

Les déjeuners éco de La Provence Aix

Pour créer son entreprise miser sur l'option "réseaux"



Banques, impôts, Urssaf... Les patrons aixois ont raconté leur parcours du combattant pour créer leur entreprise.

/ PHOTOS PHILIPPE LAURENSEN ET SERGE MERCIER

Accompagner, driver et guider les entrepreneurs

Pour réussir à créer sa boîte, les patrons mettent en avant le parrainage, l'accompagnement... "Je suis vice-président de l'UPE 13 Aix et administrateur de Pays d'Aix Initiative, explique Didier Amphoux, directeur régional d'In Extenso. Le monde patronal ne pouvait pas être absent de la création d'entreprise. On a ce relais localement au travers de PAI. L'intérêt? C'est ce que j'appelle la labellisation de la réussite programmée d'une entreprise. On passe par les mains de PAI, on a ce label qui permet d'accéder à des crédits parce que le projet aura été analysé, validé et redistribué auprès de différentes sources de financement." "En 2009, j'ai rencontré des problèmes de trésorerie, précise Guy Puech, président d'Altersis, une société de services en ingénierie. J'étais en croissance et mon activité se développait plus vite que les rentrées d'argent. J'avais des problèmes avec l'Urssaf, les impôts... Je suis allé voir l'UPE 13. Ils m'ont aidé et expliqué comment on pouvait négocier avec les administrations. L'intérêt des réseaux, c'est d'accompagner les entrepre-

"S'il n'y a pas d'aide et d'accompagnement, il n'y a pas de réussite."

DIDIER AMPHOUX

neurs et surtout de ne pas les faire tomber dans les écueils que tous en a connus." Même discours pour Pierre Sappey-Marinier, patron de RS Développement: "PAI nous a permis de sa-

voir nous présenter. C'est la première fois que l'on passait avec mon associé devant une commission. C'était une bonne école pour cela. Ensuite, rencontrer des entreprises au Réseau Entreprendre nous a permis dans des moments clés de bénéficier d'un soutien, d'une écoute, d'un coup de pouce."

"Je ne suis pas créateur, je suis plutôt dans la reprise d'entreprise, relate Fabien Sarrazin. La création, cela me fait un peu peur. J'ai décidé de franchir le cap de l'entrepreneuriat l'année dernière, j'ai quitté mon entreprise dans le cadre d'un plan social. Quand on se lance dans la reprise, la difficulté est de trouver une cible à qui on plaît suffisamment et d'avoir un portefeuille important pour y accéder. Ensuite, on est en concurrence externe d'autres entreprises. Au final, la reprise d'entreprise est un chemin aussi au long cours car on passe par différentes phases. On pense avoir trouvé une affaire et au final cela ne se fait pas. Heureusement, il y a des organisations et des associations qui existent comme celle de CRA (Cédants et repreneurs d'affaires). Il y a aussi un groupe de repreneurs sur la région. On est une quinzaine à se voir régulièrement car il est important de s'entraider. Il y a l'Irce qui aide aussi bien les créateurs que les repreneurs. Ce sont des organismes qui permettent d'accéder à l'écosystème."

"Il faut arriver à trouver la bonne personne qui vous décrive tout ce à quoi vous avez droit et dans les bons délais, constate Pierre Sappey-Marinier. On n'a pas parlé d'expert-comptable, pourtant quand on y réfléchit, c'est peut-être le premier conseil que l'on prend."

La solitude du businessman

Par Geneviève VAN LEDE

Pas facile d'être patron! Pas facile d'affronter, seul, les difficultés, les factures qui s'entassent, les finances qui n'arrivent pas... "La solitude, ça n'existe pas", comme le chantait si bien Bécaud pour se réchauffer le cœur et donner l'impression que la télé lui tenait compagnie. Et pourtant, ces patrons aguerris ou néoentrepreneurs ont tous pointé du doigt, de manière plus ou moins marquée, ce sentiment qui vous habite et qui vous paralyse, vous glace et vous tétanise, la solitude. Au blues du businessman, s'ajoute cet isolement professionnel et social. "Au départ, vous êtes salarié, témoigne Olivier Kamel, vous avez un cadre bien établi, de lundi au vendredi soir. Quand vous créez votre entreprise, vous êtes seul. Je me revois un lundi matin 9h, ma femme était partie au travail. Pas un bruit dans l'immeuble, vous n'avez pas encore de locaux, vous êtes seul avec vous-même et vous devez aller chercher du chiffre d'affaires. Vous êtes en rupture totale. Fort heureusement, le réseau permet de sortir de cet isolement-là. Je suis passé par le Club des créateurs d'entreprise 13 à Marseille. Ils m'ont aidé et accompagné. Et aujourd'hui, je suis bénévole, j'aide les créateurs à structurer leur développement commercial. Le réseau est aussi important à titre personnel et humainement."

Ce sentiment de solitude et d'incertitude, Fabien Sarrazin l'a vécu aussi, avant de pousser la porte d'un réseau d'entrepreneurs: "Ce sont des gens qui ont déjà vécu ce que vous êtes en train de vivre. Ils vous apportent tout de suite une réponse bienveillante." Mais pour faire face à cette sensation d'abandon, "il faut faire la chasse aux motivations négatives, rappelle Olivier Kamel, également bénévole pour soutenir des porteurs de projet, il faut se poser les bonnes questions. 'Pourquoi montez-vous une entreprise?' La première réponse indique souvent si cela va durer ou pas."