

Congé pour création : se donner toutes les chances pour créer son entreprise

ISABELLE MEIJERS | Le 19/07 à 07:00



William Pralong, président de France Challenges, a créé sa société après un congé pour création d'entreprise. - Photo William Pralong

Fondateur de la start-up France Challenges en 2019, après 21 ans dans le Groupe La Poste, William Pralong revient sur son expérience du congé pour création d'entreprise. L'exercice s'anticipe bien avant le jour du départ et nécessite un accompagnement au millimètre. Ses conseils.

« Le premier jour de votre congé pour création d'entreprise (<https://business.lesechos.fr/entrepreneurs/ressources-humaines/0602223145232-demissionner-pour-entreprendre-un-nouveau-droit-au-chomage-333006.php>) , c'est déjà l'aboutissement de votre démarche », estime **William Pralong**, président de **France Challenges** qu'il a créé à Albi en 2019, l'année même de sa **mise en disponibilité de La Poste** où il était directeur adjoint d'une plateforme courrier. Le

fonctionnaire a **préparé son départ pendant 18 mois**. Il a étudié son marché pour valider les besoins et arpenté les **salons d'entrepreneurs** (<https://business.lesechos.fr/entrepreneurs/aides-reseaux/agenda-de-l-entrepreneur-les-rendez-vous-pour-creer-et-developper-sa-boite-316616.php>). Une liberté de temps qu'il s'est donné en soldant son compte épargne temps et ses congés payés. Il a également bénéficié à La Poste d'un dispositif d'appui au projet personnel, soit une indemnité équivalente à un an de rémunération brute.

Mais l'essentiel des conseils de cet entrepreneur de 54 ans tient en un maître-mot : Accompagnement. « Aussi bien avant le départ de son employeur qu'après le début du congé, il faut absolument être accompagné par des professionnels. Cela évite les fausses routes et multiplie les chances de succès », témoigne-t-il.

Les ressources de la CCI et d'un incubateur

Cinq années avant même la fondation de sa société, qui propose des outils pédagogiques digitaux de campagnes de vente à destination des professeurs et des élèves des filières commerciales, le dirigeant a pris rendez-vous avec la responsable du Pôle Création Transmission Reprise de la CCI Tarn. « Cette personne-ressource a validé mon projet, elle a cru en moi, ce qui est un boost de confiance énorme. Elle m'a aidé à monter le business plan, à pitcher et à monter les différents dossiers de financement. Elle a été une vraie perle et continue à nous accompagner », dit-il.

Reconversion : 8 pièges à éviter avant de créer sa boîte (<https://business.lesechos.fr/entrepreneurs/communaute/0610412075151-reconversion-8-pieges-a-eviter-avant-de-creer-sa-boite-342617.php>)

Un deuxième appui de taille est venu de son réseau, en l'occurrence de la **Kedge Business School** (<https://business.lesechos.fr/entrepreneurs/aides-reseaux/0603444125654-marseille-kedge-lance-une-ecole-d-entrepreneurs-des-quartiers-338520.php>) dont il est diplômé. « En tant que diplômé de l'école de **commerce** (<https://business.lesechos.fr/entrepreneurs/aides-reseaux/0601929280548-retail-les-incubateurs-et-accelerateurs-pour-lancer-sa-start-up-332694.php>), j'ai eu accès à son incubateur pendant six mois. Cette phase a été fondamentale pour moi : elle m'a permis de mieux rattraper l'actualité des technologies digitales et de faire les bons choix d'outils stratégiques », développe William Pralong.

Il y rencontre aussi d'autres professionnels avec lesquels il croise les expériences ou des professeurs intervenants dans les domaines de la finance ou du marketing.

Le soutien d'un réseau d'entrepreneurs

Après avoir fait ses classes, l'entrepreneur se rapproche du **Réseau Entreprendre** (<https://business.lesechos.fr/entrepreneurs/communaute/0601244509314-reseau-entreprendre-s-ouvre-aux-projets-associatifs-et-cooperatifs-329395.php>). « Je me suis tourné vers la mission tarnaise proche de chez moi pour un soutien à proximité. Ce cursus est tout à fait exceptionnel. Une fois sélectionné, vous participez, pendant trois ans, à une réunion mensuelle sur des thèmes variés, de la comptabilité à la logistique en passant par les techniques de vente. Le réseau vous alloue aussi un coach qui est un entrepreneur en exercice. Vous le rencontrez chaque mois, avec un suivi d'indicateurs en mains », détaille William Pralong.

Les réunions régulières associées à la mise à jour du tableau de bord aident le créateur à prendre du recul sur son activité. « L'un des conseils prodigués par ma coach a été de recruter une alternante commerciale pour me concentrer sur l'essentiel de la stratégie. Nous étions trop économes », livre-t-il.

Cerise sur le gâteau, le Réseau Entreprendre lui a accordé un **prêt de 15.000 euros à rembourser sur quatre années**. Un financement précieux qui lui a permis de développer l'application de France Challenges.

Enfin, dernière recommandation de William Pralong : « N'hésitez pas à participer à des salons de création d'entreprises ! C'est au **Salon des Entrepreneurs de Paris en 2018** (<https://business.lesechos.fr/entrepreneurs/aides-reseaux/salon-des-entrepreneurs-de-paris-les-temps-forts-des-7-et-8-fevrier-2018-318315.php>) , où la Région Occitanie tenait un stand, que j'ai pris connaissance de leur dispositif Start'Oc de soutien aux startups dans leur phase d'amorçage. Nous venons de déposer un dossier de demande d'une **subvention de 50.000 euros**. »

William Pralong est en disponibilité du Groupe La Poste jusqu'en novembre 2022. Pour sa première année d'exercice complet en 2020, France Challenges a réussi à réaliser **600.000 euros de chiffre d'affaires**. Il anticipe un chiffre d'affaires de 1,2 million d'euros d'ici à deux ans.

(javascript:void(0);)