

## Webinaire #11



**Implanter un nouveau commerce : évaluer l'attractivité d'un emplacement**

# Agenda

1. Objectifs du Webinaire [Page 3](#)
2. Quelques éléments de contexte [Page 5](#)
3. Méthode et approche proposées [Page 10](#)
4. Cas d'usage [Page 16](#)
5. Les apports d'atometrics [Page 27](#)



## Objectifs du Webinaire

# Objectifs du webinaire

Au-delà du **mythe** de la **donnée** comme **mine d'or**, nous souhaitons partager des **cas d'usages simples**, **concrets** et **utiles** dans le cadre de votre activité



Quelques éléments de contexte

# Implantation d'un nouveau commerce : qui est concerné ?

---

## Définition du terme 'commerce' :

- Dans ce webinar, nous employons le terme 'commerce' pour désigner :
  - Le **lieu d'exercice (magasin, boutique)** d'une **activité commerciale de détail**, définie par la revente de marchandise achetée auprès de fournisseurs à des clients
  - Ce lieu d'exercice est lui-même caractérisé par deux notions fondamentales :
    - Le **fonds de commerce**, défini comme l'ensemble des **éléments corporels et incorporels** acquis nécessaires à l'exercice d'une activité commerciale (équipement, matériel, marchandise, clientèle, nom commercial, droit au bail...)
    - Le **local commercial**, défini comme les murs au sein desquels s'exerce une activité commerciale et est exploité un fonds de commerce

## Quels secteurs d'activité sont concernés ?

Concrètement, **de nombreux secteurs d'activité peuvent être concernés** par l'implantation d'un nouveau commerce :

- Commerces **alimentaires** (supérettes, épiceries, boulangeries, boucheries...)
- Commerces **non-alimentaires** (magasins de meubles, magasins de vêtements, fleuristes...)

# Les enjeux de l'implantation d'un nouveau commerce

Selon le contexte d'implantation et la typologie d'entreprise, les enjeux diffèrent

## 3 cas concrets

1

**Indépendant** : installation d'une deuxième boutique

**Enjeux :**

- Possibilité de gérer les deux boutiques → Proximité
- Ne pas cannibaliser sa première activité

2

**Franchise** : installation d'un portefeuille de boutiques indépendantes

**Enjeux :**

- Toucher des zones géographiques différentes
- Enjeux financiers individuels → maximiser les profits par boutique

3

**Chaîne de magasins** : installation de plusieurs boutiques

**Enjeux :**

- Toucher des zones géographiques différentes
- Enjeux financiers communs → maximiser les profits globaux

# Qu'est ce qu'un emplacement attractif ?

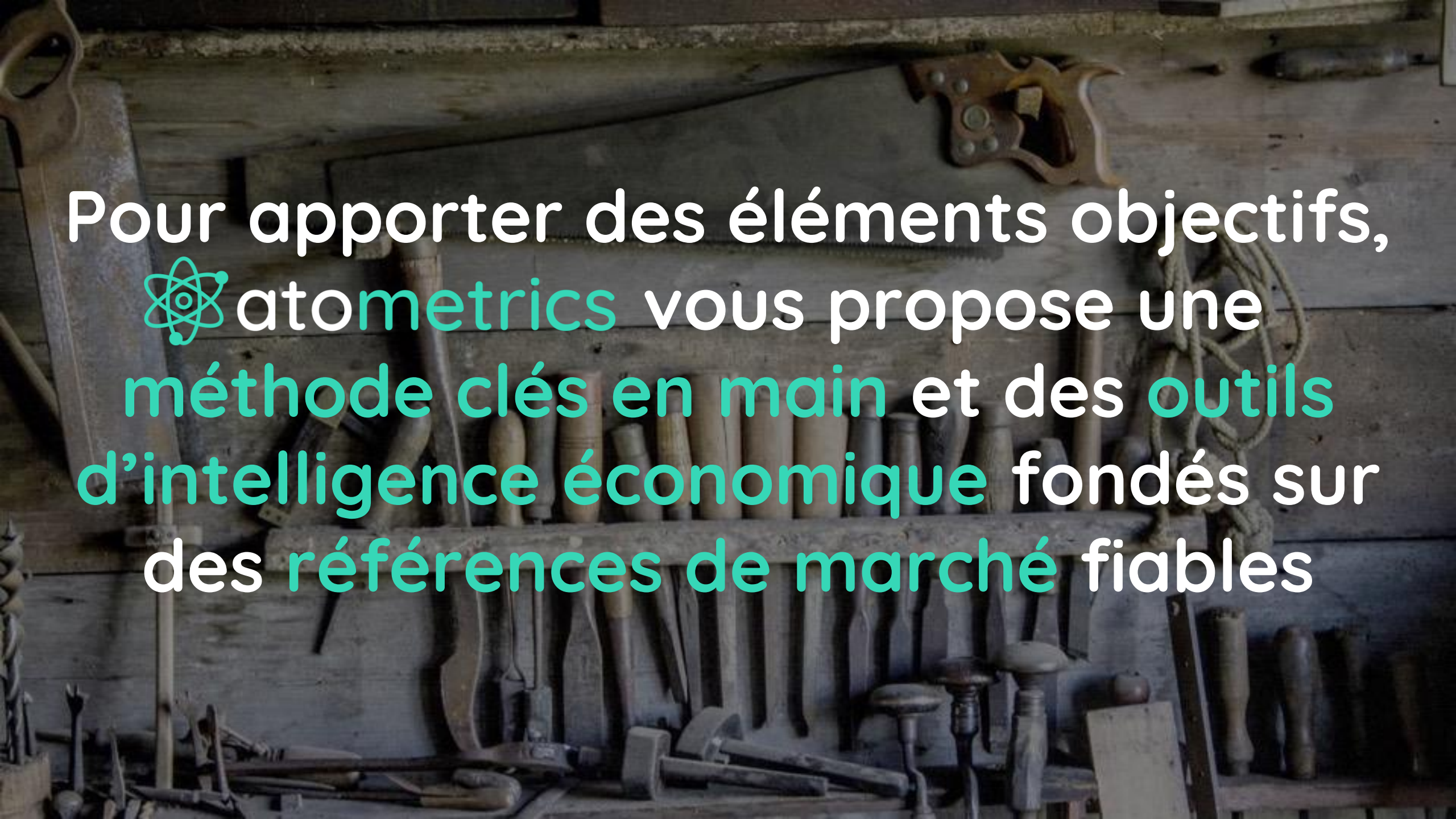
L'attractivité d'un emplacement est par définition subjective et dépend de l'activité considérée

## Quelques exemples concrets:

- **Attractivité d'une boulangerie** : la présence d'autres boulangeries avec une qualité similaire va, à court terme, répartir la clientèle. La concurrence est donc considérée comme plutôt négative. Cependant, à moyen terme, la présence de commerces concurrents peut entraîner un flux supplémentaire
- **Attractivité d'une boutique de vêtements** : la présence d'autres magasins de vêtements de la même gamme peut être considérée comme positive car elle nous permet de bénéficier du flux de population. A contrario, une différence trop importante de gamme avec les commerces adjacents est plutôt négative (un magasin de luxe dans une rue de friperies)

L'attractivité dépend donc du contexte d'étude et des problématiques du secteur. En fonction de l'activité, **les critères d'attractivité** ont des **interprétations** et des **pondérations différentes**



A workshop background with various tools hanging on a wooden wall. The tools include a hand saw, a level, and several hammers with wooden handles. The text is overlaid on the image.

Pour apporter des éléments objectifs,  
🌀 atometrics vous propose une  
méthode clés en main et des outils  
d'intelligence économique fondés sur  
des références de marché fiables



Méthode et approche proposées

# 2 approches possibles

---

## 1 Evaluation d'une opportunité existante :

**Existence d'une opportunité** (par exemple : fonds de commerce à vendre sur un emplacement envisagé). **L'évaluation porte donc sur un emplacement prédéfini avec des conditions déjà connues** (prix du fonds).

→ **L'objectif de l'évaluation est de juger si cette opportunité est une bonne occasion** (par rapport à l'historique sur le marché et aux critères d'emplacement prédéfinis)

## 2 Itération et recherche d'opportunité

Il s'agit du **raisonnement inverse** : on part d'une **idée vague d'emplacement** (une ville, un quartier...) et on définit, à partir de nos critères, quels **emplacements précis** (rues) seraient opportuns. Puis, on **recherche sur ces emplacements de potentielles opportunités**.

→ **L'objectif de l'évaluation est de réduire le champ de recherche à un emplacement précis et de détecter les opportunités**

# Méthode proposée

Pourquoi cette formalisation ?

Outil de décision

Outil de communication

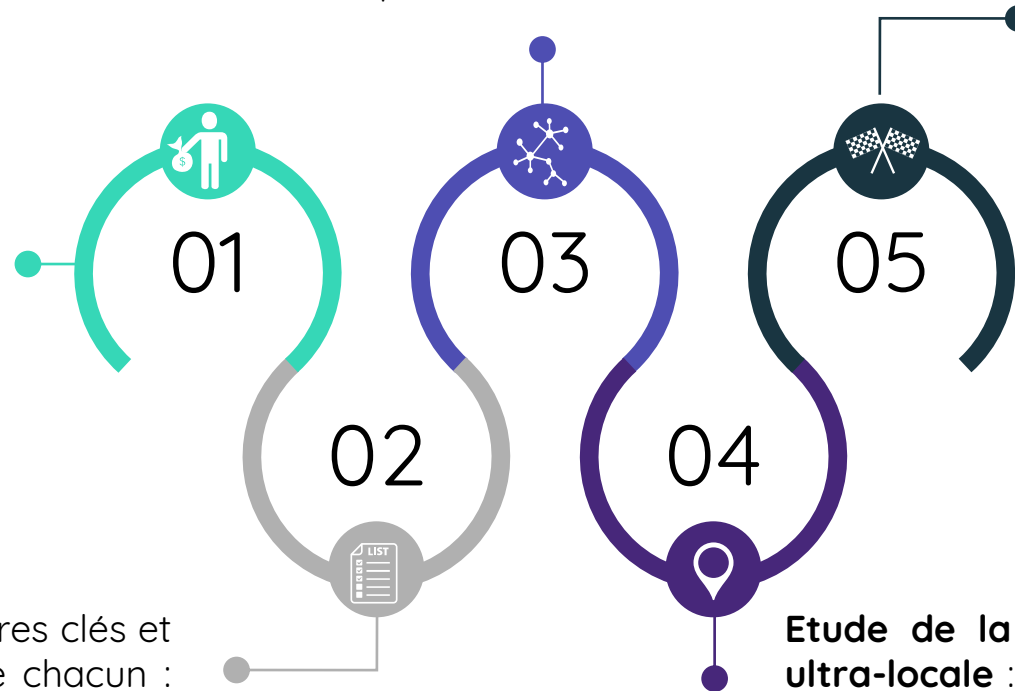
**Etude de la conjoncture macroéconomique** : prendre en compte un à un les critères définis et noter une conclusion pour chacun

**Noter chaque critère, appliquer la pondération définie et conclure** sur l'attractivité globale de l'emplacement

**Evaluation financière** de l'opportunité : **Le prix proposé est-il acceptable ?** En accord avec l'historique de marché ?

Définition des critères clés et de l'importance de chacun : **liste d'indicateurs et leurs pondérations**

**Etude de la conjoncture sectorielle ultra-locale** : prendre en compte un à un les critères définis et noter une conclusion pour chacun



# Focus sur l'attractivité d'un emplacement pour un commerce

**Malgré le caractère subjectif des critères d'attractivité, il existe des indicateurs clés à prendre en compte pour évaluer la qualité d'un emplacement**

→ Ces indicateurs seront ensuite **interprétés** (bon ou mauvais signe pour l'activité étudiée) et **pondérés** (poids plus ou moins important pour l'activité étudiée)

## Conjoncture macroéconomique

- **Conjoncture sectorielle globale**: évolution du chiffre d'affaires du secteur d'activité, ratios financiers globaux, croissance du marché
- **Conjoncture locale**: croissance du marché local, taux de difficulté, procédures collectives

## Conjoncture sectorielle ultra-locale

- Concurrence à proximité immédiate
- Présence de commerces
- Présence d'activités prescriptives / connexes
- Densité de la population et évolution
- Age de la population résidente
- Catégories socio-professionnelle



Cas d'usage

# Cas d'usage : Implantation d'un magasin de meubles

- **Contexte** : Chaîne de magasins de meubles haut de gamme qui souhaite étendre son activité dans la région Pays de la Loire. Déjà un magasin à Laval.
- **Approche** : Evaluation d'une opportunité existante
- **Opportunité** : 5 rue Albert de Dion 72650 La Chapelle Saint-Aubin (proche Le Mans)
  - Prix proposé : 230 000 €
  - Chiffre d'affaires ≈ 1M€
  - Effectif : 4 salariés + 1 dirigeant
- **Secteur d'activité** : Commerce de détail de meubles (Code APE : 47.53Z / 47.59Z)



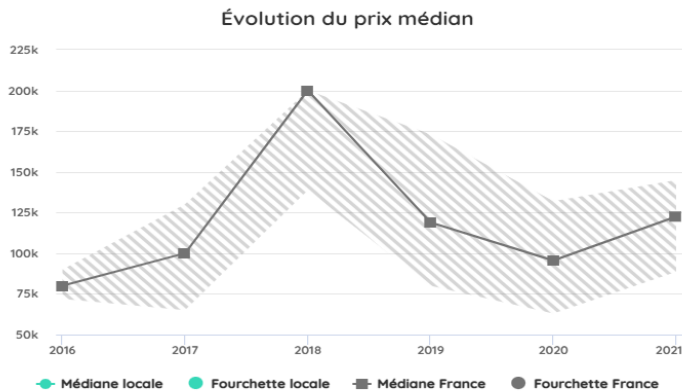
# Méthode pas à pas



**Evaluation financière** de l'opportunité : **Le prix proposé est-il acceptable ?** En accord avec l'historique de marché ?

	Multiple de CA HT (prix de cession exprimé en % du CA du fonds vendu)		Multiple de EBE		Multiple de Effectif total	
	79 cessions en France entre 2015 et 2021		41 cessions en France entre 2015 et 2021		63 cessions dans les communes de même densité que: La Chapelle-Saint-Aubin entre 2015 et 2021	
Fourchette basse	14,52%		2,64		25 000	
<b>Médiane</b>	<b>22,17%</b>		<b>4,04</b>		<b>45 000</b>	
Fourchette haute	31,89%		12,52		100 000	

Source(s) utilisée(s)  
 • Données BODACC (Bulletin officiel des annonces civiles et commerciales), à partir de 2008  
 • Données InfoGreffé non confidentielisées, à partir de 2012  
 • Données atometrics



	2016	2017	2018	2019	2020	2021
France						
Prix médian en €	80 000	100 000	200 000	118 897	95 500	122 500
Évolution en %	-20 %	+25 %	+100 %	-40,55 %	-19,68 %	+28,27 %
Nb. de ventes	49	61	68	52	40	46
Volume en M€	5,9	7,38	14,18	8,33	4,7	6,87

- En appliquant les multiples observés sur les transactions historiques, on obtient les estimations suivantes :
  - **221 700€** en appliquant le multiple de **22,17% du CA**
  - **225 000€** en appliquant le multiple d'effectif
- On observe une **tendance à la hausse des prix**, ce qui tend à considérer les prix de 230 000€ proposé comme **cohérent**
- Un **motif de nuance** serait la **performance relative de l'entreprise par rapport à son marché**. Une étude plus poussée pourrait être effectuée sur l'EBE

➔ **Le prix proposé semble cohérent par rapport au marché**



# Méthode pas à pas



Définition des critères clés et de l'importance de chacun : **liste d'indicateurs et leurs pondérations**

## Les critères importants pour l'installation d'un nouveau magasin de meubles (La Chapelle Saint-Aubin)

Liste des critères	Indicateur et interprétation
1. Conjoncture économique favorable de mon secteur (Commerce de meubles) à l'échelle nationale	Croissance du chiffre d'affaires des entreprises du secteur en France → positif si croissance
2. Croissance de la taille du marché (Commerce de meubles en France et dans la commune de La Chapelle-Saint-Aubin)	Croissance du nombre d'établissements (taux de fermeture vs création) → positif si création
3. Difficulté des entreprises à l'échelle locale	Taux de difficulté des entreprises à l'échelle locale → positif si meilleure conjoncture qu'à l'échelle nationale
4. Dynamisme immobilier local	Evolution des prix et des volumes vendus en immobilier → positif si croissance des prix / volumes (atteste du dynamisme de la localité)
5. Concurrence à l'échelle locale	Densité concurrentielle à l'adresse considérée → positif si présence d'autres magasins (zone industrielle, zone commerciale)
6. Présence d'activités connexes et commerces de loisirs	Présence de magasins de vêtements, d'hypermarchés, de centres commerciaux → positif si présence de ces activités à proximité
7. Densité de la population résidente dans la localité considérée et à proximité	Positif si présence d'une densité élevée de population dans la ville considérée ou dans les villes voisines
8. Age de la population résidente dans la localité considérée et à proximité	Positif si présence de personnes dans une tranche d'âge représentant la population 'active' (plus de 18 ans et moins de 70 ans)
9. Catégories socio-professionnelles de la population résidente dans la localité considérée et à proximité	Positif si présence de personnes d'une catégorie socio-professionnelle intermédiaire ou supérieure (car positionnement haut de gamme)
10. Accessibilité (présence de grands axes à proximité...)	Nécessité de présence de grands axes routiers menant au fonds de commerce considéré

Conjoncture macro

Conjoncture sectorielle ultra-locale

# Méthode pas à pas



Définition des critères clés et de l'importance de chacun : **liste d'indicateurs et leurs pondérations**

## Echelle de notation des différents critères

Très défavorable	★☆☆☆☆
Défavorable	★★☆☆☆
Neutre	★★★☆☆
Favorable	★★★★☆
Très favorable	★★★★★

Liste des critères	Pondération
1. Conjoncture économique favorable de mon secteur (Commerce de meubles) à l'échelle nationale	5%
2. Croissance de la taille du marché (Commerce de meubles en France et dans la commune de La Chapelle-Saint-Aubin)	10%
3. Difficulté des entreprises à l'échelle locale	5%
4. Dynamisme immobilier local	5%
5. Concurrence à l'échelle locale	10%
6. Présence d'activités connexes et de commerces de loisirs	10%
7. Densité de la population résidente dans la localité considérée et à proximité	10%
8. Age de la population résidente dans la localité considérée et à proximité	10%
9. Catégories socio-professionnelles de la population résidente dans la localité considérée et à proximité	15%
10. Accessibilité (présence de grands axes à proximité...)	20%

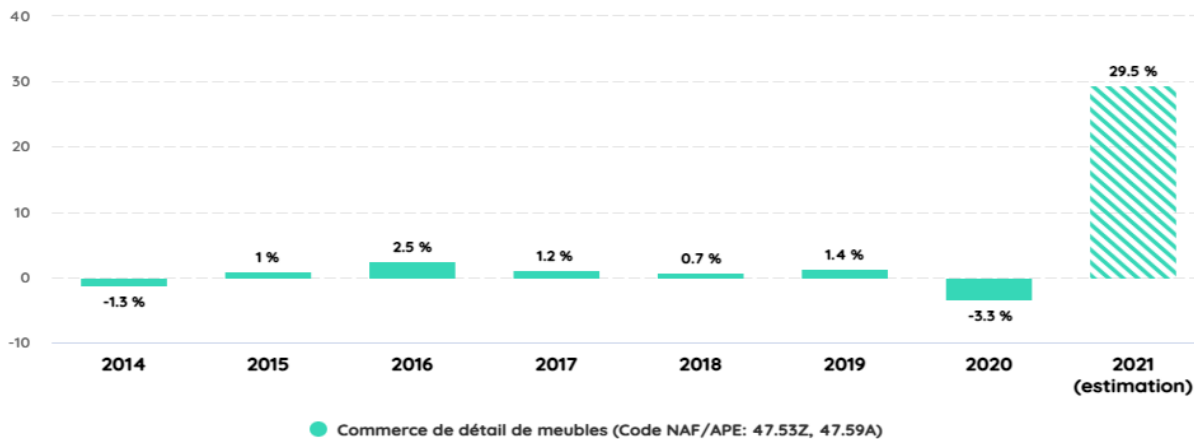
# Méthode pas à pas



**Etude de la conjoncture macroéconomique** : prendre en compte un à un les critères définis et noter une conclusion pour chacun

## 1. Conjoncture économique favorable de mon secteur (Commerce de meubles) à l'échelle nationale

Taux de croissance annuelle du chiffre d'affaires des TPEs



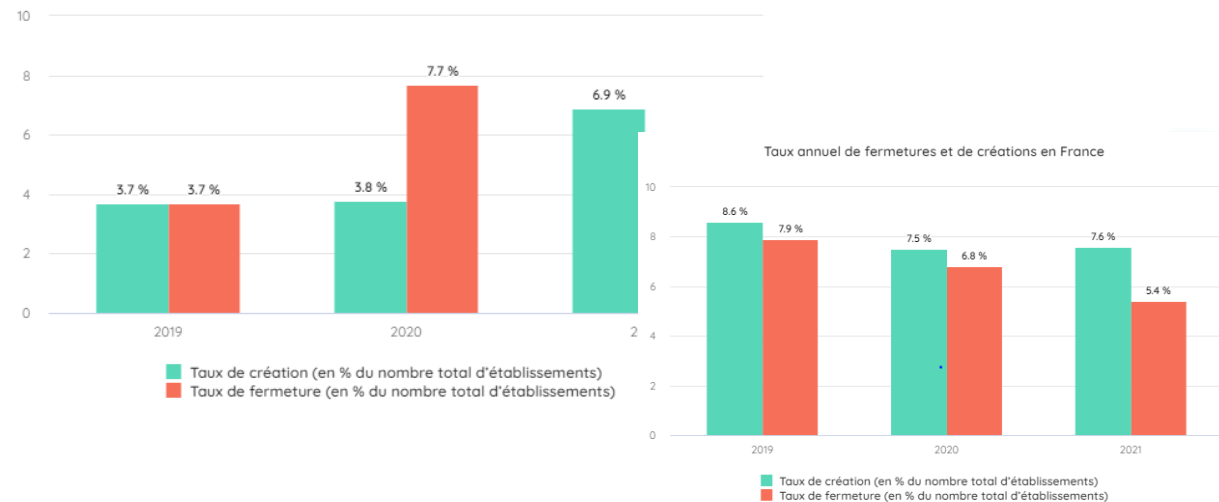
- **Croissance du chiffre d'affaires** observée depuis 2015
- **Diminution en 2020 (effet covid-19)** relativement basse par rapport aux diminutions observées sur d'autres secteurs

➡ Favorable



## 2. Croissance de la taille du marché (Commerce de meubles en France et dans la commune)

Taux annuel de fermetures et de créations dans la commune: La Chapelle-Saint-Aubin



- **Croissance du nombre d'établissements** dans le secteur à l'échelle nationale
- **Conjoncture stagnante à l'échelle locale** (plus impactée par la crise du covid-19)

➡ Défavorable



# Méthode pas à pas



**Etude de la conjoncture sectorielle ultra-locale** : prendre en compte un à un les critères définis et noter une conclusion pour chacun (1/4)

## 3. Difficulté des entreprises à l'échelle locale

Indicateurs de santé	Quartier: La Chapelle-Saint-Aubin
Âge médian des établissements	7 ans et 7 mois
Taux de difficulté	9 %
Taux de survie à 3 ans	

Source(s) utilisée(s)

- Données SIRENE (Système national d'identification et du répertoire des entreprises), 2021
- Données BODACC (Bulletin officiel des annonces civiles et commerciales), à partir de 2008

Indicateurs de santé	Département: Sarthe	France
Âge médian des établissements	7 ans et 8 mois	6 ans et 9 mois
Taux de difficulté	4 %	4 %
Taux de survie à 3 ans	74 %	72 %

Source(s) utilisée(s)

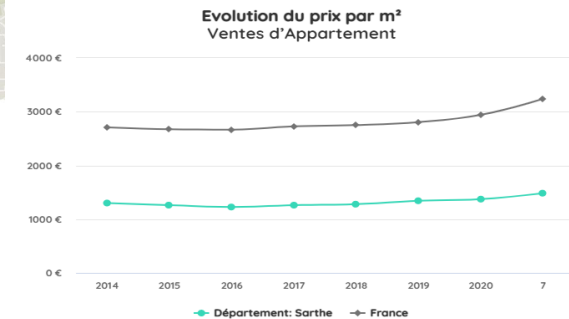
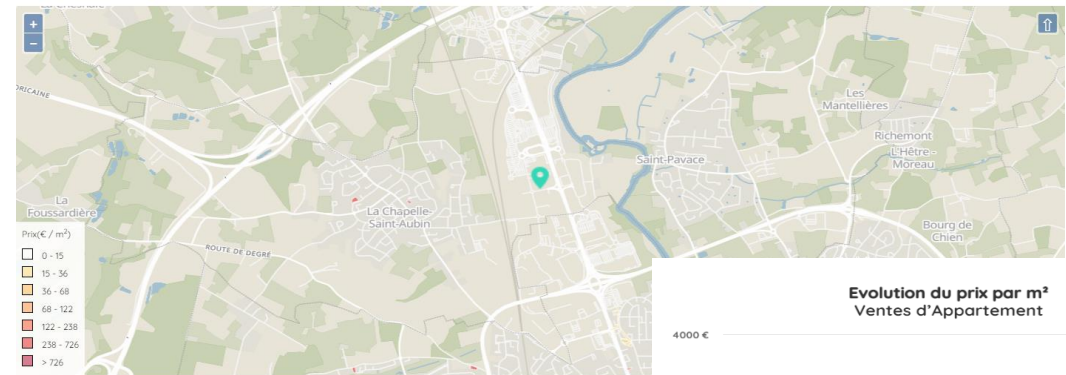
- Données SIRENE (Système national d'identification et c
- Données BODACC (Bulletin officiel des annonces civiles

- **Taux de difficulté local supérieur au marché** (9% à l'échelle locale et 4% à l'échelle nationale)
- **Age des établissements cohérent avec le marché** (environ 7 ans)

➡ Neutre



## 4. Dynamisme immobilier local



- **Légère croissance** des prix des appartements à l'échelle locale dans le département
- **Absence d'immobilier résidentiel dans la localité considérée**

➡ Défavorable

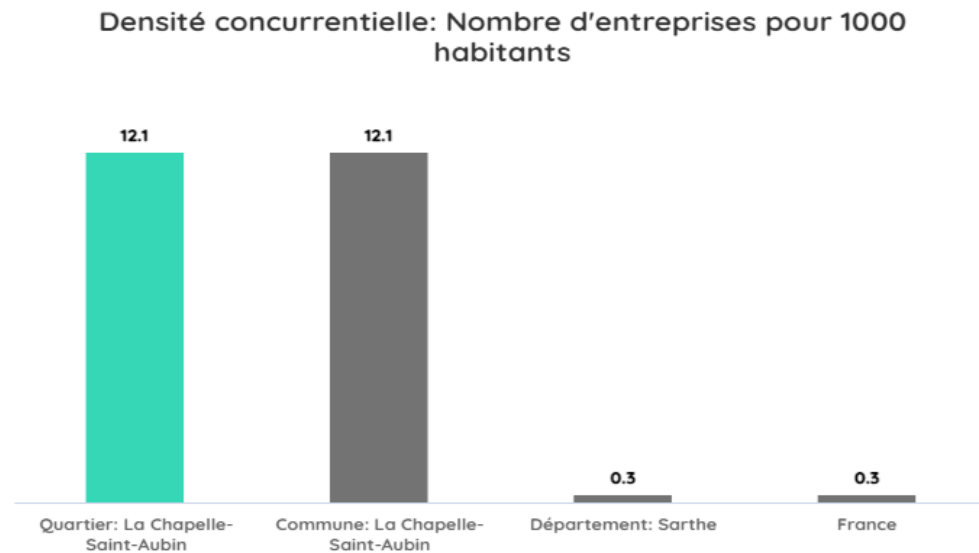


# Méthode pas à pas



**Etude de la conjoncture sectorielle ultra-locale** : prendre en compte un à un les critères définis et noter une conclusion pour chacun (2/4)

## 5. Concurrence à l'échelle locale

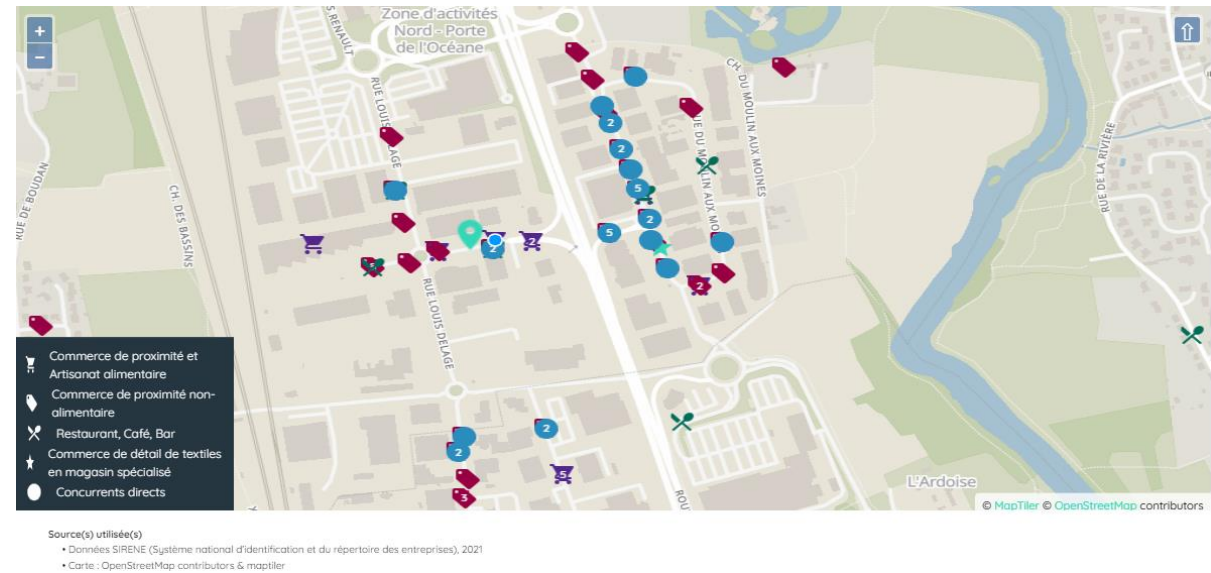


- **Forte densité concurrentielle dans le quartier considéré** attestant de la présence probable d'une zone commerciale, favorable pour le développement de l'activité

➡ Favorable



## 6. Présence d'activités connexes et de commerce de loisirs



- **Présence d'activités connexes** permettant de profiter du flux de personnes généré par les autres commerces
- **Présence de 3 restaurants à proximité**

➡ Très favorable

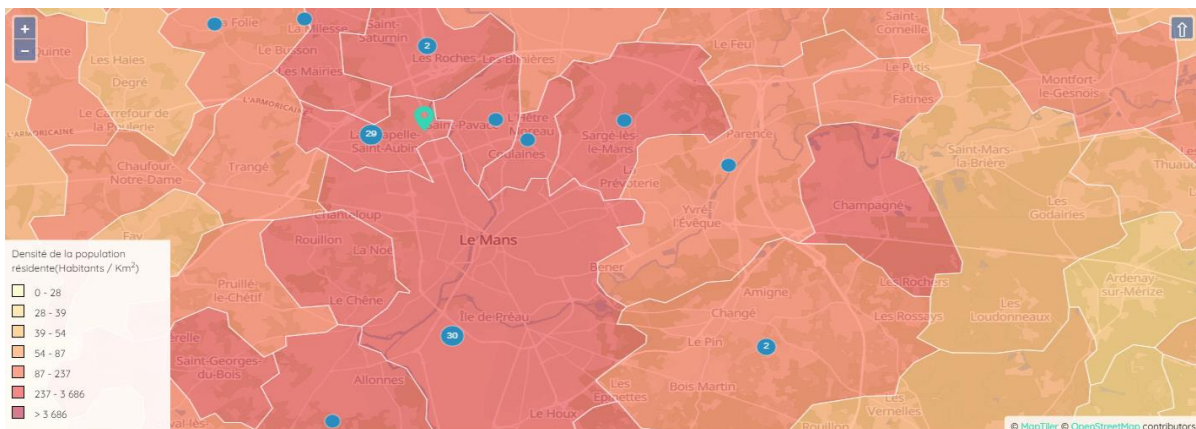


# Méthode pas à pas



**Etude de la conjoncture sectorielle ultra-locale** : prendre en compte un à un les critères définis et noter une conclusion pour chacun (3/4)

## 7. Densité de la population résidente dans la localité considérée et à proximité

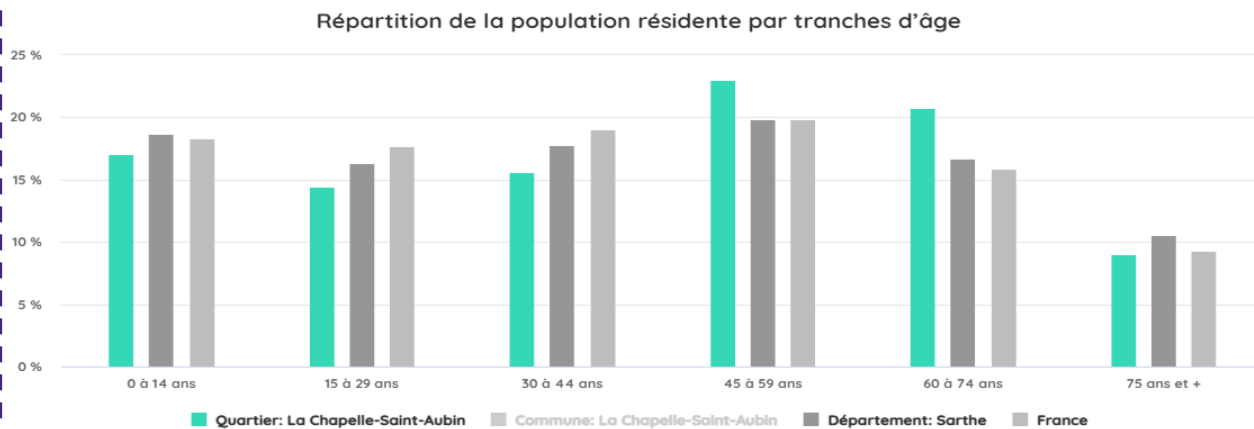


Source(s) utilisée(s)  
• Données INSEE, à partir de 2015  
• Données SIRENE (Système national d'identification et du répertoire des entreprises), 2021  
• Données InfoGrefre non confidentielisées, à partir de 2016  
• Carte: OpenStreetMap contributors & maptiler

- **Forte densité de population** à proximité de l'emplacement considéré
- **Proximité de la ville du Mans**

➡ **Très favorable** ★★★★★

## 8. Age de la population résidente dans la localité considérée et à proximité



- **Surpondération des tranches 45 à 59 ans et 60 à 74 ans**
- Classe d'âge (45-59) correspondant au positionnement du magasin

➡ **Neutre** ★★★☆☆

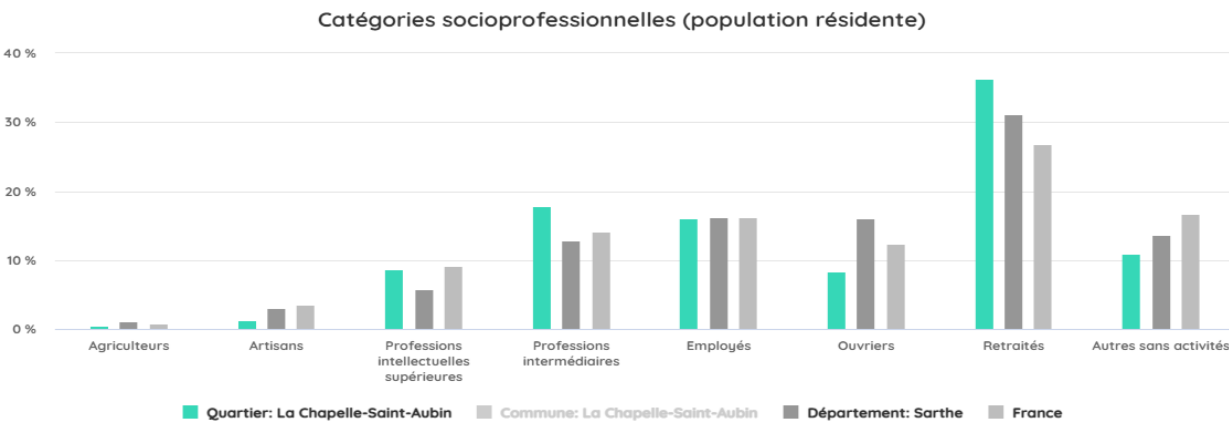


# Méthode pas à pas



**Etude de la conjoncture sectorielle ultra-locale** : prendre en compte un à un les critères définis et noter une conclusion pour chacun (4/4)

## 9. Catégories socio-professionnelles de la population résidente dans la localité considérée et à proximité



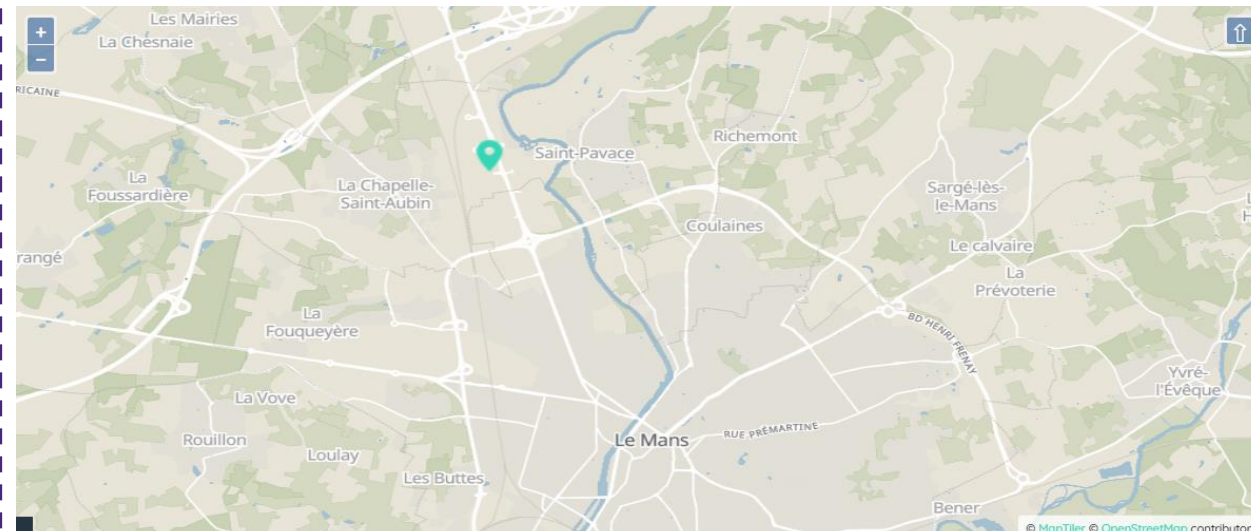
- **Surpondération de retraités**
- Présence modérée de professions intellectuelles supérieures, correspondant à la clientèle visée



Défavorable



## 10. Accessibilité (présence de grands axes)



Source(s) utilisée(s)  
• Données SIRENE (Système national d'identification et du répertoire des entreprises), 2021  
• Carte : OpenStreetMap contributors & maptiler

- **Proximité d'un grand axe depuis le centre ville du Mans**
- Axe routier desservant les communes avoisinantes



Très favorable



# Méthode pas à pas



**Noter chaque critère, appliquer la pondération définie et conclure** sur l'attractivité globale de l'emplacement

Liste des critères	Pondération	Note
1. Conjoncture économique favorable de mon secteur (Commerce de meubles) à l'échelle nationale	5%	Favorable ★★☆☆☆
2. Croissance de la taille du marché (Commerce de meubles en France et dans la commune de La Chapelle-Saint-Aubin)	10%	Défavorable ★★☆☆☆
3. Difficulté des entreprises à l'échelle locale	5%	Neutre ★★☆☆☆
4. Dynamisme immobilier local	5%	Défavorable ★★☆☆☆
5. Concurrence à l'échelle locale	10%	Favorable ★★☆☆☆
6. Présence d'activités connexes et de commerces de loisirs	10%	Très favorable ★★★★★
7. Densité de la population résidente dans la localité considérée et à proximité	10%	Très favorable ★★★★★
8. Age de la population résidente dans la localité considérée et à proximité	10%	Neutre ★★☆☆☆
9. Catégories socio-professionnelles de la population résidente dans la localité considérée et à proximité	15%	Défavorable ★★☆☆☆
10. Accessibilité (présence de grands axes à proximité...)	20%	Très favorable ★★★★★



Moyenne pondérée :  
**3,65/5**  
★★★★☆



# Autres éléments à prendre en compte

---

**L'exploitation des données** est un outil puissant dans la prise de décision. **Cependant, d'autres éléments** plus subjectifs, ou non délivrés par la donnée, **doivent être pris en compte** dans le choix d'un emplacement :

- Les caractéristiques du fonds (ensoleillement, disposition...)
- Les éléments techniques du fonds (état du stock, équipement, qualité du bail, copropriété...)
- La visibilité et notoriété du fonds (notes de clients sur des plateformes type Tripadvisor, Google...)
- Les autres flux à proximité de l'emplacement (flux touristiques, évènements dans la localité...)
- Les projets à proximité de l'emplacement (projets immobiliers, d'aménagement de la ville...)



# Les apports d'atometrics

# Les apports d'atommetrics

---

- 1 Une **approche à 360°** permettant de **comprendre le marché et de valider le positionnement et l'emplacement d'une activité**
- 2 Une **base de données fiable** permettant de collecter les **informations financières** clés et des **multiples** historiques sur les **transactions** (fonds de commerce et murs)
- 3 Un **accès** simple et immédiat à des **références de marché** et un livrable clés en main pour étayer votre argumentaire

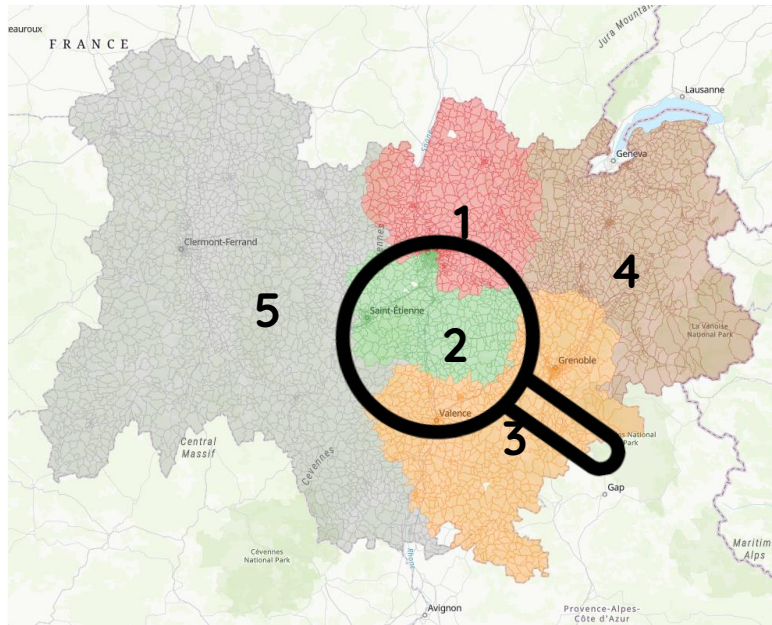


L'intelligence économique accessible

# Autres solutions développées par **atometrics**

## Études de zonification

Ces études vous permettent d'**accompagner vos clients** PME, franchiseurs ou investisseurs **dans leur stratégie de développement commercial**



## Alertes économiques / légales

Un outil sur-mesure et automatisé pour être **informé en temps-réel** des évolutions ou nouvelles opportunités **sur un marché local**

**SIREN** : 823 717 509

**SIRET (siège)** : 823 717 509 00025

**Forme juridique** : SAS, société par actions simplifiée

**TVA intracommunautaire** : FR36823717509

**Capital social** : 11 370,00 €

**Date de cloture exercice comptable** : 31/12/2021

**Inscription au RCS** : **INSCRIT** (au greffe de Paris, le 16/11/2016)

Nom	Nom légal	Adresse	Code postal	Code INSEE	Code NAF	Statut	Statut	Statut
AMAZONIA	VALCOURT							
AU COMPTOIR DE L'OPTIQUE	SARASTEVE	SARASTEVE	EL RUE LA BOETE	75008 PARIS 8	478A	Commerce de détail d'optique (Code NAF/APE 478A)	Jugement d'ouverture	Jugement d'ouverture de liquidation judiciaire
	LODING	LODING	25 RUE DE VAUGRARD	75004 PARIS 4	472A	Commerce de détail de la chaussure (Code NAF/APE 472A)	Jugement d'ouverture	Jugement d'ouverture d'une procédure de sauvegarde

# Études de zonification

- **Besoins**

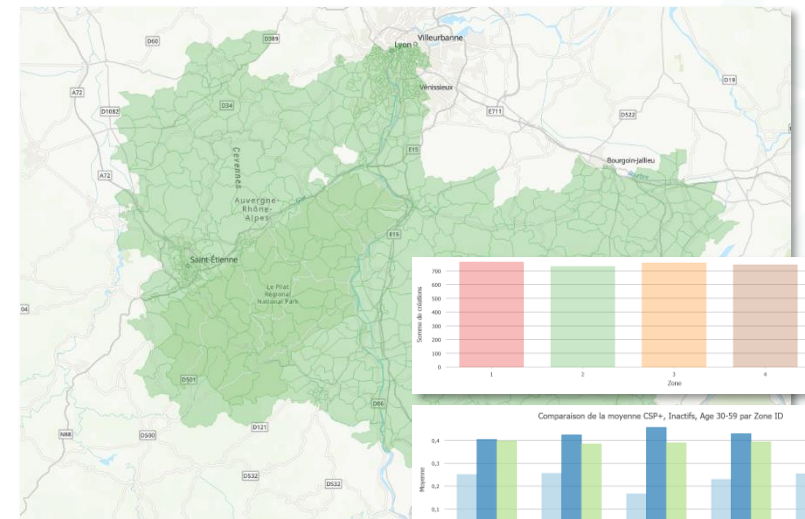
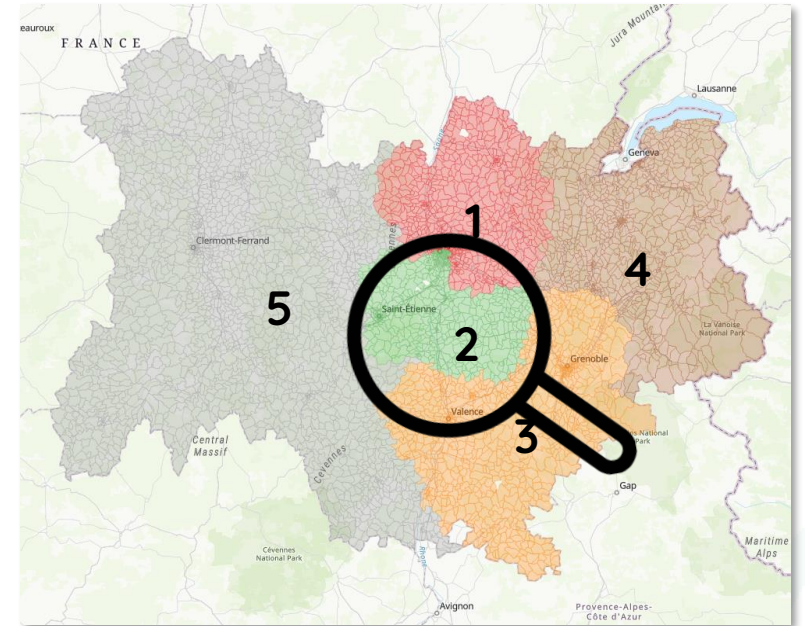
- Validation du potentiel d'un concept
- Priorisation géographique du déploiement commercial
- Découpage d'un territoire donné en zones au potentiel comparable (et suffisant)

- **Solution**

- Pour une activité donnée, notre solution permet:
  - De comprendre les caractéristiques signalant un potentiel
  - D'identifier les zones offrant le meilleur potentiel commercial
  - D'optimiser la forme des zones en fonction des contraintes physiques (temps de transport) ou économiques (point mort)

- **Valeur ajoutée**

- Capacité à tenir compte de critères sur-mesure
- Approche basée sur le niveau le plus fin ce qui garantit un découpage tenant compte des réalités locales
- Possibilité de créer un outil pour une mise à jour en continu



# Systemes d'alertes legales et économiques

- **Besoins**

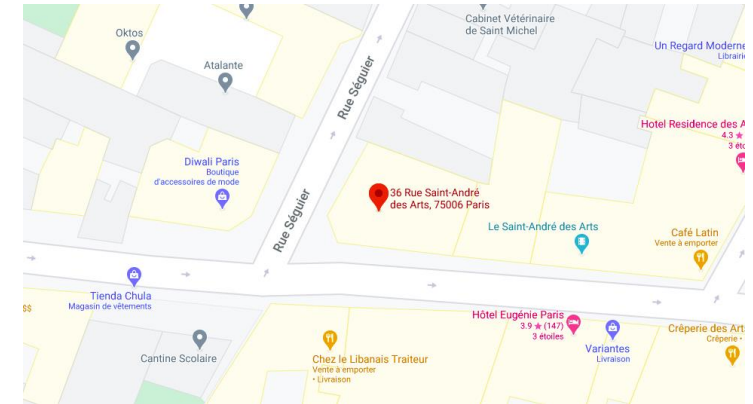
- Mise à jour d'informations statutaires d'une liste des clients et/ou de fournisseurs
- Identification d'opportunités: achat de fonds de commerce
- Veille concurrentielle sur le marché local

- **Solution**

- Pour des critères donnés (ex. activité, emplacement, numéros SIREN/T...), notre solution permet :
  - D'être alerté en cas d'événements économiques ou légaux à proximité: ouverture ou fermeture d'un nouveau concurrent par exemple
  - D'identifier des fonds en difficulté en intégrant des critères quantitatifs (surface) ou qualitatifs (proximité avec d'autres activités, des infrastructures) dans leur sélection
  - De mettre à jour / vérifier les informations statutaires d'une liste de SIREN(T)

- **Valeur ajoutée**

- Création d'alertes sur-mesure (objet, fréquence, critères)
- Utilisation en temps-réel de l'information la plus récente
- Possibilité de créer un outil pour une mise à jour en continu



**SIREN : 823 717 509**

**SIRET (siège) : 823 717 509 00025**

**Forme juridique : SAS, société par actions simplifiée**

**TVA intracommunautaire : FR36823717509**

**Capital social : 11 370,00 €**

**Date de cloture exercice comptable : 31/12/2021**

**Inscription au RCS : INSCRIT** (au greffe de Paris, le 16/11/2016)

Nom	Nom légal	Unité légale	Adresse	Code postal	Commune	Code NAF	ACTIVITE	Jugement Familial	Jugement Nature	Commentaire
ARAZONIA	VALCOURT	VALCOURT	36 RUE SAINT ANDRE DES ARTS	75006	PARIS 6	4792C	Autres commerces de détail spécialisés divers (Code NAF/APE 4792C)	Jugement d'ouverture	Jugement d'ouverture de liquidation judiciaire	Jugement prononçant la liquidation judiciaire simplifiée, date de cessation des paiements le 7 décembre 2020. Jugement d'ouverture de liquidation judiciaire prononcé par le Juge Didier Courtois 42 boulevard de Sébastopol 75003 Paris. Les créanciers sont à déclarer, dans les deux mois de la présente publication, auprès du liquidateur ou sur le portail électronique à l'adresse https://www.crediteurs-services.com.
LE COMPTOIR DE L'OPTIQUE	SARASTEVE	SARASTEVE	32 RUE LA BOETIE	75008	PARIS 8	478A	Commerce de détail d'optique (Code NAF/APE 478A)	Jugement d'ouverture		Jugement prononçant la liquidation judiciaire simplifiée, date de cessation des paiements le 16/11/2016.
LODING	LODING	LODING	58 RUE DE VAUGRAND	75009	PARIS 9	4772A	Commerce de détail de la chaussure (Code NAF/APE 4772A)	Jugement d'ouverture		Jugement prononçant la liquidation judiciaire simplifiée, date de cessation des paiements le 16/11/2016.

**RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**  
BODACC.fr  
Bulletin officiel des annonces civiles et commerciales

**Consultation des annonces commerciales**  
Résultat de recherche  
- Sélectionnez les critères de recherche

Modifications et mutations diverses  
Rue de 400 000 400 000 Paris le 21/02/2017

INSCRIT 400 000 400 000 Paris le 21/02/2017  
Adresse de l'annonce: 17 rue Dangeau-Courcier de Paris, France 75001 75001 Paris France  
Convention: Abandon de la société suite à l'absence de toutes les parts ou actions en une seule fois

Utilisez les liens de navigation

Site de la base de données: www.bodacc.fr, www.annuaire.fr, www.entreprises.fr, www.entreprises.fr