

**COMPTE-RENDU de la rencontre organisée par Résonances Humanitaires  
à l'espace Cerise, 46 rue Montorgueil Paris 2ème  
3 octobre 2009 entre 10h30 et 13h  
Rédactrice: Mathilde Beuriot avec la participation de Sarah Lagente.**

## **La création d'activité**

**Deux intervenants sont venus en ce samedi, à Cerise, évoquer la possibilité de la création d'activité pour les anciens humanitaires, il s'agit de : Hugues Franc, Directeur du Réseau Entreprendre Paris ([www.reseau-entreprendre.org](http://www.reseau-entreprendre.org)) et Thibaut Guilluy, Directeur général d'ARES (Association de Réinsertion Economique et Sociale, [www.ares-association.fr](http://www.ares-association.fr)), intervenant au titre de sa participation à la création de Sports Sans Frontières puis de Ateliers Sans Frontières. C'est à Valentine Gérard, adhérente de l'association, que l'on doit l'animation de cette matinée d'échange.**

\* \*

En introduction, Eric Gazeau, Directeur de Résonances Humanitaires, a rappelé que dans le cadre des éclairages proposés par RH sur les différents secteurs d'activité vers lesquels pouvaient s'orienter les humanitaires de retour de mission, la création d'activité était une option possible, un rêve à réaliser, comme avait pu l'être la mission humanitaire en son temps. L'objectif de la rencontre de ce samedi est bien de s'interroger sur comment la création d'activité peut amener à rebondir après l'expatriation. C'est en écoutant le récit des parcours professionnels des deux intervenants qu'il propose de mieux appréhender, dans un premier temps, cette orientation possible.

\* \* \*

Hugues Franc était salarié d'un grand bureau d'étude international, Cap Gémini, lorsqu'il a effectué un bilan de compétences qui lui a ouvert les yeux sur l'orientation qu'il se devait de suivre pour s'épanouir professionnellement, à savoir : aider et accompagner l'émergence et la création de nouvelles entreprises. Contribuer à la mise en œuvre de bonnes idées, porteuses de sens et de valeurs partagées, l'ont poussé à se lancer dans l'associatif, domaine qui lui était alors totalement étranger. C'est en s'associant avec des membres du groupe Auchan, qui se sont engagés à travailler sur le transfert de compétences, que l'initiative a vu le jour. Il s'agit d'un réseau d'entrepreneurs installés, désireux de venir en aide aux hommes et femmes porteurs de projet, et qui donnent du temps bénévolement pour les aider à concrétiser et installer dans la durée leur activité.

La première étape pour le ou les porteurs de projet est de présenter un business plan. Hugues Franc la qualifie « d'étape de bon sens », il s'agit en l'occurrence d'avoir l'idée la plus précise possible des directions à prendre et des moyens financiers nécessaires pour croître et faire du chiffre d'affaire. Ce qui prime dans la démarche c'est à la fois la cohérence du projet mais également l'énergie, le dynamisme et la volonté de la ou les personnes qui soumettent leur projet. Il souligne à ce sujet que souvent le choix des projets sur lesquels le Réseau s'engage et prend des risques repose plus sur le bon feeling avec les porteurs de projet que sur une longue liste réfrigérante de diplômes. Les professionnels du Réseau interviennent alors comme conseiller auprès du jeune entrepreneur pour que celui-ci évite au départ les erreurs qu'eux-mêmes ont commises par le passé. Il s'agit de gagner du temps et d'optimiser le démarrage de l'activité.

Lorsqu'un projet est retenu, cela se traduit concrètement par l'octroi d'un prêt sur l'honneur d'un montant pouvant aller de 10.000 à 50.000 €.

Egalement, le Réseau appuie les demandes de prêt auprès des banques lorsqu'il s'agit de sommes plus importantes, celles-ci étant généralement plus frileuses lors du démarrage d'une activité. Le réseau a ici un effet de levier.

Pendant les 3 premières années de fonctionnement, le Réseau assure également un suivi et accompagne au quotidien le jeune entrepreneur. Les entrepreneurs expérimentés l'aident à prendre du recul et à avoir une vision la plus objective possible de l'état d'avancement du projet. Dans cette optique, des repas de groupe sont organisés régulièrement et permettent d'évoquer sereinement et en toute confiance les problèmes et difficultés rencontrés par le porteur de projet.

93 % des entreprises lancées par le réseau dans les 5 dernières années sont toujours en activité. La méthodologie est finalement très simple et repose sur deux grands principes : la volonté du porteur de projet et le business plan de sa future activité.

Hugues Franc constate que les porteurs de projet sont de plus en plus jeunes et que contrairement au *vox populi*, 50 % se lancent dans des activités qu'ils ne connaissaient pas auparavant et ce n'est pas pour autant qu'ils ne réussissent pas.

D'autres réseaux existent pour aider à se lancer : les chambres de commerce (qui renseignent notamment très bien sur le choix à opérer en matière de statut juridique), les Boutiques de gestion ([www.boutiques-de-gestion.com](http://www.boutiques-de-gestion.com)), les collectivités locales comme les mairies parfois, France Initiative Réseau etc. Des écoles aussi, dispensent des cours sur la création d'activité : l'ISTEC ([www.istec.fr](http://www.istec.fr)), ADVANCIA ([www.advancia.fr](http://www.advancia.fr)), etc.

Quelle que soit l'orientation choisie, Hugues Franc rappelle qu'il est nécessaire de se faire accompagner et qu'on ne réussit jamais seul, qu'avoir un bon associé peut également être une bonne sécurité. Il faut s'entourer de personnes compétentes, faire appel à des réseaux, ne pas hésiter à demander car le porteur n'a rien à y perdre et tout a y gagner ! Il rappelle que 3000 chefs d'entreprise donnent de leur temps et de l'argent au Réseau car ils savent que donner et entraider font grandir. Actuellement l'entrepreneuriat a le vent en poupe et montre que de très belles choses se passent à tout âge.

\* \* \*

Thibaut Guilluy a, lui, 32 ans et est donc le directeur général d'ARES. 320 personnes travaillent actuellement dans ce réseau d'entreprises d'insertion.

Comme il avait le goût d'entreprendre, il a fait une école de commerce à Paris mais il s'est très vite spécialisé dans les entreprises à vocation sociale contrairement aux orientations classiques choisies par les diplômés de ces écoles habituellement, en travaillant notamment comme bénévole à ARES.

Son premier projet qui a vu le jour est Sport Sans Frontières ([www.sportsansfrontieres.org](http://www.sportsansfrontieres.org)) qu'il a concrétisé en compagnie de deux personnes issues de la même école que lui. L'objectif premier de SSF est d'utiliser le sport comme outil d'éducation et de socialisation dans les pays en développement. En outre, le deuxième axe du projet est d'utiliser la solidarité internationale pour lutter contre l'exclusion ici en impliquant dans la démarche des populations fragilisées (jeunes des quartiers notamment) qui sont chargées de récupérer ou collecter du matériel sportif auprès des collectivités locales (la mairie de Paris a été très

impliquée en premier). Une fois retapé par leurs soins dans un atelier, le matériel est affecté à des projets dans les pays du Sud où se rendent alors les jeunes impliqués en amont pour participer à la construction et la mise en place de gymnases par exemple. Cette expérience d'échanges *in situ* donnant lieu à de très riches rencontres.

Concrètement, la mise en place de la structure s'est faite progressivement. Elle a consisté dans un premier temps à mûrir l'idée, poser les constats, étudier les contextes possibles et démarcher les partenaires potentiels (ministères, sportifs de haut niveau, ONG humanitaires, etc.). Ils ont le plus souvent été bien reçus et ces rencontres ont permis d'identifier les erreurs à ne pas commettre. Il s'est écoulé une année entre le premier rendez-vous et l'ouverture de l'atelier, ils ont pu tenir ce délai avec une subvention et trois emplois-jeune. En tenant compte des remarques et en les intégrant à leur business plan, ils ont pu consolider leurs partenariats.

Après trois années à SSF, Thibault a décidé de mettre en place un second projet plus axé sur l'insertion, c'est comme cela qu'est né Ateliers Sans Frontières (sur le principe de l'atelier de SSF mais dont l'activité s'est diversifiée notamment sur la collecte et le reconditionnement de matériel informatique, [www.ateliersansfrontieres.org](http://www.ateliersansfrontieres.org)) qui compte aujourd'hui 70 salariés et des antennes en Roumanie et au Maroc. S'étant assuré du bon fonctionnement de cette autre entreprise, il a pu s'engager par la suite dans le développement d'ARES.

De ce parcours très orienté vers la création, Thibaut tire les leçons suivantes :

- le porteur de projet est celui qui fait et motive son projet : une idée vaut 10 mais la mise en œuvre de l'idée vaut 1000 !
- il estime qu'il faut bien se connaître et être prêt à prendre des risques et surtout à les assumer.
- Il n'est pas évident d'écouter les critiques et dans le même temps de maintenir son cap : il faut trouver le juste équilibre.
- Egalement, il est fondamental de gérer les temps de l'entreprise et ce n'est pas simple : au pragmatisme du quotidien s'ajoute la rigoureuse perspective à un an mais également la stratégie globale (qui s'apparente plus au rêve de ce que le projet va devenir en bout de course).
- Dernier point : Thibaut insiste derechef sur la nécessité incontournable de s'entourer de gens compétents qu'ils s'agissent des «associés» qui composent le conseil d'administration, comme des collaborateurs acteurs de la réussite du projet et de son bon fonctionnement.

\* \* \*

*La session de questions/réponses entre le public et les intervenants a permis d'évoquer et discuter les points suivants :*

#### Concernant le Réseau Entreprendre :

Un premier RDV dans le réseau Entreprendre n'est possible que si l'on a déjà en main un business plan, et qu'on puisse en faire une présentation de type Power Point.

Le Réseau s'intéresse à des entreprises à potentiel PME de 10/12 salariés à l'horizon 5 ans.

Hugues Franc conseille de s'orienter vers d'autres réseaux pour des projets de plus petite envergure par exemple France Initiative ([www.france-initiative.fr](http://www.france-initiative.fr)) qui fait également des prêts sur l'honneur pour des initiatives plus modestes.

Concernant la transmission d'activités, le Réseau Entreprendre peut aider un repreneur mais il faut que celui-ci ait déjà identifié l'entreprise qu'il va reprendre et conçu son business plan en conséquence.

Pour identifier des entreprises, il conseille de se renseigner auprès de la CRA (<http://www.cra.asso.fr/>), qui gère une base de données sur les entreprises à céder.

## Concernant d'autres types de création d'entreprise :

Myriam, membre de Résonances est en free-lance dans le secteur événementiel. Elle utilise les entreprises de portage pour mettre ses compétences au service d'agences. Elle voit cette alternative comme le moyen de rester indépendante (démarchage des clients, négociation des contrats) tout en conservant les avantages du salariat grâce au portage. Elle estime que c'est un moyen terme satisfaisant. Cependant pour pouvoir être opérationnelle, il a fallu qu'elle mène un très long travail de transposition des compétences acquises entre autres dans l'humanitaire, ceci dit l'autonomie acquise sur le terrain est un atout maître pour se lancer en free-lance ([www.guideduportage.com](http://www.guideduportage.com)).

Le témoignage de Simon, adhérent de RH a permis de mettre en lumière le statut d'auto-entrepreneur. C'est un statut entrepreneurial très simplifié et beaucoup plus simple d'accès aujourd'hui que par le passé, grâce notamment à une législation favorable. L'auto-entrepreneur fournit un service et le facture à ses clients comme le fait une entreprise traditionnelle. Les charges sont affaiblies car ce statut fait bénéficier d'allègements spécifiques. Le Chiffre d'Affaires maximal autorisé pour une année est de 30.000 € lorsque l'on est prestataire de service et de 80.000 € lorsque l'on vend un produit. C'est un statut avantageux pour se lancer, par contre il est nécessaire de faire préalablement l'apprentissage de la gestion de trésorerie car les délais de paiement d'une entreprise à un fournisseur varient de quelques jours à plusieurs semaines ! ([www.auto-entrepreneur.fr](http://www.auto-entrepreneur.fr)).

Il existe également des structures d'aide à des tout petits projets éco-citoyen (entrepreneuriat social et solidaire) comme les CIGALES ([www.cigales.asso.fr](http://www.cigales.asso.fr)) qui permettent de réunir des fonds sous forme de tontines grâce à la contribution d'investisseurs. Lorsqu'un projet est sélectionné, l'argent récolté est octroyé au porteur mais pas seulement, les investisseurs prennent une grande part dans l'initiative en jouant notamment le rôle de conseillers.

Un autre membre de RH, Sylvain, qui travaille pour l'Atelier, rappelle que cette structure accueille les personnes porteuses de projet (même au stade de la simple idée) et s'occupe de les orienter et leur fournir tous les renseignements adéquats pour la concrétisation de leur projet. Leur cœur de métier, dans l'économie sociale et solidaire, est de mettre à disposition de la documentation, des permanences d'accueil et un site Internet ([www.atelier-idf.org](http://www.atelier-idf.org)) pour que chacun puisse trouver les bons interlocuteurs dans l'espace francilien.

La dimension Intraprenariale a aussi été évoquée par Thibault Guilluy, dans la mesure où il est possible dans de nombreuses entreprises, de développer et de créer des activités, comme l'ont fait des personnes au sein d'ARES. Ce type de création permet de s'adosser à des entreprises solides et de bénéficier de leurs compétences en interne. D'autant que l'humanitaire a permis à nombre d'entre nous de gagner en épaisseur lorsqu'il s'est agi de mener un projet à l'international dans des contextes souvent difficiles. C'est une pépinière de choix pour réaliser par la suite l'accompagnement d'un projet d'entreprise sociale.

Enfin pour clore cette matinée, Eric Gazeau a rappelé que le numéro de Management de ce mois-ci porte sur la création d'activité et présente un dossier complet sur les différents statuts juridiques qui existent en France pour mener à bien ce type de projet ([www.management.fr/contenu\\_editorial/pages/magazine/kiosque/couv.php](http://www.management.fr/contenu_editorial/pages/magazine/kiosque/couv.php)). Au kiosque donc ! Et n'hésitez pas à consulter les sites Internet en suivant les liens hyper-textes de ce compte-rendu.

\* \* \*