

# Initiative

N° 228 décembre 2018



DOSSIER

Dans les quartiers,  
des entrepreneurs  
pleins d'ambition

p. 2



**Bernadette Sozet**  
Déléguée générale  
d'Initiative France

## De belles trajectoires entrepreneuriales dans les quartiers!

L'offre d'Initiative France est fondée sur le financement et un accompagnement gratuit à chaque étape du projet. Elle s'adresse à toutes celles et tous ceux qui veulent entreprendre, sur tous les territoires, que leur projet d'entreprise s'inscrive dans un secteur traditionnel ou plus innovant. Sans distinction. Le dossier de cette Lettre est consacré à l'entrepreneuriat dans les quartiers prioritaires de la ville, les QPV. Que savons-nous des entrepreneurs de ces territoires dits « fragiles » ? Qu'ils disposent d'une grande énergie, d'une envie, d'une créativité et d'un fort désir d'entreprendre, mais qu'ils ont aussi des attentes et des besoins spécifiques en matière

### édito

de financement, d'accompagnement et de mise en réseau. Des problématiques communes aux plateformes Initiative France qui proposent une offre solide et adaptée, et auxquelles notre réseau associatif peut et sait répondre, en s'appuyant sur ses atouts : son ancrage territorial et son expertise de l'entrepreneuriat, confirmés par le fort taux de pérennité (91 %) des entreprises soutenues. Nous avons pour ambition de doubler le nombre d'entreprises soutenues dans les QPV à horizon 2020, soit 1 500. Ensemble et avec nos partenaires, nous allons nous rapprocher des entrepreneurs, leur faire connaître notre offre pour multiplier les belles trajectoires entrepreneuriales et stimuler la création d'emplois dans les quartiers prioritaires.

## Dans les quartiers,



Ils s'appellent Sophien, Laura, Bilal, Julian ou Marina. Certains d'entre eux vivent dans un quartier prioritaire de la politique de la ville (QPV) et tous se sont lancés dans l'aventure de la création ou de la reprise d'entreprise. Avec une énergie décoiffante. Focus sur ces entrepreneurs pleins d'ambition qui, installés à Avignon, Roubaix ou Besançon, ont bénéficié du soutien des plateformes Initiative.

## sommaire



**En Une**  
Christine Courat a créé son salon de coiffure, Nahny, grâce au soutien de Val-de-Marne Actif pour l'Initiative  
**p. 2 à 6 >** Dans les quartiers, des entrepreneurs pleins d'ambition  
**p. 7 >** Le Crédit Agricole, partenaire de toutes les Initiatives sur les territoires  
**p. 8 >** L'électrostimulation, un renforcement musculaire nouvelle génération

**D**es boots en cuir pour femmes et hommes, des fauteuils relax, des bracelets connectés pour mesurer l'intensité de son activité physique... Depuis le 14 novembre, les plus de 50 ans peuvent faire leurs achats sur un site web marchand conçu selon leurs besoins et envies. Une chouette plateforme pour bénéficier de produits à prix cassés. Son nom ? seniorprivee.fr. Impossible d'affirmer pour l'instant que son créateur deviendra aussi riche et célèbre que Jacques-Antoine Granjon, fondateur de vente-privee.com. Mais pas de doute, Christophe Tran ne manque ni d'énergie ni de culot. «*On compte en France plus de 25 millions de personnes de plus de 50 ans. Mais aucun déstockeur ne s'était jusqu'à maintenant adressé à cette population. Il y a pourtant un marché colossal, qui va encore augmenter avec le vieillissement démographique*», assure-t-il.

## des entrepreneurs pleins d'ambition



Fondateur de la Manufacture du cuir, Thomas Dorsemaine a été financé et accompagné par Initiative Montpellier Pic Saint-Loup pour créer son entreprise dans un quartier prioritaire de la politique de la ville.

Né au Vietnam, cet entrepreneur de 36 ans a lancé sa start-up à Roubaix, dans le parc d'activités de Blanchemaille. Il s'est installé dans une ancienne usine de La Redoute, transformée en incubateur pour jeunes pousses du commerce en ligne. À ses côtés pour financer son projet, Initiative Lille Métropole Nord. La plateforme lui a accordé un prêt d'honneur de 10 000 euros qui, en complément de son apport personnel de 5 000 euros, lui a permis d'obtenir un prêt bancaire conséquent. « Ce prêt a été déterminant pour créer mon projet. Mais les experts d'Initiative Lille Métropole Nord m'ont apporté plus que de l'argent. Ils m'ont aussi challengé, alerté sur des points de vigilance et obligé à garder les pieds sur terre », explique le jeune autodidacte, qui habite à Roubaix depuis l'âge de dix ans.

### Le financement, un véritable enjeu

Exceptionnel, le projet de Christophe Tran ? Oui, sans doute. Mais un projet à l'image de la créativité des habitants des quartiers dits sensibles : innovant et utile. Les projets qui y naissent couvrent un très large spectre d'activités. « Il faut sortir des idées reçues ! », s'exclame Vincent Arvis, directeur d'Initiative Montpellier Pic Saint-Loup. « On finance des projets de toute nature dans les quartiers. Aussi bien un artisan qui travaille le cuir qu'une boulangerie traditionnelle marocaine ou encore une entreprise d'aide à domicile. »

Une observation de terrain que confirme Grégory Retz, directeur d'Initiative Lille Métropole Sud. « On est toujours surpris par la diversité des projets issus des quartiers. Nous finançons un certain nombre d'artisans du bâtiment ou de chauffeurs VTC mais nous soutenons aussi une microbrasserie, une franchise de



### TROIS QUESTIONS À MARIE-ADELINE PEIX

directrice exécutive, direction des partenariats régionaux et de l'action territoriale de Bpifrance

#### Pourquoi Bpifrance entend-il s'impliquer davantage dans les quartiers prioritaires de la politique de la ville ?

Bpifrance a, dans les quartiers, un niveau d'intervention proportionnel à leur poids économique. Nous y sommes donc présents. Mais nous voulons faire plus car il y a un véritable enjeu à soutenir tous les territoires, y compris ceux considérés comme les plus fragiles. Pour atteindre cet objectif de l'entrepreneuriat pour tous et partout, il nous faut identifier les difficultés et les besoins propres aux entreprises et aux entrepreneurs des quartiers. Et donc travailler avec tous les acteurs qui y sont présents, en particulier le réseau Initiative France.

#### Avez-vous l'ambition de faire une « Bpifrance des quartiers » ?

Surtout pas. Un entrepreneur des quartiers, c'est un entrepreneur comme les autres. Qui a des besoins d'entrepreneur, qui varient selon ses projets, son activité et l'ancienneté de sa structure. On ne peut pas s'adresser de la même façon à celui qui veut créer son propre emploi et à celui qui veut embaucher vite et se développer à l'international ! Notre volonté, c'est que les porteurs de projet puissent, où qu'ils se trouvent, accéder à l'ensemble des dispositifs et être traités de manière égale. D'ailleurs, les acteurs que nous avons rencontrés, y compris ceux d'Initiative France, nous ont tous dit qu'ils voulaient une action inclusive et non discriminante.

#### Quelles sont vos priorités pour favoriser l'entrepreneuriat dans les quartiers ?

Il y a des failles dans l'offre actuelle, que nous voulons combler. Bpifrance s'est donné trois objectifs dans ces territoires : améliorer la visibilité et l'accès à l'offre d'accompagnement et de financement ; encourager la mise en réseau des entrepreneurs ; aider les entreprises qui ont le potentiel pour accélérer leur développement. Ce sont des ambitions très fortes. Pour les atteindre, nous avons besoin de travailler en coopération avec ceux qui, comme Initiative France, connaissent ces territoires, leurs entrepreneurs et leurs entreprises.



collecte de déchets issus des constructions de maisons ou encore une créatrice de bijoux fantaisie. »

Les entrepreneurs issus des quartiers seraient-ils, dès lors, des entrepreneurs absolument comme les autres ? Pas tout à fait. Au dire des plateformes qui les accompagnent, ils s'en distinguent

notamment sur la question du financement. « Pour eux, faire appel au prêt bancaire est compliqué. Souvent parce qu'ils sont freinés par l'idée de s'endetter. Ils préfèrent bien souvent autofinancer leurs projets. Cette crainte les empêche d'aller chercher les ressources qui, parfois, leur permettraient de réussir », observe Cyril Baraban, directeur d'Initiative 95. Hinda Fettah, chargé de détecter et d'amorcer les projets d'entreprises dans les quartiers prioritaires au sein de la plateforme Initiative Pays d'Aix, dresse le même constat. « Dans les quartiers, l'endettement est mal perçu car on ne fait pas la différence entre endettement à titre privé et professionnel. Résultat, les projets sont souvent sous-capitalisés. Ce qui peut peser sur leurs chances de réussite car au moindre accroc, à la première dépense non prévue, il n'y a pas de trésorerie pour faire face. »

## L'indépendance comme moteur

Au niveau national, près de 5 millions de personnes résident dans l'un des 1 300 quartiers définis comme prioritaires dans le cadre de la politique de la ville. Et comme l'activité non salariée y est deux fois moins fréquente que dans le reste de l'Hexagone – elle représente 5 % des actifs contre 10 % sur l'ensemble du territoire –, le vivier d'entrepreneurs potentiels s'avère important.

« Dans les QPV, on valorise énormément le fait d'être chef d'entreprise. Le moteur, c'est d'être son propre patron davantage que d'avoir un boulot valorisant ou de gagner beaucoup d'argent », observe Grégory Retz. De quoi faire coup double : monter son entreprise, c'est à la fois devenir patron et être reconnu comme tel.

Des aspirations qui rejoignent celles de Marina Lenoir. Âgée de 33 ans, cette habitante de Lormont, une commune située au nord-est de l'agglomération bordelaise, s'est lancée cet été dans le nettoyage à sec de véhicules. Le nom de son entreprise ? Eco Clean Auto'Mobile. Un nouveau départ pour cette jeune femme, qui a multiplié les petits boulots. « Je voulais me lancer depuis longtemps. J'avais envie d'avoir mes propres horaires, de travailler à ma façon. »

Julian Fernando partageait lui aussi cette envie d'indépendance lorsqu'il a repris le restaurant « Chez Félix », à proximité de la gare SNCF de Besançon, en septembre 2017. « J'ai toujours travaillé au service des autres. Sans compter mes heures ni regarder ma feuille de paie. Puis j'en ai eu assez. Tant qu'à travailler beaucoup, autant le faire pour moi », raconte ce père de famille de 35 ans, résident du quartier populaire de Planoise, qui a appris le métier pendant dix ans dans les cuisines de restaurants et de bistrotis parisiens.

## Objectif : 1 500 entreprises financées d'ici 2020

En 2017, 110 plateformes Initiative France ont financé 660 entreprises implantées dans un quartier prioritaire de la politique de la ville. Un chiffre en hausse de 10 %. Par ailleurs, 630 personnes résidant dans un quartier ont été financées et accompagnées, que leur projet se concrétise dans un territoire QPV ou non. Des chiffres encourageants. En juin dernier, lors de l'Université 2018, le président d'Initiative France Louis Schweitzer a fixé comme ambition au réseau de doubler les résultats d'ici 2020, en finançant la création ou la reprise de 1 500 entreprises par an. « Dans les quartiers, certains peuvent se décourager car ils se heurtent à des murs, à des barrières. Mais beaucoup d'autres ont des idées, des envies. Il faut que nos plateformes s'ancrent davantage dans ces territoires pour accompagner la créativité, permettre le passage à l'acte et la concrétisation des projets », souligne Bernadette Sozet, déléguée générale d'Initiative France.

Faut-il, pour passer la vitesse supérieure, inventer de nou-



**Marina Lenoir, 33 ans, créatrice de Eco Clean Auto'Mobile (Lormont - 33)**

Mon idée est née d'une conversation avec une amie qui ne trouvait pas d'endroit pour nettoyer l'intérieur de sa voiture. J'ai alors réalisé une petite étude de marché et me suis rendu compte qu'il y avait du potentiel pour une activité de nettoyage de véhicules sans eau, avec des produits écologiques. J'avais envie de créer ma propre activité depuis longtemps. J'ai foncé ! J'ai passé des jours à effectuer des recherches sur Internet, frappé à toutes les portes pour avoir des subventions et me suis formée. Beaucoup ont essayé de me dissuader, en vain, car je suis tenace. À Initiative Gironde, j'ai tout de suite senti que l'on portait de l'intérêt à mon projet. Les gens étaient exigeants, mais bienveillants. Mon activité a démarré en juin, avec un camion mais sans local. Mon ambition, c'est de pouvoir embaucher rapidement. Et de monter, à terme, un réseau de franchises.

veaux outils de financement propres aux QPV ? Non. Car il existe déjà de très nombreux dispositifs mobilisables. « J'ai passé des heures sur Internet à faire des recherches. Ce qui m'a permis ensuite de frapper à toutes les portes pour décrocher des financements. Le conseil régional m'a notamment versé une subvention », affirme Marina Lenoir, qui a pu acheter un camion et tout le matériel nécessaire au nettoyage des véhicules sans aucun apport personnel. « Dans les quartiers, les entrepreneurs et les projets sont aussi variés qu'ailleurs. Créer des outils spécifiques ne se justifie donc pas, d'autant plus que notre offre de financement est facilement modulable en fonction des besoins », ajoute Bernadette Sozet.

Ne pas développer d'outils spécifiques n'interdit pas d'adapter les modalités d'intervention. Car dans les quartiers plus qu'ailleurs, l'accompagnement des porteurs de projet est primordial. « Nous n'avons pas de chargés de mission dédiés aux entrepreneurs des QPV car le métier reste le même quel que soit le territoire. En revanche, il faut passer du temps avec eux sur leur dossier. Pour leur expliquer les démarches, les conseiller, les préparer », explique Grégory Retz. « Le temps d'accompagnement est plus long », confirme Cyril Baraban. « Car en QPV, les porteurs de projet ont moins de réseau, moins de connaissances techniques. Il faut donc davantage le



**Laura Melloul, 32 ans,  
créatrice de Mandalia (Sarcelles - 95)**

J'ai fait une école de commerce et un MBA en ressources humaines. J'ai travaillé dans des services RH, mais je ne m'y épanouissais pas. Il y a deux ans, un événement dans ma vie personnelle m'a convaincue de changer d'orientation professionnelle. Pour faire quelque chose qui soit utile et centré sur l'humain. J'ai alors eu l'idée de créer un lieu dédié aux femmes touchées par le cancer. Un espace dans lequel elles sont accueillies, écoutées et où elles trouvent les produits dont elles ont besoin : des prothèses mammaires, des perruques, des turbans, des soutiens-gorge. J'ai décidé de créer ce centre à Sarcelles, la ville où j'ai grandi car j'avais envie de m'adresser aux femmes d'ici, qui sont souvent laissées pour compte. J'ai fait des recherches sur Internet et j'ai découvert le site web d'Initiative 95. J'ai pris rendez-vous, c'était en septembre 2017. Un an plus tard, le 18 octobre dernier, Mandalia ouvrait ses portes.



**Christophe Tran, 36 ans,  
créateur de Seniorprive.fr (Roubaix - 59)**

J'ai travaillé 12 ans chez Damart. Comme je suis autodidacte, sans aucun diplôme, j'ai commencé en bas de l'échelle. Mon profil, c'est plutôt celui d'un développeur que d'un entrepreneur. Mais j'avais envie de me lancer dans la création d'entreprise, en profitant de mon expérience. Pour concrétiser mon projet de site de e-commerce destiné aux seniors, j'ai été accompagné par l'incubateur Blanchemaille, à Roubaix, la ville où j'habite depuis l'âge de 10 ans. C'est là que l'on m'a parlé d'Initiative Lille Métropole Nord. L'accompagnement proposé par cette structure est allé bien au-delà du financement. Cela m'a aidé à me poser les bonnes questions sur mon modèle économique, en insistant sur la dimension commerçante, et pas seulement sur l'aspect technologique. C'était primordial. D'ailleurs, aujourd'hui, je me considère davantage comme un commerçant passionné que comme un start-upper d'une plateforme de vente en ligne.

*éclairer et les soutenir* ». Cet encadrement resserré, les chefs d'entreprises issus des zones difficiles le plébiscitent. « Pour qu'un projet réussisse, il faut de la confiance, se sentir sécurisé et bien préparé. On a besoin d'être entouré de professionnels pour nous accompagner à toutes les étapes de la création », insiste Julian Fernando.

Pour répondre aux spécificités locales, les plateformes Initiative adaptent leur mode d'accompagnement de la personne, voire d'approche d'un projet. En revanche, pas question de se montrer moins exigeant sur les chances de réussite. En comité d'agrément, les dossiers sont étudiés avec la même rigueur. Ce que les entrepreneurs apprécient. À l'image de Bilal Irbaiyne, un jeune de 26 ans qui a grandi dans un quartier difficile de Sorgues (Vaucluse) où il a créé en 2014 sa première entreprise de transport de colis. « Les experts sont bienveillants, mais pas complaisants. Ils posent de vraies questions, pertinentes, ils veulent s'assurer que vous maîtrisez votre sujet, témoigne-t-il. C'est plaisant d'être pris au sérieux. Surtout quand, au final, on valide votre projet. C'était la première fois qu'une institution me faisait confiance. »

Le prêt d'honneur de 4 000 euros accordé par Initiative Terre de Vaucluse marque le début d'une success story. Aujourd'hui, Bilal Irbaiyne dirige une société de transport et

une autre de location de véhicules utilitaires. Il vient aussi d'ouvrir un café, avec un ami, dans le centre commercial Carrefour d'Avignon. Entrepreneur ambitieux, il a créé 49 emplois sur son territoire !

### La clé, un travail de terrain

Le nerf de la guerre pour développer l'entrepreneuriat dans les quartiers ? Y être présent, ou tout au moins se faire connaître des structures et des acteurs locaux. Dans le Val-d'Oise, quatre des cinq antennes d'Initiative 95 sont implantées dans des QPV. Et la plateforme participe aux tournées du « Bus de l'initiative », un véhicule appartenant à une association locale qui sillonne le département pour aller à la rencontre de ses habitants. « L'ancrage, le maillage territorial, c'est la clé. Pour s'adresser aux acteurs des quartiers, il faut parler le même langage qu'eux, connaître leur histoire, partager leur vie », affirme Cyril Baraban, le directeur d'Initiative 95. Résultat, en 2018, la plateforme a financé une cinquantaine de projets portés par des habitants de QPV ou implantés dans ces territoires. Ce qui représente près du quart de son activité.

Parmi ces entrepreneurs, Laura Melloul. Une jeune femme de 32 ans, diplômée d'une école de commerce qui, après



**Julian Fernando, repreneur du restaurant "Chez Félix" (Besançon - 39)**

J'aime la restauration. Pendant dix ans j'ai travaillé dans plusieurs restaurants parisiens, sans compter mes heures. Je voulais revenir à Besançon, là où j'ai grandi, avec ma femme et ma fille. J'ai trouvé un restaurant à vendre. Le lendemain, j'appelais le patron et nous nous sommes rencontrés. Le premier contact, en décembre 2016, a été excellent. Pôle emploi m'a orienté vers Initiative Doubs Territoire de Belfort, avec qui j'ai construit mon plan de financement. J'ai repris le restaurant en septembre 2017 avec le soutien de l'ancien propriétaire, qui m'a présenté à ses clients. J'ai réduit un peu la carte et j'ajoute une petite touche personnelle, avec des épices du Sri Lanka, mon pays d'origine.



**Bilal Irbayne, 26 ans, créateur d'AMB Transport (Avignon - 84)**

Être jeune, issu d'un quartier et s'appeler Bilal, n'est pas le meilleur package pour se mettre en avant. J'ai commencé en bas de l'échelle, comme chauffeur-livreur pour Chronopost. Mais j'ai toujours voulu être entrepreneur, pour être libre et ne pas dépendre d'un patron qui décide à votre place. En 2014, j'ai créé ma société de transport grâce à un prêt d'honneur d'Initiative Terre de Vaucluse. Au début, je me déplaçais dans tout le département pour livrer de petits colis. En à peine deux ans d'existence, j'ai remporté un certain nombre de contrats, à Avignon et dans l'agglomération lyonnaise. De quoi employer 49 personnes! Depuis, j'ai revendu ma société et en ai créé d'autres.

avoir travaillé dans les services RH du Monde et du Figaro, a amorcé une reconversion professionnelle. Son projet ? Ouvrir un centre pour les femmes atteintes de cancer, dans lequel celles-ci peuvent prendre soin d'elles et acheter des produits en lien avec leur maladie : prothèses mammaires ou capillaires, lingerie, crèmes de soin adaptées aux peaux fragilisées, etc. Baptisé Mandalia, l'espace a ouvert en octobre, dans un immeuble de bureaux de Sarcelles. « *Ce n'est pas une boutique mais un lieu dédié aux femmes touchées par la maladie. Je ne reçois que sur rendez-vous car je prends le temps de les accueillir, de les écouter. Et je veux aussi préserver leur intimité* », précise Laura Melloul, qui a grandi dans le quartier. « *Je n'y habite plus mais c'est là que je voulais créer. Les banlieues sont délaissées, moi, je veux faire quelque chose d'utile et d'humain pour les femmes d'ici* », insiste-t-elle.

### Travailler en synergie

Selon les territoires, les plateformes adoptent des stratégies différentes pour s'adresser aux publics des quartiers prioritaires. Initiative Montpellier Pic Saint-Loup a fait le choix de délocaliser certains de ses comités de sélection dans l'un des 12 QPV de son territoire. L'association organise aussi des permanences à la Chambre de métiers, ou dans les locaux d'Axents, une association d'aide à la création d'entreprise installée de longue date dans le quartier sensible de La Mosson. « *Nous avons fait un très gros travail pour nous faire connaître de tous les acteurs locaux :*

*les banques, les associations de quartier, les missions locales... Le but est de travailler en synergie avec tous ceux qui sont déjà implantés sur le territoire* », explique son directeur, Vincent Arvis. Une vision que partage son homologue du sud de la métropole lilloise, Grégory Retz. « *Aucune structure n'a 100 % de la réponse aux besoins, chacune a sa clé d'entrée, sa spécialité, sa légitimité. On fait mieux ensemble que tout seul* », abonde-t-il.

Pour toucher les publics des QPV, Initiative Pays d'Aix a ouvert il y a trois ans une antenne (Citéslab), installée dans le pôle d'activité des Milles, à Aix-en-Provence. Une structure financée par la Caisse des dépôts, dans le cadre d'un dispositif national dont les origines remontent à 2002. « *Les entrepreneurs issus des quartiers ne frappent pas à la porte des structures d'aide à la création. Soit parce qu'ils ne les connaissent pas, soit parce qu'ils les voient comme des acteurs trop institutionnels dont ils se méfient parfois* », explique Hinda Fettah. « *Il faut donc des lieux qui leur soient accessibles et dont ils osent franchir le seuil de la porte* ». Sur place, les visiteurs peuvent bénéficier d'un accompagnement de premier niveau, pour affiner leur projet. Il est important pour une plateforme de faire le lien et de s'impliquer dans des actions de sensibilisation à l'entrepreneuriat très en amont dans les collèges, les lycées, les associations de quartier et les missions locales, pour faire germer, un jour, les entreprises de demain.

Dossier réalisé par  
Audrey Chalopin et Stéphane Béchaux

ILS NOUS FONT CONFIANCE ET NOUS ACCOMPAGNENT DANS LA RÉALISATION DE NOS PROJETS

## Le Crédit Agricole, partenaire de toutes les initiatives sur les territoires

**Partenaire de confiance d'Initiative France depuis 2003 et premier soutien financier en 2017, le Crédit Agricole est une banque coopérative et mutualiste, qui soutient le réseau et ouvre ses portes aux entrepreneurs. La culture du Crédit agricole est fondée sur des valeurs communes à celles d'Initiative France. Proximité, solidarité et utilité, caractérisent les missions conjointes des deux partenaires, au service des entrepreneurs et du dynamisme économique des territoires.**

**P**remière banque des professionnels en France\*, le Crédit Agricole alimente les fonds de prêts et l'activité d'accompagnement d'Initiative France. Il participe aussi à son conseil d'administration, aux comités d'agrément et à la vie du réseau. Localement, l'ancrage territorial de la banque et sa connaissance des secteurs d'activité et du profil des entrepreneurs, lui permettent de conduire des actions spécifiques avec les plateformes. Par exemple, Initiative Ile-de-France a lancé à l'automne un « Prêt Santé Initiative », en partenariat avec le Crédit Agricole d'Ile-de-France, la Région Ile-de-France et la Caisse des Dépôts. Ce Prêt facilite l'installation des professionnels de santé sur le territoire francilien pour lutter contre le phénomène de désertification médicale.

« Ce dispositif constitue une réponse solide à un secteur libéral en tension en favorisant l'installation des maisons médicales et des professions de santé. Il repose sur un prêt d'honneur sans intérêt ni garantie pouvant atteindre jusqu'à 30 000 € sur cinq ans, complété par un prêt sur-mesure de la banque régionale pour financer le reste du projet d'installation », explique Alain Levallois, responsable marché des professionnels au Crédit Agricole Ile-de-France. « Tout ceci combiné à un accompagnement spécifique des professionnels de santé pour assurer le succès de leur installation et pérenniser leur activité. »

« Contrairement aux idées reçues, la région Ile-de-France est le premier désert médical de France », pré-

cise Édouard de Penguilly, président d'Initiative Ile-de-France. « La démarche d'Initiative Ile-de-France en partenariat avec le Crédit Agricole d'Ile-de-France est de créer les conditions d'un investissement dans le monde médical ».

D'autres actions de terrain illustrent les liens tissés entre les deux réseaux. Initiative Sarthe a lancé en 2017 un « Rallye pour entreprendre ». Des professionnels sillonnent chaque année le territoire sarthois à la rencontre des salariés, des demandeurs d'emploi, des étudiants et de toutes celles et ceux qui veulent lancer leur projet d'entreprise. Partenaire de ce projet, le Crédit Agricole Anjou Maine anime des ateliers sur l'approche bancaire dans le financement de projet de création ou de reprise d'entreprise. Le plein de conseils pour bien se préparer !

Cette dynamique collaborative est également active en Nouvelle-Aquitaine et en Centre-Val de Loire, avec le Business Dating, un concours annuel organisé par le Crédit Agricole de la Touraine et du Poitou, dont Initiative Vienne, Initiative Touraine et Initiative Touraine Chinonais sont partenaires. L'objectif ? Mettre en lumière des professionnels porteurs d'un projet de création ou de reprise, qu'ils soient acteurs du commerce et de l'artisanat ou professions libérales. Trois entrepreneurs sont distingués à chacune des éditions du Business Dating. Ces actions de terrain sont emblématiques du lien historique entre le Crédit Agricole et les plateformes Initiative, un lien caractérisé par l'esprit d'entreprise, la solidarité et la proximité.

\* Source : étude PEPITES – CSA – Mai 2018



En 2017, près de 12 900 entreprises ont été créées avec l'aide des plateformes Initiative, soutenues par le Crédit Agricole



*J'avais l'idée de créer ma propre entreprise et tout à apprendre sur l'entrepreneuriat. J'ai pu concrétiser mon projet grâce au soutien du réseau Initiative France. Avec de la détermination et de l'ambition, tout est possible*



## L'électrostimulation, un renforcement musculaire nouvelle génération

**S**ophien Boustani a 25 ans lorsqu'il décide de créer MyoTech en 2016, un concept de salles de musculation qui allie pratique sportive et électrostimulation. « Je travaillais à l'aéroport de Marseille-Provence en tant qu'assistant avion. Suite à un accident du travail et la paralysie de mon bras droit, mon kinésithérapeute m'a fait découvrir la rééducation basée sur la stimulation musculaire électrique au moyen d'électrodes intégrées dans une combinaison. Vingt minutes d'efforts équivalaient à quatre heures de sport », explique-t-il. Une révélation pour cet ancien sportif de haut niveau en boxe thaïlandaise qui récupère rapidement l'agilité de son bras.

Le principe de l'électrostimulation existe depuis longtemps. Il s'est beaucoup développé ces dernières années, avec des usages aussi bien médicaux qu'esthétiques ou sportifs pour améliorer par exemple les performances des athlètes de haut niveau.

« Je n'avais aucune expérience de l'entrepreneuriat mais la conviction profonde que cette technique avait de beaux jours devant elle. La

rencontre avec l'équipe d'Initiative Pays d'Aix s'est révélée décisive puisqu'elle a cru en mon projet dès le démarrage. J'ai bénéficié de son expertise technique, de son appui financier et de l'écoute d'un parrain bénévole qui m'a enrichi avec sa propre expérience de chef d'entreprise », précise le jeune créateur.

Sophien crée son premier centre à Aix-en-Provence, rapidement suivi de l'ouverture de cinq lieux en Provence-Alpes-Côte d'Azur. « J'ai conçu des programmes de formation pour mes équipes, avec l'appui de médecins, de kinésithérapeutes et de sportifs. La pratique de l'électrostimulation va de pair avec un accompagnement de qualité. »

Son entreprise prend également une dimension internationale avec la création d'une salle en plein cœur de Londres.

Il dirige aujourd'hui une quinzaine de collaborateurs et ambitionne d'ouvrir deux nouvelles salles à Marseille et Lyon. « La vie est question d'envie, de rencontres, d'opportunités et de persévérance », résume-t-il.

**Audrey Chalopin**

### En bref

## MyoTech

Entreprise soutenue par Initiative Pays d'Aix

Entraînement sportif par électrostimulation

Création en 2016

Dirigeant:  
Sophien Boustani

[www.myotec.fr](http://www.myotec.fr)

LA LETTRE INITIATIVE EST COFINANÇÉE PAR L'UNION EUROPÉENNE

DIRECTRICE DE LA PUBLICATION Bernadette Sozet

ONT PARTICIPÉ À CE NUMÉRO Audrey Chalopin, Noémie Marshall, Xavier Bossaert et Stéphane Béchaux

PHOTOS Bpifrance, Cécile Muzard, Frédéric Achdou, Make Last Studio

MAQUETTE ET RÉALISATION Edire • [edire@edire.fr](mailto:edire@edire.fr) • tél.: 01 47 70 77 00

IMPRESSION SB Graphic - 77290 Mitry-Mory • tél.: 01 60 35 10 35

INITIATIVE FRANCE 55 rue des Francs-Bourgeois - 75181 Paris Cedex 04 •

tél. 01 40 64 10 20 • fax 01 43 20 58 34 • [www.initiative-france.fr](http://www.initiative-france.fr)

Signalez-nous vos changements d'adresse: [communication@initiative-france.fr](mailto:communication@initiative-france.fr)

ISSN 1951-9672



Cette lettre est cofinancée par le Fonds social européen dans le cadre du programme opérationnel national « Emploi et Inclusion » 2014-2020.

