HANGEMENT ENSEIGNE

otos marines

TONAUTISME. Bienvenue à minique Astruc qui vient uvrir, à Croix Sud, 10, rue le Levassor, un magasin à l'en- ne *"Matos Import Hot Fear"*. e nouvelle boutique est spé- sée dans la vente de motos ines fabriquées par une gran- narque, de quads ainsi que de es détachées. *"Matos Import Fear"* assure aussi les répara- s toutes marques de ces types agins. Dominique Astruc ex- te depuis une vingtaine d'an- s le même magasin au Cap gde. A Narbonne, où Charles Alemeida accueille la clientèle ssure les réparations, le maga- qui comprend un hall de ven- t un atelier, couvre une super- e de 200 m2.

hangement adresse

PETERIE. Après vingt ans pas- au 34, boulevard Sembat, la eterie du Collège, créée par Sabria et dirigée depuis deux ennies par Richard Rovira, nt d'emménager dans de nou- ux locaux, à quelques dizaines mètres de là, de l'autre côté du me boulevard, cette fois-ci au autrefois occupés par le maga-

Se poser les bonnes questions avant de créer son entreprise

A l'occasion du passage de la caravane des entrepreneurs à Narbonne, Franck Beuttin a présenté son guide du créateur d'entreprise. Ou comment faciliter la tâche des futurs candidats en "déminant" le parcours du combattant.

C'est au cours de l'une de ses "opérations commando" sur le terrain de la création d'entreprise, lorsqu'il était étudiant en 1993, que Franck Beuttin a commencé à rassembler toutes les informations nécessaires au complexe parcours du combattant économique.

Entré dans la vie professionnelle, tout d'abord dans une agence de com, il choisit rapidement de monter sa propre boîte à Nîmes, Prodev.

Il décide alors de créer cet outil dont il a manqué et dont bon nombre de porteurs de projets aimeraient bénéficier, un guide qui recense tous les outils utiles pour s'y retrouver dans la jungle de l'entreprise.

"Les éléments sont très dispersés et les choses évoluent aussi beaucoup d'une année sur l'autre" explique-t-il sur le stand qu'il occupe dans la caravane des entrepreneurs qu'il suit régulièrement depuis sa création, il y a 3 ans, mais uniquement dans les grandes villes du sud.

Les organismes, les différents dispositifs, les statuts possibles, les régimes fiscaux, les cotisations sociales, les leviers financiers, autant de précieuses données qu'il met à jour chaque année depuis 1999, date de la première édition.

Franck, armé de ses brochures, sillonne les foires, salons et forums qui ont trait à ce domaine.

"C'est très important pour moi d'avoir un contact direct avec les créateurs, ils me font part de leurs remarques sur le guide, cela me permet de l'améliorer" précise-t-il.

"S'il y a des choses à apporter c'est peut-être du côté des études de marché, mais je veux que cela reste un document simple et lisible", souligne-t-il bien conscient qu'il ne pourra jamais être exhaustif en la matière. *"Certaines démarches se simplifient mais il y en a toujours de nouvelles, finalement c'est toujours difficile pour un jeune créateur de savoir par où commencer"* explique-t-il. *"Mon guide permet de se poser les bonnes questions pour bien démarrer"* assure-t-il.

En tout, une trentaine de pages qui lance des pistes pour trouver un local, choisir le nom de sa société tout en évoquant les différentes aides au financement, les éléments du business plan, les partenaires institutionnels incontournables, mais aussi certains points précis comme l'hébergement en couveuse et le portage salarial…

Le guide de Franck Beuttin : une trentaine de pages qui donnent des conseils pour trouver un local, choisir le nom de sa société, les aides au financement, les partenaires institutionnels. *C. L.*

Il passe également en revue toutes les taxes, les démarches nécessaires à l'embauche avec un encadré pour le CNE et le chèque emploi pour les très petites entreprises.

Enfin, il évoque un aspect essentiel avec l'informatique et le coût des nouvelles technologies de télécommunications sans oublier la conception du site internet !

C. L.

Contact Internet www.guideducreateur.com