

L'Entreprise

DES IDÉES, DES CONSEILS, DES SOLUTIONS

www.lentreprise.com n°265 - 3,50 €

SE METTRE À SON COMPTÉ

**GUIDE
2008**
DE LA CRÉATION
D'ENTREPRISE

à Marseille,
Aix-en-Provence, Avignon,
Nice, Toulon, Cannes

LAURENT RÉMY,
Carpe Diem (société
d'événementiel),
à Avignon

- 50 CONTACTS :
ILS PEUVENT VOUS AIDER
- 7 FEUILLES DE ROUTE :
POUR RÉUSSIR DANS VOTRE MÉTIER
- 15 CRÉATEURS :
LEURS SECRETS, LEURS ASTUCES

**QUIZ : êtes-vous prêt
pour entreprendre ?**



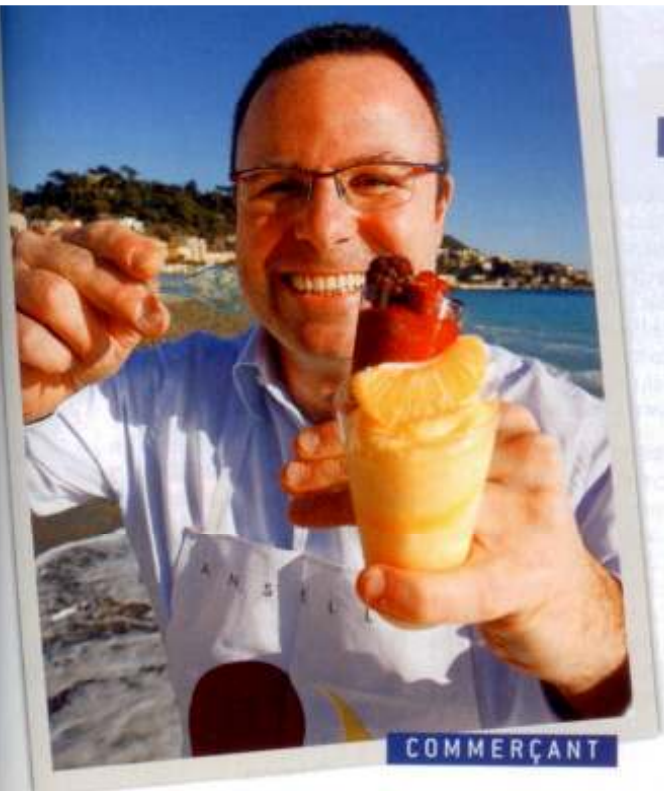
EXPRESS ROULARTA

T 03115 - 265 - F: 3,50 €



TENDANCE :
la gestion écolo,
ça paie !

FRANCHISE :
les contrats
gagnants



COMMERÇANT

CRÉER À NICE

LORENZO SANTINI

Crema di Gelato (glacier)

“ J’ai ouvert trois boutiques en quinze mois ”

Il y a trois ans, Lorenzo Santini, 43 ans, délaisse la direction financière d’un équipementier automobile monégasque pour lancer son entreprise. « J’ai voulu associer mon envie de créer une affaire personnelle à ma pas-

sion des glaces. » Il rencontre Ansell, un célèbre artisan glacier milanais qui a su préserver l’authenticité de la fabrication artisanale, ce qui achève de le convaincre. Il passe un contrat moral pour utiliser en France son ensei-

gne « Crema di gelato » et se forme à la fabrication. Un stage à la création d’entreprise chez Fier Entreprendre à Nice lui permet de valider son projet. « L’échange avec d’autres créateurs est très constructif. » La boutique de gestion de Nice lui fournit des contacts utiles. Mobilisant son banquier et puisant dans ses économies, il investit 450 000 euros pour aménager une boutique au cœur du Vieux Nice. « Je fabrique mes glaces sur place, avec des ingrédients 100 % naturels, sélectionnés pour être les meilleurs. » Pour rester ouvert toute l’année, il complète son offre d’une gamme de desserts glacés en verrines. En quinze mois d’activité, il

réalise 450 000 euros de chiffre d’affaires. L’an dernier, une opportunité l’amène à ouvrir un point de vente à Cannes. Il engage un commercial pour prospecter les professionnels (hôteliers, restaurateurs...), et un associé lui permet d’ouvrir une seconde boutique à Nice. « En 2008, nous allons consolider et élargir la gamme des glaces avec, pour seul critère, la qualité, rien que la qualité. »

■ M.B.

LA RENCONTRE QUI A TOUT CHANGÉ

« Le glacier milanais Ansell m’a non seulement permis d’exploiter son enseigne en France, sans contrepartie, mais il m’a transmis une partie de ses secrets de fabrication de la glace artisanale. »

CRÉER À AVIGNON

LAURENT RÉMY

Carpe Diem

(création d’événementiel)

“ Nous sommes bénéficiaires depuis le départ ”

Son premier événement, il l’a organisé comme étudiant pour le cinquantième anniversaire du Débarquement. Un magistère en tourisme d’affaires en poche, Laurent Rémy entre dans une agence d’organisation d’événements à Cavaillon. En 2004, frustré de ne pouvoir monter les projets dont il rêve, il veut retrouver sa liberté. Un ami lui conseille de fonder sa société. Carpe Diem, par référence au *Cercle des poètes disparus*, voit le jour à Avignon. Avec 2 000 euros de capital,

un investissement minimal et peu de conseils au démarrage, à l’exception de ceux de PACA Entreprendre. « Mon dossier était déjà bien ficelé. » Ses premiers clients, il les doit à ses anciennes relations de salarié. Pour susciter la confiance, il signe au début des chèques à la commande. « Dans ce métier, pour durer,

LA RENCONTRE QUI A TOUT CHANGÉ

« Jean-Louis Verdisson. Il regrettaient de ne pas s’être mis à son compte. Il m’a ouvert les yeux et a accepté de devenir mon associé. »



SERVICES AUX ENTREPRISES

mieux vaut ne jamais planter ses prestataires. Une fiabilité utile aussi quand un client public tarde à vous régler... » Très vite, le plan de charges s’emballe. « Je prévoyais un recrutement par an. Nous sommes sept et le chiffre d’affaires est passé de 82 000 à 230 000 euros avec toujours

un résultat positif. » Il a racheté l’activité du Miffel (salon interprofessionnel des fruits et légumes). « J’essaie d’assumer mon rôle de gestionnaire tout en trouvant de nouvelles idées ! » Il réfléchit à une ouverture du capital. Son objectif à trois ans : 1,5 million d’euros et dix salariés. ■ J.-C.B. ➔