

► Par Dominique FONSEQUE-NATHAN

Accès Conseil

Une partie de l'équipe des 25 salariés à leur siège marseillais.

► Avec 10 bureaux et permanences sur le 13, 84, 04 et bientôt le 05, elle joue un vrai rôle de proximité en matière de création.

La Boutique de gestion qui donne envie d'entreprendre



Les Boutiques de gestion ne se contentent pas de conseiller et de former les futurs chefs d'entreprise. Elles leur proposent des couveuses pour tester leurs projets, font émerger des idées, accompagnent l'essaimage dans les grandes entreprises, etc. Un métier complexe exercé en région par Accès Conseil

Il y a un tout petit problème dans les Boutiques de Gestion. Le premier réseau national indépendant de conseils en création d'entreprises, ainsi qu'il se définit, est un champion dans sa catégorie, mais un champion mal connu.

Et pourtant, depuis 1979, date de la première BG, le mouvement a essaimé partout en France. Le réseau compte 60 BG, plus de 350 antennes ou permanences, 850 salariés, et a contribué à la création ou à la reprise de 11 778 entreprises et 14 134 emplois en 2006.

Pas mal pour un réseau de proximité militant qui s'est monté pour démocratiser l'entreprenariat et est arrivé à Marseille en 1983, sous le nom d'Accès Conseil.

L'appellation «boutique», qui date un peu, reflète cette facilité d'accès aux services d'accompagnement à la création.

Pour Laurent Bonnet, directeur de la structure marseillaise, «les BG veulent rompre avec l'image de complexité que l'on associe à la création d'entreprise et aplanir le chemin de l'initiative».

Accompagnement sur mesure

Il insiste : «Ici, pas question d'industrialiser le conseil et l'accompagnement et de n'en faire qu'un marché, comme certains seraient tentés de le réaliser. Les porteurs de projets sont considérés dans leur globalité. Avant de les aider à monter leur business plan ou choisir leur statut fiscal, nous prenons le temps nécessaire pour évaluer tous les problèmes liés à la création. Par exemple, la garde des enfants ou l'obligation de décaler rapidement une rémunération».

Cette manière d'accompagner les créateurs présente un revers. L'association Accès Conseil est dépendante des subventions extérieures, le Conseil général 13 pour les Rmistes, l'Agefiph pour les handicapés, les grandes entreprises pour l'essaimage, l'Anpe pour les demandeurs d'emplois, etc. Pourquoi ? Parce qu'à quelques très rares exceptions, le porteur de projet n'est jamais le payeur.

Une couveuse pour les services à la personne

Poussant toujours plus loin l'envie d'entreprendre pour sa Boutique, Laurent Bonnet a signé une convention qui lui permettra d'accompagner les salariés en activité qui veulent utiliser leur Dif pour se lancer dans l'aventure de la création. Avec une pléiade de partenaires, dont la Caisse des dépôts, la ville de Marseille, la Cpem, l'Adie, etc.

Il tente de faire émerger des petits projets au cœur des quartiers de la vallée de l'Huveaune, via un agent d'amorçage. Il gère la couveuse Interface pour que les créateurs testent leurs projets. En janvier, il ouvre une couveuse (sous forme de coopérative) dédiée aux services à la personne.

Il explique : «Dans les couveuses multi métiers, comme Interface, les couvés ne peuvent pas faire bénéficier les particuliers de la Tva à 5,5 % et de la défiscalisation. Avec cette structure, cela deviendra

En chiffres (2006)

Les publics

60 % de demandeurs d'emploi, 25 % de Rmistes, 5 % de handicapés et 10 % essaimés des grandes entreprises comme Edf, Gdf, France Telecom, l'Armée, etc.

Implantation

- Un siège à Marseille,
- 10 bureaux dans le 13, 83, 04 et bientôt le 05.
- 25 salariés.
- 2 100 personnes reçues.
- 700 à 800 porteurs accompagnés.
- 330 à 350 créations.
- 66 % de survie à trois ans.
- 55 % de survie à cinq ans.

Résultats

- 2 100 personnes reçues.
- 700 à 800 porteurs accompagnés.

Contact

bg.acces-conseil@wanadoo.fr
04 91 90 88 66
www.acces-conseil.fr



Laurent Bonnet, directeur d'Accès Conseil : «Il ne faut pas faire un marché de l'accompagnement».

possible». Une excellente nouvelle pour ceux qui pensent que le développement des services à la personne est un Eldorado et pourront être confrontés à la réalité du marché avant de se lancer. ■