

Prêt d'honneur et
accompagnement

Dans un rapport de décembre 2012, la Cour des Comptes, évaluant les dispositifs de soutien à la création d'entreprises, reconnaît un rôle central au prêt d'honneur.

Cet éloge est repris par le Comité d'évaluation et de contrôle des politiques publiques de l'Assemblée nationale, commanditaire du rapport. La Cour note que ce prêt d'honneur bénéficie à tous les types de créateurs, qu'il facilite la bancarisation des entreprises et leur accompagnement, ce qui améliore sensiblement leur pérennité, qu'il procure aux fonds publics un effet de levier important et qu'il facilite les cofinancements État-collectivités locales.

Les chiffres de l'activité du réseau en 2012 que cette lettre dévoile, confortent son rôle comme un acteur majeur du prêt d'honneur. La Cour des comptes met également en évidence l'importance de l'accompagnement post-crédation des créateurs d'entreprise qu'elle juge insuffisamment développé alors que son impact est sensible sur le taux de pérennisation, mais aussi sur le développement des entreprises. Elle propose que des aides soient conditionnées à cet accompagnement ou que leurs montants soient modulés selon qu'il y a ou non accompagnement. Initiative France peut s'enorgueillir d'avoir accompagné près de 54 000 entrepreneurs en 2012 sous des formes diversifiées : suivi technique, accompagnement expert, parrainage, mais aussi clubs de créateurs (lire p. 3). À nous de mieux valoriser et expliquer ces différentes facettes et convaincre d'autres bénévoles et entreprises de s'associer à cette action.

*Okwind,
une entreprise
soutenue
par Initiative
Mayenne,
qui conjugue
innovation
et création
d'emplois.*



RÉSULTATS 2012

Au service de la dynamique
entrepreneuriale

*16 000 entreprises, 37 000 emplois : la contribution
du réseau Initiative en 2012.*

Initiative France a rendu public, fin mars, les résultats de l'activité de son réseau en 2012. Dans un contexte déprimé, marqué par une croissance atone et par une baisse de la création d'entreprise, les 230 plateformes Initiative ont rempli leur rôle en soutenant la création, la reprise ou la croissance de 16 107 entreprises, un chiffre en légère croissance par rapport à 2011. Ces entreprises représentent plus de 37 140 emplois créés ou maintenus la même année, un chiffre en hausse de 5%. « Ces deux données traduisent bien le rôle que nous jouons en faveur des créateurs d'entreprises et du développement des territoires », commente Louis Schweitzer, président d'Initiative France. À noter : 5 517 des projets financés sont des reprises (34% du total) et 681 des opérations de croissance (3%). Les prêts d'honneur croissance ont connu entre 2011 et 2012 une hausse de 22,7%. Ces prêts d'honneur ont plusieurs vertus. Ils permettent aux porteurs de projet de renforcer leurs fonds propres. Le total de ces prêts

sans intérêts ni garantie s'élève à 159 M€ (en hausse de 3%) : 124 M€ pour les prêts d'honneur des plateformes et 35 M€ pour les prêts Nacre. Les deux tiers des bénéficiaires sont des personnes sans emploi.

L'attribution de ces prêts a un puissant effet de levier sur les banques, qui font confiance aux projets des créateurs soutenus par le réseau. En 2012, pour la première fois, le plafond du milliard d'euros de prêts bancaires accordés en complément de prêts d'honneur a été franchi (1 004 M€).

L'attribution de ce prêt d'honneur va de pair avec un accompagnement des créateurs pendant la préparation de leur dossier et la durée de remboursement. Près de 54 000 chefs d'entreprise en ont bénéficié en 2012, dont 18 120 nouveaux entrepreneurs de l'année. Ils ont bénéficié du soutien des équipes des plateformes, soit 861 salariés et 14 400 bénévoles, dont 4 500 parrains. Les entreprises de la génération 2010, qui ont reçu le soutien du réseau affichent, après trois ans d'existence, un taux de pérennité de 86%.

SCIENTIPÔLE INITIATIVE

Le palmarès de la ScientiAcademy 2012

Une cérémonie interactive récompense quatre ScientiStars.



Les quatre entreprises lauréates aux côtés de Jean-Paul Planchou, vice-président du Conseil régional d'Ile-de-France, et de l'équipe de Scientipôle Initiative.

Au siège d'Axa, à Paris, s'est déroulée le 5 février dernier la première soirée annuelle des Scientipôles, organisée par Scientipôle Initiative et Scientipôle Croissance. 300 personnes ont répondu présent à l'invitation. La première partie de soirée a été consacrée à une présentation de Scientipôle Initiative, mais surtout au lancement du programme de Scientipôle Croissance, qui vient soutenir la croissance des jeunes entreprises innovantes (lire p. 6).

Puis, une cérémonie a récompensé quatre lauréats parmi 120 entreprises innovantes financées en 2012 par Scientipôle Initiative. À l'aide du boîtier électronique qui leur a été remis, les invités se sont improvisés membres du jury à la demande des organisateurs. Chacun des douze finalistes sélectionnés sur les 120 entreprises en lice, répartis en quatre catégories, avait 1 minute 30 pour convaincre le public, qui procédait au vote catégorie par catégorie.

Quatre ScientiStars, au profil bien distinct, ont été récompensées. Lauréat dans la catégorie Sciences de la vie, Inatherys est spécialisée dans le développement d'anticorps monoclonaux qui ciblent le cancer. BeneyLu School, 1^{er} espace numérique de travail en France pour l'école primaire, a été distingué dans la catégorie Software B to B. Le trophée Software B to C a été remis à Evergig, qui reconstitue gratuitement l'intégralité des concerts à partir de vidéos prises par le public et du son haute définition fourni par l'artiste. Enfin, le trophée de la catégorie Sciences de l'ingénieur a été remis à l'entreprise Siltene, qui développe une technologie permettant de décupler les densités des dispositifs de stockage numérique.

VOS DONS AU RÉSEAU INITIATIVE DÉDUCTIBLES DE L'ISF

Un décret du 26 février 2013* vient d'inclure Initiative France dans la liste des associations reconnues d'utilité publique qui financent et accompagnent la création et la reprise d'entreprises, et qui peuvent recevoir des dons ouvrant droit à la réduction d'impôt de solidarité sur la fortune (ISF). En faisant un don, les personnes assujetties à l'ISF peuvent bénéficier d'une réduction d'impôt à hauteur de 75% de leur don, dans la limite de 50 000 €. Les dons perçus par Initiative France seront utilisés pour soutenir les plateformes. Ils profiteront donc à l'accompagnement des entrepreneurs du territoire des donateurs, au développement économique et à l'emploi.

* Décret n° 2013-173.

@ www.initiative-france.fr
 @ Contact: Marc Olagnon, adjoint à la déléguée générale d'Initiative France.
 marc.olagnon@initiative-france.fr

Des entrepreneurs à l'honneur sur France Info



Le partenariat entre France info et Initiative France, commencé lors des fêtes de Noël, se poursuit en 2013. Chaque vendredi, Philippe Duport, chroniqueur de l'émission « Une idée, un boulot », recueille le témoignage d'un entrepreneur accompagné par le réseau Initiative, pour qui la création a été l'occasion d'une reconversion. Les premiers créateurs interviewés en 2013 avaient des profils très différents. Employée de banque durant 16 ans, Cécile Duchet-Annez s'est lancée dans la restauration à domicile grâce à un prêt d'honneur d'Initiative Jura. Avec l'aide d'Initiative Emploi Dauphiné Vivarais, Marie Pistoressi a réalisé son rêve en ouvrant une épicerie dans un village d'Ardèche à 50 ans. L'aide d'Initiative Loire a permis à Patrick Poulard, qui n'a qu'un CAP de boulangerie en poche, de monter son entreprise de chauffage Delta T Energie. Benoit Lemarié, ancien cadre commercial chez Dell, revient sur les raisons qui l'ont poussées à créer sa fromagerie avec l'aide d'Initiative Pays d'Aix. Autant d'histoires qui déclencheront peut-être de nouvelles vocations. Rendez-vous sur le site de France Info, rubrique actu-société/C'est mon boulot, pour réécouter ces émissions.

**POUR ÉCHANGER**

ou nouer des relations d'affaires, le club de créateurs est irremplaçable (La Boite à Boss, Initiative Ventoux).

Entrepreneurs en réseaux

Enquête sur les clubs d'entrepreneurs qui permettent aux créateurs soutenus par les plateformes de se mettre en réseau.

On connaît bien le suivi post-crédation et le parrainage, moins les clubs de créateurs. Pourtant, ces dispositifs ont un point commun, qui est au cœur de la mission du réseau Initiative: accompagner les créateurs d'entreprise. À l'origine du club d'entrepreneurs de l'Indre et d'Initiative Indre, Éric Massé, secrétaire général de la plateforme, résume son objectif: «Nous avons créé le club en 2004 parce que nous constatons que la plupart des créateurs étaient des chômeurs ou des RMistes qui n'avaient pas de réseau. L'idée, c'était de continuer à s'occuper de ceux que nous avons financés.»

Créer un club est simple. Il s'agit dans la plupart des cas d'une activité supplémentaire qui n'a pas d'entité juridique. Les liens entre club et plateforme peuvent cependant être formalisés. À Indre Initiative, le club est le cinquième collège de l'association; ses membres sont membres de la pla-

teforme mais n'ont pas de droit de vote à l'Assemblée générale. À Initiative Ventoux, quatre membres du club La Boîte à Boss siègent au conseil d'administration.

Les services offerts varient selon l'ancienneté, la taille et les moyens. Un basique: la réunion thématique animée par un expert, destinée à professionnaliser les créateurs. Son contexte est convivial: un petit-déjeuner, un déjeuner ou une réunion suivie d'un apéritif ou d'un dîner. Le choix des thèmes est important. Les animateurs des clubs conseillent de faire concret et ciblé. «Une intervention intitulée "Comment recruter, fidéliser des clients et optimiser son chiffre d'affaires?" ne marchera pas. En revanche, "Comment construire un fichier clients?", oui. Il faut bien expliquer dans le carton d'invitation l'intérêt de la réunion», indique Danièle Lefèvre, directrice d'Initiative Lille Métropole Nord, responsable de trois des quatre clubs créés par la plateforme (un généraliste et deux spécialisés dans le BTP et l'e-commerce). «Nous privilégions le concret:

"Les trois ou quatre choses indispensables à savoir sur sa comptabilité", "Comment s'organiser avec peu de moyens". Nous avons même fait une séance "Les gestes des premiers secours", qui a intéressé ceux qui ont un magasin. Lorsque nous proposons des thèmes plus généraux, il y a peu de monde. Les gens ne voient pas ce que cela leur apporte», explique Pierre Dhondt, animateur bénévole du club de l'Appéfil (200 adhérents), à Montélimar. Bref, des sujets adaptés aux TPE qui forment le public des clubs.

Lorsque les clubs sont ouverts à un public élargi d'entrepreneurs, les thèmes peuvent être plus pointus. Dordogne Entrepreneurs propose des réunions sur la cotation des entreprises par la Banque de France, le risque prud'homal ou le risque pénal des chefs d'entreprises. Ce club n'est pas une émanation d'Initiative Périgord, mais un partenariat étroit le lie à la plateforme, qu'il a contribué à créer il y a 15 ans. 40% de ses 80 membres sont des lauréats d'Initiative Périgord, mais il s'adresse à tous les dirigeants du département. Ses thèmes



LA RÉUNION THÉMATIQUE

reste un classique (Initiative Indre).



LES ENTREPRENEURS

aiment confronter leurs expériences (Appefil, Montélimar).

concernent la TPE comme la PME internationale. Il propose également des visites d'entreprises du département. Celle de l'usine Hermès, par exemple, a fait le plein. Le club d'Initiative Indre (240 membres) fait de même: les adhérents ont visité les urgences de l'hôpital de Châteauroux, sous la houlette du chef de service. «C'est une des visites qui a eu le plus de succès. Ils m'ont demandé d'en réorganiser une en 2013», indique Virginie Sergent, animatrice (salariée) du club.

Pour ajouter de la convivialité et resserrer les liens, la plupart des clubs organisent des rendez-vous ludiques: accrobranche et cours de salsa au club Appefil, soirées karting et week-end de ski dans les Pyrénées au club Dordogne Entrepreneurs, soirées d'été et d'automne autour d'un repas à la Boîte à Boss, etc.

Animer un club demande du temps et des ressources, surtout quand il propose un menu copieux. Cela peut aller jusqu'à un

plein temps au club d'Initiative Indre où Virginie Sergent organise cinq réunions et visites d'entreprises mensuelles, des petits-déjeuners, des réunions techniques et anime le site Internet.

Les cotisations (entre 100 et 200 € par an par personne) et un financement du Fonds social européen (sur l'action «Développer la mise en réseau des créateurs») constituent une partie du budget. À Initiative Pays de Guingamp, le programme Leader a contribué à financer le lancement du Réseau des chefs d'entreprise du Pays de Guingamp, créé il y a deux ans. L'association recherche de nouveaux financements pour pérenniser cet outil. Une cotisation – le club est d'accès gratuit pour l'instant – devrait être mise en place.

Bien sûr, les plateformes minimisent les dépenses: elles mobilisent leurs partenaires – experts comptables, banquiers, avocats... – pour des interventions gratuites, obtiennent des prix de groupe dans les restaurants, prêtent leurs locaux.

Les adhésions couvrent les coûts directs, pas celui des ressources humaines mobilisées sur l'animation. Sandrine Chabanis, animatrice d'Initiative Ventoux, les estime à 15000 €, soit un demi-poste, pour le temps passé à l'animation de la Boîte à Boss (plus de 100 adhérents). «Cela pèse sur le budget de la plateforme. Il faudrait un pool de bénévoles actifs pour en assurer l'animation; or, il s'agit de petites entreprises». Frédérique Marrec, responsable d'Initiative Guingamp, est du même avis: elle estime qu'il faut «du temps pour qu'un club prenne son autonomie et que ses membres s'investissent. Pour l'instant, ils sont surtout consommateurs».

À Montélimar, Appefil a choisi de s'appuyer sur un comité de bénévoles dès le démarrage. La plateforme se charge des envois d'invitations, de l'édition de l'annuaire et suit le club de près avec une réunion de travail par mois avec le comité de bénévoles. Initiative Lille Métropole Nord s'efforce de déléguer un certain nombre de tâches à des bénévoles. Mais chaque club mobilise un «trio relais» sur la plateforme: un chargé de mission spécifique, la directrice et une secrétaire.

Aucune plateforme ne renoncerait pour autant à ce formidable instrument d'accompagnement.

«Nous avons une grosse activité – 170 entreprises financées par an. L'animation d'un club offre une meilleure proximité avec nos créateurs», estime Danièle Lefèbre. Initiative Ventoux a réalisé une enquête en septembre dernier auprès des adhérents de la Boîte à Boss. Conclusion: ils génèrent entre eux, chaque année, un chiffre d'affaires de 200000 €, «qui n'aurait pas été réalisé sans le réseau. Cela représente une dynamique économique sans égale pour le pays du Ventoux», constate Sandrine Chabanis. Elle a proposé à la coordination régionale de dupliquer l'enseigne Boîte à Boss auprès d'autres plateformes.

L'essaimage est aussi à l'ordre du jour dans le Nord-Pas-de-Calais. La Région, qui souhaite promouvoir la création d'entreprises par les femmes, a choisi Initiative Lille Métropole Nord pour dupliquer dans d'autres plateformes l'équivalent du Cercle Initiative Femmes en Nord, le club de la plateforme dédié aux entrepreneuses. C'est chose faite à Initiative Lille Métropole Sud et à Initiative Grand Arras. En juin, ce sera le tour d'Initiative Sambre Avesnois. «Cela stimule l'entreprise au féminin et apporte de la notoriété aux plateformes», indique Élodie Rolin, chargée de mission à Initiative Lille Métropole Nord et animatrice de ce cercle.



UN CLUB DÉDIÉ AUX FEMMES

a été créé par Initiative Lille Métropole Nord.

LA PAROLE AUX ENTREPRENEURS

La force du réseau

Si les motivations des créateurs sont diverses, ils restent dans leur club pour la qualité des échanges et la convivialité.

Après une carrière dans de grands groupes, dont douze ans à l'international, Éric Granet est revenu dans son département d'origine, la Dordogne, pour y reprendre en 2011 une entreprise, DSD Image, PME de 28 salariés fabriquant des objets en matière plastique. Lorsqu'Initiative Périgord, en lui accordant un prêt d'honneur, l'informe de l'existence de Dordogne Entrepreneurs, il adhère au club. «C'était l'opportunité d'obtenir des conseils et de ne pas se sentir seul. Je ne

connaissais pas le tissu local. Le club permet ce point d'ancrage», indique-t-il. Rompre l'isolement est encore plus important pour les dirigeants qui créent leur propre emploi. «Je peux passer des semaines chez moi sans voir personne car j'ai mes clients au téléphone», raconte Alix Bayart, dirigeante de Rédactiv, qui fait de la rédaction pour des sites Internet. Si elle a adhéré au cercle Initiative Femmes en Nord (lié à Initiative Lille Métropole Nord), c'était «pour ne pas rester seule et échanger sur des problématiques communes».

Christophe Guillemet, PDG de 36 Plans (études techniques de bâtiment), voit la participation au club d'Initiative Indre comme un outil d'accompagnement à la fonction de chef d'entreprise. «Il m'a été présenté lors de la commission d'attribution du prêt d'honneur. J'ai trouvé ça génial pour un créateur qui a toujours été salarié d'accéder à toutes ces informations pour pouvoir se débrouiller au quotidien.»

«On ne se crée pas de réseau professionnel quand on est salarié. Quand on devient patron, c'est indispensable. Pour être identifié, obtenir des rendez-vous d'affaires plus facilement, le réseau joue beaucoup», estime pour sa part Stéphane Quilès, dirigeant d'une entreprise de services à la personne (Axeo Services), accompagné par Initiative Ventoux et membre de La Boîte à Boss. C'est aussi la recherche d'un réseau qui a motivé l'adhésion de Rachid Merabet, reprenneur de deux entreprises de travaux publics (Cleo et Leotine), au Réseau des chefs d'entreprise d'Initiative Pays de Guingamp.

Deux ans, voire trois, cinq ou même dix années plus tard, ces entrepreneurs fréquentent toujours le club. Qu'est-ce qui les fait revenir? Tous mettent en avant l'intérêt d'échanger entre pairs. «Les échanges sont plus faciles entre pairs. Neuf fois sur dix, le problème qu'on vit a été vécu par quelqu'un auprès de qui on pourra trouver la solution», souligne Éric Granet. «C'est super sympa d'échanger. On se donne des idées. Ça fait du bien de voir des gens qui sont dans la même situation que soi», estime Alix Bayart. Elle réfléchit à sa sortie de l'auto-entrepreneuriat et compte discuter, le temps venu, avec les adhérentes qui ont fait de même.



LA QUALITÉ DES ÉCHANGES

est très appréciée (La Boîte à Boss, Initiative Ventoux).

«Les gens viennent pour parler. Quand l'un expose sa problématique, les autres lui donnent des conseils. Lors de la dernière séance, consacrée à la communication, la dirigeante de l'auto-école pensait cibler sa communication sur les jeunes. La boucheuse, qui a beaucoup de personnes âgées dans sa clientèle, a signalé que beaucoup d'entre elles sont intéressées par des cours de remise à niveau en code et en conduite. Ce genre de choses se produit fréquemment», illustre Rachid Merabet.

De l'échange de pratiques à la possibilité de faire des affaires entre membres du club, il n'y a parfois qu'un pas. «Il m'est arrivé de travailler pour un membre du club, patron d'une agence immobilière», indique Pierre Dhondt, dirigeant de Adhoc Diagnostic (diagnostics immobiliers) et de CD&R (études thermiques pour le bâtiment), adhérent de la première heure – en 2003 ! – du

club de l'Appofil, à Montelimar. Mais son objectif est plutôt de jouer la complémentarité. «Au sein du club, nous sommes plusieurs à travailler pour le bâtiment: bureau d'étude, artisans plombiers, électriciens. Sur nos sites Internet, nous allons indiquer les liens des uns et des autres pour nous renvoyer des affaires».

Au sein du club d'Initiative Indre, Christophe Guillemet s'est associé à des architectes pour répondre, en groupement, à des appels d'offres de marchés publics. Après cinq ans de présence au club, il épaula de nouveaux adhérents. Éric Granet a rencontré dans son club un consultant en informatique et ressources humaines qu'il a fait intervenir dans son entreprise. À Initiative Femmes



LES SORTIES

resserrent les liens (Dordogne Entrepreneurs).

en Nord, c'est plutôt l'échange de services gratuits qui prévaut. «J'ai dépanné quelquefois deux membres sur leur site Internet. Je sais que le jour où j'aurais besoin d'un conseil juridique, l'une d'elles me le donnera», illustre Alix Bayart.

Les adhérents sont friands d'informations émanant des experts et animateurs.

«Cela donne des armes pour gagner en assurance. J'ai évité pas mal de problèmes parce que j'étais, dès le début, très demandeur d'informations», estime Christophe Guillemet. Certains se sont tirés d'un mauvais pas grâce aux experts du club. C'est le cas de Stéphane Quilès, qui a réglé un conflit à son avantage en confiant son dossier à une avocate rencontrée lors des permanences proposées par La Boîte à Boss. «Jamais je n'aurais pu trouver cette avocate tout seul. Elle m'a fait réaliser d'importantes économies. Je n'en serais pas là sans elle.»

Mais le meilleur expert ne suffit pas. C'est le plaisir de se revoir, de former une petite société qui les fidélise. «On passe de bons moments. La convivialité est très importante. C'est ce qui m'a décidé à rester», affirme Christophe Guillemet. Les dîners, apéritifs, soirées festives et parfois week-ends sportifs consolident les liens. «Il y a une bonne ambiance. Le club est devenu une famille d'entrepreneurs», constate Pierre Dhondt.

Une famille solidaire, qui sait, quand il le faut, aider ses membres en difficulté ou, plus simplement, face à un besoin particulier, les orienter vers les bons interlocuteurs. Éric Granet a eu besoin d'investir pour se développer. Le président de Dordogne Entrepreneurs, Jean-Luc Delcayre, et Jacques Wacquez, le secrétaire général, lui ont présenté des investisseurs potentiels. «Il y a un esprit de corps. On peut compter sur la solidarité du groupe», souligne-t-il. C'est la force du réseau.

innovation

Un club high-tech

Scientipôle Initiative, plateforme francilienne dédiée aux projets innovants, vient de lancer Scientipôle croissance, un club (association loi de 1901) offrant un bouquet de services aux 600 lauréats de la plateforme. Des services d'animation, d'abord, avec un réseau social interne baptisé «Scientinetwork», outil de communication et de cartographie. Chaque entreprise est cartographiée selon quatre axes (technique, savoir-faire, marché ciblé, modèle économique). Les entreprises pourront ainsi entrer en relation plus rapidement pour faire des affaires, s'associer pour répondre à un appel d'offres, etc. L'offre des experts de la plateforme (une spécificité de Scientipôle Initiative) est également cartographiée. Pendant physique du réseau social: des ateliers d'information et de formation une fois par semaine autour de trois thèmes (se développer, se structurer, se financer), animés par des mécènes privés, ainsi que des soirées témoignages.

Le deuxième volet consiste à offrir des services de business développement.

Les entreprises bénéficient d'interventions de consultants à moitié prix, l'autre partie étant prise en charge par Scientipôle Croissance. Le club s'est doté d'un budget conséquent: 900 000 €, 50 % émanant du Feder, 25 % des départements et 25 % des mécènes privés, dont Axa, BNP Paribas, France Telecom, Aston Avocats.

«Nous voulons créer de la valeur pour tous: les entreprises qui vont se développer, les experts et consultants qui travaillent avec eux et les mécènes qui valorisent leur image», explique Arnaud Pelloquin, chargé de mission.



Lancement de Scientipôle Croissance, le 5 février.

CHAQUE MOIS, UNE INNOVATION, UNE BONNE PRATIQUE, UN NOUVEAU DISPOSITIF PASSÉ AU CRIBLE

LA NORME COMPTABLE INITIATIVE FRANCE

■ De quoi s'agit-il ?

Les plateformes Initiative sont tenues de mettre en œuvre la norme comptable du réseau dont le respect figure parmi les critères de qualification. Cette obligation, adoptée par l'Assemblée générale d'Initiative France de 2010, est entrée en application à partir de l'exercice 2011. Cette norme, propre au réseau, a été conçue par un groupe d'experts issus des plateformes à partir du Plan comptable général des associations. 10 fiches intègrent toutes des solutions pratiques de mise en œuvre. Cette démarche était indispensable pour prendre en compte la spécificité des plateformes, à la fois associations et gestionnaires de fonds. Elle a permis une clarification et une cohérence de méthodes. Cette harmonisation était très attendue par les partenaires financeurs qui ont besoin de chiffres fiables. Enfin, elle permet les comparaisons entre plateformes et facilite le dialogue.

■ Où en est son application ?

185 plateformes sur 230 appliquent cette norme. Les autres rattrapent leur retard. Afin de les aider et de perfectionner celles qui l'utilisent déjà, un autodiagnostic leur est proposé (via l'Intranet du réseau). Cet outil permet à chacune de mesurer son degré d'application de la nouvelle norme comptable. Son utilisation favorise la concertation entre permanents, comptables et élus de la plateforme pour décider des actions correctives à mettre en œuvre.

■ Qui pilote la mise en place de la norme ?

Une fois la norme comptable élaborée, il était indispensable de veiller à sa bonne application et à sa mise à jour. En octobre 2012, le conseil d'administration d'Initiative France a décidé la transformation du groupe d'experts en une commission Gestion des plateformes, composée de permanents et de bénévoles. Elle est attentive aux questions que pose l'application de la norme et propose des outils pédagogiques. Elle va mettre à la disposition des plateformes un autre outil qui les aidera à présenter leurs comptes annuels devant leurs instances. Cette commission travaille avec la commission qualité, la commission éthique et le groupe de travail méthodologique sur la stratégie des plateformes.

■ Et maintenant ?

La Commission se penche sur de nouveaux chantiers qui touchent le cœur de métier des plateformes. Des indicateurs de performance communs, utiles à la mise en œuvre de leur stratégie, sont à l'étude. Des nouveaux outils pédagogiques aideront les plateformes à fonds multiples, dans leur organisation administrative et comptable. Des fiches techniques seront réalisées sur les conséquences juridiques, fiscales et sociales des décisions prises par les plateformes. Enfin, la commission travaillera à une mise en cohérence des outils informatiques utilisés par les plateformes pour leur administration et leur gestion.



De gauche à droite: Christian Bouchon et deux membres de la Commission, Jean-Pierre Brabant, secrétaire d'Ardennes Initiative, et Daniel Lizeux, trésorier d'Initiative Somme.

Favoriser la communication sur l'activité

Entretien avec Christian Bouchon, président de la commission Gestion des plateformes, trésorier d'Initiative France

“ En appliquant la norme comptable Initiative France, les plateformes du réseau sont désormais capables de communiquer sur leur activité de manière homogène. Cette base indispensable acquise nous permet aujourd'hui d'aller plus loin en dotant le réseau d'indicateurs de performance communs et en nous donnant les moyens d'élaborer au mieux nos stratégies. Nous nous appuyons essentiellement sur des outils qui existent déjà en les rendant plus efficaces. La cohérence au sein de la plateforme entre permanents et bénévoles en est ainsi renforcée : ces outils de pilotage favorisent la communication entre les chargés de mission qui établissent les comptes annuels et les élus qui réfléchissent à la stratégie de leur plateforme. ”

📧 Contact : Gyl Coppey, adjoint à la déléguée générale d'Initiative France.
gyl.coppey@initiative-france.fr

LE PARRAINAGE À LA MODE FRANCO-QUÉBÉCOISE

« Nous nous sommes rendus en France dans l'optique de parfaire notre expertise en tant qu'entrepreneur. Une semaine plus tard, nous repartons au Québec en ayant compris l'intérêt de privilégier les valeurs humaines, surtout lorsqu'on cherche à se développer » relate Virginie Gobeil, à la tête de l'entreprise Bête pas Bête design et membre de la délégation québécoise accueillie par Initiative France du 3 au 8 février dernier.

C'est la quatrième fois que la Fondation de l'Entrepreneurship et son réseau de mentors (Réseau M), qui chapeaute le premier réseau de mentorat pour entrepreneurs au Québec, et Initiative France organisent un échange entre les deux pays. Jusqu'ici, les deux réseaux avaient privilégié les échanges entre mentors québécois et parrains français afin de croiser leur expérience. Cette fois, c'est au tour de jeunes entrepreneurs parrainés-mentorés de profiter de cette opportunité.

Un programme chargé attendait la délégation à son arrivée à Paris : découverte des organismes dédiés à la création des entreprises, visites d'entreprises, échanges avec des entrepreneurs français parfois accompagnés de leur parrain, participation au Salon des entrepreneurs. L'appui d'Initiative Ile-de-France dans cette organisation fut précieux. Les huit entrepreneurs ont été très satisfaits du déroulement de leur visite. « Ce fut une opportunité unique de développer mon entreprise à l'extérieur du Québec », témoigne Patrick Poirier, responsable de l'entreprise Bookenda.

Le succès de cette mission tient en grande partie à la composition du groupe. Les huit entrepreneurs étaient âgés de 21 à 35 ans, tous originaires de la ville de Québec. Différents secteurs d'activités étaient représentés : l'agroalimentaire, les technologies de l'information, le textile et la filière environnementale. Enfin, ces entreprises, relativement jeunes, cherchaient toutes à se développer grâce à l'exportation ou par la constitution d'alliances. « On a senti une

Huit mentorés québécois en visite à Paris. Le partenariat avec le Réseau M s'approfondit.



Les huit entrepreneurs québécois aux côtés d'Alain Aubut (tout à gauche) au salon des entrepreneurs.

véritable synergie au sein du groupe», se félicite Alain Aubut, président de la Fondation de l'Entrepreneurship et responsable québécois de la mission. L'association d'entreprises issues de secteurs d'activité différents a facilité le partage d'expériences en écartant le risque de rivalité économique au sein du groupe. « Les différences de maturité de nos entreprises ont enrichi les conversations que nous avons eues entre nous » assure Catherine Monna, à la tête de l'entreprise Cassis Monna & filles.

Cette semaine a également été l'occasion pour les huit chefs d'entreprise de découvrir le parrainage. Tous ont été séduits par le modèle d'Initiative France, et notamment par l'accompagnement que propose le réseau.

Il leur est apparu plus global et davantage tourné vers l'entreprise que le mentorat. « Le parrain semble avoir une plus grande implication au sein de l'entreprise que le mentor, qui s'investit principalement dans la relation personnelle qui le lie à l'entrepreneur », constate Michael Potvin, PDG de Terralpha. D'une manière générale, le mentorat et le parrainage reposent sur les mêmes valeurs : le sens du partage, la qualité d'écoute, l'ouverture d'esprit, qui apportent aux parrainés un avantage concurrentiel par rapport aux chefs d'entreprise dont

le seul but est d'accroître leur part de marché.

Les rencontres ont porté leurs fruits. Les visiteurs ont eu de multiples occasions de se prêter à l'exercice du « réseautage ». Ainsi, Michael Potvin a fait la connaissance du PDG d'Urban Paysage, et de cette rencontre est née l'idée d'un jumelage entre les deux entreprises. Patrick Poirier a eu l'occasion de rencontrer des partenaires potentiels. Résultat : son site de réservation en ligne, Bookenda, s'implantera sous peu en France.

Les échanges vont se poursuivre. Un prochain voyage d'étude est déjà à l'étude autour de la croissance des entreprises. Cette fois-ci, les entrepreneurs Québécois prendront la mesure de ce que représente la France des territoires.

Marion Fournier