

CRÉATION D'ENTREPRISE

Couveuses. Tester son activité avant de se lancer

Tester son activité en conditions réelles, au sein d'un lieu d'apprentissage et d'encadrement collectif : voilà l'objectif des couveuses d'entreprises, qui, outre un hébergement juridique - et parfois physique - des sociétés en création, proposent un accompagnement et une formation au métier de chef d'entreprise. Dans les Bouches-du-Rhône, il existe ainsi quatre couveuses labellisées par l'Union des couveuses de France : l'Adije, Interface, Inter-Made et Cado. Enquête sur ces structures associatives qui offrent à des publics souvent éloignés de l'emploi de tester leur activité dans un cadre sécurisé avant de voler de leurs propres ailes.

Depuis la loi pour l'initiative économique du 1^{er} août 2003, entrée en vigueur en mai 2005, le Contrat d'appui au projet d'entrepreneur (Cape) offre une base juridique claire aux rapports entre le porteur de projet et la structure qui l'accueille. Désormais, l'entrepreneur peut tester son activité en couveuse, tout en conservant son statut antérieur et ses revenus sociaux, et sans avoir à s'immatriculer. Un mode de fonctionnement adapté au public traditionnel des couveuses d'entreprises : les demandeurs d'emplois et les bénéficiaires de minima sociaux. « Ce sont souvent des personnes éloignées culturellement et techniquement de la création d'entreprise, et qui hésitent à passer à l'acte, estime Frédéric Olive, directeur de l'Adije. L'une des quatre couveuses des Bouches-du-Rhône labellisées par

l'Union des couveuses de France. Chez nous, il s'agit à 60% de femmes, ce qui peut trouver deux types d'explications. Tout d'abord, nous ne pouvons pas héberger d'activités commerciales ou de bâtiment, qui sont traditionnellement masculines. Et d'autre part, le dispositif "couveuse" est sensible à mieux reçu par les femmes, qui comprennent davantage son intérêt ». Ainsi, en 2008, l'Adije, présente à Marseille, Salon-de-Provence, Vitrolles, Aubagne et Martigues, a hébergé juridiquement et accompagné près de 150 projets, principalement dans les secteurs des services et du conseil. Dans le même temps, la structure a enregistré 85 sorties, dont 75% se sont révélées « positives ». « Ce que nous considérons comme "positif", ce sont les créations d'entreprises en sorte de couveuse, ou le



« L'Adije organise très régulièrement des séances de formations pour ses "couveuses", au sein de ses locaux marseillais.

retour à l'emploi », précise Frédéric Olive. **Couveuses généralistes ou thématiques** À l'instar de l'Adije, certaines couveuses présentent un profil généraliste. Tandis que d'autres sont plus spécialisées, comme, par exemple, Cado (entreprises et activités culturelles), mais aussi Inter-Made. Créée en 2001, cette couveuse marseillaise, qui évolue dans le secteur de l'économie sociale et solidaire, et qui héberge en priorité des structures associatives

(85%) et des coopératives (15%), a accueilli une cinquantaine de projets depuis 2002. Dans tous les cas, l'objectif de la couveuse reste le même : permettre à un public a priori éloigné de l'emploi de tester sa propre activité en conditions réelles, dans un cadre sécurisé, conçu pour lui apporter un hébergement juridique, mais aussi un cycle de formation complet. « Les porteurs de projets ont besoin d'être accompagnés dans leur démarche, explique Alexandre Fassi, directeur d'Inter-made. Ils se posent des questions liées à la nature même de

leur activité, mais aussi à leur stratégie. Ils cherchent avant tout à vérifier la viabilité de leur projet... »

Cycles de formation D'où l'importance des processus d'accompagnement mis en place au sein des couveuses, mais aussi des cycles de formation collective et individuelle. « En la matière, nous sommes pragmatiques, confie Frédéric Olive. Nous délivrons des messages vulgarisés sur la création d'entreprise, basés sur le partage des connaissances et l'acquisition de l'autonomie, qui est évidem-

ment notre objectif ». Structuré en plusieurs phases (pré-test, couveuse, et suivi post-création), l'accompagnement est de durée variable selon les structures. La phase de "couveuse" proprement dite peut ainsi nécessiter entre 9 et 18 mois pour Inter-Made, de 8 à 10 mois pour Interface, un maximum de 13 mois pour l'Adije, et jusqu'à deux ans pour Cado. Néanmoins, dans toutes ces structures, l'accompagnement des activités reste conditionné à la validation du projet initial.

Alexandre Léoty

Un concept proche : la coopérative

Énergies alternatives. Au service des "entrepreneurs-salariés"



« Baldwyn De La Bénédictie, chargé de mission à Energies Bât, Nabil M'Rad, gérant d'Énergies Alternatives et Nelly Prunet, chargée de mission à Synergie Services à la personne.

Si l'objectif d'Énergies Alternatives, coopérative d'activités et d'emploi basée à Marseille, est proche de celui d'une couveuse, son fonctionnement reste différent sur bien des points.

Lorsqu'elle a été créée à Marseille en 1999, Energies Alternatives se nommait "coopérative et coopérative d'activités". Mais au fil des années, la structure a choisi d'abandonner sa première dénomination, pour s'affirmer comme une véritable entreprise collective partagée (une coopérative présente en Paris et Languedoc-Roussillon). L'objectif est de permettre à des créateurs de développer leur activité économique dans un cadre collectif. « Nous sommes complémentaires et différents des couveuses, car les membres de la coopérative sont salariés de la structure, en contrats à durée indéterminée, dès qu'ils dépassent leur premier chiffre d'affaires, explique Nabil M'Rad, gérant d'Énergies Alternatives et administrateur du Réseau National Coopérative pour l'entreprise. Concrètement, nous mutualisons les aspects

juridiques, comptables et administratifs, afin de permettre aux créateurs de développer leur propre activité, et de tester en grandeur réelle la faisabilité économique et la viabilité de leur projet... »

« L'antichambre de la création d'entreprise »

Avec le statut d'"entrepreneur-salarié" au sein de la structure, en CDI à temps partiel évolutif, le créateur bénéficie ainsi d'une assistance permanente, d'une mutualisation des moyens et des services du réseau, mais aussi de cycles de formations au métier de dirigeant d'entreprise. Et ce, sans limitation de durée. « Cela peut durer un, deux, trois, ou même quatre ans, confirme Baldwyn De La Bénédictie, chargé de mission à Energies Bât, l'une des filiales spécialisées d'Énergies Alternatives. Le créateur profite de ce système pour faire le point sur la pertinence de son projet, et sur les possibilités de développement ou de reorientation de son activité. L'objectif final restant évidemment la création d'activité, ou, à défaut, le retour au salariat. Mais nous nous voyons présentement comme l'antichambre de la création d'entreprise. »

La contrepartie de l'accompagnement proposé par la structure est de l'ordre de 10% du chiffre d'affaires, auquel viennent s'ajouter des frais incompressibles (assurances, médecine du travail). Depuis sa restructuration en 2008, le groupe Energies Alternatives représente huit établissements dans deux régions, et trois filiales Synergie Services à la personne, Alternatives Habitat et Energies Bât. Il attire des créateurs de projets de tous secteurs d'activités et de tous types de profils. Plus de 450 personnes ont ainsi été accompagnées en 2008.

Tel : 04 91 33 85 77
www.energies-alternatives.com

Zen Services. Associer travail handicapé et bien-être au sein des entreprises

L'association Zen Services, toujours installée dans les locaux de la couveuse Inter-Made à Marseille, propose des massages en entreprises réalisés par des handicapés visuels.



« Carlo Solito, créateur de l'association Zen Services.

C'est fort de deux constats que Carlo Solito a décidé de créer l'association Zen Services. « D'une part, alors qu'il y a indéniablement un accroissement du stress et du mal-être dans l'entreprise, j'ai noté un très fort engouement du public pour le bien-être. Parallèlement, les personnes avec un handicap visuel, malgré leurs difficultés, ont envie de trouver un emploi », explique Carlo Solito. C'est en combinant ces deux éléments que ce praticien de shiatsu, bénévole chez les aveugles, a ainsi eu l'idée de créer une filière permettant aux

handicapés visuels de valoriser leur handicap. Le concept s'appuie sur une technique de massage assis

baptisé Amma et développée dans les années 1980 au cœur de la Silicon Valley. « Ce sont des massages qui peuvent être réalisés durant de courtes pauses de 10 à 15 mn, durant les heures de travail. Le massage est pratiqué sur des chaises ergonomiques que nous apportons ». Zen Services propose ses services aux directeurs des ressources humaines et aux comités d'entreprises.

Une offre qui séduit les grands comptes

« Notre démarche entre dans le cadre d'un management responsable. Nous favorisons la productivité des salariés », ajoute Carlo Solito. L'offre de l'association a d'ores et déjà séduit de grands comptes comme EDF, Air France, Areva, GDF ou le CNRS. « Nous voulons maintenant nous faire connaître auprès

des PME-PMI car nous proposons un projet qui peut facilement ramporter l'adhésion de tous (salariés, direction, syndicats...) au sein des entreprises ».

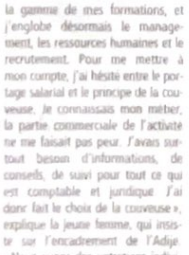
Zen Services a commencé à former des handicapés visuels en juillet 2007. « Nous comptons aujourd'hui une vingtaine de praticiens formés. Nous souhaitons maintenant intégrer quelques personnes valides qui pourront encadrer les intervenants handicapés ». Le projet de Zen Services a été testé pendant 18 mois au sein de la couveuse Inter-Made, avant que Carlo Solito ne décide de se lancer officiellement. L'association loue aujourd'hui encore un bureau dans les locaux de la couveuse.

Didier Gazanhes

Effectif : 4
Tel : 06 14 11 63 10

ASR Consulting. Formation en ressources humaines

Ressources humaines, management et recrutement... Sophie Ruet propose des formations aux entreprises et vient de créer sa propre structure, après un passage par la couveuse Adije.



Sophie Ruet a choisi depuis maintenant plus d'un an de se mettre à son propre compte dans le domaine de la formation aux ressources humaines. Diplômée d'un DES de psychologie du travail, elle a auparavant eu l'expérience de la formation par l'intermédiaire de nombreuses vacances qu'elle a réalisées notamment auprès du Cest, avant d'être recrutée comme salariée par cet organisme. « Mon passage au Cest m'a permis d'élargir

la gamme de mes formations, et j'englobe désormais le management, les ressources humaines et le recrutement. Pour me mettre à mon compte, j'ai hésité entre le portage salarial et le principe de la couveuse. Je connaissais mon métier, la partie commerciale de l'activité ne me faisait pas peur. J'avais surtout besoin d'informations, de conseils, de suivi pour tout ce qui est comptable et juridique j'ai donc fait le choix de la couveuse », explique la jeune femme, qui insiste sur l'encadrement de l'Adije. « Nous avons des entretiens individuels toutes les semaines ou tous les quinze jours. Nous avons des formations collectives. Nous sommes en outre poussés à prospecter commercialement, à nous dévelop-

per. Toute cette ambiance est très positive », ajoute-t-elle. Sophie Ruet vise les PME et les

grandes entreprises de la région. « Les prestations diffèrent. Les grands groupes souhaitent plutôt de la formation, alors que dans les PME, j'interviens plus en matière de coaching ou de bilan de compétences ». « Tout est affaire de réseaux. Beaucoup de mes contrats ont découlé de formations que j'ai réalisées. Mon carnet de commandes a toujours été plein. J'ai eu l'impression de faire le parcours de la couveuse à l'envers. Je quitte en quelque sorte les locaux de l'Adije au moment où je dois relancer ma prospection... », conclut-elle avec humour.

D.G.

CA : 30.000 €
Tel : 06.20.53.52.28

Prixtel. L'opérateur low-cost part à l'assaut du marché des particuliers



David Charles, créateur de la société Prixtel

Présent sur le marché français depuis 2004, Prixtel se définit comme le seul opérateur téléphonique véritablement « low-cost ». Le concept de cette société basée à Aix-en-Provence permet à ses clients de bénéficier du meilleur prix du marché, ajusté chaque mois en fonction de leur consommation réelle.

Accroître son capital de notoriété voilà désormais l'objectif de la société Prixtel. L'opérateur téléphonique aussi s'est en effet lancé en janvier dernier à l'assaut du marché des particuliers, après avoir travaillé uniquement pour les professionnels depuis sa création en 2004. « À l'époque, je suis parti d'un constat simple : le marché français des télécommunications est très complexe, et il est parfois difficile pour les utilisateurs, de savoir leur chemin dans la masse des offres disponibles », explique David Charles, créateur de Prixtel. Mon idée a été de dire : tous les opérateurs sont bons, mais pas tout le temps, et pas pour tout le monde. » Ainsi, l'objectif initial de Prixtel a été de mettre en place pour ses clients un système de pré-sélection automatique de l'opérateur le moins cher, pour chaque appel en particulier, en tenant

compte de la durée, de la destination et de l'horaire d'émission. « Au départ, nous travaillions exclusivement sur le marché du téléphone fixe, et en direction des entreprises, rappelle David Charles. Puis nous avons adapté notre concept au marché du mobile ». Désormais, Prixtel permet à ses clients de se voir dingés chaque mois vers tel ou tel forfait téléphonique, en fonction de leur consommation réelle. « Nous proposons de l'ajustable multi-opérateurs, en modifiant les règles habituelles. C'est un fait : la consommation des utilisateurs de mobiles est extrêmement variable d'un mois sur l'autre. Nous leur permettons donc de ne payer que ce qu'ils consomment réellement. Ce qui engendre une économie moyenne constatée de 30 à 40 % sur douze mois. »

Un cycle de croissance mécanique

Mécaniquement, les services de Prixtel sont gratuits pour les utilisateurs (hors la contraction du forfait de base le moins cher du marché), puisque ce sont les opérateurs téléphoniques qui commissionnent la société, en fonction du trafic engendré. « À ma connaissance, nous sommes les seuls à proposer une telle prestation, constate David Charles. Nous avons eu la chance de pouvoir signer des accords avec les opérateurs à une époque où ils étaient en recherche de relais de croissance. Aujourd'hui, pour une éventuelle concurrence, les choses seraient plus difficiles. »

Depuis 2005, la société enregistre une croissance annuelle de 70 %. « Nos clients nous sont très fidèles, se félicite le dirigeant. Donc, notre cycle de croissance est mécanique. Et dans la mesure où la part que nous représentons sur le marché des télécoms français est infime, notre marge de développement est énorme »

A.L.

Effectif : 10
CA : 8 M€
www.prixtel.com

En bref

INSIDE CONTACTLESS. PARTENARIAT AVEC QUALCOMM

S'appuyant sur ses choix de conception en faveur de la technologie NFC, Qualcomm vient d'engager en faveur d'un investissement stratégique avec l'entreprise Inside Contactless en vue d'accélérer le développement du marché NFC (Near Field Communication), au travers d'actions portant sur les cycles de conception produits, les délais de mise sur le marché et la réduction des coûts de développement. Les deux sociétés vont concevoir deux référentiels produits et mettre de nouvelles 3G+ respectivement pour les réseaux UMTS et CDMA2000

ONET TECHNOLOGIES. TROIS CONTRATS AUPRÈS D'EDF

À la fin 2008, Onet Technologies a remporté trois importants contrats dans le domaine du démantèlement et de la gestion des déchets radioactifs, tels qu'après l'EDF. Le premier concerne le démantèlement des échangeurs de la centrale de Chooz A3. Le second porte sur la décontamination et le démantèlement du circuit primaire de la centrale de Chooz A, et enfin, le troisième porte sur le démantèlement du bloc réacteur de la centrale de Brestagne, dans les Monts d'Azov.

BEE WARE. CONTRAT MULTIRISQUES POUR SITES WEB

Éditeur de solutions de sécurité web, Bee Ware vient d'obtenir en janvier un contrat de sécurité multirisques, une offre qui regroupe des solutions de prévention, de protection et de garantie. L'offre est tarifiée proportionnellement au trafic et s'adresse tout d'abord aux grands comptes et aux PME.

Droit de réponse

Toute à la parution dans le journal des Entreprises de janvier 2009 de l'article "Intendant, une solution pour votre parc de sites marchands", le groupe Onet souhaite venir au devant de ses lecteurs. « Aux termes de cet article, la société Onet n'est ni présente comme le prestataire responsable par notre groupe pour la réalisation des interfaces de ses sites internet. Or, cette affirmation de la société onet-technologie est totalement fautive. Effectivement, le groupe Onet a souhaité s'associer à nos clients les sites internet de nos divisions Onet Programmation Services, Onet Technologies, Onet Sécurité, Onet Services. À cette fin, le groupe Onet a lancé une consultation nationale auprès de plusieurs agences. Si la société onet-technologie a bien été choisie par cette consultation, son offre n'a cependant pas été sélectionnée. À l'issue de cette consultation, notre groupe a choisi de confier cette réalisation à la société onet-technologie, 140-151 rue Sainte à Marseille »

Solomat. Au chevet des outils de manutention

L'entreprise marseillaise Solomat est positionnée sur la location et la réparation des matériels de manutention. Elle a su diversifier ses activités, du maritime à l'industrie.



Eric Sugliano, gérant de Solomat, qui exploite un parc de 300 machines



L'entreprise a été en 2007 ses trente ans. Installée à l'intérieur des grilles du Grand port maritime de Marseille, tout près du terminal à conteneurs de Murepiane, Solomat fournit et veille sur la santé des outils de levage utilisés par les entreprises de manutention. « Le port ne représente que 20 % de notre activité de location et 50 % de la réparation. À mon arrivée en 1984 dans l'entreprise créée par mon père, j'ai choisi de miser sur l'industrie. Cela nous a notamment permis de franchir sans mal les conflits de 1992 », confie Eric Sugliano, dont la société exploite un parc de 300 machines. Le reste de l'activité est donc tournée vers l'industrie, au niveau national et international. « Nous fournissons du matériel pour les entrepôts logistiques, les centrales nucléaires. Dans notre activité, tout repose sur le

service et la capacité de réactivité en cas de panne », explique-t-il.

Un réseau de partenaires

Solomat, distributeur des marques Hyster et PPM, travaille en partenariat avec des confrères sur l'ensemble du territoire national. « Cette organisation nous permet à la fois d'éviter de créer des agences sur tout l'Hexagone et d'offrir le meilleur service possible, même si le client est géographique-

ment éloigné ». Solomat travaille aujourd'hui avec quatre des cinq manutentionnaires basés dans le port de Marseille. « Le port est un microcosme. Nous nous connaissons tous. Nous pouvons ainsi être très réactifs et fournir les matériels nécessaires lorsque de nouvelles lignes sont créées ». Cependant, dans les bassins Est de Marseille, la location ne cesse de décroître. « Nous avons des interrogations sur

l'avenir de l'activité marchande dans les bassins Est. Le développement des bassins de Fos se fait au détriment de Marseille », conclut-il.

Didier Gazanhes

Solomat Marseille
Eric Sugliano
Effectif : 27 - CA : 9M€
Tél. : 04.91.69.42.42
www.solomat.fr

Katyka. À la recherche de partenaires haut de gamme

Créée en mai 2008, la société Katyka Développement, basée au sein de la pépinière d'entreprises innovantes de Meyreuil, commercialise via son site internet www.mon-present.com des coffrets cadeaux de naissance nouvelle génération.



Frédérique Jamet, créatrice de la société Katyka, lauréate du Réseau Entreprendre Paca depuis juillet 2008.

C'est à 35 ans, après la naissance de son deuxième enfant, que Frédérique Jamet, alors spécialisée dans le développement des entreprises sur le marché des nouvelles technologies, a décidé de créer sa propre société. Cette titulaire d'un DESS Gestion des entreprises et d'un MBA international développe alors l'idée d'un cadeau de naissance qui serait à la fois « utile, adapté et intelligent ». « La société a deux missions, confie-t-elle. D'une part, offrir un service à de jeunes parents, en leur faisant découvrir de nouveaux produits ou services, tout en leur laissant le choix du cadeau qui répondra le mieux à leurs besoins. D'autre part, les coffrets cadeaux que je développe

peuvent partout en France. « Mon objectif est de me démarquer de la vague des "chèques cadeaux" », en proposant des produits sélectionnés, auxquels j'ai attribué le label privé "Le meilleur pour bébé", qui met en valeur des produits fabriqués à partir des meilleurs composants, et des services favorables au développement de l'enfant », précise Frédérique Jamet. Dans cette optique, la société, qui dispose actuellement de près de cent références, poursuit sa phase de recrutement de partenaires haut de gamme. De même, Katyka développe aujourd'hui la commercialisation de ses produits en direction des comités d'entreprises, et envisage une distribution physique de ses coffrets dans les enseignes dédiées aux jeunes parents.

Alexandre Léoty

Katyka Meyreuil
Frédérique Jamet
Effectif : 2
Tél. : 04.42.61.29.51
www.mon-present.com

constituent un outil de promotion et de communication intéressant pour les partenaires que je référence, qui sont soit peu connus ou qu'ils aient pignon sur rue ».

De 10 à 20 choix par coffret

Offerts aux jeunes parents, les coffrets développés par Katyka, et com-

mercialisés via son site internet www.mon-present.com, sont composés, en fonction de leur prix, de dix à vingt choix possibles de cadeaux dédiés au nouveau-né, à la maman ou aux deux parents. Des produits ou services d'une grande variété, disponibles en commande sur internet, ou physiquement, un

Au pays de Marion. Livraisons à domicile

La société citadine Au pays de Marion propose aux particuliers de livrer sur le lieu de leur choix (domicile, bureau...) de la viande, du fromage et autres produits du terroir en fonction des périodes de l'année.



Lara Godarowksi livre les particuliers, à domicile, sur une aire géographique allant de Cassis à Toulon.

Cela fait maintenant deux ans que Lara Godarowksi a choisi de créer sa propre société, Au pays de Marion, sur un concept original. « J'étais responsable qualité dans l'agroalimentaire, chez un grossiste de fruits et légumes en Alsace et j'ai été amenée à m'installer dans le sud. J'ai choisi de proposer ce service de livraison à domicile de la sélection de produits producteurs, qui proposent des produits de qualité et je les distribue sur un secteur géographique qui va de Cassis à Toulon », rappelle-t-elle, rappelant qu'elle va

travailler que sur pré commandes. Pas de local destiné à la vente, pas de stocks. Lara reçoit les commandes par téléphone ou par internet, avant le mardi midi et réceptionne et livre les colis à partir du jeudi. « J'ai mis en place un concept de paniers, pour deux, quatre ou cinq personnes. Les gens peuvent aussi commander à la carte, et en été ou à Noël, je propose des paniers différents. Cette notion de service me convient parfaitement. Les clients sont libres de commander régulièrement ou non, et le prix de la livraison est compris dans les tarifs des produits. Je n'impose pas un volume d'achats minimum ». Pour se faire connaître, Au pays de Marion participe à des manifestations comme 1720 à La Ciotat ou des villages de Noël. « Je ne veux pas m'orienter vers les marchés. Il s'agit d'avantage de présenter mes produits et de faire connaître le concept ». En avril, l'entreprise devrait proposer la livraison de fruits et légumes issus d'un producteur de La Ciotat.

D.Gz.

CA : 45 000€
Tél. : 06.72.70.75.14