

Surtout, ne donnez jamais l'impression que vous dé

ALEXANDRE CROSBY Cofondateur de Carbox, location de véhicules d'entreprise

« Notre première priorité n'a pas été de trouver des financements, mais de développer notre clientèle. »

Alexandre Crosby a eu le culot de faire signer ses premiers clients avant même d'avoir la moindre voiture à leur proposer !



►►► consultant rémunéré. «Un ami ou un membre de la famille ne s'impliquera pas autant qu'un professionnel dont on paie les services», jugent les fondateurs de Paris-Place.com, qui se font aussi accompagner sans contrepartie par un expert-comptable, ami de longue date. Naturellement, tout le monde n'a pas la chance

d'avoir un créateur d'entreprise ou un fiscaliste parmi ses proches... Méfiez-vous cependant des conseils dépassés. «Un senior peut ne plus être en phase avec les réglementations récentes ou les dernières avancées technologiques», prévient Michel Jez, de l'APCE. D'où l'importance de croiser les avis et de ne pas négliger

les réseaux officiels d'accompagnement. L'APCE, le réseau Entreprendre en France des chambres de commerce ainsi que les Boutiques de gestion délivrent toutes les informations et formations sur la création d'entreprise. Le site Placedesreseaux.com tient à jour la liste de ces organismes.

► Soyez crédible dès le début

Ce qu'un jeune entrepreneur redoute le plus? Le jugement condescendant du client ou du banquier qui le prend pour un débutant et qui hésite donc à lui accorder sa confiance. Lorsqu'il a créé, en 2004, Au bonheur du vin, son entreprise de stockage de vin pour le compte de particuliers, Frédéric-Jean Hoguet était installé dans un lieu magique : les anciennes caves du sommelier de Louis XV, dans le quartier du Marais, à Paris. Au début, pour ne pas présenter des rayonnages nus, il s'est procuré des dizaines de caisses vides qu'il a savamment disposées. Le long d'un mur, un rangement rempli de bouteilles achevait de faire illusion. «J'avais appris mon contrat par cœur afin de ne pas bafouiller, se souvient-il. Et j'ai tendu à ma première cliente la facture numéro 30, pour qu'elle n'aille pas imaginer qu'elle essayait les plâtres!» Afin de caser les quelque 95 000 précieux flacons dont il a aujourd'hui la garde, Frédéric-Jean Hoguet a migré vers de nouvelles caves, dans le 1^{er} arrondissement.

Dix ans après l'aventure des Compagnons du terroir (livraison de repas), Steve Burggraf, lui, en est à sa quatrième société : le site d'annonces immobilières professionnelles ImmoPrimo.com. Avant même la première transaction, il disposait déjà d'un site et de plaquettes impeccables, ainsi que

de cartes de visite de ses bureaux. Il ne faut pas toujours faire oublier la marque en donnant à ce qui se voit», insiste le entrepreneur confiant. Lui, plusieurs jours sous-traitant à domicile, nels la réalisation du site Web ou d'une présentation soignée. Se positionner sur un marché déjà occupé par des concurrents est difficile, d'en rajouter en raison de son inexpérience avec les présentations amateu

► Adaptez vos offres à votre situation

SARL, SA, SAS, EURL, comment choisir? «Evitez de plonger d'emblée dans les méandres des statuts, conseille Vin

LES JUNIOR ENTREPRISES EFFICACES PAS CHÈRES

Tarifs avantageux et qualité de prestation justifient de tourner vers une Junior Entreprise (JE). Les associations de jeunes des écoles peuvent conduire des études de marché, des enquêtes de satisfaction, des business plans, réaliser des sites. Le tout pour un coût plafonné à 280 € HT la journée de travail. «Il existe 900 Junior France, rappelle les Bret, président de la Confédération nationale des Junior-prises. La plus importante, celle de Paris réalise plus de 1 million d'euros de chiffre d'affaires par an