet, 69002 Lyon

Wojo Lyon 3

Mercure Centre Saxe Lafayette, 29 rue de Bonnel, 69003 Lyon

Ibis Part-Dieu Les Halles

78 rue de Bonnel, 69003 Lyon

wojo.com

91

LE WEBUP

Webup est un coworking à taille humaine avec une solidarité au sein de sa communauté de freelance et de jeunes start-up. Bien que peuplé d'indépendants et d'entrepreneurs, le Webup Space et ses membres partagent les mêmes valeurs et ambitions. Évoluant dans une ambiance conviviale, chacun est désireux d'apprendre et de partager, d'évoluer ensemble.

Webup | Space

52 rue du Colombier, 69007 Lyon

Tél. : 06.63.65.36.36

webup.space

92

OKHLA COWORKING



Situé au dernier étage d'un ancien entrepôt refait à neuf, sous la verrière, cet espace de travail est totalement équipé. Calls-Box, salles de réunion, lumière naturelle, équipements ergonomiques... Tout est pensé pour une bonne productivité.

Tél. : 07 61 82 48 16

co-working-lyon.fr

93

LE 144

Au cœur du carré d'or de Lyon, place de la Bourse, le 144 coworking accueille entrepreneurs, start-up, PME, freelance et grandes entreprises. Un espace de 250 m² dédiés au travail sous toutes ses formes : open spaces, salles, bureaux.

45 rue de la Bourse, 69002 Lyon

Tél. : 04 28 89 86 13

le144-coworking.fr

94

LA PERMANENCE

Le concept de La Permanence est simple et efficace : proposer des espaces ouverts 7j/7 et 24h/24 à des prix très accessibles compris entre 1 € et 1,70 € de l'heure.

43 rue Waldeck Rousseau, 69006 Lyon

Tél. : 04 28 29 80 51

PÉPINIÈRES

95

AUVERGNE RHÔNE-ALPES ENTREPRISES

Grâce à notre moteur de recherche multicritère sur Invest In Auvergne-Rhône-Alpes, trouvez facilement, un nouveau bâtiment ou terrain pour implanter vos locaux industriels. Cet outil propose un large choix d'offres disponibles à la location ou à l'achat en région. Il est possible de filtrer les résultats par type de bien (immobilier / foncier), selon la surface et par département. À noter qu'Auvergne-Rhône-Alpes entreprises vous aide également à financer votre projet.

Tél. : 04 72 75 47 90

auvergnerrhonealpes-entreprises.fr

96

TROIS PÉPINIÈRES POUR LYVE

Au-delà de leur programme de lancement pour les jeunes entrepreneurs, Lyve, ce sont aussi trois pôles d'entrepreneurs répartis sur le territoire rhodanien avec des bureaux, des ateliers et des places en coworking.

LYVE Nord Neuville-sur-Saône

1 route de Trévoux, 69250 Neuville-sur-Saône

mpidoux@grandlyon.com

LYVE Lyon Ouest

49 avenue Rosa Parks, 69009 Lyon

Tél. : 07 68 31 72 76

rlopez@lyve-lyon.com

LYVE Sud Givors

321 avenue Charpak, 69700 Givors

Tél. : 06 26 88 89 76

ahorville@lyve-lyon.com

97

LA COURSIVE

Trente-deux bureaux, six ateliers, un espace de coworking, trois salles de réunion, des espaces de vie, chaque étape évolutive de votre jeune entreprise trouvera un hébergement adapté.

7 rue Robert et Reynier, 69610 Saint-Fons
Tél. : 04 72 89 55 15
accueilcoursive@saint-fons.fr
coursive.fr

98

VALPRÉ

Bureaux partagés, accompagnement individuel et ateliers, la Pépinière de Valpré, née en 2016, accueille tous les porteurs de projet de 40 ans et plus qui souhaitent rompre leur isolement.

12 chemin de Chalin, 69130 Écully
Tél. : 04 72 54 68 31
contact@pepinieredevalpre.com
pepinieredevalpre.com

99

PÔLE PIXEL

Implantation immobilière, intégration de l'écosystème professionnel, accompagnement et formation, les parcours Pixel ont pour objectifs la création d'entreprises culturelles et le développement du chiffre d'affaires d'entreprises existantes.

24 rue Émile Decorps, 69100 Villeurbanne
contact@polepixel.fr
polepixel.fr

100

LA PÉPINIÈRE DE LA VALLÉE DU GARON

Dans le cadre de sa politique de développement économique, la Communauté de communes de la vallée du Garon a souhaité accompagner les créateurs d'entreprises par la construction d'une pépinière d'entreprises.

108 rue Barthélémy Thimonnier, 69530 Brignais
Tél. : 04 81 13 20 06
entreprendre@cc-valleedugaron.fr
ccvalleedugaron.com/entreprendre



Pour trouver facilement **votre avocat, votre expert-comptable, ou votre notaire** près de chez vous

> **L'ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES AUVERGNE-RHÔNE-ALPES**

L'Ordre des experts-comptables Aura regroupe les 2 500 experts-comptables de la région. Il contribue à la défense et à la régulation de la profession, au respect de la déontologie. L'expert-comptable conseille le dirigeant pour lui permettre de se recentrer sur son entreprise, de sa création à sa transmission. Seul un expert-comptable inscrit à l'Ordre et figurant sur l'annuaire peut utiliser ce titre et effectuer des prestations comptables.



51 rue Montgolfier, 69451 Lyon Cedex 06
Tél. : 04 72 60 26 26
experts-comptables-aura.fr



.....

> **LA CHAMBRE DES NOTAIRES DU RHÔNE**

La Chambre des notaires du Rhône comprend plus de 597 membres répartis dans 196 études notariales. Elle est en contact régulier avec les autorités publiques, associations, organismes professionnels, représentants des professions juridiques et judiciaires du département. Le notaire est détenteur de prérogatives de puissance publique et astreint à des règles statutaires et déontologiques strictes.



58 boulevard des Belges, 69006 Lyon
Tél. : 04 72 69 98 88
Fax : 04 72 44 05 47
chambre.rhone@notaires.fr
chambre-rhone.notaires.fr



.....

> **L'ORDRE DES AVOCATS - BARREAU DE LYON**

Premier barreau des territoires, le Barreau de Lyon regroupe près de 3 800 avocats qui exercent dans le ressort du tribunal judiciaire de Lyon. Il concourt au service public de la justice et doit notamment tout mettre en œuvre pour offrir aux justiciables tous les services utiles visant à leur faciliter l'accès au droit et à la justice.



176 rue de Créqui, 69003 Lyon
Tél. : + 33(0) 4 72 60 60 00
barreaulyon.com
contact@barreaulyon.com



ABONNEZ-VOUS À L'HEBDO TRIBUNE DE LYON

52 NUMÉROS



25 SUPPLÉMENTS



EXIT MAG
Le mensuel
de vos **sorties**
lyonnaises
tous les derniers
jeudis du mois



GRAINS DE SEL
Le mensuel
urbain des
familles tous les
premiers jeudis du
mois



**LES GUIDES
THÉMATIQUES**
- Emploi et formation
- Création d'entreprise
- Immobilier
- Santé, etc.

DÉCOUVREZ LES FORMULES
D'ABONNEMENT SUR NOTRE SITE
WWW.TRIBUNEDELYON.FR

S'INSTALLER ET INVESTIR À LYON

LE W



MEYZIEU

ÎLOT JARDIN

UNE CO-PROMOTION
AnaHome Immobilier &
Eiffage Immobilier



LYON 7^{ÈME}

ZAC DES GIRONDINS



Créateur passionné d'espaces de vie et de travail

04 37 48 48 48

contact@anahomeimmobilier.com

Plus d'infos !

