

## LE REGARD



DE

**SOPHIE FEHRINGER**  
FONDATRICE ET GÉRANTE  
DE LINKNSPORT.COM

## « Nous avons gagné 10 % de trafic grâce aux réseaux sociaux »

**A QUI S'ADRESSE VOTRE PLATE-FORME DE VENTE ET D'ACHAT D'ÉQUIPEMENTS SPORTIFS D'OCCASION ?**

Après avoir moi-même recherché des skis d'occasion sans pouvoir sécuriser la transaction, j'ai créé cette plate-forme pour les particuliers qui veulent du matériel de qualité, souvent mis en vente par des professionnels. Le paiement est enregistré et l'argent bloqué par Mangopay jusqu'à réception du matériel par l'acheteur. Nous gérons la livraison avec différents prestataires, selon le type d'article.

**QUELLES AIDES ONT ÉTÉ DÉTERMINANTES ?**

J'ai été aidée par la CCI 94 pour la construction de mon business plan, j'ai obtenu un prêt d'honneur à taux zéro (18 000 €) couplé à un prêt bancaire. J'ai été retenue dans le cadre d'un appel à projets pour les femmes chefs d'entreprise, qui m'a permis de profiter d'une formation. Grâce à la CCI j'ai eu des conseils sur l'utilisation des réseaux sociaux, ce qui nous a permis de capter 10 à 12 % de trafic en plus sur le site. Et leur aide sur le référencement naturel nous a fait gagner en positionnement sur Google.

**QUELS ONT ÉTÉ LES IMPACTS DE LA CRISE ?**

Après la fermeture des salles de sport, le trafic a augmenté sur notre site. Des particuliers cherchaient du matériel haut de gamme d'occasion. On a livré une machine de 300 kg à un couple, du matériel à un Ehpad, des coaches, des kinés... Fin 2020, nous avons dû créer une liste d'attente. Quand un vendeur nous propose le matériel, on contacte les clients qui le recherchent.

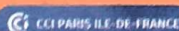
**QUELLE EST VOTRE PROCHAINE ÉTAPE ?**

Notre site fait entre 10 000 et 15 000 visiteurs uniques par mois. On travaille aujourd'hui, avec mon salarié et le soutien de mes deux co-fondateurs, sur le choix d'un investisseur pour développer l'entreprise.

# Création d'entreprise : bien se lancer pour durer

Plus de 250 000 entreprises ont été fondées en 2020 en Ile-de-France. Les créateurs apprécient d'être accompagnés, et pas seulement les premiers mois.

## EN PARTENARIAT AVEC



FLORENCE HUBIN

**MALGRÉ LA CRISE** sanitaire, ils et elles sont plus nombreux qu'en 2019 à s'être lancés dans l'aventure entrepreneuriale l'an dernier en Ile-de-France, même si la courbe de croissance s'est légèrement infléchi. Ainsi, 251 781 sociétés ont été créées dans la région, dont 178 929 entreprises individuelles qui représentent l'essentiel de cette dynamique, soit 71,1 % des créations selon l'Insee.

La part élevée d'entreprises individuelles (dont la microentreprise), par exemple dans la livraison, révèle qu'il s'agit pour de nombreux créateurs d'une activité de subsistance ou de complément. « La microentreprise, c'est souvent une activité de complément, en parallèle d'une autre, ou un test », note Dominique Restino, vice-président de la CCI Paris Ile-de-France. « Les gens ne sont pas forcément préparés, n'ont pas des milliers d'euros en fonds propres, poursuit-il. L'intérêt est qu'on soit à leurs côtés pour les aider à acquérir de la compétence. L'objectif à terme étant de développer des projets qui génèrent des emplois. »

Un gros tiers des créations (36 %) concerne le commerce de gros et de détail, les transports, l'hébergement et la res-



La CCI Paris Ile-de-France organise des stages pour maîtriser les volets commerciaux, financiers et administratifs de la création d'entreprise.

tauration, et 27 % les activités de conseil. Dans ce secteur, certains n'hésitent pas à quitter le salariat pour fonder leur propre affaire. C'est le cas du binôme Alexandra Kouao et Christelle Jason, qui développent une solution - azatys.fr - pour aider les TPE à mieux communiquer avec leurs clients. Si les deux quadras maîtrisent la conception du logiciel et ses applications, elles avaient besoin de conseils précis pour structurer leur projet.

### Des participants impliqués

« Tout le monde sait faire un business plan mais il faut les bons outils pour le rendre attractif », estime Alexandra, actuellement en CDI chez un opérateur de téléphonie. « Il faut faire le tri entre ce qu'on

imagine et la vraie vie ! », souligne-t-elle. Elles ont fait le choix de s'inscrire au dispositif Start Entrepreneurs (920 €, avec possibilité de prise en charge) de la CCI Paris Ile-de-France, qui a accompagné individuellement 2 000 créateurs d'entreprise l'an passé.

« Le coût permet d'avoir des participants impliqués, assure Christelle, car le rythme est dense. On a démarré en octobre, rendu un dossier intermédiaire en décembre et présenté notre projet en février ». Cet accompagnement, qu'elles qualifient de « vital » pour leur projet, leur a permis de rencontrer leur banquier et leur futur expert-comptable lors de la remise des diplômes de fin de stage. Les deux jeunes femmes regrettent seulement l'absence

de d'un panorama global répertoriant tous les dispositifs financiers existants.

De son côté, Alexandra s'est inscrite au programme Boost Entrepreneurs (400 € pour 8 mois d'ateliers et d'entretiens toutes les 3 semaines), destiné aux sociétés déjà lancées. « On apprend les bonnes pratiques, l'organisation, on aborde la partie commerciale, la levée de fonds... », détaille-t-elle.

La CCI a adapté ses prestations aux contraintes sanitaires en digitalisant une partie d'entre elles, et propose des webinaires accessibles gratuitement. « Créer une boîte, ce n'est pas compliqué. Ce qui l'est, c'est de la développer, de la pérenniser », souligne Dominique Restino, insistant sur l'importance de ces programmes d'accompagnement, dont « 87 % des participants ressortent satisfaits ». ■

## Entrepreneurs, soyez acteurs de la relance ! À vos côtés pour réaliser vos projets

