



HAL
open science

En quoi l'accompagnement post-création est-il un facteur de pérennité des TPE locales ?

Juliette Pr sidy

► To cite this version:

Juliette Pr sidy. En quoi l'accompagnement post-création est-il un facteur de pérennité des TPE locales?. Gestion et management. 2014. dumas-01120322

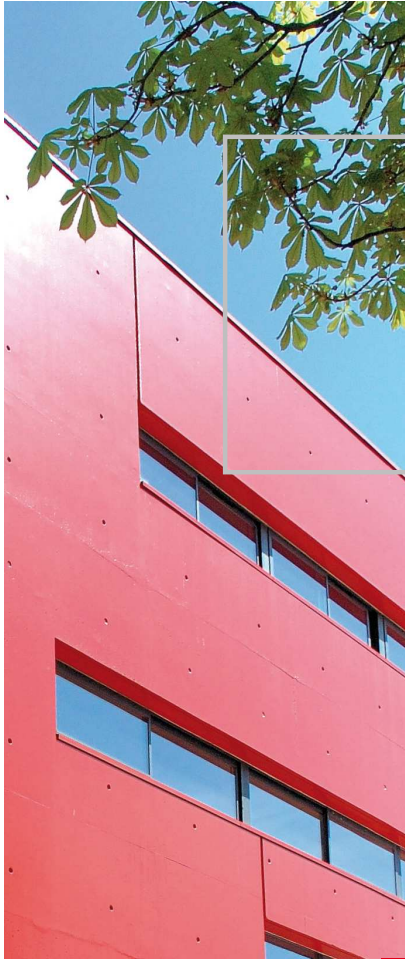
HAL Id: dumas-01120322

<https://dumas.ccsd.cnrs.fr/dumas-01120322>

Submitted on 25 Feb 2015

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



Rapport de diagnostic

En quoi l'accompagnement post - création est-il un facteur de pérennité des TPE locales ?



Présenté par : PRÉSIDY Juliette

Nom de l'entreprise : Initiative Grésivaudan Isère

Tuteur entreprise : VALLÉE Yolande

Tuteur universitaire : GRAZZINI Frédérique

**Master 1 Professionnel (Formation Individuelle)
Master Management
Parcours Entrepreneuriat
2013 - 2014**



REMERCIEMENTS

La réalisation de ce rapport a été possible grâce au concours de plusieurs personnes envers qui je voudrais témoigner toute ma reconnaissance.

Je tiens à remercier, dans un premier temps, l'association Alpes Grésivaudan Initiative devenue Initiative Grésivaudan Isère, son ancien et son nouveau Président Messieurs Jean-François SIMON et Jérôme LOPEZ pour m'avoir accueillie et permis d'effectuer ce stage.

Je tiens ensuite à témoigner toute ma gratitude à celles et ceux qui m'accompagnent durant ces mois au sein d'Initiative Grésivaudan Isère. Pour l'expérience enrichissante et pleine d'intérêt qu'elles me font vivre, je remercie tout particulièrement :

- Yolande VALLÉE, Directrice d'IGI, pour m'accorder sa confiance dans les différentes missions que je suis amenée à effectuer durant mon stage, pour sa patience ainsi que pour sa disponibilité.
- Marlène TOUSSAINT, l'assistante de Madame VALLÉE avec qui j'ai l'occasion de travailler quotidiennement, pour l'accueil, la confiance et le temps qu'elle me consacre tout au long de cette période, sachant répondre à toutes mes interrogations.
- Tout le personnel de la pépinière ainsi que les porteurs de projets et créateurs qui ont su m'intégrer en tant que stagiaire chez IGI.
- Enfin, je remercie l'IAE de Grenoble, et tout particulièrement ma tutrice de stage, Madame Frédérique GRAZINNI pour avoir suivi le déroulement de mon stage et de ce rapport, ainsi que le personnel encadrant pour avoir participé à l'élaboration, la mise en place et le suivi de tous les stages de fin de première année de Master à l'IAE de Grenoble.

FICHE D'IDENTITÉ

Lieu :

Initiative Grésivaudan Isère (IGI)
Pépinière d'entreprises Eurékalp
38660 Saint Vincent de Mercuze

Durée :

15 semaines

Date :

Du 22 Avril 2014 au 31 Juillet 2014

Maître de stage :

Yolande VALLÉE, Directrice d'IGI
04.38.92.04.01 - yolandevallee.agi@orange.fr

Tutrice IAE :

Frédérique GRAZZINI, maître de conférences, responsable DESMA FI, référente
entrepreneuriat UPMF.
frederique.grazzini@iae-grenoble.fr

Missions :

- 1- Proposer des rendez-vous de suivis post - création, rencontrer des porteurs de projets pour leurs suivis et rédiger les comptes rendus sur papier puis les saisir sur ordinateur.
- 2- S'approprier puis inciter et former les porteurs à utiliser le logiciel OSE-GDS, outil très simple, gratuit pour eux et permettant la gestion de leurs indicateurs de bord.
- 3- Faire des préconisations pour améliorer l'offre de suivi post - création proposée par IGI.
- 4- Participer à l'organisation des évènements d'IGI :
 - L'AFTERWORK des entrepreneurs du Grésivaudan (une fois par mois)
 - L'Assemblée Générale d'IGI du 5 juin 2014 (130 personnes présentes)
- 5- Participer à la vie de l'association, accueil téléphonique et/ou physique des porteurs de projet.

RÉSUMÉ

La création d'entreprises est, de nos jours, un enjeu primordial pour lutter contre le chômage et le manque de dynamisme économique. Bien que nous assistions à une prolifération des structures d'aide à la création favorisant la stimulation de notre économie, il est nécessaire d'avoir une vision sur le long terme : seulement une entreprise sur deux est encore en activité 5 ans après sa création¹. Le but de ce rapport était d'établir une corrélation entre le taux de pérennité des entreprises, notamment les TPE locales, et l'accompagnement offert aux créateurs par des structures spécialisées durant les premières années de leur activité. S'il existe plusieurs facteurs favorisant le taux de survie des entreprises sur le long terme, un accompagnement post – création personnalisé en fait partie intégrante dans une logique d'autonomisation du créateur et de dynamisation des tissus économiques locaux.

Mots-clés : Création d'entreprises, accompagnement post – création, porteurs de projet, entrepreneurs, acteurs économiques locaux

ABSTRACT

Nowadays, the business creation is an essential stake in the fight against the unemployment and the lack of the economic dynamism. Although the structures who help to create businesses and who stimulate the economy are growing, we should think about a long-term vision: only one company on two is still active five years after its launch. The purpose of this report was to establish a correlation between the companies' rate of sustainability, particularly the very small enterprises, and the support offered by some specialized structures to the entrepreneurs during the first years of their activity. Although there are several factors increasing the rate of sustainability on the long term, a personalized support after the launch is one of them. This support aims to empowerment the entrepreneur and to stimulate the local economy.

Key words: Business creation, post – creation support, entrepreneur, local economic players

¹ « Nouvelles entreprises, cinq ans après : plus d'une sur deux est toujours active en 2007 », S. DÉPREZ, pôle Démographie des entreprises et des établissements, Insee

SOMMAIRE

REMERCIEMENTS	2
FICHE D'IDENTITÉ	3
RÉSUMÉ.....	4
ABSTRACT.....	4
LISTE DES FIGURES.....	6
LISTE DES ANNEXES.....	7
PREFACE	8
INTRODUCTION	12
PARTIE I – LA PÉRENNITÉ DES ENTREPRISES EN FRANCE	13
I.1 – État des lieux	14
I.2. : Les facteurs de pérennité des entreprises.....	15
I.2.1 : Le secteur d'activité.....	15
I.2.2 : L'expérience professionnelle du créateur.....	17
I.2.3 : Le montant de l'investissement initial.....	18
I.3 : Les obstacles à la pérennité des entreprises	19
I.3.1 : Les demandeurs d'emploi	19
I.3.2 : Les jeunes entrepreneurs.....	20
I.3.3 : Les dirigeants étrangers.....	21
PARTIE II – L'ACCOMPAGNEMENT POST – CRÉATION	22
II.1: Les acteurs locaux à l'accompagnement post – création dans le Grésivaudan	23
II.1.1 : Les acteurs publics	23
II.1.2 : Les réseaux d'accompagnement	24
II.2: Les enjeux et facteurs clés de succès de l'accompagnement post – création	26
II.2.1. Les enjeux.....	26
II.2.2 Les facteurs clés de succès de l'accompagnement post – création	27
II.3: Le déroulement de l'accompagnement post – création chez IGI : description de ma mission de stage.....	28
CONCLUSION	31
WEBOGRAPHIE.....	33
BIBLIOGRAPHIE	35
ANNEXES.....	36

LISTE DES FIGURES

- ♦ **Figure 1 – Les communes d'intervention d'IGI**
- ♦ **Figure 2 – Les 28 plateformes du réseau Initiative en Rhône-Alpes**
- ♦ **Figure 3 – Taux de pérennité des entreprises créées en 2006 en fonction de leur secteur d'activité**
- ♦ **Figure 4 - Taux de pérennité des entreprises créées en 2006 selon le montant des capitaux réunis pour démarrer le projet**

LISTE DES ANNEXES

- ♦ **Annexe 1 : Article sur l'Assemblée Générale d'IGI du 5 juin 2014 paru dans le Dauphiné Libéré**
- ♦ **Annexe 1.1 : Photographie prise lors de l'AG du 5 juin 2014**
- ♦ **Annexe 2 : Tableau de suivi des créateurs**
- ♦ **Annexe 3 : Exemple de contrat de prêt d'honneur**
- ♦ **Annexe 4 : Exemples des points à aborder lors d'un entretien post - création**
- ♦ **Annexe 5 : Compte-rendu de suivi post – création**
- ♦ **Annexes 6 : Exemples de créateurs que j'ai suivi en accompagnement post – création :**

Annexe 6.1 : Alp'Encadrement, activité d'encadrement, Pontcharra

Annexe 6.2 : Annabelle P. Esthetic, institut de beauté, Uriage les Bains

Annexe 6.3 : AVEO agence Grenoble – sud, agence de home staging, prestations en revalorisation de biens immobiliers

Annexe 6.4 : Equit'Aples, boutique d'équipements dédiés à l'équitation, Montbonnot Saint - Martin

Annexe 6.5 : Le Comptoir des Nectars, commerce de vin, thé, café et épices, Saint Martin d'Uriage

Annexe 6.6 : Le Carré de Flo, restaurant, Crolles

Annexe 6.7 : Le Tonneau Gourmand, bar à vins et restauration rapide, Crolles

Annexe 6.8 : Tuliquoi, librairie et papeterie, Allevard les bains

PREFACE

Avant toute analyse, nous allons, dans cette préface, présenter la plateforme Initiative Grésivaudan Isère dans laquelle j'effectue ce stage, qui est adhérente au réseau Initiative France.

♦ Plateforme d'initiative locale :

Créée en 1998 sous forme d'une association loi 1901, Initiative Grésivaudan Isère (Alpes Grésivaudan Initiative vient de changer de nom en juin 2014) a pour objet d'accompagner la création et la reprise d'entreprises sur le territoire du Grésivaudan via l'attribution de prêts d'honneur, ainsi que de pérenniser ces activités par un suivi rigoureux et dynamique des porteurs de projets.

De plus, IGI propose des compétences externes à travers un parrainage des porteurs de projet par des chefs d'entreprises intégrés dans le réseau économique local de la plateforme.

IGI s'inscrit dans le cadre du Contrat de Développement Durable de la région Rhône Alpes et s'adresse aux projets de création ou de reprise de moins d'un an dont l'activité se situe sur le territoire du Grésivaudan (de Pontcharra / Chapareillan à Saint Martin d'Uriage / Montbonnot Saint-Martin).

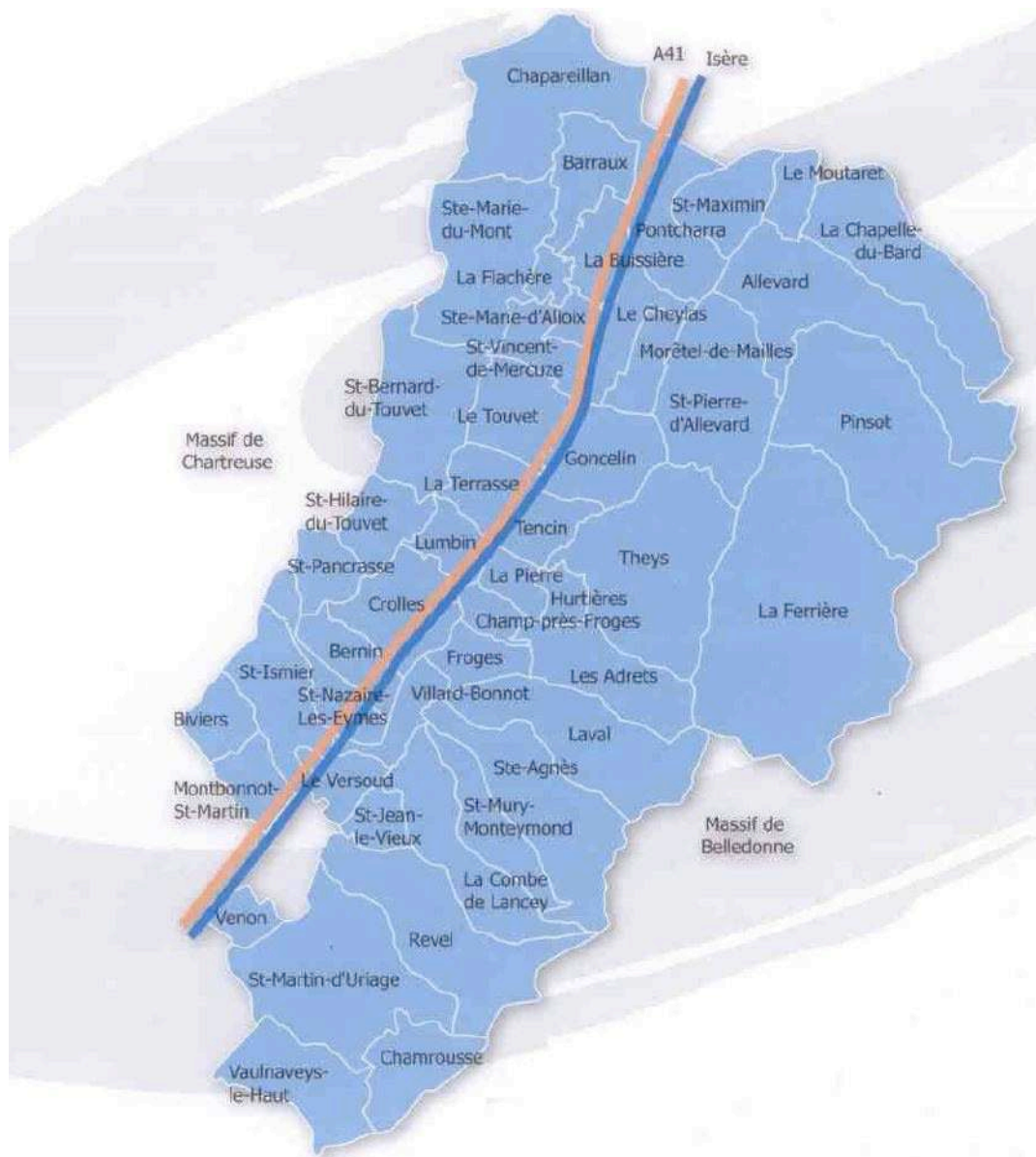


Figure 1 – Les communes d'intervention d'IGI

L'association est composée de chefs d'entreprise du territoire qui participent aux différentes instances, qui apportent leurs compétences et qui déterminent les orientations de la plateforme ainsi que de deux salariées.

IGI appartient au réseau national "Initiative France" regroupant 230 plateformes d'accompagnement dans toute la France dont 28 en Rhône-Alpes et 8 en Isère.



Figure 2 – Les 28 plateformes du réseau Initiative en Rhône-Alpes

♦ Dispositifs d'aides proposés :

La plateforme dispose de trois sources de financement pour aider les porteurs de projet :

- Ses fonds propres : l'aide prend le nom de « Prêt d'honneur » ou « Prêt Croissance » et vient compléter l'apport personnel des porteurs de projet. Les prêts proposés varient de 3 000 à 22 000 € et sont remboursables sur 3 à 5 ans. Le fonds de prêt est constitué par des dons des entreprises, des banques, du Conseil Régional Rhône-Alpes et de la Caisse des Dépôts et Consignations.
- Des fonds mis à disposition par l'Etat via la Caisse des Dépôts et Consignation dans le cadre du dispositif « Nouvel Accompagnement à la Création et à la Reprise d'Entreprise » (NACRE) mis en place chez IGI depuis janvier 2010.

- Des fonds mis à disposition par la région Rhône-Alpes pour financer les porteurs d'un projet innovant (dispositif INOVIZI) ou en développement (dispositif Idéclis Potentiel).

- IGI bénéficie également de l'agrément de la Région Rhône-Alpes pour instruire les demandes de subvention du dispositif régional "IDÉCLIS' PRIM" pour des porteurs de projet demandeurs d'emplois dont le plan de financement ne dépasse pas 20000€.

♦ Quelques chiffres :

- 419 prêts d'honneur ont été accordés par IGI depuis 1998 pour un montant de 2 986 091 €. Ils ont permis la création de près de 900 emplois.

- 46 prêts d'honneur ont été attribués en 2013 pour un montant de 357 500 € soit un prêt moyen de 7 772 € par projet.

- Les activités créées sont diverses (restaurants, commerces, services aux particuliers, construction, services aux entreprises et petits projets industriels) avec une montée en puissance pour les services aux entreprises et les services aux particuliers.

- Sur 39 entreprises aidées par IGI au 31/12/2010, 33 sont toujours en activité soit une pérennité à 3 ans qui atteint 85%.

INTRODUCTION

Le développement du tissu économique d'un territoire tel que le Grésivaudan passe par l'aide à la mise en place de nouvelles activités et par la création d'emplois. On assiste depuis plusieurs années à une prolifération de lois et d'aides de toutes sortes ainsi qu'à la multiplication d'acteurs nationaux et locaux d'aide à la création d'entreprise. Ces structures aident les porteurs de projet dans le montage d'un dossier solide et les accompagnent dans les différentes démarches en leur proposant des aides, quel que soit le stade du projet : idée, besoin de conseil, accueil, hébergement, financement etc. Ces structures, qu'elles soient publiques ou privées, sont bien connues du grand public et les porteurs de projet se tournent de plus en plus vers elles pour obtenir de l'aide afin de réussir leur projet de création et d'envisager la pérennité de leur futur entreprise.

Cependant, même s'il est primordial de monter un dossier solide et viable et d'anticiper toutes les démarches pour créer une entreprise, le démarrage n'est pas une fin en soi. Une fois l'entreprise lancée, le créateur ou le repreneur peut se retrouver seul dans la gestion de son affaire, la plupart du temps malgré même un réel besoin d'accompagnement dans le développement de son entreprise. De plus, ce sont le plus souvent les TPE qui basculent facilement sous la pression du marché et le créateur n'a pas toujours toutes les compétences requises pour contrer ces aléas. Ici s'impose alors une réelle nécessité d'accompagner les créateurs ou les repreneurs après l'étape de création et de les aider à pérenniser leur entreprise sur le long terme. Cette étape s'appelle l'accompagnement post – création. On peut la définir succinctement comme étant un ensemble de prestations de conseils au dirigeant/créateur, effectué par une structure spécialisée, qui intervient après la création de son entreprise. Cet accompagnement, vise à pérenniser les activités économiques d'un territoire donné, mais aussi d'autonomiser les créateurs dans la gestion de leur entreprise et dans l'anticipation des difficultés potentielles.

PARTIE I – LA PÉRENNITÉ DES ENTREPRISES EN FRANCE

PARTIE I – LA PÉRENNITÉ DES ENTREPRISES EN FRANCE

I.1 – État des lieux

Nous parlons de « pérennité » pour décrire ce qui « dure toujours »², synonyme de continuité, de stabilité et de durabilité. Le taux de pérennité – ou taux de survie - des entreprises désigne en général le pourcentage d'entreprises toujours en activité après un certain nombre d'années, on parle généralement de 3 ou 5 ans. Il se calcule en rapportant le nombre d'entreprises créées une année donnée et toujours en activité à un âge donné au nombre total d'entreprises créées cette même année. À contrario, une entreprise non pérenne est une entreprise qui a cessé son activité.

Selon une enquête « Système d'information sur les nouvelles entreprises » (SINE) Génération, réalisée par l'Institut National de la Statistique et des Études Économiques (INSEE) et exploitée par l'Agence pour la Création d'Entreprises (APCE) en février 2013, le taux de pérennité à 3 ans des entreprises créées en France en 2006 était de 66%, ce qui signifie que deux tiers de ces entreprises étaient toujours en activité à la date de leur troisième anniversaire. Si nous décomposons ce constat sur les trois premières années, nous apprenons que 9% de ces entreprises ont cessé leur activité entre le démarrage et leur premier anniversaire, 12% d'entre elles entre le premier et le deuxième anniversaire, et 17% entre le deuxième et le troisième anniversaire. Ce qui signifie que, sur 3 ans, la plupart des entreprises qui cessent leur activité le fait autour de leur troisième année d'activité.

Autre constat relevé par l'APCE : le taux de survie des entreprises en France à 5 ans diminue à 50%, toujours pour les entreprises créées en 2006, autrement dit, une entreprise sur deux est toujours en activité au bout des 5 ans qui suivent sa création ou sa reprise.

Cependant, même si ces chiffres semblent peu élevés, il est nécessaire de relativiser ce constat car le terme de « cessation d'activité » ne doit pas être assimilé à une défaillance, un dépôt de bilan ou une liquidation judiciaire mais concerne uniquement la cession administrative d'une entreprise.

Autrement dit, lorsqu'une entreprise cesse son activité, cela ne signifie pas forcément qu'elle est défaillante ou que son gérant est en difficulté ou en situation d'échec.

² Dictionnaire de française LAROUSSE en ligne, <http://www.larousse.fr>

Nous pouvons également noter un autre point, pour le moins important : le taux de pérennité des entreprises en France à 5 ans est en hausse. Il était de 38% en 1994 et de 48% en 1998, ce qui signifie que de moins en moins d'entreprises ont cessé leur activité à la date de leur cinquième anniversaire.

Nous évoquons ici le cas des entreprises en France en général, mais suite à plusieurs études statistiques approfondies, l'INSEE a remarqué qu'en séparant certains critères tels que la région, la catégorie juridique ou encore l'activité de l'entreprise, ce taux de pérennité pouvait être très différent du taux comprenant l'ensemble des entreprises en France. Autrement dit, le taux de pérennité des entreprises serait influencé par certains critères, que nous pouvons qualifier de facteurs, car, par définition, un facteur est un élément qui exerce une influence sur un processus et un résultat.

I.2. : Les facteurs de pérennité des entreprises

Plusieurs études actuelles et notamment celles réalisées l'INSEE prouvent que de multiples critères et caractéristiques peuvent influencer le taux de survie des entreprises. Ces caractéristiques semblent nombreuses et diversifiées, mais certaines exercent une influence plus forte que d'autres.

I.2.1 : Le secteur d'activité

Le secteur d'activité est un des éléments les plus déterminants de la pérennité d'une entreprise. En effet, selon le secteur, ce taux de survie varie de façon importante. « Un secteur regroupe des entreprises de fabrication, de commerce ou de service qui ont la même activité principale »³.

³ Définition de l'INSEE - <http://www.insee.fr/>

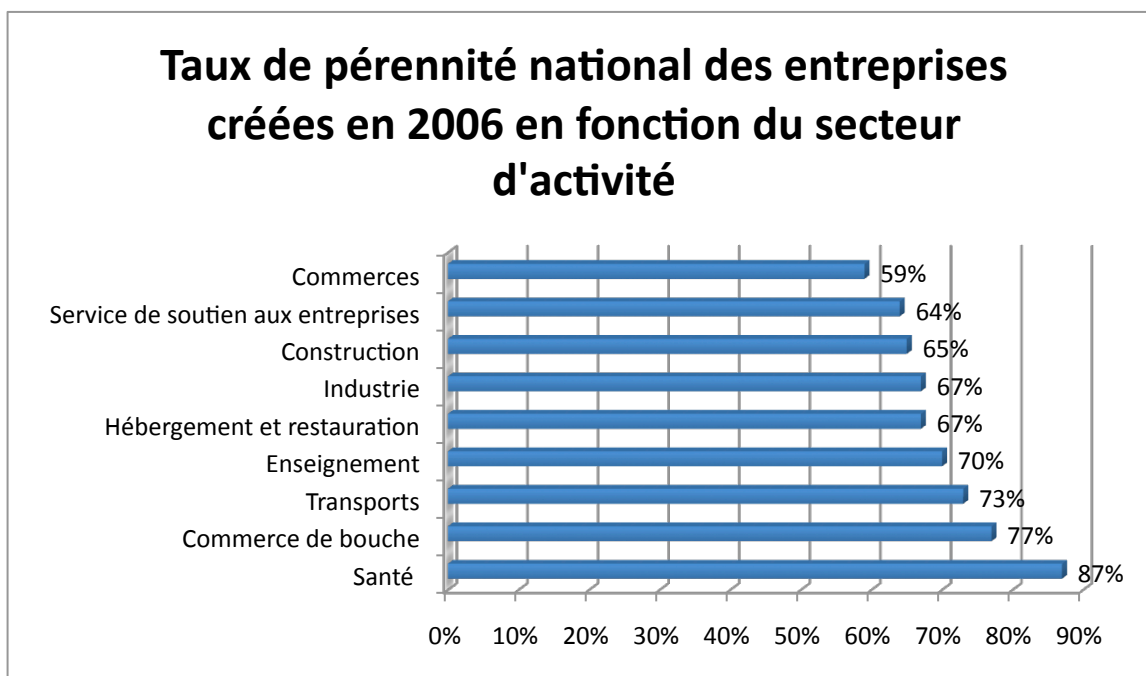


Figure 3 – Taux de pérennité des entreprises créées en 2006 en fonction de leur secteur d'activité

La forte concurrence dans le secteur du commerce liée à l'accessibilité de ces professions (contraintes à l'installation plus souples voire inexistantes) joue un rôle important dans le taux de survie des entreprises de ce secteur.

Par ailleurs, il existe une forte corrélation négative entre le taux de création dans un secteur donné et le taux de survie des entreprises de ce secteur : en effet, plus on observe de créations d'activités dans un secteur, plus le taux de pérennité de l'ensemble de ces activités sera faible. Ceci est dû, en partie, à la forte concurrence au sein du secteur.

Nous pouvons remarquer que le taux de survie des entreprises créées dans le domaine de la santé (à titre d'exemple, les médecins, dentistes, infirmières et professionnels de la rééducation) est très élevé et atteint 87%. Pour ce genre d'activité, il est nécessaire voire indispensable d'avoir obtenu un diplôme ou d'appartenir à un ordre. En effet, un médecin ne peut pas exercer sans son diplôme, ce qui nous permet de faire un lien entre cette nécessité de diplôme et un taux de pérennité très élevé : le niveau de diplôme du créateur apparaît ici comme étant également un facteur de pérennité pour les entreprises, ainsi que l'expérience professionnelle qui en découle.

⁴ Données de l'INSEE, enquête Sine génération 2006

I.2.2 : L'expérience professionnelle du créateur

Le taux de pérennité d'une entreprise est également influencé par l'expérience professionnelle antérieure de son dirigeant. En effet, une bonne connaissance du monde du travail et entrepreneurial du dirigeant lui permet de mieux anticiper, comprendre, décrypter et gérer les difficultés potentielles à la création et à la gestion d'une entreprise. De plus, si le dirigeant bénéficie d'une précédente expérience entrepreneuriale, il sera d'autant plus préparé à ces difficultés, ce qui lui donnera les atouts nécessaires à la pérennisation de son activité. De ce fait, les dirigeants qui exerçaient une activité de chef d'entreprise ou d'indépendant préalablement à la création de leur entreprise (en 2006) bénéficient d'une pérennité élevée respectivement de l'ordre de 74% et 71%.⁵

Par ailleurs, lorsque la création de la nouvelle entreprise par un dirigeant s'avère être dans le même domaine ou secteur d'activité que l'expérience professionnelle ou entrepreneuriale antérieure, cela constitue un avantage d'autant plus précieux pour le dirigeant. En effet, il aura une parfaite connaissance du secteur qui lui permettra, ici aussi, de mieux appréhender le métier et la sphère économique dans lesquels il évolue, et, ainsi, de pérenniser son activité. Les statistiques le prouvent : toujours selon la même étude de l'INSEE, les dirigeants qui ont créé une entreprise dont l'activité est identique à celle qu'ils ont pratiquée antérieurement enregistrent un taux de survie plus élevé (68% contre 64%).

De surcroît, plus l'expérience professionnelle antérieure du dirigeant était longue, plus celle-ci a une influence positive sur le taux de pérennité de l'entreprise créée. De ce constat en découle un autre : l'effet de l'âge du dirigeant lors de la création de l'entreprise. En effet, puisqu'il existe une corrélation positive entre la durée de l'expérience professionnelle antérieure du dirigeant et le taux de pérennité de la nouvelle entreprise, on peut affirmer que les dirigeants les plus âgés ont plus de chance de voir leur société survivre, surtout si ces derniers ont, durant leurs précédentes expériences, accumulé de la trésorerie qu'ils souhaitent réinvestir dans leur prochaine création.

⁵ Données de l'INSEE, enquête Sine génération 2006

I.2.3 : Le montant de l'investissement initial

Les résultats de l'étude de l'INSEE prouvent que plus le créateur investit au démarrage, plus ses chances de survie sont importantes, autrement dit, la pérennité d'une entreprise et le montant des capitaux réunis pour créer le projet sont étroitement liés.

Les chiffres parlent d'eux-mêmes, comme le démontre le graphique ci-dessous, le taux de survie varie de 60 % pour les entreprises qui ont réuni moins de 2 000 € au démarrage à 85 % pour celles qui ont réuni 160 000 € ou plus :

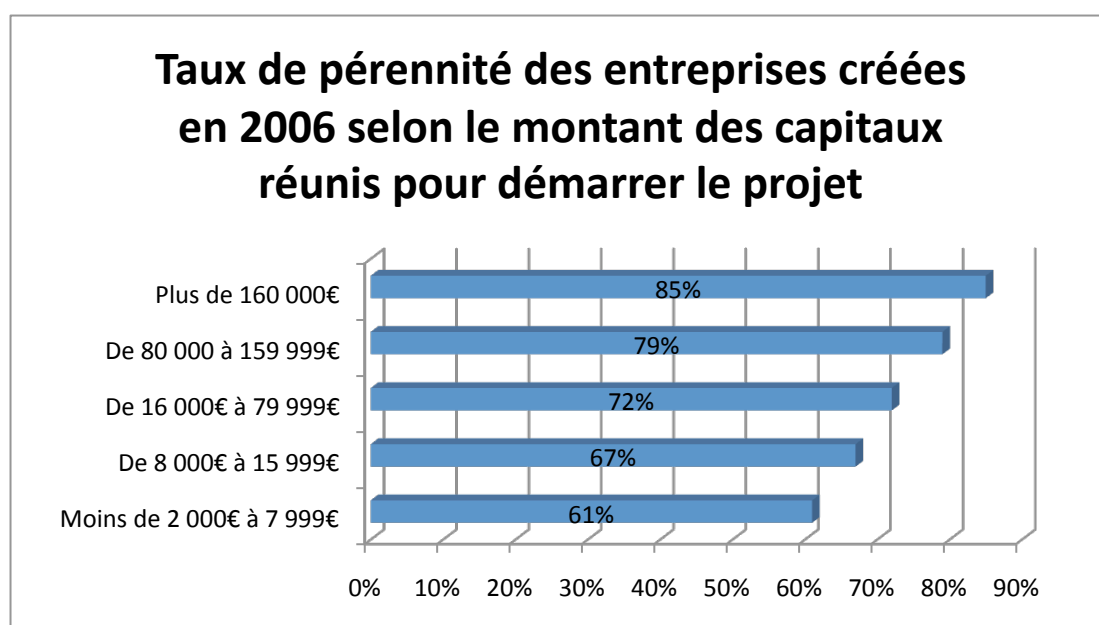


Figure 4 - Taux de pérennité des entreprises créées en 2006 selon le montant des capitaux réunis pour démarrer le projet

Le fait, pour les dirigeants, d'investir un montant de capitaux important lors du démarrage de leur activité suppose une ambition relativement importante de leur part pour leur nouvelle société, ce qui sous-entend une préparation minutieuse du projet dès le départ, autre facteur de pérennité des entreprises. En effet, le fait d'apporter un montant important de capital lors de la création d'une entreprise (pour l'installation dans des locaux, l'achat de matériels et la constitution de stocks par exemple) permet au dirigeant une certaine sécurité financière pour le démarrage de son activité, d'anticiper et d'être préparé à contrer les aléas conjoncturels qui peuvent se produire. Bien évidemment, il est nécessaire de relativiser ces propos car certains secteurs nécessitent moins voire même pas de mise de fonds que d'autres, notamment les prestations de services.

I.3 : Les obstacles à la pérennité des entreprises

Au sein du contexte d'incertitude actuel, marqué par la crise financière et économique qui secoue le monde et d'une concurrence de plus en plus rude, il a été remarqué que certaines populations enregistraient un taux de pérennité plus faible que la moyenne.

Cela nous donne des raisons de penser que certains critères chez l'entrepreneur en lui-même, influent directement la pérennité de l'entreprise qu'il va ou a créée. Ces entrepreneurs en difficulté sont principalement des anciens demandeurs d'emplois, des jeunes ou des étrangers.

I.3.1 : Les demandeurs d'emploi

La situation du porteur de projet avant la création de son entreprise et plus particulièrement le fait d'être dans une condition de précarité professionnelle a des répercussions sur la pérennité de ces entreprises. En effet, les dirigeants qui étaient en situation de demande d'emploi lors de la création effective de leur entreprise étaient en quelque sorte isolés du monde professionnel, du fait de l'absence d'une quelconque activité. Ainsi, ils se retrouvent avec plus de difficultés pour créer leur entreprise mais aussi pour pérenniser leur activité du fait d'une difficile adaptation de leur projet et de leur entreprise à leur environnement économique. Ainsi, la pérennité des entreprises dont les créateurs étaient en situation de précarité professionnelle avant la création est plus faible (60%) que celles dont les créateurs étaient des actifs (70%). De plus, les inactifs de longue durée sont plus nombreux à se lancer dans une activité différente de celle où ils ont principalement acquis leur expérience professionnelle, ce qui constitue un obstacle supplémentaire. Ces dirigeants se tournent principalement vers des activités qu'ils ne connaissent pas, mais qui leur semblent aisément accessibles sans expérience professionnelle préalable dans l'activité, comme le commerce de détail par exemple.

Ainsi, pour un créateur, être chômeur avant la création de son entreprise le prédispose à des chances de survies réduites.

I.3.2 : Les jeunes entrepreneurs

Les très jeunes chefs d'entreprises, autrement dit ceux qui se lancent dans une création dès la sortie de leurs études, enregistrent, eux aussi, un taux de pérennité plus faible que la moyenne. En effet, ce taux est d'environ 50% à trois ans. Ce constat est principalement dû au manque d'expérience du jeune entrepreneur : lorsque celui-ci n'a jamais exercé d'activité professionnelle avant de se lancer dans une création, il bénéficie d'un réel manque d'expérience, il n'a jamais été confronté au monde du travail qui est un monde très différent de celui des études. Selon une étude de l'INSEE⁶, « les jeunes créateurs diplômés ne sont le plus souvent que titulaires d'un BAC + 2.

Leur dernier diplôme relève en majorité de deux filières, Économie, gestion et droit et Sciences et techniques. Pour autant, l'activité des entreprises qu'ils créent n'a pas toujours un lien avec leur formation ». Il sera alors confronté à des difficultés pour détecter les obstacles au bon déroulement de son activité, mais aussi pour savoir comment réagir pour les éviter. C'est souvent le manque de maturité de ces jeunes entrepreneurs qui les prédispose à l'échec.

De plus, les jeunes entrepreneurs manquent souvent de réseaux : en effet, leur faible expérience ne leur a pas nécessairement permis de se créer un réseau conséquent, nécessaire au lancement et au développement d'une activité.

Enfin, les jeunes entrepreneurs souffrent généralement d'un défaut de reconnaissance et d'un manque de confiance et de légitimité de la part des différentes parties prenantes. Tout entrepreneur naissant, principalement jeune, doit faire preuve de crédibilité face à ces parties prenantes pour essayer d'acquérir une place équivalente à celle des organisations déjà installées depuis longtemps.

⁶ « Jeune, diplômé et créateur d'entreprise : le goût d'entreprendre malgré les difficultés », INSEE première, décembre 2001

I.3.3 : Les dirigeants étrangers

Une autre population qui, selon les statistiques, bénéficie d'un taux de pérennité moins élevé regroupe les dirigeants de nationalité étrangère et en particulier ceux issus d'un pays hors Union européenne. Toujours selon l'enquête de l'APCE sur le taux de pérennité des entreprises en France, 53 % des dirigeants de nationalité étrangère sont toujours en activité après trois ans contre 68 % pour les dirigeants de nationalité française. Cette pérennité varie selon que le créateur soit de nationalité étrangère de l'Union européenne (58 %) ou de nationalité étrangère hors Union européenne (47 %). Ces derniers sont principalement présents en France dans le domaine du commerce et de la restauration, deux domaines très concurrentiels. Chez IGI, j'ai eu l'occasion de mener plusieurs entretiens de suivi avec des créateurs étrangers, comme par exemple avec un créateur de nationalité allemande tenant un restaurant et soumis à une forte concurrence. Ces entrepreneurs étrangers ont des difficultés avec la réglementation et les normes françaises car celles-ci sont différentes de celles instaurées dans leur pays d'origine.

De plus, certains d'entre eux ont un profil plus fragile avec un niveau d'études moins élevé que celui des entrepreneurs de nationalité française et bénéficient malheureusement trop souvent de l'appréhension et de critiques de certaines personnes se « méfiant » des étrangers. En effet, c'est le cas d'une créatrice de nationalité roumaine financée par IGI pour reprendre un bureau de tabac dans le Grésivaudan : celle-ci essuie les critiques et a perdu des clients du fait de sa nationalité.

Enfin se pose ici le problème de la langue, car certains entrepreneurs étrangers ne parlent peu ou pas le français, ce qui est très contraignant dans toutes les étapes de la création et même dans les étapes post – création.

Nous avons vu ici que le taux de pérennité des entreprises en général est influencé, positivement ou négativement, par plusieurs critères tels que le secteur d'activité, la situation du créateur ou encore le montant du capital investi lors de la création d'une entreprise. Il reste ici un critère important ayant une grande influence sur le taux de survie des sociétés, l'accompagnement post – création, que nous allons développer au long de la deuxième partie de ce rapport.

PARTIE II – L'ACCOMPAGNEMENT POST – CRÉATION

PARTIE II – L’ACCOMPAGNEMENT POST – CRÉATION

II.1: Les acteurs locaux à l'accompagnement post – création dans le Grésivaudan

Avant de développer les enjeux de l'accompagnement post – création et de faire ressortir les facteurs clés permettant un suivi efficace, il est important de définir les acteurs de cet accompagnement, qu'ils soient publics, privés ou même regroupés sur un même territoire sous forme de structures.

II.1.1 : Les acteurs publics

La plupart des structures qui vont être traitées dans cette partie a un rôle direct sur l'accompagnement à la création d'entreprise et non directement sur l'accompagnement post – création. En revanche, les structures d'accompagnement post – création découlent des initiatives des acteurs pour la création d'entreprise, c'est pourquoi il m'a semblé nécessaire d'aborder chacune de ces structures.

Les collectivités territoriales, tout d'abord, jouent un rôle d'une importance grandissante dans le soutien à la création d'entreprises. Les régions ont un rôle important en ce qui concerne les aides financières et les initiatives locales, de par les nouvelles lois de décentralisation. Les départements, sans avoir de compétences propres en ce qui concerne la création d'entreprises, soutiennent l'implantation des entreprises dans certaines zones d'activités telles que les pépinières.

Enfin, les communautés de communes interviennent dans le soutien économique de leur territoire principalement via la construction de zones d'activité et de pépinières. À titre d'exemple, IGI est en lien direct et permanent avec la Communauté de Communes du Grésivaudan. En effet, le champ d'action d'IGI se délimite aux 47 communes faisant partie de cette communauté. De plus, c'est la Communauté de Commune du Grésivaudan qui a mis à disposition la pépinière d'entreprises où se situent les locaux d'Initiative Grésivaudan Isère.

IGI travaille en étroite collaboration avec la Communauté de Commune du Grésivaudan en ce qui concerne l'aide à la création.

Les chambres consulaires, telles que la Chambre de Commerce et d'Industrie (CCI) de Grenoble et la Chambre des Métiers et de l'Artisanat de Grenoble sont présentes depuis longtemps dans le domaine de l'aide à la création et de l'accompagnement post – création pour les entreprises locales. En effet, l'espace Entreprendre de la CCI de Grenoble a pour objet l'aide à la création, le développement, la cession et la reprise d'entreprises locales. Cet espace Entreprendre intervient en deux temps : avant la création effective d'une entreprise afin de guider le créateur dans le montage de son projet et après l'immatriculation de l'entreprise pour l'assister dans le lancement de l'activité, et ce, durant 3 ans.

Ensuite, les Plateformes de développement économique local comme IGI sont des associations regroupant, sur un territoire donné, certains acteurs économiques, publics ou privés, dans le but de favoriser et dynamiser le développement économique de ce territoire. Ces structures sont regroupées au sein du réseau Initiative France qui garantit la qualité du travail mené par son réseau par une norme AFNOR.

Enfin, les technopoles et les incubateurs favorisent, eux, la concrétisation des projets innovants sur un territoire. Nous pouvons citer comme exemple Innovallée à Meylan et Montbonnot Saint-Martin, ainsi que les incubateurs de l'école de commerce de Grenoble (GEM) et Grain Incubation.

II.1.2 : Les réseaux d'accompagnement

Les réseaux d'accompagnement sont très présents en matière de création et de suivi post – création, ils viennent en complément des structures publiques développées précédemment et sont reconnus par les créateurs pour leurs compétences professionnelles. Le rôle de ces réseaux est primordial, ils proposent des offres diversifiées et les aspects psychologiques et sociaux sont très importants.

L'Association pour le Droit à l'Initiative économique (l'ADIE), quant à elle, s'adresse principalement aux chômeurs et Rmistes qui ne peuvent pas obtenir de prêt bancaire car leurs apports sont trop faibles voire inexistantes et souhaitant se lancer dans un petit projet de création d'entreprise inférieur à 10 K€. Elle fonctionne de la même manière qu'IGI en octroyant des prêts et en offrant aux créateurs un suivi post – création personnalisé.

Dans le même ordre, le réseau Entreprendre bénéficie de 72 implantations en France dont le Réseau Entreprendre Isère implanté à Grenoble et fonctionnant de la même manière qu'IGI. Ce réseau insiste plus particulièrement sur la mise en relation de créateurs et parrains chefs d'entreprises afin de rompre l'isolement des créateurs pendant la période de lancement de leur activité.

Enfin, nous pouvons citer le Club des Investisseurs pour une Gestion Alternative et Locale de l'Épargne Solidaire (Cigales) : ce club met en relation de simples citoyens désireux de consacrer leur argent et les porteurs de projets de création. Cet accompagnement, outre un apport financier au capital lors de la création, prends la forme d'un suivi personnalisé durant les premières années suivant le lancement des entreprises.

On constate que les structures d'accompagnement post – création sont toutes aussi nombreuses que celles favorisant uniquement la partie amont, c'est à dire la préparation de la création en elle-même. De plus, certains réseaux proposent leur aide et leurs compétences sur la globalité et sur toutes les étapes des projets de création, à savoir du montage du projet jusqu'au suivi personnalisé post – création en passant par l'aide au financement. Ces structures sont très complètes et les créateurs font de plus en plus appel à elles dans le but, non seulement de créer leur activité, mais aussi de la pérenniser dans les premières années. Sur le bassin Grenoblois, elles sont relativement nombreuses avec notamment une agence de l'ADIE, le réseau « Entreprendre Isère » et une agence Cigale implantées à Grenoble.

II.2: Les enjeux et facteurs clés de succès de l'accompagnement post – création

II.2.1. Les enjeux

L'objectif principal de l'accompagnement post – création est d'augmenter les chances de succès des créateurs, donc d'accroître la survie de leur entreprise, autrement dit leur pérennité. Chaque entrepreneur, lors de la création de son activité, fait face à plusieurs problématiques telles que la production, la gestion financière, la vente, le management ainsi que la partie administrative. En effet, même si un créateur se croit au bout de ses peines après avoir franchi tous les obstacles à la création en elle-même de son entreprise, ce n'est pas le cas. Les premières années sont les plus difficiles car l'activité est naissante et peut s'avérer fragile. Il est donc primordial de prendre les bonnes décisions, d'anticiper et de prévenir au maximum les difficultés qui peuvent s'imposer. Ceci peut constituer un problème car il peut exister de nombreux créateurs très compétents dans un domaine technique en particulier, mais ces créateurs ne le sont pas nécessairement dans d'autres domaines tels que le développement commercial ou l'aspect stratégique de la société.

Les structures de conseils et d'accompagnement comme IGI permettent donc à ces créateurs d'optimiser les chances de pérenniser leur activité, mais ce n'est pas l'unique enjeu de l'accompagnement post – création. Celui-ci permet également une certaine autonomisation progressive de l'entrepreneur, une prise de recul par rapport au quotidien souvent perturbé et agité par la période pré - création et par la création en elle-même. L'accompagnement post – création permet également d'aider le créateur à construire des outils pertinents pour favoriser la pérennité de son activité. En effet, conseiller le créateur sur les décisions à prendre dans son activité et sur l'anticipation des risques potentiels ne suffit pas, car celui-ci pourra se sentir perdu et abandonné lorsque que la période d'accompagnement prendra fin et lorsqu'il se retrouvera « seul ». Le but ici, pour les accompagnateurs, est de permettre au créateur d'acquérir une certaine autonomie et des réflexes pour pouvoir assurer la transition à la fin de l'accompagnement. Lorsque l'accompagnement prend fin, le créateur doit avoir acquis cette autonomie qui lui permettra de perpétuer cette recherche constante de pérennité pour son entreprise de façon autonome.

Cette prise d'autonomie pourra aussi permettre au créateur de tirer lui-même la sonnette d'alarme lors de problèmes éventuels sans attendre l'intervention ponctuelle de la structure d'accompagnement.

II.2.2 Les facteurs clés de succès de l'accompagnement post – création

L'accompagnement post – création est, avant toute chose, un état d'esprit pour la structure qui l'effectue. C'est à elle de « donner le ton » et de véhiculer les valeurs qui en découlent.

Tout d'abord, les aspects de la souplesse et de la disponibilité sont très importants. Les créateurs ne doivent pas se sentir assailli de mails et de rendez-vous – ce qui donnerait un caractère d'évaluation – mais doivent percevoir la disponibilité de la personne en charge de l'accompagnement et plus globalement de toute la structure en elle-même. Ils doivent sentir que la structure est constamment présente en soutien si besoin est, afin d'instaurer une vraie confiance dans ce suivi.

De plus, cette confiance est primordiale, car lors de ces rendez-vous sont échangés des données strictement confidentielles sur les activités des créateurs. Ces derniers doivent s'engager à être transparents dans leurs données et la structure à respecter une stricte confidentialité professionnelle.

Il est important de rappeler que cet accompagnement est purement personnalisé, ce qui signifie que l'accompagnateur doit s'adapter aux activités et aux créateurs qu'il suit. Chaque cas d'entreprise et de créateur est différent, et il est nécessaire d'ajuster les suivis en fonction de chaque critère. Par ailleurs, l'accompagnement post - création n'est pas qu'une affaire de chiffres et d'activité économique. Il est aussi question de l'aspect humain et du contexte affectif. Les entrepreneurs sont avant tout des hommes et des femmes, avec leurs états d'esprit, leurs doutes et leurs inquiétudes. Ici, le travail de l'accompagnateur prend un aspect social et humain.

Même si, en tant qu'accompagnateurs post – création, nous sommes amenés à interroger les créateurs sur leurs chiffres d'affaires mensuels et trimestriels ou sur l'état de la trésorerie, cet entretien n'est en aucun cas un interrogatoire mais un échange et un dialogue entre une personne dirigeant une activité récente pouvant s'avérer fragile et instable au commencement et un chargé de suivi d'une structure d'accompagnement.

Nous devons insister sur le fait que nous sommes présent en soutien aux créateurs et non pour jouer un rôle d'évaluation.

Il faut noter que le premier rendez-vous avec un créateur est très important, et ceci pour plusieurs raisons : ce dernier est encore sensible et relativement disponible pour effectuer ce premier entretien et clôturer en quelque sorte la phase de projet du créateur via la constatation de son degré de mise en œuvre. De plus, cela permet à l'accompagnateur de valider ou infirmer rapidement certains points de vigilance dépités en amont, lors du comité d'agrément, par exemple.

Enfin, un des facteurs de succès de l'accompagnement post – création qui a également son importance réside dans la nécessité du créateur d'avoir la volonté de bénéficier d'un suivi post – création. En effet, si le créateur est réticent au suivi, il ne sera pas coopératif et cet accompagnement perd tout son sens. En revanche, si le créateur perçoit un réel besoin et démontre une réelle envie de coopérer dans le processus d'accompagnement post – création, cela lui sera d'autant plus bénéfique et lui permettra une optimisation de la pérennité de son entreprise.

II.3: Le déroulement de l'accompagnement post – création chez IGI : description de ma mission de stage

Outre l'organisation de l'Assemblée Générale d'IGI⁷ et des « After Work » mensuels, j'ai été amenée à effectuer, tout au long de mon stage, une mission concernant le suivi post – création : une fois que les porteurs de projets ont bénéficié d'un prêt d'IGI et créé leur entreprise, l'association a mis en place un suivi pendant les trois premières années d'activité visant à favoriser la pérennité de la jeune entreprise et à encourager l'autonomie du chef d'entreprise. Cette étape est indissociable du financement et obligatoire pour les créateurs car inscrite dans le contrat de prêt qu'ils ont signé avec IGI. Ce contrat stipule que le créateur s'engage à bénéficier d'un suivi personnalisé de son activité à raison d'un entretien de suivi chaque trimestre pendant les trois années d'activité. Ces suivis sont actuellement réalisés par la Directrice Madame VALLÉE.

⁷ Voir annexes n° 1 et 1.1

Le nombre de demandes de prêt d'honneur étant en perpétuelle augmentation, Madame VALLÉE, Directrice, m'a recrutée en stage afin de l'appuyer dans la réalisation de ce suivi personnalisé pour les créateurs ayant reçu un prêt depuis moins de 3 ans. Au travers de ce suivi, l'objectif de la plateforme est d'évaluer la formation nécessaire à la réalisation de ce suivi et de « tester » ainsi le parcours Entrepreneuriat du Master Management délivré par l'IAE de Grenoble dans le but de recruter une personne à fin 2014. Ma mission consiste donc à rencontrer les créateurs aidés par IGI et d'effectuer des points de suivi sur leur activité.

Tout d'abord, à partir d'un tableau de suivi de tous les créateurs, j'ai créé mon propre tableau⁸ en fonction de l'année de l'obtention du prêt afin de définir les périodes auxquelles les rendez-vous devaient être effectués pour les différents trimestres et semestres. Le premier contact avec les créateurs se fait par téléphone afin que je puisse me présenter et instaurer un début de confiance entre eux et moi. Ce premier contact est très important car certains créateurs ont une réticence et une appréhension concernant le suivi post - création, comme nous le verrons par la suite. Lors de ce premier contact, je m'assure de bien leur expliquer les enjeux et le déroulement du suivi post – création (pour les créateurs n'ayant pas encore bénéficié de rendez-vous) et de leur demander de préparer notre futur rendez-vous en se procurant leur éventuel bilan comptable et leurs indicateurs principaux (chiffres d'affaires mensuels, état de la trésorerie etc.).

Une fois le rendez-vous fixé, j'étudie plus en détails le dossier de chaque créateur que je rencontre afin d'être en connaissance de l'historique de son parcours de création, de ses motivations, de son environnement personnel et professionnel et des points de suivi éventuels qui sont réalisés. Cette étape est importante, il est nécessaire pour moi de connaître les dossiers en détails pour, par la suite, octroyer des conseils personnalisés qui seront bénéfiques aux créateurs.

Vient ensuite l'étape la plus importante, celle du rendez-vous en lui-même avec le créateur. Le but est de faire le point sur l'activité globale récente de son activité, pour ensuite rentrer dans les détails : développement commercial de l'activité, publicité, marketing, gestion administrative, aspects financier et juridique, ressources humaines, aspect technique mais aussi soutien moral⁹.

⁸ Voir annexe n°2 : Tableau de suivi des créateurs

⁹ Voir Annexe n°3 : Exemples de points à aborder lors d'un entretien de suivi

Bien entendu, ces thèmes ne sont pas tous abordés avec chacun des créateurs, nous proposons un suivi personnalisé, ce qui signifie que c'est le créateur qui décide lui-même des thèmes qui vont être abordés lors de cet échange, en fonction de ses besoins¹⁰.

En effet, un créateur en particulier souhaitera orienter le dialogue vers le développement commercial de son activité et la prospection de ses clients alors qu'un autre nécessitera une aide juridique sur un certain aspect de son activité.

Une fois le rendez-vous terminé, je m'assure de rédiger un compte-rendu, notifiant tous les points importants qui ont été abordés, mais également les autres points à aborder lors des prochains rendez-vous. Il est nécessaire d'être rigoureux dans la rédaction de ce compte-rendu, car nous les classons ensuite dans un fichier afin de pouvoir, à tout moment, retrouver le compte-rendu d'un créateur à un moment donné de son accompagnement post – création. En effet, l'accompagnement est un processus qui se construit dans le temps au fur et à mesure des entretiens de suivi, c'est un processus d'amélioration continue, chaque rendez-vous doit permettre de faire évoluer l'activité du créateur et il est indispensable de savoir ce qui s'est dit précédemment dans le suivi pour pouvoir baser le dialogue sur les points qui ont été abordés lors des rendez-vous précédents, et ainsi, avancer et pérenniser au mieux l'activité.

¹⁰ Voir Annexe n° 4 « Évaluation des besoin en suivi post – création »

CONCLUSION

Bien que mon stage ne soit pas encore terminé, ces neuf premières semaines m'ont beaucoup appris et m'ont permis une prise de recul par rapport à un certain nombre de choses.

Dès les premiers jours, la directrice d'IGI Madame VALLÉE m'a confié de réelles responsabilités ainsi qu'une large marge de manœuvre pour effectuer mon travail, ce qui m'a permis d'acquérir une autonomie très rapidement. Grâce à cette confiance qui m'a été donnée j'ai pu m'impliquer entièrement dans ma tâche. Ma mission, réaliser le suivi post – création de l'activité des porteurs de projets financés par IGI, est avant tout, selon moi, une mission où la place de l'humain est très importante. C'est un travail basé sur les relations et le contact humain. En effet, la confiance et l'écoute instaurées vis à vis des créateurs sont primordiales. Cette mission m'a permis de renforcer mon sens du relationnel, auquel j'ai toujours accordé beaucoup d'importance : la valeur humaine, l'écoute et le relationnel m'ont été inculqué avec beaucoup de sérieux et il est important pour moi de véhiculer ces valeurs, sur le plan personnel mais aussi professionnel.

J'aimerais ici, pour conclure, développer un point qui m'a surpris durant mon stage et qui me semble important. Cela concerne la réaction des créateurs face au l'accompagnement post – création. Comme il a été dit précédemment, le suivi n'est pas un processus d'évaluation de l'activité, notre rôle n'est pas de « surveiller » l'activité de la nouvelle société dans le but de porter un jugement. Jusqu'à présent, j'ai été amenée à réaliser une vingtaine d'entretiens de suivi avec des créateurs, ce qui m'a donc permis d'observer une vingtaine de réactions des créateurs face au suivi. Je pensais que chaque réaction serait positive et pleine d'entrain, mais cela n'a pas été le cas. Je classerais ces personnes en deux catégories : tout d'abord les créateurs convaincus que nous leur sommes d'une grande aide, ces derniers sont coopératifs, répondent à nos appels et nos questions et n'hésitent pas à faire appel à nous lorsqu'ils sont sans le besoin, permettant d'avancer et d'augmenter leurs chances de pérenniser leur activité. Puis, la deuxième catégorie de créateurs représente ceux pour qui il est plus difficile d'effectuer notre mission, et envers qui une vraie sensibilisation aux bienfaits du suivi est indispensable : ces derniers considèrent l'aide d'IGI comme une contrainte et une perte de temps. Une fois aidés financièrement, ils ne souhaitent pas remplir leur part du contrat qui consiste à suivre des entretiens d'accompagnement.

Certains d'entre eux sont même amenés à mentir sur la santé de leur activité par peur d'une quelconque « sanction ». Ici, l'aspect relationnel prend tout son sens et c'est pour moi une mission extrêmement intéressante d'arriver à instaurer une confiance entre ces créateurs et la plateforme et de les sensibiliser sur les bienfaits que peut leur apporter ce suivi afin qu'ils puissent l'accepter et que le travail soit efficace.

En ce qui concerne mes objectifs de progression pour les quatre prochaines et dernières semaines de mon stage, il me semblerait judicieux de m'orienter vers une des missions qui m'étaient proposées au départ, à savoir effectuer des préconisations pour améliorer l'offre de suivi post - création proposée par IGI. En effet, j'ai déjà effectué la majorité des entretiens de suivi et cette mission n'était réalisable qu'une fois avoir effectué un nombre d'entretiens de suivi conséquent, ce qui est le cas à l'heure actuelle. Le but ici est de faire un bilan sur l'offre de suivi que propose IGI aux jeunes créateurs, d'effectuer une demande de retour du suivi dont ces créateurs ont bénéficié, et d'en tirer des préconisations dans un objectif d'amélioration. Plus l'accompagnement que nous offrons aux créateurs est de qualité, plus nous leur permettrons de pérenniser leurs activités qui dynamisent économiquement le territoire en créant des emplois. Pour effectuer cette mission, il me semblerait judicieux de rédiger une « enquête » qualitative à diffuser auprès des créateurs pour récolter leur avis et leurs propres préconisations afin d'en faire le bilan et de rédiger moi-même des recommandations à l'attention du Président et de la Directrice d'IGI.

Pour terminer, je suis convaincue qu'IGI, et plus globalement les plateformes du même type jouent un rôle primordial dans le développement économique local des territoires. Grâce à leur travail et la création de TPE avec un fort potentiel de croissance, des emplois sont créés favorisant ainsi la stimulation de l'économie sur le territoire du Grésivaudan.

WEBOGRAPHIE

- ♦ Académie de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation. Disponible sur : <http://www.entrepreneuriat.com/>
- ♦ Chambre de Commerce et d'Industrie de Grenoble. Disponible sur : <http://entreprendre.grenoble.cci.fr/>
- ♦ Initiative France. Disponible sur : <http://www.initiative-france.fr/>
- ♦ Interview de Brahim Habriche : « L'accompagnement post-création manque cruellement », La Vie Eco, 25 mai 2011. Disponible sur : <http://www.lavieeco.com/news/la-vie-eco-carrieres/l-accompagnement-post-creation-manque-cruellement-19605.html>
- ♦ « Les facteurs de pérennité des jeunes entreprises », Agence Pour la Création d'Entreprise (APCE), février 2013. Disponible sur : http://media.apce.com/file/04/5/survie_3ans_fevrier-2013_ep.57045.pdf
- ♦ « Crise et créateurs : 1 entreprise sur 2 passe le cap des 5 ans », Les Echos, 12 avril 2013. Disponible sur : <http://business.lesechos.fr/entrepreneurs/aides-reseaux/10028239-crise-et-createurs-1-entreprise-sur-2-passe-le-cap-des-5-ans-29740.php>
- ♦ « Pérennité des entreprises : quels sont les facteurs déterminants ? », Net PME, Céline Chapuis, 26 avril 2013. Disponible sur : <http://www.netpme.fr/info-conseil-1/gestion-entreprise/prevention-defaillance/actualite/43838-perennite-des-entreprises-quels-sont-les-facteurs-determinants>
- ♦ « Quels sont les facteurs déterminants de la pérennité des entreprises ? », Toute la Franchise, 6 mars 2010. Disponible sur : <http://www.toute-la-franchise.com/vie-de-la-franchise-A185-quels-sont-les-facteurs-determinant.html>
- ♦ « Un taux de survie record pour les entreprises accompagnées par Réseau Entreprendre », Cession Entreprise, Cyril André, 18 décembre 2013. Disponible sur : <http://www.cession-entreprise.com/actualite/en-bref/un-taux-de-survie-record-pour-les-entreprises-accompagnees-par-reseau-entreprendre-1536.html>

- ♦ « Création d'entreprises : Des conditions de création favorables à la pérennité des entreprises », INSEE, Joël Dekneudt. Disponible sur : http://www.insee.fr/fr/themes/document.asp?reg_id=18&ref_id=13965&page=ipa/ipa25/ipa25.htm#tablo1
- ♦ « Suivre l'activité de l'entreprise post-crédation », Créateur d'Entreprise. Disponible sur : <http://www.createur2entreprise.com/createur-entreprise/suivre-l-activite-de-l-entreprise-post-creation>
- ♦ « Accompagnement post-crédation », Initiative Grand Ancey. Disponible sur : <http://www.initiative-grand-ancey.fr/vous-accompagner/accompagnement-post-creation.html>
- ♦ « Le soutien à la création d'entreprises ? « Une mille-feuille illisible » ! », La Tribune, Fabien Piliu, 15 février 2013. Disponible sur : <http://www.latribune.fr/actualites/economie/france/20130215trib000749084/le-soutien-a-la-creation-d-entreprises-un-mille-feuilles-illisible-.html>
- ♦ Club d'Investisseurs pour une Gestion Alternative et Locale de l'Épargne Solidaire. Disponible sur : <http://www.cigales.asso.fr/>
- ♦ Association pour le Droit à l'Initiative Économique. Disponible sur : <http://www.adie.org/>
- ♦ Réseau Entreprendre Isère. Disponible sur : <http://www.reseau-entreprendre-isere.fr/>

BIBLIOGRAPHIE

- ♦ *Les actions d'aides à la création d'activités et d'entreprises*. Maison de l'emploi pays voironnais sud Grésivaudan, 2008.
- ♦ *5 bonnes raisons de créer votre entreprise avec une plateforme Initiative*. Initiative France, décembre 2012.
- ♦ *5 bonnes raisons de devenir parrain*. Initiative France, décembre 2012.
- ♦ P.Rochas. *Le soutien à la création d'entreprises en France*. Septembre 2005. 116 pages.
- ♦ P.Vaesken, C.Torterat et A.Fauconnier. *Innovation dans les méthodes d'accompagnement du créateur : vers le développement d'une formation au métier d'accompagnateur en couveuses d'entreprises à l'Essai*. 5^{ème} congrès national de l'académie de l'entrepreneuriat, 2007. 21 pages.
- ♦ *Cessation d'activité et pérennité des entreprises : définition et état des lieux*. APCE, octobre 2009. 12 pages.
- ♦ *Création d'entreprises, kit de survie*. France Active, avril 2012. 32 pages.
- ♦ *Trois ans après leur création : les facteurs de pérennité des jeunes entreprises*. APCE, mars 2013. 12 pages.
- ♦ R.Tabourin, P.Debard et MF.Parent. *Jeune, diplômé et créateur d'entreprise : le goût d'entreprendre malgré les difficultés*. INSEE, décembre 2001. 4 pages.
- ♦ R. Kerboudj. *Le profil des créateurs et de leur projet*. Revues plurielles, 2008 (Accueillir n°246). 1 page.
- ♦ S. Cueille et G. Recasens. *Analyse des apports d'un dispositif d'accompagnement des jeunes entreprises : une interprétation centrée sur la notion de storytelling*. De Boeck Supérieur, février 2010 (revue de l'entrepreneuriat vol.9). Pages 76 à 97.
- ♦ A. Omrane. *Quels leviers sociaux pour le succès entrepreneurial ?* L'Harmattan, février 2014. 460 pages.
- ♦ C.Villa et N.Poussiélgues. *La pérennité des micro-entreprises en question*. L'Express – Roularta, 2012. Pages 114 à 119.
- ♦ *La pérennité organisationnelle*. Hermès - Lavoisier, mai 2009. 188 pages.
- ♦ C. Leger Jarniou. *Accompagnement des créateurs d'entreprise : regard critique et propositions*. L'Harmattan, janvier 2008 (marché et organisations n°6). Pages 73 à 97.

ANNEXES

♦ Annexe 1 : Article sur l'Assemblée Générale d'IGI du 5 juin 2014 paru dans le Dauphiné Libéré :

14 | DIMANCHE 8 JUIN 2014 | LE DAUPHINÉ LIBÉRÉ

GRÉSIVAUDAN

GRÉSIVAUDAN |

Initiative Grésivaudan Isère : en pleine expansion, AGI a changé de nom

Deux changements sont à noter dans l'actualité d'Alpes Grésivaudan Initiative (AGI) : la structure a eût son changement de nom et de président, jeudi, lors de son assemblée générale. L'association Initiative Grésivaudan Isère (IGI) est désormais présidée par Jérôme Lopez, ancien vice-président.

Ce dernier a expliqué aux membres de l'association réunis à Montbonnot-Saint-Martin que le changement de dénomination venait du réseau national "Initiative", qui souhaite harmoniser son image. Cette presque formalité coûtera tout de même quelques efforts de communication à la structure iséroise, qui a bien d'autres nouvelles à faire savoir.

« On sent que ça repart »

Le bilan 2013 d'AGI est bon. La structure a aidé 46 créations ou reprise d'entreprise (lire ci-dessous). « Il n'y a pas de projets d'innovation en 2013, a détaillé Yolande Vallée, directrice d'AGI. Les créations se répartissent sur 23 communes du Grésivaudan (l'intercommunalité en compte 47), ce qui est satisfaisant. On sent que c'est reparti. En mars-

avril, c'était vraiment calme, mais là, ça reprend. »

Vis-à-vis de ses quatre banques partenaires, AGI a joué un rôle de levier aidant "ses" entreprises à se faire aider. « Les 46 créations ou reprises représentent 520 000 euros. On a un effet levier de 4. En 2012, c'était 6, mais 4 c'est pas mal », a poursuivi Yolande Vallée.

Côté finances, le nouveau président Jérôme Lopez s'est réjoui de voir la part privée du fonds de prêt d'AGI augmenter... Et le cycle vertueux fonctionner. AGI prête, on la rembourse, elle peut prêter de nouveau. « La part des impayés est de 1,7 % », s'est félicité M. Lopez.

Les bénéficiaires remboursent et en plus ils participent. Les temps d'échanges mensuels proposés par AGI (les "after works") sont très fréquentés à en croire le président d'IGI, qui espère un dynamisme équivalent dans le parrainage (lire ci-contre).

Les membres d'IGI, ex-AGI, présents jeudi ont également eu le plaisir d'assister à une réunion efficace, dense et donc courte. Des épithètes qui qualifient rarement de telles assemblées institutionnelles.

Cécile AMPHOUX



Jérôme Lopez prend la présidence d'IGI, à sa droite, Yolande Vallée en est la directrice. M. Lopez succède à Jean-François Simon, par ailleurs absent jeudi pour des raisons personnelles. Halima Maréchal (à gauche) est chargée des parrainages à IGI. La structure recrute avec force. « L'humain est au cœur du dispositif pour lutter contre la solitude du créateur », a-t-elle argumenté. Photo: Le DUCA.

La bienveillance du parrainage

Bienveillance et recul. Ces termes ont été souvent utilisés par les parrains d'AGI, ce jeudi. Ces professionnels accompagnent les bénéficiaires dans leur aventure. « Finalement, parrainer demande surtout du savoir-être et de la bienveillance. Ça permet de retrouver la fraîcheur de la création d'entreprise », témoignait jeudi, Alain Barthez, consultant en développement commercial, qui soulève Patricia... prothésiste oculaire.

Les créateurs de Cairn expert et de Il Gelato di Monica, accompagnés de leurs parrains respectifs, ont également partagé des expériences positives pour booster le recrutement d'IGI (s'adresser à Halima Maréchal).



Monica, au centre, s'est lancée dans la production de glace italienne, sur Saint-Pierre-d'Allevard. Elle est accompagnée par Guida Bulha et Anthony Coll, très motivé par la qualité des crèmes glacées. « J'ai pris 3 kilos de glace hier. Je vais peut-être prendre 3 kilos aussi. »

LE CHIFFRE

46 entreprises ont été financées par un prêt d'honneur via AGI en 2013. Un bon score (l'an dernier, on comptait 41 reprises ou créations) qui porte à 399 le nombre de sociétés aidées par AGI depuis sa création. Le nombre d'emploi créé depuis 1998 dépasse les 850. Et la pérennité à 5 ans, atteint les 74 %.

♦ Annexe 1.1 : Photographie prise lors de l'AG du 5 juin 2014 :



♦ Annexe 2 : Tableau de suivi des créateurs :

CALENDRIER GLOBAL DES RENDEZ-VOUS POST CREATION																							
Année du projet	Réf. F&PH	Réf. MAC RE	Nom du porteur de projet	Prénom	Entreprise	Commune	Téléphone	Mail	Année 1			Année 2			Année 3								
									RDV T1	RDV T2	RDV T3	RDV T4	Signature annexe 1	RDV S1	RDV S2	Signature annexe 2	RDV S1	RDV S2	Signature annexe 3				
1																							
2																							
3																							
4																							
5																							
6																							
7																							
8																							
9																							
10																							
11	2011	B266	M43	GROSSI	Florence	Polymempower	Saint Martin d'Uriage	04 76 44 74 68 ou 04 76 35 55 52	florence.grossi@orange.fr ou contact@polymempower.com	20/03/11	10/03/12	20/12/12	13/05/13	13/06/13	11/01/13	02/12/13	08/13 à 09/14	04/14 à 07/14					
12	2012	B303	M48	CUZIN	Sylvie	TULISQUOI	Allevard	04 76 37 52 55 ou 06 28 20 36 32	sylvie@tulisquoi.fr	28/3/12	13/7/12	23/10/12	02/05/13	22/05/13	10/01/14	22/05/14	07/14 à 07/15	22/05/14	07/14 à 07/15				
13	2012	B297	M46	OLLIVIER	Pascal	TAZ	Saint Nazaire les Eymes	04 76 52 37 29 ou 06 14 40 10 78	pascalollivier@free.fr	15/03/12	13/04/12	30/05/12	03/05/13	27/05/13	08/13 à 01/14	06/14 à 06/14	07/14 à 07/15	06/14 à 06/14	07/14 à 07/15				
14	2012	B301	M47	PALLARES	Annabelle	ANNABELLE PESTHETIC	Saint Martin d'Uriage	06 31 36 78 52	annabelleblanc@yahoo.fr	12/3/12	20/7/12	02/05/13	13/06/13	06/08/13	08/13 à 01/14	06/14 à 06/14	07/14 à 07/15	06/14 à 06/14	07/14 à 07/15				
15	2012	B304	M49	VIGNERON	Amélie	La vie en rose	Colles	04 76 09 42 01 ou 06 24 30 35 44	lavieenrose.leur@gmail.com	19/3/12	12/7/12	05/11/12	27/03/13	29/07/13	23/04/2014	02/14 à 07/14	02/14 à 07/14	02/14 à 07/14	02/14 à 07/14				
16	2012	B310	M50	MARCEWISKI	Coine	Un autre esprit	Vaujany les Hauts	04 76 69 19 35 ou 06 12 23 28 04	coine.marcewski@orange.net	19/4/12	03/07/12	02/05/13	04/06/13	17/06/13	01/13 à 03/14	01/13 à 03/14	06/14 à 06/14	06/14 à 06/14	07/14 à 07/15				
17	2012	B313	M51	BRANDMEYER	Nathalie	Le sabot des muses	Saint Bernard du Touvet	04 76 09 62 07 ou 06 86 61 01 15	sabot.dermuses@wanadoo.fr	14/08/12	23/04/13	14/05/13	12/08/13	17/12/13	19/06/14	07/14 à 12/14	12/14 à 07/15	07/14 à 12/14	12/14 à 07/15				
18	2012	B314	M54	GENTY	Ilona et Mathieu	La taverne de l'écurieul	Saint Agnès	04 76 45 25 76 ou 06 07 18 42 33	mathieu.genty@elipse.fr	23/04/13	10/05/13	13/06/13	31/07/13	01/08/13	21/11/13	01/14 à 06/14	06/14 à 12/14	12/14 à 05/15	06/14 à 12/14	12/14 à 05/15			
19	2012	B315	M56	CARTIER	Laviniane	CARTIER LAURIANE TABAC PRESSE LIEUX	Chapareillan	04 76 75 07 65 ou 06 79 35 10 16	laurianecartier@sol.com	24/09/12	06/12/12	16/05/13	10/06/13	17/07/13	09/01/14	20/05/14	06/14 à 12/14	02/15 à 05/15	06/14 à 12/14	02/15 à 05/15			
20	2012	B316	M57	HARMONIE	Sébastien	LE CAFE DE LA GARE	Villard Bonnot	06 09 02 18 37	seb.harmonie@hotmail.fr	05/09/12	02/04/13	26/06/13	18/12/13	17/12/13	08/13 à 01/14	02/14 à 07/14	06/14 à 02/15	06/14 à 02/15	06/14 à 02/15				
21	2012	B317	M58	BOUSLIM	Isabelle	EURL BELLA COIFF	Tencin	04 76 71 34 60 ou 06 27 63 40 35	iboussim@hotmail.fr	05/09/12	08/02/13	02/04/13	01/08/13	02/08/13	17/01/14	21/05/14	06/14 à 02/15	06/14 à 02/15	06/14 à 02/15				
22	2012	B318	M59	PESEY	Maudie	LA PETITE PAUSE	Colles	04 38 32 10 66 ou 06 63 66 06 03	lapetitepause38@gmail.com	04/10/12	10/03/13	26/07/13	17/12/13	17/12/13	07/05/14	05/14 à 09/14	04/15 à 04/15	04/15 à 04/15	04/15 à 04/15				
23	2012	B319	M61	BRETONNIERE	Olivier	LA VIGNE ET L'ASSIETTE	Le Champis Près Froges	06 87 41 41 03	olivier.bretonniere@orange.fr	04/12/12	27/03/13	26/06/13	27/11/13	17/12/13	14/05/14	06/14 à 09/14	11/13 à 04/14	04/15 à 04/15	04/15 à 04/15				
24	2012	B324	M63	MOJY	Maxime	ACCES	Colles	06 35 28 88 95	maximemoisy@free.fr	05/11/12	02/04/13	23/07/13	18/11/13	17/12/13	05/14 à 10/14	05/14 à 10/14	05/14 à 10/14	05/14 à 10/14					
25	2012	B325	M64	POISSON	Vanessa	shepa	Allevard	06 21 58 41 23	david.therville@hotmail.fr	13/11/12	07/06/13	31/07/13	30/12/13	31/12/13	11/13 à 04/14	05/14 à 10/14	04/15 à 10/15	04/15 à 10/15					
26	2012	B335	M67	DAHMANI	Mohamed	LE GREMIER	Charmouse	04 76 89 34 85 ou 06 85 67 76 04	yasid.dahmani@gmail.com	14/12/12	31/05/13	23/07/13	31/12/13	17/06/14	06/14 à 11/14	06/14 à 06/15	12/14 à 06/15	06/14 à 06/15					
27	2012	B338	M69	ROUDIER	Nathalie	Beauylin	Charmouse	04 76 24 40 79 ou 06 75 65 10 69	goroudier@wanadoo.fr ou linachaus@orange.fr	19/02/13	07/06/13	23/07/13	12/13	17/06/14	06/14 à 11/14	06/14 à 06/15	12/14 à 06/15	06/14 à 06/15					
28	2012	M72	BERTHER	Laetitia	Cabinet de kinésithérapie	Theys	04 76 10 06 02 ou 06 12 11 88 23	laetitia.fourline@free.fr	17/12/12	03/07/13	01/08/13	17/01/14	20/01/14	28/05/14	06/14 à 11/14	12/14 à 06/15	11/15 à 05/15	11/15 à 05/15					
29	2013	B344	M75	BLONDEAU	Thierry	Hotel restaurant LES ALPES	Allevard	04 76 45 34 10 ou 06 62 13 78 23	thblondeau@hotmail.fr ou hotel@lesalpesallevard.com	08/04/13	20/09/13	10/01/14	02/06/14	03/14 à 08/14	03/14 à 08/14	03/14 à 08/14	03/14 à 08/14	03/14 à 08/14					
30	2013	B348	M80	ROCHETTE	Capoline	UN AMOUR DE CHIEN	Bignaud	06 58 34 04 65	angelique.dupin@gmail.com	20/11/13	16/01/14	02/06/14	02/06/14	05/14 à 10/14	11/14 à 04/15								
31	2013	B358	M81	TRUSCA	Nicoleta	Tabac / Presse / Barraux	Barraux	04 76 09 22 01 ou 06 77 66 62 33	ca.rochette@laposte.net ou amour.dchien@laposte.net	11/06/13	16/01/14	15/05/14	05/05/14	07/14 à 12/14									
32	2013	B361	M82	GIRARD	Florence	LE CARRE DE FLO	Colles	06 46 12 02 53	truca.densa@yahoo.fr	20/06/13	03/01/14	01/14 à 06/14	06/06/14	08/14 à 12/14	08/14 à 12/14	08/14 à 12/14	08/14 à 12/14	08/14 à 12/14					
33	2013	PARRAINAGE 2012								01/07/13	16/01/14	02/04/14	06/06/14	06/06/14	08/14 à 01/15								

♦ **Annexe 3 : Exemple de contrat de prêt d'honneur :**

IGI SAT 4.4 DOC 07C
Version du : 15.05.2014



CONTRAT DE PRET D'HONNEUR

ENTRE

INITIATIVE GRESIVAUDAN ISERE,

Association déclarée, régie par la loi du 1^{er} juillet 1901, dont le siège social est situé :
Pépinière d'entreprises – Parc d'activités Eurékalp 38660 ST VINCENT DE MERCUZE

Représentée par son Président,, ayant tous pouvoirs à cette fin en vertu de
l'article 10 des statuts, approuvés par l'Assemblée Constitutive du 9 juillet 1998, et modifiés par
l'Assemblée Générale Extraordinaire du 16 juin 2005,

Ci-après dénommée L'ASSOCIATION,

Et,

Titre Prénom Nom :

Dirigeant la société (nom de l'entreprise) :
et nom de l'enseigne s'il y a lieu :

et demeurant :

Adresse personnelle :

Code Postal :

Ville :

Ci-après dénommé le BENEFICIAIRE,

IL A ETE CONVENU CE QUI SUIT

Article 1 – MONTANT DU PRET

L'ASSOCIATION consent au BENEFICIAIRE, conformément à la décision du Comité d'Agrément
duun Prêt d'Honneur sans intérêt de€ soit
.....(montant du prêt d'honneur en toutes lettres).

Article 2 – DUREE DU PRET

Le prêt est consenti pour une durée de mois.

Article 3 – UTILISATION DU PRET

LE BENEFICIAIRE s'engage à utiliser le montant du prêt consenti par L'ASSOCIATION,
conformément au plan de financement de son projet d'entreprise approuvé par le Comité d'
Agrément.

Article 4 – ASSURANCE INVALIDITE - DECES

Le BENEFICIAIRE s'engage à souscrire pendant toute la durée de remboursement du Prêt
d'Honneur, un contrat d'assurance garantissant le risque d'invalidité permanente totale ou de
décès, auprès de....., le bénéfice de cette assurance étant
délégué à L'ASSOCIATION à concurrence du montant du prêt d'honneur accordé.

Initiative Grésivaudan Isère
Pépinière d'entreprises Eurékalp - 38660 Saint-Vincent-de-Mercuze - Tél : 04 38 92 04 01 - SIREN 424 279 446

Article 5 – MODALITES DE REMBOURSEMENT DU PRET

Le Prêt d'Honneur est remboursable à compter du, conformément au tableau d'amortissement (annexe 1).

Le règlement des échéances mensuelles s'effectuera du compte du BENEFICIAIRE sur celui de L'ASSOCIATION soit :

- par virement automatique mensuel mis en place par le BENEFICIAIRE,
 - ou
 - par un mandat signé du BENEFICIAIRE (voir modèle en annexe 2) donnant l'autorisation à L'ASSOCIATION de réaliser les prélèvements sur le compte du BENEFICIAIRE.
- LE BENEFICIAIRE s'engage à informer L'ASSOCIATION de tout changement de compte, au minimum deux mois avant le prélèvement d'une échéance.

Article 6 – REMBOURSEMENT ANTICIPE DU PRET

LE BENEFICIAIRE peut à tout moment procéder à un remboursement anticipé du prêt, soit en totalité, soit de façon partielle, chaque remboursement partiel devant alors correspondre à un nombre entier de remboursements périodiques, sans possibilité de fractionnement.

L'ASSOCIATION se réserve le droit de demander au BENEFICIAIRE le remboursement anticipé du prêt dans les cas suivants :

- utilisation du montant du prêt non conforme aux modalités exigées par le Comité d'Agrément,
- cession de la participation du BENEFICIAIRE dans l'Entreprise,
- cessation de ses fonctions dans l'Entreprise,
- cessation de l'activité de l'Entreprise,
- délocalisation du siège social ou de l'établissement principal de l'Entreprise hors du territoire d'intervention de L'ASSOCIATION,
- non-respect des engagements du BENEFICIAIRE notifiés dans l'article 7 ci-dessous.

Article 7 – ENGAGEMENT DU BENEFICIAIRE

A partir de la date de signature du présent contrat, LE BENEFICIAIRE s'engage à fournir à L'ASSOCIATION pendant toute la durée du remboursement du prêt :

- soit le **tableau de suivi** trimestriel de l'activité de son entreprise selon le modèle fourni en annexe 3,
- soit répondre par **mail ou téléphone** à un suivi post-crédation réalisé à la fin de chaque trimestre par L'ASSOCIATION.
- soit rentrer un **point de gestion** mensuel dans le nouveau logiciel d'indicateur de suivi mis à disposition gracieusement par L'ASSOCIATION,

L'ASSOCIATION conservera sous forme papier ou numérique l'état de suivi :

- soit sous forme du tableau de l'annexe 3 rempli (IGI SAT 4.4 DOC 07 annexe 3),
- soit sous forme d'un compte rendu de suivi post-crédation obtenu par mail ou rempli selon le formulaire IGI SPA 4.5 DOC 07.
- soit sous forme d'un tableau de suivi d'indicateur extrait du logiciel,

D'autre part, dans le cadre du suivi, LE BENEFICIAIRE s'engage à envoyer annuellement son **bilan comptable ou une liasse fiscale** de préférence par courrier électronique à L'ASSOCIATION pendant la durée de remboursement de son Prêt d'Honneur.

Article 8 - ASSURANCE CAS EXCEPTIONNEL

Le Prêt d'Honneur est un prêt accordé personnellement au BENEFICIAIRE qui s'engage sur son honneur à procéder au remboursement de sa dette financière.

L'ASSOCIATION souscrit, auprès d'un partenaire, une assurance sur une partie du Prêt d'Honneur accordé. Cette assurance ne sera mise en jeu que dans des conditions extrêmes à savoir :

Initiative Grésivaudan Isère
Pénière d'entreprises Furékalp - 38660 Saint-Vincent-de-Mercuze - Tél. : 04 38 92 04 01 - SIREN 424 279 446

liquidation judiciaire de l'entreprise et constat d'incapacité du BENEFCIAIRE à rembourser son prêt d'honneur.

Dans ce cadre, une participation proportionnelle au montant du capital emprunté soit euros, est versée au nom de L'ASSOCIATION par LE BENEFCIAIRE au moment de la signature du contrat de prêt.

Article 9 – AUTRES MODIFICATIONS CONTRACTUELLES

Toute autre modification contractuelle demandée par LE BENEFCIAIRE devra être approuvée par L'ASSOCIATION et donnera lieu à l'établissement d'un avenant.

Article 10 – LITIGES ET COMPETENCE

Tout litige survenant à l'occasion de l'exécution du présent contrat et ne pouvant pas être résolu de façon amiable sera soumis à un arbitre choisi d'un commun accord ou désigné par le Tribunal de Commerce du siège social de L'ASSOCIATION si aucun accord n'est possible.

Article 11 – COMMUNICATION

LE BENEFCIAIRE autorise L'ASSOCIATION à communiquer sur les informations générales de son entreprise (activité, date de création, montant d'attribution du Prêt d'Honneur, gérant, etc.). Toute information confidentielle ne sera en aucun cas divulguée sans accord préalable.

Article 12 – PARTICIPATION

LE BENEFCIAIRE entre dans une chaîne de solidarité, qui lui offre un Prêt d'Honneur et un suivi qu'il accepte. Il deviendra à son tour, membre de cette chaîne, en concourant à aider d'autres porteurs de projet à entreprendre, par le remboursement de son prêt d'honneur et par sa participation dans la mesure de ses moyens, à l'action de l'association en faveur des initiatives locales qu'elle mène sur son territoire d'implantation.

Cette participation donnera droit au BENEFCIAIRE de faire partie de l'annuaire des entreprises aidées par AGI ou encore de participer aux événements organisés par L'ASSOCIATION.

La participation au titre de l'année civile est de €.

LISTE DES ANNEXES AU CONTRAT

ANNEXE 1 : tableau d'amortissement du prêt

ANNEXE 2 : mandat de prélèvement bancaire

ANNEXE 3 : modèle de tableau de suivi

Fait à St Vincent de Mercuze, en deux exemplaires originaux, le

POUR L'ASSOCIATION
Le Président

LE BENEFCIAIRE
Signature suivie de la mention « Lu et approuvé »

ANNEXE 3 : TABLEAU DE SUIVI POST-CREATION

Date :

- 1^{ère} Année
- 2^{ème} Année
- 3^{ème} Année
-

INDICATEURS	1 ^{er} trimestre	2 ^{ème} trimestre	3 ^{ème} trimestre	4 ^{ème} trimestre
Chiffre d'affaire HT				
Etat de la trésorerie (1)				
Salaire brut mensuel moyen du dirigeant				
Nombre d'emplois : Plein temps Temps partiel (préciser)				
Autres Salaires mensuels global des employés				
Tendance de l'activité (2)				

(1) : montant qui figure sur le relevé bancaire de l'entreprise en fin de période demandée

(2) : en baisse, en augmentation, plutôt stable

♦ Annexe 4 : Exemples des points à aborder lors d'un entretien post - création:

AGI SPA 4.5 DOC 07A
MAJ : 20.04.10



III- Les points abordés

➤ Développement commercial

L'activité, les produits ou services, la clientèle, les fournisseurs, les stocks, la sous-traitance, la concurrence, introduction auprès de clients potentiels, approches des réseaux de distribution, aide au développement à l'export

Commentaires :

.....

.....

➤ La Publicité, le marketing

Les moyens publicitaires, la documentation, conseils en communication, aide à la prospection commerciale, informations sur des opportunités de marchés

Commentaires :

.....

.....

➤ La gestion administrative

Le classement des documents, les missions du cabinet comptable, les missions internes à l'entreprise, le régime fiscal, la TVA, la taxe professionnelle, les obligations sociales, les assurances, la gestion

Commentaires :

.....

.....

➤ Les outils de suivi et l'analyse financière

*Les choix d'indicateurs de suivi, les tableaux de bord, création de tableaux de bord, d'indicateurs de suivis
Le plan de financement, le suivi de trésorerie, BfR (calcul, financement), les chiffres clés, CA, résultat net, dettes fournisseurs et clients*

Commentaires :

.....

.....

➤ Les Ressources humaines

Conseil dans l'organisation, la répartition des fonctions, conseil dans le recrutement, contrat de travail, conseil en gestion du temps, horaire, relation avec les associés

Commentaires :

.....

.....

➤ Les aspects juridiques

Aide à la rédaction de contrat, aide à la rédaction de facture, devis, conditions générales de vente

Commentaires :

.....

➤ Les aspects techniques, la production, les investissements

Gain de temps, baisse des coûts, qualité, maintenance des locaux, matériel de production, mise aux normes, travaux d'amélioration prévus, industrialisation des produits, aspect sécurité (personnel, locaux), choix des investissements, calcul du retour sur l'investissement, mise en relation avec des banques, des capitaux risques, des investisseurs

Commentaires :

.....

.....

➤ Echanges d'expériences et soutien

*Les problèmes personnels rencontrer, la motivation, l'entourage familiale
Aide à la décision, coup de pouce auprès de relations du parrain, soutien moral, partage d'une expérience vécue, ouverture vers des réseaux relationnels*

Commentaires :

.....

.....

Annexe 5 : Compte-rendu de suivi post - création :

AGI SPA 4.5 DOC 07A
MAJ : 20.04.10



COMPTE RENDU DE RENCONTRE POST-CREATION

Date :

Créateur	Accompagnateur ou Parrain
Nom :	Nom :
Prénom :	Prénom :
Nom de l'entreprise :	Durée de l'entretien :
Réf PH / NACRE :	Lieu :

I- Objectifs de la rencontre

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

II- Conclusions et points d'action

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

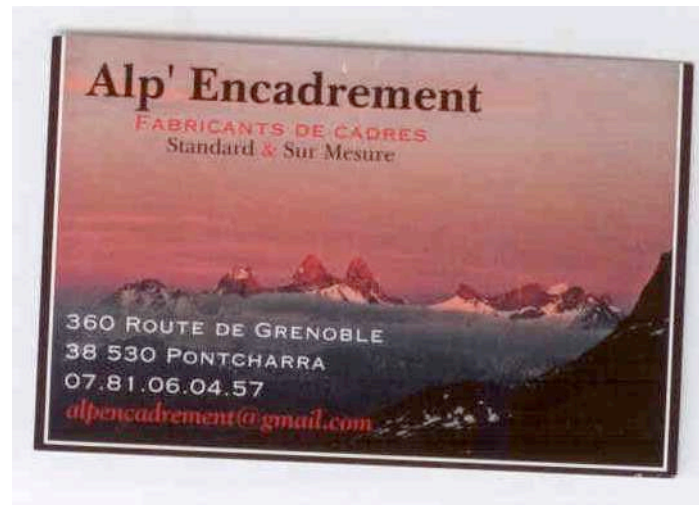
➤ A voir la prochaine fois
.....
.....
.....

➤ Date, heure et lieu du prochain entretien :
.....

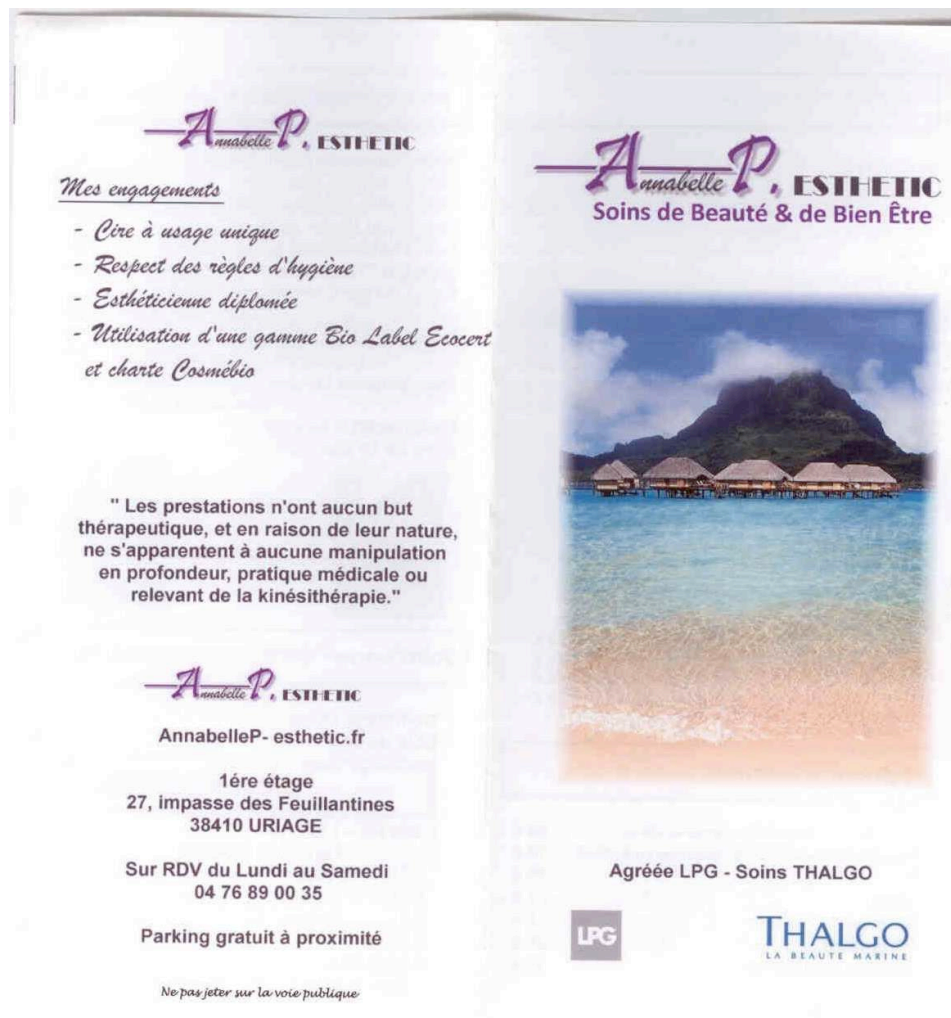
➤ Formations :
.....

♦ Annexes 6 : Exemples de créateurs que j'ai suivi en accompagnement post – création :

♦ Annexe 6.1 : Alp'Encadrement, activité d'encadrement, Pontcharra :



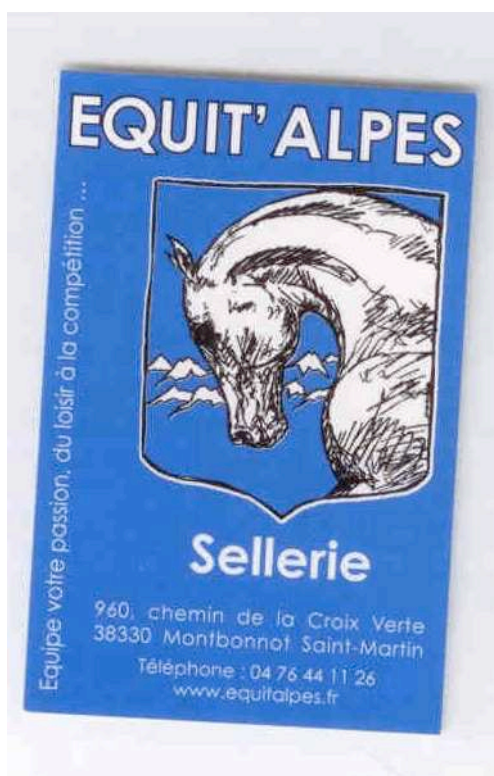
♦ Annexe 6.2 : Annabelle P. Esthetic, institut de beauté, Uriage les Bains :



♦ Annexe 6.3 : Agence AVEO Grenoble – Sud – Agence de home staging :




♦ Annexe 6.4 : Equit' Aples, boutique d'équipement dédiée à l'équitation, Montbonnot Saint – Martin :



♦ Annexe 6.5 : Le Comptoir des Nectars, commerce de vin, thé, café et épices, Saint Martin d'Uriage :

Vins champagnes cafés
liqueurs Thés & épices

Comptoir des nectars



Des arômes.
épices... & tout.

Dégustations
thématiques & ventes
privées à domicile
ou en entreprise.
Conseils et suivi de
votre cave. Inspirations
mets-épices & vins

▼

www.comptoirdesnectars.com

+ d'infos ▷



♦ Annexe 6.6 : Le Carré de Flo, restaurant, Crolles :

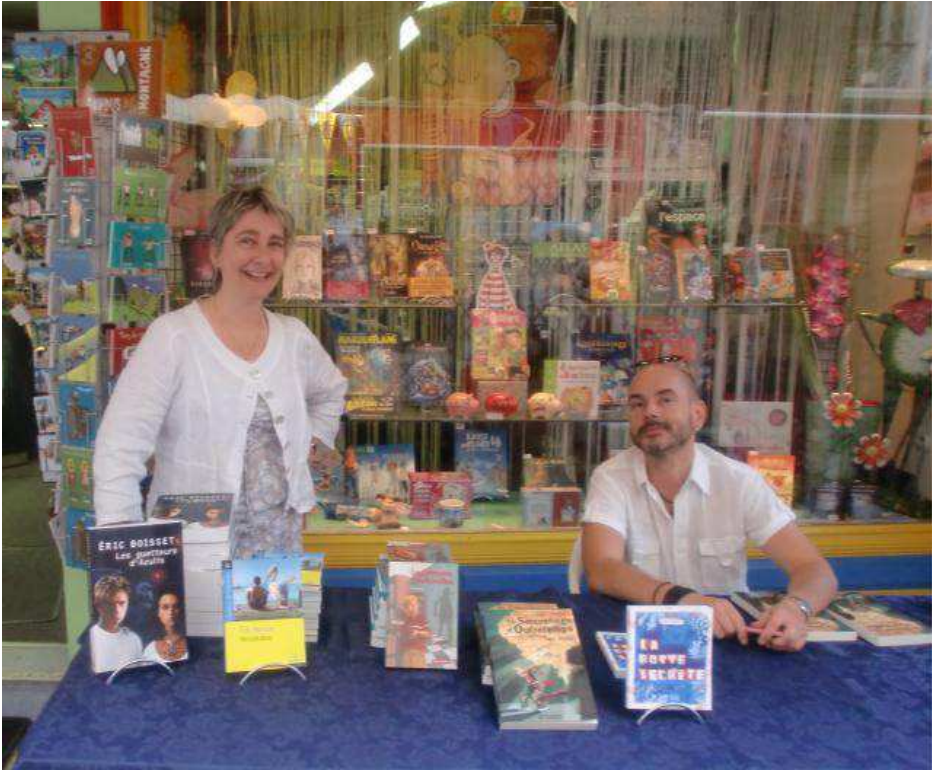


♦ Annexe 6.7 : Le Tonneau Gourmand, bar à vins et restauration rapide, Crolles :



♦ Annexe 6.8 : Tuliquoi, librairie et papeterie, Alleverd les bains :





L'AUTEUR

Je soussigné(e) Juliette PRÉSIDIY.....

Courriel pérenne : juliette.presidy@gmail.com.....

Attention : courriel à signaler si vous souhaitez le diffuser sur DUMAS

N'AUTORISE PAS la diffusion de mon mémoire

AUTORISE la diffusion de mon mémoire en texte intégral sur la base DUMAS

Diffusion immédiate du mémoire

Diffusion différée du mémoire : date de mise en ligne :
(Embargo possible sur l'accès au texte intégral entre 15 jours et 10 ans.
Pendant cette période, seule une notice bibliographique est visible)

Je certifie que :

- mon mémoire est exempté d'éléments non libres de droit ou qui pourraient porter atteinte au respect de la vie privée.
- conformément à la loi "Informatique et libertés" du 6 janvier 1978 modifiée en 2004, je pourrai à tout moment demander modifier l'autorisation de diffusion que j'ai donnée par l'envoi d'une simple lettre ou un courriel au service documentaire de l'IAE.
- je renonce à toute rémunération pour la diffusion effectuée dans les conditions précisées ci-dessus.
- j'agis en l'absence de toute contrainte.

Fait à St Vincent de Marçay le 26/06/2014

Signature de l'étudiant(e)

Précédée de la mention « bon pour accord »

Bon pour accord

Présidy J.

www.iae-grenoble.fr

