



## Quand le tissu associatif aide à la création et au développement d'entreprises

Quand le monde associatif aide les entreprises à se créer ou à se développer, c'est surtout pour leur permettre de sécuriser et pérenniser leur activité, apporter un œil extérieur sur un projet et donner un coup de pouce financier. Les associations sont à l'origine d'un tiers des créations à l'échelle régionale.

Par Guillaume CUGIER

Le tissu associatif est essentiellement connu par la densité des clubs sportifs, pour les services d'aide à la personne. Il l'est beaucoup moins pour les nombreuses associations qui œuvrent quotidiennement dans le domaine du développement économique et qui, chaque année, accompagnent de nombreux porteurs de projet de création ou de reprise d'entreprise.

Ces associations - ADIE, EGEE, BGE, Initiative ou encore Réseau Entreprendre - accompagnent le plus souvent gratuitement les porteurs de projet. D'abord dans la phase de validation de leur projet, dans la phase de démarrage, puis tout au long de la vie de l'entreprise. Leur objectif premier est de faire en sorte que les créateurs/repreneurs ne soient pas seuls face aux innombrables défis que

revêt l'aventure entrepreneuriale. D'ailleurs, d'après les statistiques éditées chaque année par le ministère des Finances, le taux de pérennité des entreprises nouvellement créées est de plus de 70% à trois ans lorsqu'elles sont bien accompagnées. Ce taux chute en dessous de 50% pour ceux qui créent seuls, sans accompagnement. À l'échelle des Hauts-de-France,

les créateurs/repreneurs disposent de plusieurs niveaux d'accompagnement en fonction de leur projet, mais aussi de leurs besoins. «Réseau Entreprendre va avoir une position sur les projets d'entreprise à forte valeur ajoutée et qui vont créer plus de cinq emplois à trois ans», précise Sylvie Pauchet, directrice de l'association qui rayonne sur l'Artois. Connu pour la pertinence de son

accompagnement et de son analyse, Réseau Entreprendre est d'ailleurs considéré comme «le poil à gratter» des réseaux d'accompagnement : «Nous allons décortiquer le dossier, nous faire l'avocat du diable et pousser le porteur de projet dans ses derniers retranchements pour, au final, vérifier qu'il a les épaules assez solides pour devenir dirigeant d'une entreprise.»

### SUR MESURE

Les BGE (Boutique de gestion Espace) vont quant à elles accompagner des projets intermédiaires, en proposant aux porteurs de projet différents services, notamment des formations. Au-delà de la gestion et de la comptabilité initialement proposées, aujourd'hui la BGE dispose d'un catalogue de plus de cinquante formations : commercial, juridique, fiscalité, communication... L'objectif est de permettre aux créateurs/repreneurs de disposer des connaissances de base, afin de leur donner toutes les chances.

Les BGE proposent un suivi mensuel, avec une analyse des indicateurs de performance de l'entreprise. Les porteurs de projet doivent donc, tout au long de l'accompagnement, envoyer des tableaux de bord. Cet accompagnement est de deux années. Les BGE proposent aussi aux futurs dirigeants de tester leur activité, pour un démarrage en douceur. Les porteurs de projet peuvent disposer d'un numéro de Siret temporaire pendant quelques mois.

La BGE dispose de plus de 550 points d'accueil à l'échelle nationale, 49 bureaux rien que sur les Hauts-de-France. Les porteurs de projet sont ainsi à moins de 50 kilomètres d'une BGE.

Pour les projets de plus petite taille, les futurs dirigeants peuvent être accompagnés par le réseau Initiative qui dispose de 20 asso-

ciations sur le territoire régional. «Nous sommes présents au cœur des territoires, la Région nous a fixé une mission d'accompagnement de proximité», indique Djibril Diaw, relais du réseau sur l'arrondissement de Lens.

La première mission d'Initiative est d'analyser les dossiers. «Nous avons pour cela de nombreux relais qui nous envoient des porteurs de projet. Notre expertise nous permet de juger de la pertinence d'un dossier et parfois d'inciter le porteur à aller plus loin.»

### EFFET LEVIER

Le réseau Initiative est également connu pour l'aide financière qu'il apporte aux projets. Lorsqu'un dossier est validé, il passe en comité, avec à la clé, s'il est éligible, un prêt d'honneur de 1 500 à 15 000 euros. «Chaque année, nous finançons ainsi une centaine de dossiers rien que sur l'arrondissement de Lens. Depuis 2016, nous accompagnons financièrement aussi les micro-entreprises, avec des prêts plafonnés à 3 000 euros.»

Réseau Entreprendre apporte aussi une aide financière aux porteurs de projet de création ou de reprise. «Notre expertise est reconnue par le milieu bancaire, nous disposons d'une forte crédibilité», renchérit la directrice de Réseau Entreprendre Artois.

Ainsi, quand un porteur de projet devient lauréat, il a de fortes chances d'être suivi par les banques pour le financement de son entreprise. La force des réseaux, c'est aussi l'effet levier produit auprès de leurs partenaires.

Associations reconnues d'utilité publique, Initiative et Réseau Entreprendre tirent leurs ressources des collectivités territoriales et de partenaires privés. Elles sont à l'origine de près d'un tiers des créations/reprises sur le territoire régional.

### ANALYSE

**Aline Caudrelier,**  
DIRECTRICE D'INITIATIVE SAMBRE-AVESNOIS  
À MAUBEUGE



«**DES PRÊTS D'HONNEUR QUI FACILITENT L'OBTENTION D'UN CRÉDIT**»

La plateforme maubeugeoise fait partie du réseau national Initiative France. C'est l'une des vingt des Hauts-de-France. Notre métier, c'est l'accompagnement des porteurs de projet, qu'il s'agisse de la création (67%), de la reprise (26%) ou du développement d'une entreprise (avec plus de deux ans d'existence et des perspectives de création d'emplois). Avec eux, nous mettons au point une stratégie de recherche de financements. Nous, nous octroyons ce que l'on appelle des «prêts d'honneur», personnels, nominatifs, à 0% d'intérêt, remboursables en trois à cinq ans. Montant moyen accordé : 8 500 euros ! Nous facilitons l'obtention d'un crédit auprès d'une banque. Aux deux salariés à temps plein, s'ajoute un précieux réseau d'une trentaine de bénévoles, dont 5% de retraités. Les personnes que nous accueillons sont à 67% des demandeurs d'emploi, à 38% des femmes, à 23% des moins de 30 ans et à 20% des plus de 45 ans. En 2018, nous avons reçu 170 personnes, accompagné 56 porteurs et accordé 59 prêts représentant un total de 503 500 euros pour un volume de 29 millions de prêts bancaires. Bénéficiaires : TPE, PME, dans les domaines du commerce, de l'industrie, de l'artisanat, des services... En ce moment, il y a beaucoup d'entreprises à reprendre. Cette tendance devrait s'accroître dans les cinq ans en raison des départs en retraite. Parmi les projets, le lancement d'un site internet régional qui permet à des entrepreneurs de choisir parmi des banques partenaires : [www.jetrouvemabanque.com](http://www.jetrouvemabanque.com).

### ANALYSE

**Annick Peltyn,** PRÉSIDENTE  
DE L'ASSOCIATION BUSINESS WOMAN



«**UN RÉSEAU QUI PERMET DE CRÉER ET DÉVELOPPER SON ENTREPRISE**»

On le sait : les femmes rencontrent plus d'obstacles que les hommes dans leur aventure entrepreneuriale. Entreprendre peut s'avérer plus difficile pour une femme, qui devra lutter contre les préjugés. Une femme qui se lance a besoin d'accompagnement, mais, en général, elle aime échanger au sein de petites unités. Dans ma carrière professionnelle, j'ai œuvré dans le monde de l'entreprise, et de ce fait, j'ai rencontré des femmes chefs d'entreprise qui ont très souvent créé leur propre emploi. Ces femmes, dans bien des cas mères de famille, m'évoquaient leurs multiples activités de «femme chef d'orchestre». Devant l'inquiétude permanente et ce surcroît de travail, j'ai tenu à m'investir pour elles. C'est pourquoi j'ai créé le réseau Business Women afin de répondre plus que jamais à une attente de contacts, d'informations, d'échanges, afin de rompre la solitude et le besoin d'entraide de la dirigeante chef d'entreprise. Le réseau Business Women a pris la forme de réunions (quatre fois par mois) dans le département de l'Oise, chacune sous des thématiques différentes (social, fiscal, rencontres atypiques...). Ces rencontres ont pour but d'informer, de soutenir. Mais, surtout, j'insiste sur le fait qu'elles sont synonymes d'échanges conviviaux, pour que ces femmes chefs d'entreprise apprennent à mieux se connaître et échanger sur leurs activités respectives. Business Women est un réseau collaboratif de femmes entrepreneuses, qui permet de créer, développer et faire perdurer son entreprise.»