

Le Bas-Rhin compte cinq plates-formes d'initiative locale (PFIL). Véritables impulsions à la création ou à la reprise d'entreprises, ces structures ont aujourd'hui quelques années de recul. Le point sur leur bilan, leur fonctionnement et leurs perspectives.

Les PFIL et la CCI : une synergie

« Les PFIL sont nées d'un double constat », explique Jean-Luc Heimburger, vice-président de la CCI de Strasbourg et du Bas-Rhin et Président régional des PFIL. « En 1998, les CCI ont réalisé qu'elles manquaient de moyens pour accompagner la création d'entreprises. Celles-ci se trouvaient confrontées à la fois à des difficultés de trésorerie et à un manque d'accompagnement qui laissait leurs dirigeants dans un isolement préjudiciable. Les PFIL ont été créées pour combler ce vide. » Elles relèvent de France Initiative Réseau, une structure nationale qui regroupe actuellement les 237 PFIL que compte l'Hexagone. « Dans le Bas-Rhin, une fois l'impulsion donnée, les choses sont allées vite, explique Jean-Luc Heimburger, la première plate-forme a été installée à Saverne,

puis à Strasbourg et les autres ont suivi : Sélestat, Haguenau, Wisches. Il était important de multiplier les centres, précise-t-il, car un des atouts primordiaux des PFIL est la proximité. »

Une double action

> L'aide au financement

Fortes de fonds publics et privés, les PFIL, à la différence des CCI, peuvent octroyer des prêts à taux zéro de plusieurs milliers d'euros, remboursables en trois à cinq ans et qui ne nécessitent pas de caution. Une condition : que le créateur ou repreneur d'entreprise apporte un apport personnel minimal et cohérent face à l'aide obtenue. Bénéfice collatéral : ce « prêt d'honneur » peut avoir un



[Jean-Luc Heimburger]

effet levier sur les banques et débloquent certaines réticences. Une fois le prêt initial remboursé, la PFIL peut le répercuter sur d'autres entreprises et, au bout de cinq ou six ans, se retrouver en auto-financement.

> Le parrainage

Un aspect important de l'action des PFIL, selon Jean-Luc Heimburger. « C'est difficile à organiser, concède-t-il, mais cela figure clairement dans le cadre du prêt d'honneur. Le créateur a pour obligation de fournir des bilans à dates régulières – ce qui l'initie au métier de chef d'entreprise ! – et doit accepter d'être accompagné. » Pour lui, le parrain

est un peu « le téléphone rouge », celui qu'on appelle en cas de coup dur ou bien encore la personne ressource qui initie aux arcanes du règlement du travail, des assurances, des contrats, etc.

Des résultats

90% des entreprises soutenues survivent aux cinq premières années d'activité, alors que le taux d'échec moyen est de 50% : ce chiffre démontre que les PFIL sont des outils qui fonctionnent. Jean-Luc Heimburger confie que l'objectif n'est pas de parvenir à un taux de 100% de réussite. « Cela prouverait que nous ne prenons pas les risques que d'autres ne peuvent pas prendre, » dit-il, en ajoutant en souriant : « nous avons la latitude d'être plus souples que les banques ! Ces 10% de droit à l'échec montrent que nous ne sommes pas trop restrictifs. » <



Le Bas-Rhin compte cinq plates-formes d'initiative locale, toutes sous-tendues par un comité d'agrément et portées par un animateur. Rencontre avec ces personnes-relais heureuses de travailler à l'irrigation du tissu économique de leur région mais conscientes que chaque porteur de projet reste maître de son destin.

> Bruche-Mossig-Piémont initiatives 1

Cette plate-forme est une des plus récentes. Elle fonctionne depuis 2004 et a traité huit dossiers dont six ont été acceptés et ont bénéficié, outre d'un parrainage, d'un prêt de 5000€. L'animateur de cette PFIL, Guillaume Haemmerlin, parle volontiers de solidarité. «Ce sont de vrais réseaux qui se créent, explique-t-il, en évoquant le cas d'un ingénieur, créateur de parc d'aventures, très fort technique-

ment mais désarçonné par l'aspect commercial de son activité. *C'est sur ce point que son parrain l'a aidé, mais cela ne s'est pas arrêté là : un membre du comité d'agrément a pu l'assister dans ses contacts avec l'ONF.* Autre exemple, une toute nouvelle société de vidéo-surveillance avait du mal à trouver un assureur et c'est un membre du comité qui l'a suivie. Guillaume Haemmerlin parle de «forces vives qui se ras-

semblent.» Un foyer économique essentiel dans une zone péri-urbaine qui ne compte pas de structures PME-PMI semblables à ce qui existe sur Strasbourg. «Le cœur de l'activité de la plate-forme est le comité d'agrément, déclare Guillaume Haemmerlin, il suffit d'une ou deux réunions pour que les gens se piquent au jeu et nous organisons désormais des événements conviviaux comme des cérémonies de remise de chèque, des

conférences, etc.» Pour lui, il est important que la plate-forme soit de plus en plus connue, que les échanges se multiplient. Le 23 novembre dernier, il a notamment organisé une soirée réunissant parrains en titre et parrains potentiels. «Plus on aura de compétences, plus on trouvera d'adéquation avec les porteurs de projets», conclut-il.

[Contact] bmpinitiative@wanadoo.fr

[Président] Jean-Louis Gillet

➤ suite p.32

> Alsace du Nord Initiatives 2

Créée en décembre 1999, Alsace du Nord Initiatives a rencontré plus de 2 500 porteurs de projets. Parmi ceux-ci, 530 ont pu créer leur entreprise dont 70 ont bénéficié de prêts d'honneur (entre 4 500 et 7 500 €) ainsi que du parrainage mis en place par la plate-forme. Le taux de survie est évalué à 80 % sur trois ans. «*Les autres demandes ont été orientées vers les chambres consulaires, explique Guillaume Chauvet, animateur, tout simplement parce qu'elles ne correspondaient pas aux critères d'octroi. Il nous faut également faire œuvre de pédagogie et amener certains porteurs de projet à s'interroger sur leur véritable motivation à vouloir créer une entreprise. Créer sa propre entreprise n'est pas une mince affaire : il faut faire une étude de marché, monter un plan de financement, disposer d'un pécule. Avoir vu «Capital» à la télé et s'enthousiasmer pour la création de SARL à un euro ne suffit pas.*», déplore notre

interlocuteur. Pour lui aussi, la difficulté majeure réside dans le parrainage. «*Il n'est pas simple de décider un chef d'entreprise à un surcroît de travail bénévole*», déclare-t-il avant de préciser qu'à ce niveau, l'action de l'association Egee (voir p. 34) ne pourra être que bénéfique. Guillaume Chauvet place aussi beaucoup d'espoir dans une coopération possible avec les associations de commerçants. Arco 16, à Wissembourg, vient de trouver trois parrains et il est possible que l'Association des commerçants, artisans et prestataires de services de Haguenau-Schweighouse-sur-Moder s'implique à l'avenir. «*À terme, explique Guillaume Chauvet, nous espérons que l'ensemble des associations de commerçants d'Alsace du Nord crée un véritable réseau.*»

[Contact]

alsace-nord-initiatives@wanadoo.fr

[Président] Philippe Llerena, directeur de l'auto-école ECF Llerena

> Pays de Saverne Initiatives 3

Frédéric Martin distingue deux moments dans l'histoire de cette plate-forme. «*De 1998 à 2001, nous avons accordé huit prêts d'honneur, explique-t-il, et puis nous nous sommes arrêtés jusque 2003, par manque de financement. Depuis, nous avons retenu dix-huit projets sur les trente qui nous ont été proposés, tant dans la création que dans la reprise d'entreprises. Le taux de pérennité est de 100 % pour cette «deuxième vague» alors que la moitié des pro-*

jets de la première génération ont tenu.». Cette plate-forme n'a pas mis en place de comité de parrainage mais offre, grâce à un partenariat avec l'Association développement entreprises et compétences (ADEC), un accompagnement aux projets liés aux nouvelles technologies de l'information et de la communication.

[Contact] frederic.martin@e-psi.org

[Présidente] Catherine Ledig, directrice de l'ADEC



[LES 5 PFIL DU BAS-RHIN : UNE PROXIMITÉ GÉOGRAPHIQUE]

> Alsace Centrale Initiatives 4

Cette PFIL octroie quinze à vingt prêts par an. «*Ce n'est pas mal pour un territoire de petite taille, ou pour un bassin d'emploi de 100 000 habitants*» commente son animateur, Stéphane Moser qui relève un taux de 90 % de pérennité depuis l'instauration du prêt d'honneur en 2000. Les projets soutenus sont très divers : de la pédicure au scaphandrier en passant par les professions libérales ou les chauffagistes. Stéphane Moser est le premier «instructeur» du dossier. Il vérifie que les projets sont éligibles, c'est-à-dire que le projet est viable, bénéficie d'un apport personnel correspondant à celui du prêt demandé et qu'un prêt bancaire classique a également été négocié. «*Il ne s'agit pas de faire concu-*

rence aux banques qui sont nos partenaires privilégiés», explique-t-il. Le dossier est ensuite soumis aux 16 membres du Comité d'agrément constitué de banquiers, d'experts comptables et de représentants du monde de l'entreprise locale. «*Il n'y a pas d'élus*», souligne Stéphane Moser en insistant par ailleurs sur le rôle des communautés de communes et de la Région Alsace pour le financement des prêts d'honneur. Il souligne la difficulté de recruter des parrains. Beaucoup de chefs d'entreprise seraient partants mais le problème est souvent une question de temps pour les personnes toujours en activité.

[Contact] aci@alsace-initiatives.com

[Président] Jean-Louis Créma, directeur général de Pneumax

> Cap Création Initiative 5

Véronique Hoelz, animatrice de la plate-forme strasbourgeoise, assiste également Jean-Luc Heimburger dans la coordination des cinq PFIL alsaciennes. Une autre collaboratrice, Evelyne Kessler, est chargée de l'instruction des dossiers : 165 ont été instruits depuis 1999, 105 prêts d'honneur accordés pour un taux de pérennité de 90 %.

«Une de nos ambitions pour l'avenir, est d'augmenter notre aide à la reprise de petits fonds»

«Nous accordons une importance particulière au suivi», précise Véronique Hoelz. Suivi du parrainage d'abord qui, s'il ne bénéficie pas de temps en temps d'un petit coup de pouce risque de «s'effilo-cher». Suivi financier également. «C'est important, explique notre interlocutrice, nous apportons un regard extérieur sur la gestion comptable, préconisons un éventuel recadrage, parfois même intervenons dans une renégociation

avec les banques ou les experts comptables.» Ce travail est assuré par une équipe de bénévoles instaurée depuis 2004 et constituée d'une bonne trentaine de dirigeants d'entreprises. «Une de nos ambitions pour l'avenir, précise Véronique Hoelz est d'augmenter notre aide à la reprise de «petits fonds», c'est-à-dire des entreprises de moins de trois salariés.» Le prêt d'honneur est plus substantiel dans ce contexte puisqu'il peut aller jusqu'à 15 000 €, à charge pour le porteur de projet de disposer en fonds propres d'un montant équivalent à 20% de l'aide. Autre point fort de Cap Création Initiative : les primes au développement destinées aux entreprises âgées de moins de cinq ans et qui, trop jeunes, ont du mal à obtenir l'aide des banques pour une augmentation de leur capital . «Nous souhaiterions développer cet axe de travail et avons sollicité à cette fin la CDC, la CUS et la Région Alsace et recherchons activement des dons privés. Et c'est là tout le sens que peut prendre une soirée comme le créathon», conclut Véronique Hoelz. (voir encadré page 34).

[Contact] v.hoelz@strasbourg.cci.fr

[Président] Guy Tonnelier, directeur de RMT

LE POINT ÉCO
www.strasbourg.cci.fr MAGAZINE DE LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE STRASBOURG ET DU BAS-RHIN

**Annonceurs
 cet espace vous
 est réservé !**

performance
MEDIA

Contactez Patrick Duspeaux
 Tél. 03 88 78 47 73
 Fax. 03 88 78 87 50
 contact@performance-media.fr

[FRANCE INITIATIVE RÉSEAU]

Des synergies

France Initiative Réseau est à la tête des PFIL. Elle a défini une charte de qualité précise qui sert de base de travail à l'ensemble des plates-formes, au niveau national, et constitue un interlocuteur unique.

Au niveau du Bas-Rhin, les animateurs des cinq plates-formes ont décidé, depuis 2005, de coordonner leur travail. Ils se rencontrent, se renvoient des porteurs de projets ou démêlent en commun des problèmes inédits.

> suite p. 34

Le parrainage

Un axe essentiel de la prestation des PFIL

I Témoignages

> Un parrain Théodore Martin

Théodore Martin, ancien directeur général à la retraite des Sucreries d'Erstein, est le parrain de quatre entreprises qu'il suit depuis leur création. La première n'a pas survécu aux malversations de l'un de ses employés. Les autres tiennent la route avec leurs difficultés propres, assistées des conseils de leur parrain. «C'est un vrai défi, explique celui-ci, car les solutions ne sont jamais évidentes et il faut rester dans le coup. C'est très gratifiant.» Selon lui, le pire obstacle à la réussite d'une entreprise est le «mono produit» qui condamne le jeune entrepreneur à tourner en



[Théodore Martin]

rond dans un marché trop étroit. Théodore Martin parraine Microplan, à Erstein, qui propose des logiciels destinés à la gestion des plans par les communes et les entreprises qui ont besoin de

connaître leur environnement, Madest Usinage, un atelier de mécanique générale (fraisage et tournage) à Duttlenheim ainsi qu'Euresco, à Zeinheim. Cette entreprise qui a démarré dans la vente en gros de fournitures pour restauration collective s'est aussi spécialisée dans les équipements et décorations de salles de réunions d'entreprises, chambres d'hôtels, etc. «Je les rencontre toutes les six semaines, précise Théodore Martin, mais beaucoup plus souvent en période d'investissement et plus longuement pour l'analyse des comptes de fin d'exercice. C'est important pour eux d'être confortés dans les choix stratégiques ou alertés en cas de dérive.» <

[EGEE]

La passion de transmettre

Constituée de cadres, de dirigeants d'entreprise ou de responsables d'administration à la retraite, l'association EGEE est un bon relais en matière de parrainage. «Nous souhaitons tous rester en phase avec l'activité économique, explique Pierre Frey, délégué régional de l'association, et il nous a semblé naturel de parrainer de jeunes chefs ou repreneurs d'entreprise.» Leurs atouts : la disponibilité, une mise à jour régulière de leur connaissance du monde économique par le biais de formations régulières et l'autofinancement de leurs frais de parrainage (déplacements, téléphone, etc.) grâce à un accord avec le groupe de retraites complémentaires Arpège qui a créé une ligne de subvention dévolue au parrainage dans le cadre des PFIL.

[Contact] als67@tiscali.fr

> Un filleul Serge Miguel

Serge Miguel dirige depuis deux ans et demi Espace Chantier à Obernai, une entreprise qui livre clés en main des installations provisoires destinées à accompagner les travaux de longue haleine. «De A à Z, explique Serge Miguel : depuis le bungalow et son nettoyage jusqu'aux approvisionnements en eau et en électricité.» Bénéficiaire d'un prêt d'honneur de Cap Création, il insiste sur combien cela l'a rassuré sur la validité de son concept. Il avoue par ailleurs avoir envisagé le parrainage plus comme une étape obligée que comme un atout supplémentaire. Aujourd'hui, il est ravi de cette collaboration. «J'ai demandé une aide au niveau de la commercialisation, explique-t-il et



[Serge Miguel]

l'on m'a proposé de profiter des conseils de Frédéric Moulard, directeur régional de la Socotec et membre du CJD. Il m'a appris à faire des devis, à les proposer, ce que je ne maîtrisais pas du tout.» Serge Miguel et son parrain se sont

vus à intervalles réguliers pendant deux ans, comme le prévoit le contrat de Cap Création. Aujourd'hui, l'entreprise s'est développée. Elle est devenue plus autonome mais parrain et filleul continuent à se contacter. <

[COLLECTE DE FONDS]

La Nuit du Créathon

Parrainé par la Banque Populaire d'Alsace, le Créathon, lancé le 9 novembre dernier lors de la 2^e nuit des créateurs, a été un succès. Des donateurs institutionnels, tels que Alsabail, la Banque Populaire, le GAN, Reunica-Bayard (groupe de protection sociale), la CCI de Strasbourg et du Bas-Rhin, etc. associés à des donateurs plus inédits tels que le Club des jeunes experts comptables, le Centre des jeunes dirigeants (CJD) et de nombreux jeunes entrepreneurs et donateurs privés ont permis de réunir 14 000 € qui viendront à point pour compléter le fonds d'investissement de Cap Création Initiative. Côté parrainage, le CJD et le Club des créateurs de la CCI promettent de nouvelles recrues. De très bonnes nouvelles à l'aube de 2006.

> fin du dossier