

À L'INITIATIVE DU MINISTÈRE DU LOGEMENT ET DE LA VILLE



Annuaire 2007

Talents

SIXIÈME ÉDITION

DES CITES 2007

les Cités ont des idées

Coorganisé par :



**221 entrepreneurs
des quartiers
récompensés
en 6 ans !**



Publication
du Ministère
du Logement
et de la Ville

Contact :

Nora Barsali - Conseillère pour
la Communication / 01 42 75 70 44

En collaboration avec
Respect Magazine

Rédactrice en chef: Réjane Éreau

Directeur artistique:

Alain de Pommereau

Maquette: Cyrille Buffet

Rédacteurs: Réjane Éreau,
Camille Lancesseur

Photos: Christophe Guibbaud /
Abaca Press, David Delaporte

Corrections: Marianne Antonov

Ont collaboré à cette parution:

Marc Cheb Sun, Laurence
Cussac, Aurélie Eininger, Jacques
Huybrechts, Amélie Morelle

Respect Magazine

4 place de Valois, 75001 Paris

Tél.: 01 40 20 06 41

www.respectmag.fr

Imprimé en France. RC 314468257B

Tous droits de reproduction réservés.
Numéro de commission paritaire:
0309 G 844 88.
ISSN 1763-5829. Dépôt légal à parution.
Les articles publiés n'engagent que
leurs auteurs.

**Le concours Talents des Cités
est coorganisé par**



**Respect Mag, c'est ça !
Expression des
quartiers, voix de cette
diversité qui bat si fort
au sein de la jeunesse:
Respect Mag,
un regard ouvert,
un ton percutant.**



www.respectmag.fr

Valoriser les cités Promouvoir les talents

Créé en 2002, le concours Talents des Cités a pour objectif de promouvoir les initiatives économiques et de valoriser le dynamisme de nos quartiers. Coorganisé par le Ministère du Logement et de la Ville, et le Sénat, il récompense chaque année une quarantaine de lauréats, créateurs d'entreprises

ou d'associations (catégorie Création) ou porteurs de projets (catégorie Émergence). Déployé partout en France, Talents des Cités est aujourd'hui reconnu comme un événement citoyen de forte ampleur, soutenu par les réseaux d'aide à la création d'entreprise et de grandes sociétés françaises.

Lauréats nationaux

Auvergne

Lucile Bernadac p. 6
Émilie Vallée p. 7

Corse

Sophie Michkal p. 8

Île-de-France

Salem Bessad p. 9
Aurélie Cardin p. 10
Badr-Eddine Laoubi,
Guillaume Garin, Josué
et Joël Solis p. 11
Manuel Mangata
et Bruno Clairin p. 12

Languedoc-Roussillon

Sophiane Al Khaliki p. 13

Midi-Pyrénées

Mohamed Bachkat p. 14
Cyril Hallé p. 15

Pays de Loire

Aurélie Jarret et
Emmanuelle Kena p. 16

Poitou-Charentes

Frédéric Pierrat
et Mathieu Perié p. 17

PACA

Mariama Aliane p. 18

Rhône-Alpes

Hatim et Adil
Maafer p. 19
Cédric Schreiber p. 20

Lauréats régionaux

Alsace

Hicham Aarayzou p. 21
Jean-François Lavé p. 22
Samir Oumaalem p. 23

Aquitaine

Zakaria Bourzine p. 24
Hassane Wandiang,
Alassane Balde
et Mohamed
El Mohammadi p. 25

Bourgogne

Samuel Dos Santos
p. 26

Bretagne

Yacine Ahaddar et
Sylvain Réminiac p. 27
Jocelyn Immele p. 28

Centre

Vincent Malhomme
p. 29

Franche-Comté

Soda Dabo et Oumar
Papa Touré p. 30
Abdelkader Tami p. 31

Guadeloupe

Marie-Michelle
Manijeane p. 32
Steven Moueza p. 33

Guyane

Eyram Atabuatsi p. 34
Martine Richard-
Américain p. 35

Haute-Normandie

Madjid Mebarki et
Kamel Boucetta p. 36

Île-de-France

Patricia Paisant p. 37

Languedoc-Roussillon

Leila Soussi p. 38

Lorraine

Boualem
Chaouche p. 39

Martinique

Juliette Julieno p. 40

Nord-Pas-de-Calais

Nicolas Briquet p. 41

Pays de Loire

Juste-Eriel
Mikanoukounou p. 42

Picardie

Julien Calmont et
Emmanuel Boudoulé
Sosso p. 43

Poitou-Charentes

Morgane Roy p. 44

PACA

Christiane Alphonse
et Sandra Blot p. 45



Christine Boutin
Ministre du Logement
et de la Ville

«Talents des Cités :
donnons sa chance
à chacun !»

Voilà six ans que Talents des Cités permet à des jeunes de se lancer dans l'aventure de la création d'entreprise. Cette opération, à l'initiative du ministère en charge de la Ville et co-organisée par le Sénat, rencontre un vif succès. Rien d'étonnant, quand on sait qu'un jeune sur deux habitant en zone urbaine sensible exprime le désir de créer son activité. Vous connaissez mon attachement à ce qui peut favoriser les parcours personnels de réussite dans les zones frappées par l'exclusion.

Valoriser le travail, l'engagement et la réussite : voilà une méthode qui vaut tous les discours et suscite des vocations, car elle illustre une volonté. Le mérite des jeunes qui acceptent de prendre des risques est grand. Leur détermination et leur persévérance contribuent à notre croissance économique, particulièrement celle des quartiers fragiles. Y développer l'activité, c'est y introduire de la consommation, des échanges, de la richesse, et au-delà, de l'espoir et de la vie. Le bénéfice de leur travail tient aussi à sa valeur d'exemple : les 40 lauréats de cette année, et tous ceux qui ont concouru, sont des ambassadeurs de la réussite. Ils prouvent qu'il n'y a pas

de fatalité, que vivre dans une cité n'est pas synonyme d'un avenir bouché, que la créativité est présente dans tous les milieux et tous les territoires, en particulier chez les jeunes. Oui, dans ce monde mouvant du début du XXI^e siècle, chacun peut tenter sa chance, pourvu qu'on la lui donne. La présence auprès des lauréats des partenaires institutionnels et privés, que je remercie de s'associer à cette opération, en est un signe : nous avons besoin du dynamisme, de la vitalité et de l'enthousiasme de ces entrepreneurs. Ils inventent notre économie et notre société de demain.

Je remercie en particulier la Caisse des Dépôts, les groupes Casino, Suez et Caisse d'Épargne, ainsi que les fondations qui parrainent des créateurs : RATP, Schneider Electric, SFR, Vinci. Vous pouvez compter sur mon engagement auprès des Talents des Cités, auxquels je suis heureuse de rendre hommage, car ils contribuent activement à renforcer notre cohésion sociale. Au-delà de ma participation à la remise des prix au Sénat, je valoriserai personnellement tout au long de l'année 2007-2008 les efforts des 40 lauréats de cette promotion, chaque fois que j'en aurai l'occasion.

Christine Boutin



Christian Poncelet
Président du Sénat

Un vent
d'optimisme

«*Impose ta chance,
Serre ton destin
et va vers ton risque.
À te regarder ils s'habitueront !*»

Alors que la nouvelle promotion de Talents des Cités est sur la ligne de départ, je pense à nouveau à ces vers de René Char. Retenez les visages de ces quarante lauréats 2007 de Talents des Cités : vous entendrez parler d'eux, parce qu'ils sont pour la France une cure d'optimisme, de jouvence, et une promesse renouvelée.

Par leur diversité, par leur parti pris d'engager cette aventure entrepreneuriale depuis leur quartier, ils sont à n'en pas douter les décideurs économiques de la France de demain.

Décideurs économiques, mais aussi citoyens engagés dans le combat pour une citoyenneté mieux partagée, dans la bataille pour une véritable égalité des chances. Les Talents des Cités sont les porte-parole emblématiques d'un refus de la fatalité, d'une exigence républicaine qui monte depuis la mosaïque des quartiers.

Bonne chance
à ces jeunes femmes
et à ces jeunes gens !

Christian Poncelet

Doudou responsable

■ «Je me bats pour que les sociétés travaillent de façon plus éthique.» Voilà qui résume l'entreprise de Lucile Bernadac, ainsi que sa ligne de conduite.

La jeune femme commence sa carrière comme chercheur en éthique des affaires. «À la naissance de mon deuxième enfant, j'ai voulu passer à l'action, m'engager de façon plus citoyenne.» Flash dans un catalogue de vente par correspondance, en découvrant le coton équitable. Lucile peaufine son projet: créer une gamme de peluches «responsable». «Un potentiel encore inexploité! Grâce à Internet, contacter les plateformes de commerce équitable est aisé.» Elle entre en relation avec des coopératives de femmes en Tunisie, puis

au Sénégal, au Maroc, au Zimbabwe. Le courant passe: «On partage les mêmes valeurs, l'envie de voir l'entreprise devenir plus citoyenne.»

Pour sa deuxième collection, Lucile lance un concours de dessin: le modèle gagnant sera réalisé en coton équitable; un euro par vente ira à Planète Urgence, pour la

Papili Articles de puériculture issus du commerce équitable
Soutiens Adie, réseaux du commerce équitable, CCI, CM, Afnor, DGCCRF

Lucile Bernadac (30 ans), Clermont-Ferrand
→ 04 73 25 77 88
papili@papili.org
www.papili.org

CRÉATION

PARRAINÉE PAR



● Convaincue de la nécessité de mettre l'éthique au centre des préoccupations des entreprises, Lucile Bernadac favorise l'ouverture et le respect: en développant un réseau de femmes actives et responsables, en valorisant le travail de petits producteurs, en œuvrant pour l'environnement et le bien-être des enfants. Le **Sénat**, qui marque régulièrement son souci de soutenir les politiques de développement durable, accompagnera toute l'année son activité, à la fois citoyenne, technique et financièrement solide, et emblématique du dynamisme des régions.

Bariza Khiari

Sénatrice, porte-parole de Talents des Cités pour le Sénat

replantation. «Nous participons à des salons de créateurs éthiques et à la Braderie de la solidarité, au profit des sans-abri», précise Lucile avant de conclure: «Ce n'est pas parce que c'est équitable que ça doit être moche! Nos produits peuvent être design et répondre à la demande.»



Christophe Guibbaud / Abaca Press

Ça bouge au Nord

■ Un club d'entrepreneurs, pour quoi faire? Solidarité, emploi, dynamisme: les maîtres mots d'Émilie Vallée.

À quoi sert un club d'entrepreneurs?

C'est avant tout un moyen de faire connaissance. Ensuite, on peut décider de travailler ensemble, s'entraider dans la valorisation de nos entreprises.

Comment est née l'idée?

Mon entreprise a été la première à s'implanter dans la zone franche du quartier Nord. Beaucoup d'autres ont suivi. Nous avons ressenti le besoin de tisser un lien entre nous, les habitants et les associations. Les adhésions se sont multipliées à vitesse grand V!

Quels sont les objectifs de Côté Nord?

Il s'agit avant tout de fédérer le plus de chefs d'entreprise possible pour créer un réseau actif, et contribuer ainsi à l'amélioration économique et sociale des quartiers Nord. C'est également le moyen de nouer un dialogue constant avec les institutions: les choses se passent toujours mieux quand la communica-

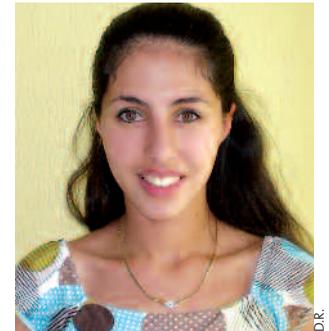
tion est optimale! On souhaite améliorer l'image des quartiers, et fournir davantage de travail à leurs habitants. Côté Nord est là pour montrer le dynamisme de la zone franche. Sur les 450 entreprises qui y sont installées, on compte en faire adhérer un maximum!

Des exemples d'actions concrètes?

Je suis en relation avec le lycée Albert-Camus, pour permettre à des jeunes de troisième de trouver facilement un stage. C'est aussi le moyen de leur faire découvrir des métiers. Moi, par exemple, je travaille dans le BTP: je leur fais comprendre que c'est un secteur intéressant, pas uniquement destiné aux élèves en échec scolaire!

Prochaines étapes?

S'ouvrir aux autres clubs d'entrepreneurs, rencontrer le tissu associatif, réaliser un annuaire et un site Internet... Bref, continuer à tisser des liens, encore et toujours!



Côté Nord Club d'entrepreneurs

Soutien Espace accueil information de la ZFU de Clermont-Ferrand

Émilie Vallée (25 ans), Clermont-Ferrand
→ 04 73 74 38 17
cote.nord@yahoo.fr

CRÉATION

PARRAINÉE PAR

● **L'Acse**, établissement public créé par

la loi du 31 mars 2006 sur l'égalité des chances, vise à renforcer l'efficacité de l'action de l'État en faveur des habitants des quartiers «politique de la ville», de l'intégration des immigrés et de la lutte contre les discriminations. À ces missions s'ajoutent la responsabilité du service civil volontaire, la lutte contre l'illettrisme et la gestion du fonds interministériel de prévention de la délinquance. «L'Acse parraine et accompagne Côté Nord pour son engagement dans le décroisement de l'économique, du social, de l'humain et de l'urbain. Elle soutient ses actions de cohésion et de coopération d'acteurs locaux.»



Madame coud



■ La robe de vos rêves n'est pas dans le commerce? Parlez-en à Sophie Michkal! Cette Corse a plus d'une aiguille dans son sac.

M.R.S Couture?

M pour Michkal, R pour Rebeca, le prénom de ma fille, et S comme Sophie. En anglais, ça signifie «Madame Couture». J'ai trouvé ça marrant!

Vous aviez une bonne situation. Pourquoi l'avoir quittée?

J'ai été responsable de magasin pendant sept ans. Depuis longtemps, l'idée de bosser pour moi me trottait dans la tête. Bien qu'ayant suivi des études de stylisme à Paris, je ne m'étais jamais donné les moyens de faire vraiment ce que j'aimais. J'ai franchi le pas grâce à ma fille (elle m'a donné du courage)... et au service Conseil de l'ANPE.

Pas trop dur?

Pour l'instant, je ne peux vivre uniquement de mes activités de styliste. Mais je ne me plains pas, j'ai déjà fait toute sorte de métier: commerciale, opératrice de télémarketing, directrice de

M.R.S Couture
Modéliste-styliste
Soutien Boutique de gestion
Île Conseil

Sophie Michkal (36 ans),
Ajaccio → 06 19 31 24 32

CRÉATION

boîte de nuit... Ma mère m'a appris à ne pas attendre qu'on m'aide et à me prendre en main.

Que faites-vous à côté?

Surtout de la retouche pour les boutiques de prêt-à-porter. Dès qu'un nouveau magasin ouvre, je lui saute dessus!

En confection sur-mesure, qui sont vos clients?

Les gens me sollicitent surtout pour des événements exceptionnels tels que des mariages. Du coup, pas facile de les fidéliser. Ils ne reviennent souvent que pour des retouches.

Vous restez motivée?

Bien sûr! Je compte trouver un local, développer ma communication et... déposer un brevet: j'ai trouvé un truc tout bête, mais qui n'existe nulle part en couture! Pour l'instant, motus.

pérenniser leur activité. Créer, c'est bien. Durer, c'est mieux! Talan participe aux côtés du **Club du XXI^e siècle** au coaching des lauréats «pour développer leur savoir-faire, capter de nouveaux clients, franchiser leur business»... Et soutient d'autres initiatives citoyennes.



Mehdi Houas, l'un des dirigeants. *Beaucoup de nos ingénieurs sont issus de la diversité. Talents des Cités reflète nos valeurs (transparence, respect, engagement et esprit d'entreprendre). Nous nous y engageons pour aider les entrepreneurs des quartiers à*

PARRAINÉE PAR



● Société de conseil et services informatiques, **Talan** est implantée à Paris, Londres, Bruxelles, New York, Hong Kong et Tunis. Plus de 260 collaborateurs, 23 nationalités, des associés d'origines diverses: «Nous sommes sensibilisés à la diversité, dit

Patron mobile

■ Dingue de nouvelles technologies, Salem Bessad participe à révolutionner les méthodes de travail.

Je voulais être indépendant et capitaliser mes expériences.» Mission accomplie! Mais avant de créer sa boîte, Salem est passé par tous les maillons du commerce, de la vente en porte-à-porte à la gestion d'un centre de profit. Douze ans de labeur qui le confortent dans l'idée de se mettre à son compte: «Quand on est dans un grand groupe, on est un numéro.»

Pour déterminer l'activité de sa future entreprise, Salem se fie à son sens de l'observation et à son amour des nouvelles technologies. «Je fournis des équipements permettant aux pros qui passent plus de 25% de leur temps hors du bureau (journalistes, commerciaux, réparateurs...) d'accéder à leur système d'information par Wifi ou GPRS, à partir de téléphones mobiles ou d'ordinateurs portables.»

PARRAINÉ PAR



● Institution leader en Europe, consciente de son rôle citoyen, le **Groupe HEC** dispose d'une expérience forte dans l'entrepreneuriat (HEC Entrepreneurs, HEC Start-up, Challenge+). En s'engageant aux côtés de Talents des Cités comme partenaire académique, son objectif est de soutenir la création d'entreprise en

Ce n'est pas tout: «Je propose aux agences immobilières des programmes de visites virtuelles. Et conseille de futurs entrepreneurs ou des gens qui n'ont plus le courage de chercher du travail.» Simulation d'entretiens, coaching sur-mesure... «C'est la préparation qui compte. Celui qui anticipe les choses n'est jamais pris au dépourvu.» Lui qui, à 16 ans, travaillait à côté de l'école pour que ses frères et sœurs fassent des études, a de l'expérience à revendre. «J'ai été confronté tôt au monde adulte. Il faut faire des choix, je suis content des miens. Il y a une solution à tout, il suffit de prendre du recul.»

milieu défavorisé et de montrer que la diversité est source de performance économique. En s'impliquant dans la formation et l'accompagnement des lauréats, le Groupe HEC poursuit aussi sa démarche de responsabilité sociale, initiée par la campagne Campus Responsables et les dispositifs en faveur d'une plus grande égalité des chances dans l'accès aux grandes écoles.



Technomobile Distributeur informatique spécialisé dans la vente de solutions nomades
Soutiens CRITT, HEC, CCI 93

Salem Bessad (36 ans),
Aulnay-sous-Bois
→ 08 92 39 02 29 / 06 81 18 28 18
sbessad@technomobile.fr
www.technomobile.fr

Christophe Guilbaud / Abaca Press

CRÉATION

Île-de-France
Voir aussi → p. 37

La banlieue fait son cinéma

■ Ah, la banlieue... Loin des clichés, un univers cinématographique d'une telle richesse qu'Aurélie Cardin lui consacre un festival.

Aurélie sait de quoi elle parle: «*Mon DEA en Histoire portait sur la représentation des banlieues à travers le cinéma.*» Conquis par le sujet, le service culturel de l'université de Paris XIII lui demande d'organiser un festival. Et hop! «*La première édition nous a fait connaître*

dans le département: Aubervilliers, La Courneuve, Saint-Denis...» Les mauvaises langues disaient que le sujet s'épuiserait vite. Erreur! De Godard à Mehdi Charef en passant par Edouard Luntz, CinéBanlieue fait revivre des œuvres parfois inédites ou oubliées, et permet de découvrir celles de jeunes réalisateurs. «*Les gens sont étonnés de la diversité et de l'originalité des films proposés.*»

Des thèmes multiples, choisis en fonction de l'actualité. L'an dernier: *Regarde ta jeunesse dans les yeux.* Cette fois-ci:

Extra-Muros
Festival CinéBanlieue
Soutien MIEL

Aurélie Cardin (29 ans),
Villetaneuse (Seine-Saint-Denis) → 01 49 40 32 31 /
06 15 07 49 87
cinebanlieue@yahoo.fr

CRÉATION



PARRAINÉE PAR



● La **Fondation RATP** s'est fixé pour objectif de promouvoir toutes les formes de respect dans la ville, pour permettre aux citoyens de mieux vivre ensemble. À ce titre, elle soutient des projets associatifs œuvrant en faveur de l'entraide, de l'égalité des chances, du civisme et de l'environnement. Ce que font les lauréats de Talents des Cités en s'installant au cœur des cités. Les soutenir, c'est agir en révélateur de la richesse des quartiers et saluer leur engagement et leur responsabilisation. La Fondation les aide à développer et renforcer leur activité. «*Les liens créés à cette occasion sont durables et dépassent largement le cadre de l'année de parrainage.*»

Femmes dans la cité. «*La sélection s'appuie sur les propositions de l'Agence du court-métrage, mes recherches, et des candidatures spontanées. Ce qui détermine mon choix, c'est la qualité du regard.*» Grâce, notamment, à l'aide de Boris Spire (directeur du cinéma L'écran de Saint-Denis), le festival suscite l'engouement. Au point que les médias s'y intéressent: *Respect Mag, Europe 1, Libération, Télérama...*
Prochaine édition du 8 au 11 novembre!

Île-de-France
Voir aussi → p. 37

Badr-Eddine Laoubi • Guillaume Garin
• Josué Solis • Joël Solis



Ingénieurs connexion

■ **Badr-Eddine Laoubi** et ses associés surfent sur la vague de la mondialisation pour pallier le manque d'ingénieurs français... sans quitter leur bureau!

Eos Networking?
Engineering Outsourcing Services: services d'ingénierie spécialisés. Networking indique que nous fonctionnons avec un réseau de partenaires... localisés à l'étranger.

Comment est née cette idée?
En 2004, j'étudiais en Chine. J'y ai constaté un potentiel d'ingénieurs spécialisés inexploité, alors que la France en manquait. J'ai voulu proposer un service basé sur ce réseau de spécialistes étrangers.

Quel est le principe?
Proposer à des PME de faire réaliser leurs expertises par des ingénieurs, d'abord chinois, bientôt indiens, en intervenant comme intermédiaires.

Première étape?
Constituer une équipe de qualité! Avec mes associés (Guillaume Garin, Joël et

Josué Solis), nous avons des compétences complémentaires. Trois d'entre nous ont vécu en Chine, nous disposons donc d'un bon réseau et maîtrisons les interactions culturelles avec ce pays.

Et maintenant?
Remporter le prix du service innovant du concours Polystart'1 en 2006 nous a permis de disposer d'un local. Intégrer la couveuse d'entreprise de Noisiel nous offre un cadre pour vérifier la faisabilité de notre projet.

Prochaines étapes?
Les premières études montrent qu'il est plus intéressant de viser les PME que les grandes entreprises. Nous attendons des contrats pour l'automne.

1. Incubateur du pôle scientifique Polytechnicum de Marne-la-Vallée.

Île-de-France
Voir aussi → p. 37

EMERGENCE

Eos Networking Bureau d'ingénierie virtuel
Soutiens Boutique de gestion PaRIF, Polytechnicum de Marne-la-Vallée
Badr-Eddine Laoubi (26 ans), **Guillaume Garin** (25 ans), **Josué Solis** (26 ans), **Joël Solis** (26 ans), Paris → 06 18 85 14 43
laoubi.badr@eosnetworking.com
www.eosnetworking.com

PARRAINÉS PAR



● La **Caisse des Dépôts** contribue au développement d'activités génératrices d'emplois durables non délocalisables. Elle construit avec les collectivités territoriales et les acteurs privés des dispositifs de proximité (fonds de prêts d'honneur, dispositifs locaux d'accompagnement...) qui assurent l'inclusion financière et bancaire des petites entreprises et des associations. Chaque année, les directions régionales de la Caisse des Dépôts se mobilisent pour sélectionner les lauréats de Talents des Cités, les parrainer et leur apporter leur connaissance des acteurs territoriaux, des opérateurs immobiliers et des dispositifs financiers. «*Les contacts avec ces créateurs aux parcours passionnants, parfois même surprenants, constituent une parfaite illustration du bien-fondé de nos interventions.*»

Droit au but

■ **Envie de vous essayer au jorkyball et au football en salle? Direction Neuilly-sur-Marne! Une initiative signée Manuel Mangata et Bruno Clairin.**

Animateurs sportifs et de loisirs, Manuel Mangata et Bruno Clairin exercent leur métier avec passion: «*On est là pour transmettre des valeurs, un savoir-faire et un savoir-vivre.*» Quand les deux amis se lancent dans la création d'entreprise, c'est aussi pour répondre à un besoin: «*Nous étions frustrés de constater l'absence de lieux d'animation et de loisirs à proximité, pour enfants comme pour adultes. Nous avons décidé d'en créer un.*»

Jorky quoi?

Le jorkyball est un mélange de football et de squash. Il se joue en salle, sur un terrain de 10 mètres sur 5. L'objectif est de marquer des buts en utilisant toutes les parois.

Profitant de la complémentarité de leurs compétences, ils affinent leur projet. «*Pour les grands, Futpark: des terrains de jorkyball et de football en salle. Pour les petits, Ludipark: des activités pour développer leur motricité, avec des sauteurs, des cousins, des rouleurs. Sans oublier un espace restauration.*»

Un marché porteur? «*Nous nous sommes renseignés auprès de structures existantes. Elles nous ont confirmé qu'il y avait une demande.*» Seul hic? «*Ouvrir un centre sportif coûte cher. La licence du jorkyball nous permet de recevoir des aides. Nous avons fait un prêt, des demandes de subventions...*» L'équipe est constituée, le local en zone franche quasiment signé.

PARRAINÉS PAR

Fondation SFR

● Deuxième opérateur français de téléphonie mobile, SFR a pour ambition, grâce à ses services, de rendre les individus et la société plus mobiles. L'innovation sociale est un axe fort de sa démarche de responsabilité citoyenne. En 2005, l'entreprise s'est engagée dans le domaine de l'égalité des chances en créant le Passeport Ingénieur Télécoms, qui favorise l'accès aux écoles d'ingénieurs pour les élèves issus des quartiers sensibles. La Fondation SFR soutient et accompagne les lauréats de Talents des Cités.

Manuel et Bruno sont déterminés: «*Trop de gens autour de nous regrettent de ne pas avoir fait ce qu'ils aimaient.*»



Futpark Centre de sport en salle et parc récréatif
Soutiens Initiative 93, CCIP 93

Manuel Mangata (32 ans),
Bruno Clairin (24 ans), Neuilly-sur-Marne (Seine-Saint-Denis)
→ 01 43 09 76 04 / 06 81 13 82 10
neuillyfutsal@yahoo.fr

EMERGENCE

Christophe Guibaud / Abaca Press

Île-de-France
Voir aussi → p. 37



■ **L'huile d'argan fait des miracles. La preuve: elle a métamorphosé Sophiane Al Khaliki, d'éducateur sportif en homme d'affaires international!**

Un projet bien huilé

Pourquoi Zargane?

Z pour zayt, huile en arabe. Et argan pour le nom de l'huile, tirée d'un arbre du Maroc.

Qu'a-t-elle de spécial?

Elle est riche en bienfaits! Pour la peau comme pour l'organisme. Elle lisse les cheveux, ralentit le vieillissement cutané, soulage l'eczéma... et combat le cholestérol. Avec 80% d'acides gras essentiels, c'est une huile diététique.

D'où une clientèle variée?

Je touche autant les boutiques orientales que les parapharmacies et les commerces bios. Je compte m'ouvrir aux hammams et instituts cosmétiques.

Comment passe-t-on d'éducateur à importateur?

Par ras-le-bol des CDD! Je voulais sortir de la précarité. Je disposais d'un capital. Plutôt l'investir que le gaspiller! L'étude de marché m'a confirmé que l'huile d'argan, c'était de la bombe! Ma maîtrise en droit des affaires et mon expérience de la vente m'ont aidé à structurer ma démarche. La Chambre de commerce, l'Adie' et la Boutique de gestion AEDE de Montpellier m'ont soutenu.

Difficultés rencontrées?

Commercer avec l'étranger est plus risqué, plus coûteux. Problèmes de douane, de délais... Difficile de concilier rythmes marocain et français! Avoir ma production me permettrait de tout gérer du début à la fin... Je cherche un partenaire.

Languedoc-Roussillon
Voir aussi → p. 38

Zargane Importation de produits cosmétiques et alimentaires
Soutiens AIRDIE, CCI

CRÉATION

Sophiane Al Khaliki (29 ans),
Montpellier → 06 13 05 54 73
soins_saveurs_arganiers@yahoo.fr



PARRAINÉ PAR

GRUPE
CAISSE D'ÉPARGNE

● **Soutenir Talents des Cités s'inscrit en cohérence avec les initiatives sociales menées depuis toujours par le Groupe Caisse d'Épargne.** En 2006, près de 54 millions d'euros ont été affectés aux micro-crédits, à l'insertion par l'économique, à la lutte contre l'exclusion... Le parrainage de Zargane correspond à cette philosophie, au moment où le Groupe s'engage dans le programme de développement durable Bénéfices Futur. «*Le parcours de Sophiane Al Khaliki est un exemple de ténacité et de créativité. Son entreprise s'inscrit dans une démarche responsable et participe à la vitalité des cités.*»

Réaction de votre entourage?

Ma mère est ravie de voir ma vie professionnelle stabilisée. Autour de moi, tout le monde s'est mis à l'huile d'argan!

1. Association pour le droit à l'initiative économique.

Momo trouve tout

■ **Mohamed Bachkat révolutionne le monde de la sécurité informatique. De quoi lui ouvrir les portes du succès!**

Agellid Sécurité informatique
Soutiens Boutique de gestion Créer, Anvar, Incubateur Midi-Pyrénées, GIE bancaire, écoles d'ingénieurs

Mohamed Bachkat (30 ans), Toulouse → 06 98 98 31 15 mbachkat@yahoo.fr

www.agellid.com

ÉMERGENCE

Comment devient-on inventeur?

En cherchant! Je me posais des questions, j'ai tâché d'y répondre. Je suis ingénieur de formation et consultant en business intelligence.

Une fois la formule trouvée, quelles étapes?

Identifier une application industrielle, déposer un brevet, créer des prototypes, participer à des compétitions d'inventeurs. J'ai obtenu la médaille d'argent du concours Lépine en 2005.

À qui s'adresse le module que vous avez créé?

Aux banques, aux opérateurs téléphoniques, à l'industrie informatique. Je suis en pourparlers avec les leaders de ces

PARRAINÉ PAR



● L'égalité des chances et de traitement est un engagement fort du **Groupe Casino**, partenaire de Talents des Cités depuis le début.

«Le Groupe s'est investi dans la promotion de la diversité et la lutte contre toutes

secteurs. Je suis aussi en contact avec l'université de Stanford (Californie), des sociétés américaines et anglaises.

Réaction de vos proches?

Dans mon quartier, mes potes me prennent pour un extraterrestre! Les gens ont du mal à imaginer que j'aie entrepris un tel travail à côté de mes études...

La suite?

Maintenant que j'ai un brevet, des références comme Talents des Cités et Lépine, je vais intensifier la prospection, travailler sur le produit, faire des salons. Je prépare le concours européen de l'entreprise innovante et du développement durable de la jeune chambre économique.

les formes d'intolérance et de discriminations dès 1993 (date de la première convention avec le ministère de l'Emploi), explique Mansour Zoberi (Direction générale des Ressources humaines). La direction et les organisations syndicales ont prouvé leur volonté de poursuivre cette politique par la signature d'un accord de Groupe en octobre 2005.»

PARRAINÉ PAR VINCI

● Premier au monde dans les domaines des concessions, de la construction, le **Groupe Vinci** est aussi, là où sont ses entreprises et ses parkings, un acteur de la vie de la cité. «Nos métiers, nos chantiers, nos centres de formation, sont des lieux d'intégration, estime Sophie Bonnaure, déléguée générale de la Fondation Vinci. Soutenir Talents des Cités depuis cinq ans, c'est être cohérent avec nos engagements humains et financiers en faveur de l'égalité des chances. Nous apprécions le caractère innovant et le travail en réseau de cette initiative d'ampleur nationale.»



■ Des cabanes, un jeu d'enfant? Pas si sûr! Demandez à Cyril Hallé...

Un projet constructif

Canopée Conception et fabrication de cabanes
Soutiens Boutique de gestion Créer, Chambre des métiers

Cyril Hallé (28 ans), Toulouse → 06 18 73 30 76 cyril.halle@orange.fr

ÉMERGENCE

Christophe Guibaud / Abaca Press

Le Toulousain a construit sa première cabane à... 25 ans. «Je me suis pris de passion pour le bois. J'ai bâti une cahute dans le jardin de la maison familiale avec des matériaux de récupération. Ça m'a pris un an. J'en suis à ma troisième!» Quand Cyril se retrouve demandeur d'emploi en janvier 2007, l'idée fait son chemin: pourquoi ne pas proposer des maisons dans les arbres? «Elles peuvent aussi être sur pilotis, pré-cise-t-il. Et intéresser autant les professionnels du tourisme que les particuliers. Une idée

originale pour les vacances ou le week-end, en phase avec l'engouement pour l'environnement, les matériaux sains.»

Pour élaborer ces maisons nettes de 6 à 35 m², Cyril s'appuie sur sa formation: «J'étais ingénieur dans l'aéronautique. De quoi être à l'aise dans toutes les étapes de la construction.» Pour monter son projet de création d'entreprise, il travaille quatre mois avec l'ANPE de Bellefontaine. Prochaine étape? Le grand saut... avec file! «La couveuse d'en-

treprise Coop Action, spécialisée dans le bâtiment, va me permettre de démarrer en toute sécurité, comme si j'étais salarié, alors que je suis le patron! Il me reste à trouver un local dans le quartier.»

Le saviez-vous?

Une couveuse d'entreprise permet de tester son projet en toute sécurité. Elle propose un cadre juridique de transition, un accompagnement pédagogique, voire la validation de la faisabilité économique. www.apce.com

Coupez, cousez, collez... Inventez !

■ **Kenja ? L'alliance de mesdemoiselles Kena et Jarnet. À elles deux, les artistes customisent le quartier Malakoff.**

Emmanuelle la créatrice et Aurélie la plasticienne sont comme le nom de leur association: un bon mélange complémentaire. «*Indépendantes, nous souffrons de notre isolement. Ensemble, on peut s'ouvrir au plus grand nombre.*» Emmanuelle suit une formation de gestion de projet auprès de Spire Formation et tout prend forme. «*Il n'y avait pas*

d'activité dans le quartier pour les femmes et les jeunes filles.» D'où l'idée de proposer des ateliers de customisation d'objets et de création artistique.

Pas facile de trouver où s'installer. «*La destruction de logements, dans le cadre du plan de rénovation urbaine, rendait la mission impossible. Sans local, difficile d'être identifié par les habitants!*» Une époque révolue: «*Des femmes de partout viennent nous voir. On réalise leurs projets.*» Thème à l'honneur cette année: la transmission culturelle. «*Chaque dame a conçu une recette, un costume, un*

CRÉATION
Kenja Animation socioculturelle, création et personnalisation d'objets
Soutiens Boutique de gestion Ouest, CAVA 44, CID
Emmanuelle Kena (33 ans), **Aurélie Jarnet** (33 ans), Nantes → 02 53 45 16 62 / 06 60 67 59 22
 assokenja@hotmail.fr

texte... inspirés de pays étrangers ou de régions de France. Nous espérons éditer un livre avec ces travaux.» En ligne de mire: l'épanouissement personnel et l'autonomie. «*Les gens sont de plus en plus demandeurs de nos créations. Nous allons lancer une ligne d'accessoires et de vêtements.*» De quoi titiller la créativité des habitantes de Malakoff!

■ **PARRAINÉES PAR**



● **Chaque année, depuis la création de Talents des Cités, la Fondation Schneider Electric parraine et accompagne un lauréat.** «*Créée en 1998, la Fondation s'implique dans des projets qui privilégient l'éducation, la formation et l'accompagnement des jeunes, en incitant les salariés à y participer, précise Gilles Vermot Desroches, directeur développement durable et fondation. Avec Talents des Cités, il s'agit de traduire notre volonté d'engagement dans le soutien des jeunes et la création d'activités et d'emplois dans les quartiers.*»

Pays de Loire
 Voir aussi → p. 42

Christophe Guibbaud / Abaca Press

À contre-courant

■ **En zone franche de La Rochelle, Frédéric Pierrat et son associé surfent sur le marché du contre-courant, et ça marche !**

Un bassin à contre-courant, c'est quoi ?

Un lieu où vous vous maintenez en forme... en faisant du surplace! Les efforts déployés en nageant à contre-courant sont aussi fructueux que si vous faisiez des longueurs.

En quoi vous différenciez-vous des concurrents ?

L'atout de notre bassin tient dans la puissance de son courant. Mon associé, ingénieur, a élaboré un système d'hélice. C'est un peu technique... Mais imaginez que Franck Esposito, l'un des plus grands nageurs français, y a nagé!

Comment est né ce projet ?

J'étais prof de sport dans un centre de thalasso. Ayant noté une demande pour ce genre d'équipement, j'ai mené mon enquête...

Des difficultés ?

Des galères! Sans Talents des Cités, je n'aurais peut-être pas

monté ma boîte. Le plus dur est d'obtenir une crédibilité. Les banquiers attendent que vous ayez réussi pour vous faire confiance!

Gérer une entreprise, c'est...

Tout connaître! Il faut être bon dans beaucoup de domaines, et savoir s'entourer. Trouver des gens de confiance. Après ce par quoi on est passé, je sais que je peux compter sur mon associé.

Des projets ?

Perfectionner notre produit, puis cibler d'autres clients... Mais ça, c'est encore secret!

■ **PARRAINÉS PAR**



● **Soutenir le développement et la pérennité des très petites entreprises des quartiers en leur apportant un financement complémentaire, telle est la mission de la société de capital-risque FinanCités.** Elle souhaite contribuer à l'épanouissement des talents, la création d'emplois, la dynamisation de l'économie locale et l'amélioration des conditions de vie dans les quartiers. FinanCités s'associe à Talents des Cités pour accompagner les lauréats et leur ouvrir un nouveau financement.



Poitou-Charentes
 Voir aussi → p. 44

Swimform Fabrication et commercialisation d'un bassin de nage à contre-courant
Soutiens CCI, Région de Charente-Maritime, Direction de la jeunesse et des sports, Anvar
Mathieu Perié (25 ans), **Frédéric Pierrat** (27 ans), La Rochelle → 05 46 67 23 29 / 06 88 45 22 49
 info@swimform-natation.com
 www.swimform.com

CRÉATION

Christophe Guibbaud / Abaca Press

Un projet savoureux

■ On peut tout faire avec un CAP couture, même des biscuits ! La preuve par Mariama Aliane.

Dans ma famille, il y a pas mal de commerçants», explique l'entrepreneuse marseillaise, issue du quartier Mourepiane. D'où l'idée de créer une biscuiterie artisanale. «À rideau fermé, pour une clientèle professionnelle, précise-t-elle. Je serai grossiste. Et j'aurai une spécialité: le macaron fondant, avec ou sans crème... Un produit très apprécié ! Les marges des fabricants sont fortes, je vais les réduire.»

Bien qu'elle-même fine pâtissière, Mariama compte faire appel à son beau-frère, pâtissier qualifié au chômage. «Pour proposer un biscuit de qualité, le savoir-faire est important, de même que la sélection des matières premières.» Son compagnon devrait rejoindre l'équipe pour les

PARRAINÉE PAR



● Média de proximité, témoin et acteur privilégié de la vie des Français et de leurs préoccupations, la **Presse Quotidienne Régionale**, au travers de ses 34 titres, suit avec attention les lauréats du concours

PACA

Voir aussi → p. 45

Biscuiterie Aliane Production et distribution de biscuits artisanaux

ÉMERGENCE

Soutiens Service d'amorçage de projets, CPEM

Mariama Aliane (40 ans), Marseille → 06 76 59 40 27 aliame1967@hotmail.fr

livraisons et les achats – il est lui aussi actuellement sans emploi. «J'ai toujours souhaité créer mon entreprise. Après des années de galère, je me suis prise en main. Isabelle Tchoukavoff, du CPEM¹ de Marseille, m'a aidée dans la conception du projet et le montage du dossier. Sans elle, je n'en serais pas là.»

Le prix Talents des Cités en poche, il ne manque plus à la combative Mariama, également mère de quatre enfants, qu'à boucler la partie financière... et obtenir un local en zone franche. «Je cherche depuis près d'un an. Ça me bloque dans mes demandes de subvention et de financement. Le jour où je le trouverai, je réaliserai mon rêve.»

1. Centre de promotion de l'emploi par la micro-entreprise.

Talents des Cités (qu'elle soutient depuis sa création). Sa décision d'élargir son engagement au parrainage d'un lauréat national concrétise et renforce sa participation aux initiatives contribuant à améliorer la vie de quartier et à lutter contre les exclusions.

Une boîte qui roule

■ Objectif : entreprendre ! Dans quoi ? Là où il y a du travail ! Hatim et son frère Adil ont trouvé leur voie.

J'étais chauffeur de transport en commun, mon frère alternait les petits boulots. On a mûri deux ans et demi l'idée de créer notre boîte.» Entre deux missions d'intérim, Hatim et son frangin bossent leur projet, puis se lancent. Secteur d'activité: «le transport combiné»... Mais encore ? «Pour arriver en région lyonnaise, les marchandises en provenance de l'étranger passent par les ports maritimes, puis par les fleuves ou le rail. C'est là que nous intervenons. Nous récupérons

les containers à la sortie du bateau ou du train pour effectuer le dernier tronçon de route.» Un domaine que les frères Maafer n'ont pas choisi par hasard: «La croissance du marché chinois et l'augmentation des exportations vers les pays émergents font progresser le transport combiné.»

Lancés depuis moins d'un an, ils parlent déjà d'embauche. «On va recruter un ami du quartier. On n'attend plus que son permis poids lourd!» De quoi créer une dynamique à Saint-Fons ? «Les jeunes profitent de notre expérience et de l'image qu'on renvoie: on leur

Trans2M Transport de marchandises de plus de 3,5 tonnes

Soutiens La course d'entreprise, Repérage des initiatives des habitants

CRÉATION

Hatim Maafer (28 ans), **Adil Maafer** (26 ans), Saint-Fons (Rhône) → 06 14 53 22 52 contact@trans2m.fr

preuve que c'est possible.» Stages, perspectives d'emplois... «On essaie de les faire adhérer au maximum.» Prochaine étape ? «Poursuivre notre développement commercial, puis humain, puis matériel, et ainsi de suite. C'est toujours la même logique !»

PARRAINÉS PAR



● **Suez** est un des premiers acteurs en Europe dans l'énergie et l'environnement. Électricité, gaz, services, eau, propreté: par ses activités, ancrées au cœur de la cité et porteuses de valeurs fortes de service public, Suez est un acteur local engagé. «Nous sommes fiers d'apporter notre soutien à Talents des Cités et d'accompagner son succès. Ce partenariat s'inscrit dans notre engagement citoyen, notre responsabilité sociale.» Ancrage territorial, promotion de la diversité, esprit d'entreprise, solidarité, développement durable: «Talents des Cités est l'occasion de partager les valeurs qui nous guident.»

Christophe Guibaud / Abaca Press



La fleur au pistolet

■ Cédric Schreiber a mis du temps à croire en ses capacités. Aujourd'hui, le jeune Vaudais a trouvé sa voie. Et trace sa route.

Comment devient-on pro du pistolet électrostatique ?

J'ai fait tous les métiers. Puis j'ai découvert le milieu de la peinture industrielle. J'y ai passé quatre ans. Ça m'a plu, j'ai voulu valoriser cette expérience.

Où avez-vous trouvé la détermination de monter votre société ?

J'ai toujours voulu créer quelque chose, mais je pensais ne pas en avoir les capacités : j'ai arrêté l'école à 13 ans. Mon licenciement m'a donné la rage, m'a fait prendre conscience que ce que je faisais pour mon patron, je pouvais le faire pour moi ! La rencontre d'autres entrepreneurs, eux aussi partis de rien, a fini de me convaincre.

Déjà des commandes ?

Les spécialistes de la peinture au pistolet électrostatique (plus maniable, plus propre que la peinture classique) sont rares. Le marché est important.

ÉMERGENCE

C.Statique Peinture industrielle au pistolet électrostatique
Soutien Groupement de jeunes créateurs (ville de Vaulx-en-Velin)

Cédric Schreiber (24 ans), Vaulx-en-Velin (Rhône)
→ 06 11 56 97 04
c.statique@hotmail.fr

PARRAINÉ PAR



«Aux côtés des élus locaux et de leurs partenaires, l'Agence nationale pour la rénovation urbaine conduit un programme pour de nouveaux lieux de vie, qui ne resteront pas des "morceaux de ville" exclus de la collectivité. Cette dynamique pour un développement durable et harmonieux est partagée par celles et ceux qui, grâce à leurs initiatives économiques et culturelles, contribuent à la renaissance des quartiers. L'Anru et Talents des Cités soutiennent ces citoyens qui croient en l'avenir et s'investissent pour contribuer au meilleur vivre ensemble.»

Philippe Van de Maele,
directeur général

D'anciens clients m'ont dit de les contacter quand je serai à mon compte.

Talents des Cités ?

Une source de motivation, la preuve qu'il y a des soutiens pour les gens des quartiers, que mon idée est réaliste. Je vais pouvoir alimenter mon compte, solliciter un prêt.

Vaulx-en-Velin ?

Mon activité me fera voyager, mais c'est là qu'est ma vie. Je compte participer à une fédération d'entrepreneurs, pour aider les jeunes à croire en eux. J'y expliquerai mon parcours, indiquerai le réseau dont j'ai bénéficié.

Photos : D.R.



Vente directe de fruits et de légumes
Soutiens SAP, Adie, Fondation ATR
ÉMERGENCE
Hicham Aarayzou (30 ans), Strasbourg
→ 06 10 48 57 30 / 03 88 29 77 25
houcham2@hotmail.com

La vente directe, c'est quoi ?

Certaines personnes doivent parcourir 25 km pour s'approvisionner en produits frais, à des prix parfois incroyables. Mon idée est de proposer une gamme de fruits et légumes de qualité, dans chaque village, à des tarifs abordables.

Comment vous est venue l'idée de vous lancer dans ce secteur ?

Ce type de commerce est répandu en Allemagne. À l'occasion d'un stage dans une société de négoce franco-allemande, j'ai observé l'existence d'une demande d'origine. Ça m'a donné envie de lancer ma propre société.

Certains agriculteurs proposent déjà la vente directe.

Oui, mais c'est souvent cher ! Ma logique est de vendre à prix «supermarché» une gamme de fruits et

Nature à domicile

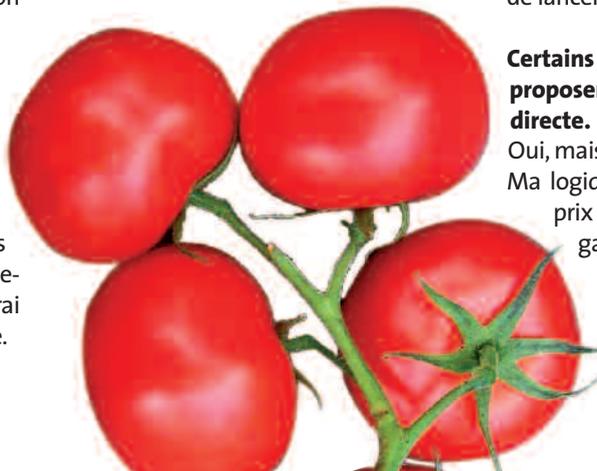


■ Tes tomates, tu les préfères pas chères et sans goût, ou savoureuses mais hors de prix ? Avec Hicham Aarayzou, pas besoin de choisir !

légumes qui respecte les saveurs naturelles et le rythme des saisons. Peut-être via une distribution en porte-à-porte, ou le recours à des distributeurs locaux (profils à définir). Plusieurs méthodes sont à expérimenter, rien n'est encore décidé sur ce point.

Qu'en pense votre entourage ?

J'en ai d'abord parlé à mes proches ; ils m'ont tout de suite soutenu. J'ai ensuite testé l'idée auprès d'autres gens, en leur apportant quelques bons produits du Maroc. Ils m'ont répondu : «C'est ça qui manque ici ! Tu peux me compter parmi tes clients !»



Chantier à distance

■ **La création d'entreprise, Jean-François Lavé n'y pensait pas plus que ça. Jusqu'au jour où il eut une idée...**

Une idée a priori toute bête: «J'ai travaillé comme électrotechnicien sur les chantiers. Constatant que les chefs de chantier et les architectes étaient souvent absents, je me suis dit qu'il leur serait utile de disposer d'un système pour suivre l'avancée des travaux à distance.» Jean-François en parle à quelques pros: «Des

caméras rotatives installées en hauteur, complètement autonomes et alimentées par l'énergie solaire, qui leur permettraient de visionner les images sur leur portable et de dialoguer avec leurs équipes.» Ils sont emballés. «Je n'ai pas fait le tour de tous les chantiers de la région, mais il semble qu'il y a un marché.»

Son projet sous le bras, l'habitant du quartier Haute-pierre frappe à la porte de la couveuse d'entreprise et d'activité Créacité. Convaincue par l'aspect novateur de son idée, l'association l'aide dans le montage de son dossier. «Nous n'en sommes qu'au début. Créer une entreprise est une démarche délicate, mais ça ne me fait pas peur. Au contraire, c'est assez excitant! J'ai hâte que ça se concrétise, je suis pressé de savoir jusqu'où je vais pouvoir aller.» Motivé à l'idée de lancer sa propre société «plutôt que de rester agent de maintenance en usine», Jean-François sait qu'il a encore du chemin: «Le prix Talents des Cités est un soutien supplémentaire, la preuve de la pertinence de mon idée. Reste à trouver le bon moyen de convaincre le marché.»

■ **Visionis** Outil de suivi de chantier à distance

Soutiens SAP, Adie, Fondation ATR

■ **Jean-François Lavé** (27 ans), Strasbourg → 06 74 30 62 30 e.lave@laposte.net

ÉMERGENCE

Projet béton

■ **Entrepreneur, transporteur, rappeur... Samir Oumaalem n'est pas du genre à laisser béton!**

J'ai arrêté l'école tôt, travaillé à l'usine puis décidé de passer mon permis poids lourd», explique le jeune homme. Le transport est un «monde de requins»? Peut-être, mais il y tient. Après une spécialisation dans le béton, direction Marseille pour une première expérience. Il tente l'examen de transporteur pour plus de 3,5 tonnes, «condition sine qua none pour me mettre à mon compte». Il le rate... mais ne lâche pas l'affaire: «Je suis allé au Luxembourg pour une formation de six mois et l'ai obtenue!»

De retour à Strasbourg, Samir fait un petit tour par les directions régionales de l'équipement, puis monte sa boîte. «Quand on crée sa société, on est obligé d'investir sans avoir le moindre client! Heureusement, une fois les statuts déposés, je n'ai mis que trois semaines avant de décrocher un premier contrat.» De quoi lui permettre de monter un dossier en béton auprès de la banque, pour obtenir le financement de son camion. «J'ai quand même dû attendre encore onze mois avant de commencer concrètement à livrer!»

■ **Transport BPE** Transport et livraison de béton

Soutiens Tempo, CCI, CIDJ

CRÉATION

■ **Samir Oumaalem** (25 ans), Strasbourg → 06 50 41 25 92 samir.oumaalem@hotmail.fr

Comme Samir n'est pas du genre à se tourner les pouces, il met ce délai à profit pour travailler, concourir à Talents des Cités... et enregistrer un album. «J'ai voulu mettre des mots sur mes observations, mes revendications. Être en quelque sorte le porte-parole de ceux qui ne s'expriment pas.» Et maintenant? Le jeune patron continue sa route, sans brûler les étapes. «Avoir un camion est un gros investissement. Je ne veux pas me précipiter. Pour embaucher, j'attendrai le bon moment.»

Christophe Guibbaud / Abaca Press

D.R.

En voiture !

■ Zakaria Bourzine a créé sa société de transport. Pas question pour autant de laisser ses amis des Aubiers sur le bord de la route.

Le transport léger, c'est quoi ?

Tout ce qui rentre dans mon fourgon : maxi 3,5 tonnes ! Je travaille par exemple pour des imprimeries ou des banques, en France comme à l'étranger.

Pourquoi avoir choisi ce secteur ?

J'étais sans emploi, j'en avais marre de ne recevoir aucune réponse (même négative) à mes lettres de candidature. J'ai bossé dans la restauration, la manutention, fait de la mise en rayon... Le domaine de la livraison me plaisait. Quand j'ai cherché un poste dans ce secteur, j'ai vite compris que j'avais intérêt à monter mon entreprise.

Bourzine Livraison Transport léger de marchandises
Soutien Adie

CRÉATION

Zakaria Bourzine (26 ans), Bordeaux → 06 28 46 71 68
transport33@hotmail.fr

Pas évident de prendre une telle décision...

J'ai pris cinq mois pour réfléchir. Je suis d'abord allé à la Maison de l'initiative et de l'emploi, pour me documenter et obtenir un accompagnement dans le montage du projet. Puis direction la mission locale, pour le financement de ma formation à la gestion d'entreprise. Ensuite, j'ai demandé une licence et commandé un fourgon !

Premières impressions ?

Trouver des clients n'est pas évident. Heureusement, le premier d'entre eux me donne assez de boulot pour que je puisse rembourser mon emprunt et me verser un salaire. Grâce au bouche-à-oreille, j'ai déjà de nouveaux contrats en cours.

D'autres projets ?

Je viens d'embaucher un de mes amis. Comme je dis toujours, mon quartier est une réserve naturelle de salariés pour mon entreprise ! En le recrutant, je sais dans quoi je m'engage. Mes proches sont des gens sérieux.

Meubles au soleil

■ « On en avait marre des contrats précaires, on voulait devenir nos propres patrons ! » Hassane Wandiangha et ses amis d'enfance se lancent... dans le mobilier de salon.

Plus exactement, dans le mobilier marocain et la décoration africaine. Une idée sur laquelle les compères planchent depuis deux ans. « Trouver ce que nous voulions s'est avéré un vrai casse-tête. Il a fallu que nous nous rendions sur place pour tout vérifier. » Pas facile quand on passe de CDD en CDD ! « Être trois nous a permis de tenir bon. » Originalité de leur projet ? Un

positionnement résolument haut de gamme : chaque pièce sera réalisée à la main, certaines seront uniques. « Le marché bas de gamme est saturé. Nous souhaitons proposer des meubles de qualité, confirme Hassane. Et montrer que les pays du Sud peuvent fournir un travail très soigné. »

Dans le quartier du Grand parc, les regards sont braqués sur eux. « Pour nos potes, nous sommes des modèles

expérimentaux. Il y a eu tellement d'espoirs déçus par le passé qu'ils préfèrent désormais le voir pour le croire. » Leurs parents sont plus optimistes : « Ils n'arrêtent pas de nous encourager ! Ils savent que c'est mieux que d'enchaîner les contrats précaires ! » En attendant de dénicher un local, ouvrir boutique et, espèrent-ils, « embaucher des gens du quartier », Hassane, Alassane et Mohamed ont trouvé le nom de leur enseigne : « Sham's veut dire soleil en arabe, c'est un symbole fort. On peut y voir plein de choses : l'espoir, la chaleur humaine et le soleil de l'Afrique ! »



ÉMERGENCE

Sham's Vente de mobilier marocain et décoration africaine
Soutien Maison de l'emploi de Bordeaux

Hassane Wandiangha (26 ans),
Alassane Balde (29 ans),
Mohamed El Mohammadi
(26 ans), Bordeaux
→ 06 28 39 47 71
contact@shamsconcept.com
www.shamsconcept.com

Christophe Guibbaud / Abaca Press

Clair et net

■ Pas question pour Samuel Dos Santos de se lancer à l'aveuglette. L'artisan de Talant a attendu que les vents soient favorables pour voler de ses propres ailes.

Origines de votre projet ?

J'ai exercé pendant onze ans le métier de poseur de fenêtres en entreprise. Au fil du temps, j'ai eu envie de me mettre à mon compte, pour créer mon propre emploi... et d'autres. J'ai mûri cette idée pendant deux ans, préférant attendre de bien maîtriser mon savoir-faire.

Réactions de votre entourage ?

Diverses ! Certains m'ont encouragé. D'autres ont dit : « Pourquoi tu ne t'es pas lancé avant ? » Ou au contraire : « Tu devrais patienter encore un peu. » Si l'on écoute tout le monde, on ne fait plus rien !

Facile de devenir son propre patron ?

Il faut investir dans l'achat de matériel, constituer un stock. Ça coûte cher. J'ai donc fait un emprunt, monté un dossier pour obtenir un abattement d'impôt, et obtenu le concours de l'Adie'.

Pose Avenir Pose de fenêtres, volets roulants, portes de garage, portails, stores et vérandas

Soutien Boutique de gestion 21

Samuel Dos Santos (33 ans), Talant (Côte d'Or)
→ 06 69 35 47 80

CRÉATION

Autres difficultés ?

Je n'ai pas galéré pour trouver des clients : à peine installé, un confrère m'a dit qu'il avait du travail pour moi. Si vous êtes fiable, efficace et assurez un bon service après-vente, vous êtes sûr d'avoir du boulot. Le plus dur : parvenir à tout faire tout seul !

Vous allez recruter ?

Je compte embaucher ma compagne pour m'aider dans le secrétariat, la gestion et la téléprospection. Je cherche aussi un apprenti, dans l'idée de lui proposer ensuite un poste à plein temps. À terme, j'aimerais recruter deux ouvriers et proposer à de grandes entreprises de travailler en sous-traitance.

1. Association pour le droit à l'initiative économique.

Thé, connexion... l'addition !

■ Rien à faire dans le quartier ? Yacine Ahaddar et Sylvain Réminiac ont décidé d'y créer un salon de thé multimédia.

Il n'existe pas de salon de thé à Villejean ?

Dans le quartier, malgré la présence d'une grande résidence universitaire, rien n'est prévu pour les jeunes. Ça manque d'un endroit où se retrouver et passer du temps. Pour sortir, on est obligé de prendre le métro en direction du centre-ville.

D'où votre idée.

Ouvrir un bar était un peu compliqué, à cause des licences. Comme je suis originaire du Maroc et que Sylvain connaît bien le pays (il y a travaillé), on s'est dit qu'on pourrait aussi proposer des gâteaux orientaux. Le salon de thé permet d'apporter un max de choses : des boissons non alcoolisées, des pâtisseries, Internet, des retransmissions sportives ou musicales.

Clientèle visée ?

On veut attirer des gens de tous les âges et tous les milieux. Et ouvrir notre espace à des expos, d'étudiants en arts plastiques par exemple.

Un lieu de rencontre !

C'est tellement le désert par ici que notre projet est soutenu par la Mairie, le

Centre culturel et toutes les associations ! Je fais d'ailleurs partie de Melting Pot, qui œuvre à impliquer les jeunes dans la vie du quartier.

Prochaine étape ?

On attend des réponses pour le local et pour les fonds. La Caisse d'Épargne, par le biais du Projet d'économie locale et sociale, pourrait nous soutenir, avec Bretagne Développement Initiatives comme caution.

Oriental.net Salon de thé oriental multimédia

Soutiens Boutique de gestion Ille-et-Vilaine, Maison de quartier, Mairie, La maison verte, expert comptable

Yacine Ahaddar (27 ans),
Sylvain Réminiac (27 ans), Rennes
→ 06 63 07 99 10
yaz79@hotmail.fr

ÉMERGENCE



Christophe Guibaud / Abaca Press



Christophe Guibaud / Abaca Press

À la bonne heure

■ Menuisier de formation, coiffeur de profession, Jocelyn Immele décide de revenir à ses premières amours... Et se lance dans la fabrication d'horloges.

Artisan dans l'âme, l'entrepreneur rennais est arrivé à l'horlogerie par hasard. «J'avais envie de prendre un nouveau virage professionnel. J'ai commencé par faire de la création et de la rénovation de meubles avec du bois de récupération. Puis un ami horloger m'a donné l'idée de fabriquer des pendules. Je me suis renseigné sur les méthodes de fabrication en nombre. J'ai mis un an et demi pour trouver la bonne technique!» Pas de quoi décourager le Rennais: «C'est normal de se tromper, de partir sur de fausses pistes. L'important est de persévérer. Je

me suis accroché, j'ai cherché des formations, des conseils.» Désormais, Jocelyn maîtrise son sujet. Peinture, pose des mécanismes, emballage: il fait tout lui-même, à la main. «Je fabrique une douzaine d'horloges par jour.»

Objectif: pénétrer le marché de la grande distribution. «J'ai eu l'idée de proposer des horloges aux couleurs de la Bretagne.» Et ça marche: une grande surface de Brest met les produits de Jocelyn en catalogue, et en redemande! «Je renouvelle fréquemment mes modèles, en cherchant ce qui pourrait plaire.» Un dynamisme et une créativité à même de convaincre: «J'ai reçu des commandes de tous les Leclerc de la région. Je vais avoir du boulot!»

Studio 8 Fabrication d'horloges et de meubles, rénovation d'intérieur
Soutiens Boutique de gestion Ille-et-Vilaine, CLI Ille-et-Vilaine
Jocelyn Immele (40 ans), Rennes → 06 66 56 16 04 studio_huit@yahoo.fr

CRÉATION

Faites-le savoir

■ Vendre des faire-part en ligne: une idée toute simple. Encore fallait-il y penser!

Le concept germe dans la tête de Vincent Malhomme lorsqu'il se trouve confronté, d'abord pour son mariage puis pour la naissance de son fils, à la difficulté de trouver le faire-part de ses rêves... Ni une, ni deux, cet ancien spécialiste de la conception et du lancement de sites Internet décide de créer un service de vente de faire-part en ligne, offrant un large choix de modèles (environ 2 000) et des délais défiant toute concurrence.

Idée ingénieuse pour graine d'entrepreneur? Pas seulement: Vincent affiche clairement sa volonté de proposer des prix bas. «Aujourd'hui, beaucoup de gens réalisent leur faire-part eux-mêmes par manque de moyens. Je leur offre mes services pour

un coût identique à celui d'un faire-part fait main.» Trente centimes l'unité. Et une boutique ouverte 24 heures sur 24, toute l'année! Autre atout de LC Impressions: s'adapter aux besoins de ses clients. «On écoute ce que les gens veulent.» Vin-

cent n'entreprend pas, il pense son activité... Et ça marche! «Je n'ai presque pas rencontré de difficultés, si ce n'est de devoir gérer le succès! La société s'est développée très vite: trois fois les objectifs initiaux en huit mois seulement.» De quoi lui permettre d'embaucher deux salariés, issus de la zone urbaine sensible où l'entreprise est implantée. «Parce que je parie davantage sur un potentiel que sur un CV.» Et sur l'implication des employés: «Je fais en sorte que la société soit un peu à chacun d'entre nous.» Prochaine étape: trouver des partenaires pour continuer à grandir. L'appel est lancé!

LC Impressions Vente de faire-part en ligne
Soutiens Grand Blois Développement, cabinet comptable
Vincent Malhomme (30 ans), Blois → 02 54 46 29 26 contact@lc-faire-part.com www.lc-faire-part.com

CRÉATION



Régal Sénégal

■ Un restaurant de 50 couverts ?

Une partie de plaisir pour Soda Dabo et Oumar Papa Touré ! Le prochain rendez-vous de la cuisine sénégalaise à Besançon.

Un restaurant sénégalais ? Pour les proches de Soda, ça sonne comme une évidence. « Depuis des années, ils me demandent ce que j'attends pour en ouvrir un ! » Serveuse depuis dix ans, il lui arrive de préparer des repas pour 1500 personnes : « Je dirige une association d'aide aux enfants sénégalais victimes de mendicité. On organise souvent de grandes manifestations. Quand j'ai vu qu'à cinq, on parve-

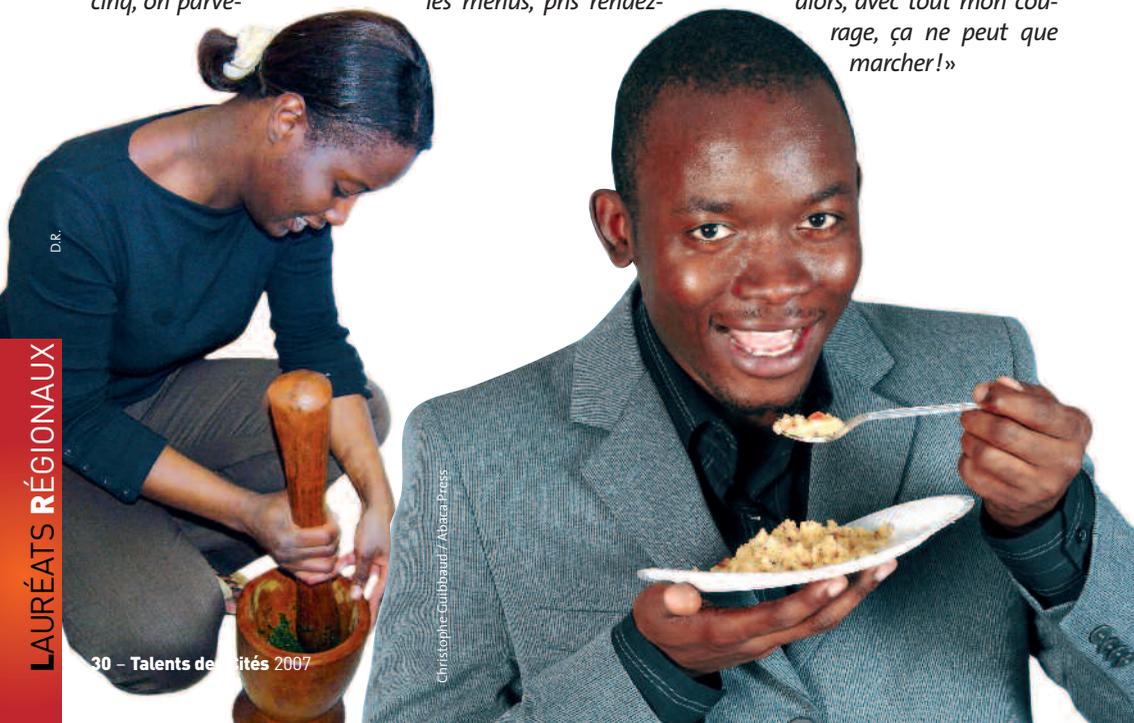
nait à nourrir tout le monde, je me suis dit : c'est bon, j'en suis capable. » Premier signe ! « Je me suis rendu compte que les gens étaient contents de découvrir la cuisine sénégalaise. Même des inconnus m'ont demandé d'ouvrir un restaurant ! » Deuxième signe. Soda se lance...

Direction la Boutique de gestion. Avec l'aide d'Oumar, le projet prend forme petit à petit : « Nous avons déjà écrit les menus, pris rendez-

vous avec des fournisseurs et des restaurateurs pour boucler le dossier. » Un nom en tête ? « On en a trouvé quinze ! On attend un peu avant de se décider. » Côté cuisine, deux plats phares : « Yassa poulet et thiebou dieun. Mais on proposera aussi d'autres spécialités africaines et antillaises. » Reste à trouver le financement. Pas de quoi décourager Soda : « Je me dis que si une organisation comme Talents des Cités juge mon projet bon, alors, avec tout mon courage, ça ne peut que marcher ! »

Restaurant sénégalais
Soutiens Boutique de gestion Service d'amorçage de projet (bureau ZFU), Chambre des métiers, CCI
Soda Dabo (30 ans), **Oumar Papa Touré** (28 ans), Besançon
 → 06 23 11 88 87 (Oumar) / 06 25 74 89 99 (Soda)
 masoda77@hotmail.fr

ÉMERGENCE



Christophe Guibbaud / Abaca Press

Planoise est servie

■ Des pizzas à domicile ?

A priori pas très original... Sauf quand on habite Planoise, un quartier boycotté par les livreurs ! Abdelkader Tami a passé le tablier pour recréer une dynamique de service.



Royal Pizza Livraison de pizzas
Soutien Chambre des métiers

Abdelkader Tami
 (28 ans), Besançon
 → 06 26 27 11 87
 royalpizzabesancon@yahoo.fr

CRÉATION

Chef d'entreprise, une vocation ?

Plutôt une opportunité. La fin de mon contrat arrivait à grands pas, il fallait que je trouve rapidement un nouvel emploi. Un local s'est libéré, j'ai décidé d'y lancer mon activité.

Votre clientèle ?

Beaucoup de jeunes entre 13 et 30 ans, mais aussi de plus en plus de familles. Les parents ont pris l'habitude

de nous appeler. Les enfants leur ont fait goûter nos pizzas, ils ont été conquis ! Le bouche-à-oreille fonctionne.

Des demandes spécifiques ?

On s'est adapté au quartier. Notre gamme de produits est halal, nos prix sont inférieurs à ceux du centre-ville. Notre but est vraiment de proposer un service, pas de monter un gros business !

Objectif atteint ?

Oui ! Comme on fait un peu de vente à emporter et de restauration sur place, la boutique est devenue un espace de rencontre. Nous

sommes deux salariés. J'aimerais bien en embaucher un troisième, mais ma petite entreprise doit encore se renflouer avant de s'agrandir !

Un exemple pour les jeunes du quartier ?

Mon expérience leur a prouvé que monter une affaire était de l'ordre du possible. Beaucoup sont venus vers moi pour obtenir de l'aide : ailleurs, ils ne se sentent pas à l'aise, ils ont du mal à trouver des réponses ou des outils qui confortent leur envie d'entreprendre. Du coup, je soutiens plusieurs d'entre eux dans leurs démarches.

« Dans ce quartier, pour tenir un commerce, il faut avoir du caractère. On refuse de servir ceux qui ne disent pas "bonjour, merci, au revoir" ! »

Au bonheur des dames

■ Marie-Michelle Manijean a une passion : vendre de quoi rendre la femme irrésistible !



Je propose aux femmes de quoi se parer... Les complices de la séduction et du charme !» L'histoire commence quand le mari de Marie-Michelle lui propose de gérer une boutique. «*J'y ai pris goût ! Quand on s'est séparé, j'ai continué sur les marchés.*» Ça ne marche pas ? Elle se lance dans le porte-à-porte. «*J'ai eu du succès ! J'ai élargi mon offre et suis devenue une marchande importante.*» De quoi mettre assez d'argent de côté pour s'installer dans un grand magasin. «*Quand je suis tombée enceinte, j'ai décidé de tout liquider. Sept ans de stock ! J'ai pris conscience du potentiel de la vente en gros.*»

3H Vente en gros d'accessoires de mode
Soutiens Boutique de gestion Pro Gestion, ACC, ADI

Marie-Michelle Manijean
 (38 ans), Les Abymes
 → 05 90 82 17 29 / 06 90 00 24 00

ÉMERGENCE

Une fois sa fille à la crèche, Marie-Michelle retrouve son âme de vendeuse... et ses clients. «*Je tutoie tout le monde ! Je les connais bien, je sais ce qu'ils aiment, comment les caresser dans le sens du poil.*» Quand elle a le temps, la jeune patronne fabrique des bijoux, «*pour les placer en dépôt-vente. J'ai demandé, tout le monde en veut !*»

Éducation multimédia

■ Adieu les cahiers à gros carreaux. Steven Moeuza révolutionne l'apprentissage de l'informatique, de l'alphabet et du calcul pour les 3-11 ans.



InfoMoeuza Création de sites Internet, logiciels, formation et animation multimédia

Soutien Boutique de gestion Pro Gestion

Steven Moeuza (26 ans), Les Abymes → 06 90 40 33 99 info-moeuza@hotmail.com

www.infomoeuza.new.fr

CRÉATION

Comment définiriez-vous votre activité ?

Je fais de l'animation multimédia et de la formation informatique pour les enfants des Abymes. J'aborde toutes sortes de choses : le calcul, la mémorisation... Pour qu'ils apprennent en s'amusant. Je crée aussi des sites et des logiciels, en essayant de varier les jeux et de répondre aux besoins. Pour combler l'absence d'or-

dinateur ou d'accès Internet et lutter contre la fracture numérique, j'ai aussi créé un lieu où tout le monde peut venir surfer.

D'où vous vient cet intérêt ?
 Titulaire d'un BTS d'informatique de gestion en développement d'applications, entraîneur d'arts martiaux, ani-

mateur CLSH et CVL¹, j'ai grandi dans l'univers des MJC et des associations. Je travaille avec les enfants depuis environ dix ans. D'abord free-lance pour différentes entreprises, j'ai rapidement décidé de monter ma propre structure.

Profils de vos élèves ?

Crèche et primaire. Certains ont entre 3 et 9 ans, mais je travaille surtout avec les 10-11 ans. Et ils en redemandent ! Du coup, j'ai soumis des projets à la Mairie et à différentes associations. Deux ont d'ores et déjà accepté ma proposition.

Le plus important pour vous ?

Donner à des enfants qui n'en ont pas forcément les moyens, une réelle connaissance informatique. Indispensable pour leur future vie familiale, sociale et professionnelle.

Prochaines étapes ?

Je voudrais recruter deux personnes pour ouvrir un club informatique, qui permettrait aux enfants de se familiariser encore plus rapidement avec les outils multimédias.

1. CLSH : centre de loisirs sans hébergement (centre aéré).
 CVL : centre de vacances et de loisirs.

Entrepreneur né

■ À seulement 19 ans, Eyram Atabuatsi a plus d'une idée en tête pour créer du business. Première piste : aider les commerçants guyanais à simplifier leurs inventaires.

J'ai effectué beaucoup d'inventaires en intérim pour des grandes surfaces. Ici, en Guyane, on les fait encore sur papier. Une perte de temps !» Sa licence de management, création et reprise d'entreprise en poche, Eyram décide de mettre en pratique ses

observations. Ni une ni deux, le jeune diplômé évalue la viabilité du projet. «Pas facile d'engager des frais personnels pour monter les dossiers, mais c'est un passage obligé.» Clients visés ? «Les sociétés de distribution. Si je décline ce concept sur d'autres services, comme la paie ou les études financières de projets, je me dirigerai vers les artisans et petits commerçants.»

Pas son premier projet. Arrivé il y a trois ans en Guyane, Eyram, d'origine togolaise, fourmille d'idées. «Ici, il n'existe pas de laverie automatiques. Il faut en proposer ! Je voudrais également ouvrir un restaurant africain.» En attendant, son entourage le soutient. «Ils savent qu'il est dans ma nature d'entreprendre. Mais ils essaient de me tempérer quand ils pensent que je vais un peu trop vite !»

S.2G.I Outils informatisés pour grandes surfaces

Eyram Atabuatsi
(19 ans), Cayenne
→ 06 90 65 58 23
seyram973@gmail.com

ÉMERGENCE

Prochaine étape ?
«Démarcher des prospects et avancer !»

D.R.

CRÉATION

Sourire de Guyane Coiffure, produits capillaires et de beauté
Soutiens Ouest Guyane Initiative, OGI

Martine Richard-Américain
(39 ans), Saint-Laurent-du-Maroni → 05 94 27 94 93
souriredeguyane@orange.fr



Le sourire de la coiffeuse

D.R.

■ **Tissage, nattage, produits capillaires et de beauté : Martine Richard-Américain fait profiter son quartier de ses talents... et de son sourire !**

Pourquoi Sourire de Guyane ?

Parce que je souris tout le temps ! Je trouvais important de choisir un nom qui reflète mon caractère...

Comment est né ce salon ?

Il y a dix ans, j'ai suivi mon mari en métropole, j'en ai profité pour me former à la coif-

fure et travailler à domicile. Quand j'ai voulu monter mon affaire, j'ai préféré retourner en Guyane. J'ai travaillé cinq ans chez un monsieur pour apprendre comment gérer un salon. Je lui ai proposé de diversifier nos activités, il a refusé. Alors je me suis dit : «C'est le moment !»

Le plus dur dans la création d'entreprise ?

Monter le dossier ! Pas évident quand on ne s'y connaît pas. Je suis passée par l'ANPE qui m'a dirigée vers une Boutique de gestion. J'ai également reçu énormément de conseils et de soutien de la part de mon époux. Contrai-

rement à beaucoup d'entrepreneurs, je n'ai pas eu de problème pour trouver un local : je connaissais déjà tout le quartier !

Votre clientèle ?

De 2 à 70 ans. Les gens viennent très facilement, je crois qu'ils apprécient mon accueil. Avec mon grand sourire, je suis facile à approcher : quand les clients entrent dans le salon, c'est comme si je les connaissais depuis toujours !

Prochaine étape ?

Embaucher un jeune très bientôt. Je travaille toute seule du matin au soir, ça devient difficile !

Partis du bon pied

■ **Créateurs d'un magasin de chaussures au Havre, Madjid Mebarki et Kamel Boucetta conjuguent mode et petits prix.**

Vendre des pompes quand on sort de sport-études, drôle de parcours!

Je suis arrivé là par culot et audace: il n'existait aucun magasin de chaussures à la mode au Havre. C'est une ville touchée par le chômage, où beaucoup de choses restent à faire. Quand j'ai vu que ma sœur achetait jusqu'à deux ou trois paires de chaussures par mois, je me suis dit que le marché était porteur!

Vous êtes originaire de Rouen. Facile de se faire une place au Havre?

Mon associé Kamel et moi avons mis six mois à trouver un emplacement. On a eu de la chance: on a fini par trouver un fonds de commerce,

cédé gratuitement contre la réalisation des travaux. Autre atout: le magasin est en face de la plus grande solderie de la ville. Les clientes n'ont qu'à traverser la rue!

Quelles relations entretenez-vous avec elles?

On les écoute beaucoup. Au printemps dernier, elles nous ont toutes demandé des chaussures de couleur verte, très tendance à Paris. On a

été les premiers du Havre à en vendre! On essaie aussi de les mettre à l'aise, par exemple en leur proposant d'attendre la fin du mois pour encaisser leur chèque. Nos tarifs sont adaptés au niveau de vie de notre clientèle: nos premiers prix sont à 5 euros. On ne dépasse jamais 50 euros.

Des projets dans les cartons?

Développer notre gamme «enfant». Habiller un môme reste très coûteux... On a commencé à proposer quelques modèles de chaussures pour enfants, deux fois moins chers qu'ailleurs: succès immédiat! On a donc décidé d'agrandir le magasin pour disposer de tout un stand «junior». L'ouverture d'un autre magasin est en négociation.

M&B Factory Magasin de chaussures et prêt-à-porter
Soutiens Expert
comptable, DDTEFP, DRDJS

CRÉATION

Madjid Mebarki (29 ans),
Kamel Boucetta (29 ans),
Le Havre → 06 99 56 20 59
madjidmebarki@yahoo.fr

Christophe Guibaud / Abaca Press

Nutrition pour tous

■ **Soigner son alimentation, un privilège de riches? Pas d'accord! Patricia Paisant met son expérience en nutrition au service des habitants de la Seine-Saint-Denis.**

Quand Patricia parle de nutrition, elle sait de quoi elle cause: «J'ai travaillé durant quinze ans dans plusieurs laboratoires spécialisés en oligothérapie et dans le secteur des compléments alimentaires, où j'ai occupé différentes fonctions techniques et commerciales. La réussite de Lereca vient sûrement de là.» En à peine plus d'un an, la taille de sa société a triplé! «Grâce au réseau de professionnels de santé qui me connaissent (nutritionnistes, homéopathes) et ont choisi de me faire confiance. Grâce aussi à la qualité de nos formules et des ingrédients naturels que nous sélectionnons.»

Pas question pour Patricia de quitter Aulnay-sous-Bois. «En général, les laboratoires comme le nôtre se trouvent dans des quartiers aisés; j'ai pris le contre-pied. Il faut vouloir exister dans les zones sensibles et montrer qu'on peut y créer des choses, comme ailleurs. Mon entreprise est

tout à fait normale!» La jeune patronne opte pour la zone franche urbaine... Et y acquiert un avantage concurrentiel: «L'allègement de charges salariales me permet de proposer des tarifs attractifs. Mais si je me suis installée ici, c'est aussi parce que les gens y sont moins informés sur les questions d'alimentation.» Le laboratoire devient alors centre de prévention: «Nous intervenons auprès des professionnels de santé de la région, mais aussi dans certaines écoles, pour expliquer aux enfants les principes de nutrition. Contrairement à ce que certains croient, manger les légumes du marché ne coûte pas plus cher qu'un hamburger!»

Lereca Fabrication et commercialisation de compléments alimentaires naturels
Soutiens M2E, Cap Entreprise

Patricia Paisant (39 ans),
Aulnay-sous-Bois
→ 01 48 69 18 43
ppaisant@lereca.com

www.lereca.com CRÉATION

Christophe Guibaud / Abaca Press

L'épicerie du mieux-vivre

■ **Dehors la malbouffe ! Avec son épicerie sociale, Leila Soussi compte faire entrer la diététique à petit prix dans le quartier Saint-Mathieu.**

Le p'tit marché Épicerie sociale
Soutiens Boutique de gestion Accès, DDSJ, Centre social Saint-Jacques, CCASS, Mairie de Perpignan

Leila Soussi (33 ans),
 Perpignan → 06 18 53 92 94
 asclareal@wanadoo.fr

EMERGENCE

Quel est l'objectif d'une épicerie sociale ?

Permettre aux personnes démunies d'avoir accès à des bons produits. Les clients munis d'une prescription délivrée par les travailleurs sociaux paieront 20% du prix indiqué. Sans pour autant favoriser l'assistantat : les quantités seront, par exemple, proportionnelles à la taille de la famille.

Votre idée de départ, c'est vraiment favoriser l'équilibre nutritionnel...

On voulait s'attaquer aux problèmes de diabète et d'obésité, très présents dans nos quartiers. On a d'abord imaginé faire des ateliers. Puis l'idée d'une épicerie sociale a

germé : il n'en existe pas à Saint-Mathieu. Des fiches alimentaires conçues par une diététicienne y seront à disposition de la clientèle.

Vous avez de l'expérience dans ce domaine ?

Non, mais j'observe depuis un an et demi le mode de fonctionnement de ce type d'épicerie. Le projet est suffisamment mûr pour que l'ouverture soit une réussite !

Où en êtes-vous ?

Une consultante de l'Airdie¹ m'a aidée à monter le dossier. J'ai pas mal galéré avant de trouver un local, puis j'ai impliqué les jeunes du quartier : c'est eux qui ont amené l'épicerie ! Il reste pas mal de choses à régler, comme la confirmation des partenariats avec les organismes sociaux. Le centre social Saint-Jacques/Saint-Mathieu/La Réal me suit et me conseille. Côté financement, en attendant d'autres sources, on bénéficie des aides du Contrat urbain de cohésion sociale. Ouverture prévue cet automne.

1. Financier solidaire en Languedoc-Roussillon.

Languedoc-Roussillon
 Voir aussi → p. 13

Christophe Guilbaud / Abaca Press

Le challenger

■ **Boualem Chaouche aime les challenges. Expert en stratégie commerciale, il a décidé d'aider les autres à relever les leurs.**

Diplômé d'une école de commerce, après huit ans d'expérience en start-up de nouvelles technologies, le jeune homme sent qu'il est temps de relever d'autres défis. « J'ai besoin d'être en challenge permanent. En côtoyant des dirigeants de PME, j'ai constaté les difficultés qu'ils rencontrent à gérer leur action commerciale. » D'où l'idée de créer une société de conseil leur proposant « une politique claire et adaptée, qui intègre mieux les commerciaux et accroît leur efficacité ». Avec une particularité importante : « Nous sommes des gens de terrain. Nous ne sommes pas là pour donner des leçons aux chefs d'entreprise, mais pour leur proposer des réponses pratiques et les soutenir dans leur développement. »

Challenge relevé ! Après un an d'activité, Boualem emploie désormais sept collaborateurs. « J'ai travaillé huit mois tout seul. Le temps de mettre la société sur pied... et de définir clairement ma propre stratégie commerciale ! » Résultat : « Pour cette première année d'exercice, nous avons réalisé 240% de notre chiffre d'affaires prévisionnel ! » Un succès lié, d'une part, à la capacité de Boualem à se relever les manches et aller de l'avant. D'autre part, à son savoir-faire et à sa méthodologie, basée sur la culture du résultat : « Je travaille chaque jour sur six problématiques différentes ! »

France Développement
 Conseil en stratégie
 et gestion commerciale

Soutiens Boutique de gestion Alexis, cabinet juridique et comptable

Boualem Chaouche (33 ans),
 Ludres (Meurthe-et-Moselle)
 → 03 83 47 73 12 / 06 74 17 19 14
 bchaouche@france-expertise.com

www.france-expertise.com

CRÉATION

Prochains horizons ? « L'animation d'un colloque à Nancy en novembre, pour sensibiliser les chefs d'entreprise à la nécessité d'anticiper les problèmes – car mieux vaut prévenir que guérir ! Nous allons également mettre à la disposition de nos clients un logiciel de développement commercial, ainsi qu'un Extranet. Enfin, je réfléchis à franchiser le concept France Développement. »

Christophe Guilbaud / Abaca Press

À l'abordage !

Juliette Julieno a décidé de franchir le cap de la création d'entreprise pour ouvrir un restaurant en zone franche de Fort-de-France. Une aventure qui s'annonce savoureuse.



D.R.

L'île aux trésors, un nom alléchant...

Mon restaurant plongera les clients dans le monde des pirates! Les menus auront des noms comme *Capitaine Crochet* ou *À bâbord*. Il y aura aussi un salon pour permettre aux gens de patienter dans d'agréables conditions, ainsi qu'une piste de danse pour l'organisation de soirées à thème. Sans oublier un service de livraison à domicile et un système de fidélisation.

Vous avez pensé à tout!

J'ai longtemps mûri le projet avant d'en parler. Quand j'ai décidé de me lancer, je travaillais depuis cinq ans dans la restauration. Mon entourage m'a toujours dit que j'avais l'étoffe d'un entrepreneur! Comme j'ai toujours aimé les films de pirates et qu'il n'y avait rien de similaire dans le coin, l'idée d'ouvrir un restaurant sur ce thème s'est imposée.

L'île aux trésors

Restaurant et soirées à thème
Soutiens Boutique de gestion Martinique, ANPE, MCM, Cacem, Adem, Odace, CCI, DSDS, Crij

Juliette Julieno (29 ans), Fort-de-France
→ 06 96 31 32 77

ÉMERGENCE

Monter un tel projet, un long fleuve tranquille?

Mes proches m'ont tout de suite soutenue. Certains m'ont même filé un coup de main pour les démarches administratives. Comme je ne pouvais pas investir personnellement, j'ai dû trouver des associés et obtenir un petit crédit de l'Adie¹. Aujourd'hui, je suis à la recherche d'un local. La Communauté d'agglomération du centre de la Martinique doit m'aider à en trouver un en zone franche, mais ce n'est pas évident.

Prochains horizons?

Une fois le lieu trouvé, je confirme mes menus et je largue les amarres!

1. Association pour le droit à l'initiative économique.

Occasion à saisir

Nicolas Briquet donne une seconde vie aux ordinateurs. Pour le bonheur de ses clients, des entreprises donatrices... et de l'environnement.

Il existe déjà des vendeurs de matériel d'occasion. Pourquoi vous lancer dans ce secteur?

Le décret publié en 2005 par la France donne un nouvel élan à cette activité: il oblige les entreprises, les particuliers et les associations à recycler leur matériel informatique ou à payer une «éco-taxe». En leur proposant de reprendre leurs vieux équipements, je leur fais faire des économies et j'évite le gâchis de matériel!

Comment vous est venue cette idée?

Le fruit d'une observation toute bête: lorsque je passais prendre mon amie à son entreprise, je voyais des chariots entiers remplis d'ordinateurs prêts à partir pour la décharge. Ça me rendait malade de penser qu'ils pourraient encore servir!

Quelle est votre clientèle?

Des gens qui n'ont pas forcément les moyens, les besoins ou l'envie de s'offrir du matériel neuf. Généralement des particuliers, mais aussi des PME et des associations. Sans oublier tous ceux qui souhaitent bénéficier de mes services: installation, assistance, réparation...

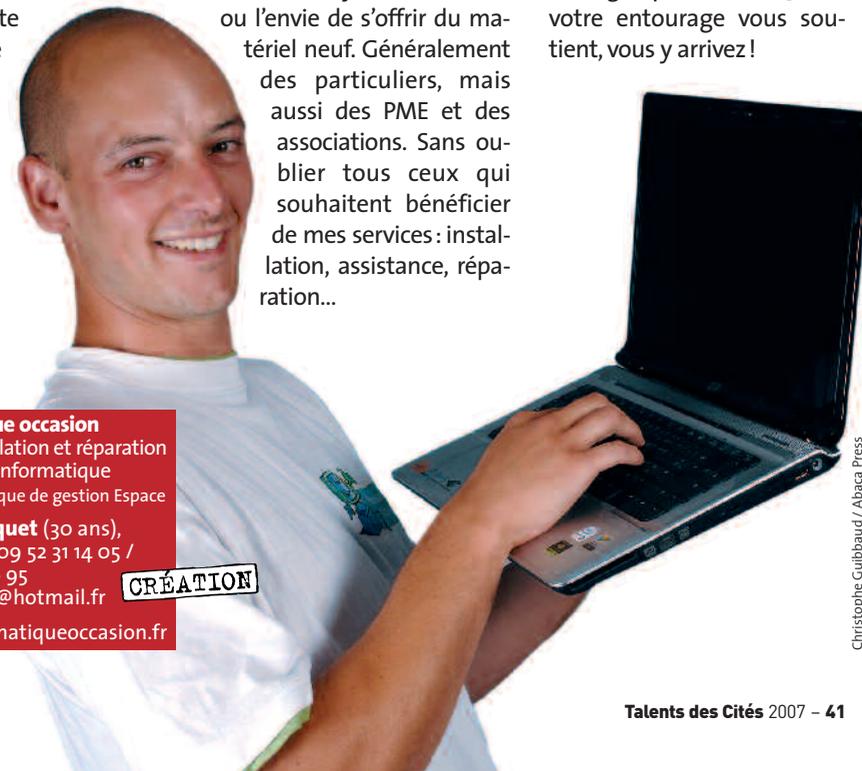
Informatique occasion
Vente, installation et réparation de matériel informatique

Soutien Boutique de gestion Espace

Nicolas Briquet (30 ans), Roubaix → 09 52 31 14 05 / 06 98 40 56 95
infocasion@hotmail.fr

CRÉATION

www.informatiqueoccasion.fr



Christophe Guibaud / Abaca Press

Monter un tel projet est-il compliqué?

J'ai commencé par demander conseil à la Boutique de gestion du Nord-Pas-de-Calais. Quand j'ai vu toutes les charges liées à la création d'une société, j'ai préféré me lancer dans le cadre d'une couveuse d'entreprise. Cela m'a permis d'avancer prudemment.

Pas évident de devenir entrepreneur...

C'est moralement difficile, mais le jeu en vaut la chandelle. Auparavant chef de rayon en grande surface, j'étais au chômage depuis un an et demi. Je voulais changer de secteur, dépenser de l'énergie pour moi. Quand votre entourage vous soutient, vous y arrivez!

Vos courses en un coup de fil

■ **Besoin de téléphoner ? Une petite faim ? Un soin pour le corps ?**
Juste-Eriel Mikanoukounou à votre service.

Mavoula Services Téléboutique et vente de produits africains
Soutiens Boutique de gestion Anjou, CCI

Juste-Eriel Mikanoukounou (34 ans), Angers → 02 41 48 82 26
mavoula.service@orange.fr

CRÉATION

Votre société s'appelle Mavoula. Signification ?

La ville, en l'ari, un dialecte congolais. C'est l'endroit où l'on rencontre des gens, où l'on découvre des choses... Je voulais recréer ce petit coin de vie.

Vous étiez collaborateur d'architecte. Vous voilà commerçant !

Ne trouvant pas de travail dans mon domaine d'activité, je me suis dit que ce devait être intéressant de devenir son propre patron ! Comme il n'y avait pas de téléboutique dans le quartier, j'ai décidé d'en créer une, pour permettre aux gens de garder facilement un lien avec leur famille à l'étranger.

Pourquoi distribuer aussi des produits africains ?

Les clients me l'ont demandé ! « C'est bien d'avoir le téléphone près de chez nous, mais ce

serait encore mieux d'y trouver de la nourriture, des cosmétiques ou des vêtements africains », disaient-ils. Comme mon local fait 77 m², je me suis mis à vendre un peu de tout...

La création d'entreprise ?

Il faut savoir ce qu'on veut et ne pas forcer les choses. Grâce au soutien de la Boutique de gestion, je n'ai eu aucune difficulté, si ce n'est trouver un local. Ma femme et ma famille m'ont beaucoup soutenu.

L'avenir ?

Je travaille de 10h à 22h, sans interruption. J'ai donc hâte de pouvoir embaucher un employé ! Et pourquoi pas, par la suite, développer une chaîne de boutiques...



Christophe Guibbaud / Abaca Press

Pays de Loire
Voir aussi → p. 16

Une vision du métier

■ **« Ras-le-bol des opticiens spécialisés dans la vente : notre métier c'est les lunettes ! »**
Julien Calmont et Emmanuel Boudoulé Sosso prônent service et petits prix.

Julien veut que ce soit bien clair : « Jamais je n'aurais fait ça tout seul ! J'étais à deux doigts d'arrêter ce métier. Emmanuel partageait la même vision que moi, notre rencontre a tout changé. » C'est donc l'histoire de deux opticiens souhaitant tout simplement... exercer leur profession ! Car passer leur journée à vendre des lunettes, ce n'est pas leur

truc. Pour mettre l'accent sur le soin et le service, direction le quartier Nord d'Amiens : « Il n'y avait aucun magasin d'optique ! » En l'espace de six mois, les deux compères montent leur projet et ouvrent boutique. « Notre expérience et nos bons résultats prouvent qu'il est possible de s'installer dans un quartier sensible ! » explique Emmanuel. Les gens sont contents, ils n'ont plus à aller au centre-ville pour faire resserrer une vis ou remplacer un verre. »

Même satisfaction du côté de Julien : « Le service est enfin au cœur de mon métier ! On travaille avec beaucoup de bénéficiaires de la CMU¹. Ailleurs, ils sont souvent mal accueillis, parce qu'à la recherche d'équipements bon marché. » Julien et Emmanuel affichent des tarifs bas. « Les lunettes les moins chères sont mélangées aux autres, pas dissimulées au fond des tiroirs comme dans certains magasins ! » Joli pied de nez à ceux qui estimaient que c'était une bien drôle d'idée de se mettre au service d'un quartier excentré...

1. Couverture maladie universelle.

CRÉATION
Optique Safran Opticien
Soutien Boutique de gestion Somme

Julien Calmont (36 ans),
Emmanuel Boudoulé Sosso
(44 ans), Amiens → 03 60 12 27 62
optiquesafran@fcvnet.net



Christophe Guibbaud / Abaca Press

La battante

■ À 25 ans, Morgane Roy est déjà chef d'entreprise et mère de deux enfants. Et alors ?

Monter ma boîte me semblait tout naturel, mon père en a créé une dizaine ! Morgane a l'entrepreneuriat dans le sang. Elle observe les besoins des petites entreprises et hop, monte un projet pour y répondre ! Agence conseil en marketing et communication, édition de logiciels destinés aux agences immobilières ou aux commerçants (du gestionnaire de contenu à la boutique en ligne)... Début de l'aventure à 22 ans. Pourtant, «les a priori sur la jeunesse rendent les choses difficiles. Dur d'être vu comme crédible !» Morgane ne se démonte pas, elle fonce. «Je n'ai pas eu de doutes. Mon mari m'a aussi énormément soutenue.»

En dix-huit mois, l'effectif de sa structure passe de deux à cinq personnes. «Mon associé et moi avons envie d'accueillir de nouveaux talents. On vient d'engager une graphiste; on aimerait qu'elle envisage un jour de prendre des parts dans la société. Notre travail doit se fonder sur une motivation commune.»

Même engagement vis-à-vis des clients. «Il existe une certaine opacité dans nos métiers. D'où notre volonté, avant de vendre quoi que

ce soit aux entreprises, de leur apporter le plus de transparence possible dans notre conseil.» La suite ? «Nous sommes sur un marché porteur et très dynamique. Ce qui ne nous empêche pas de garder clairement une volonté de développement.» Facile de rester aussi impliquée quand on a 25 ans, deux enfants et une boîte qui tourne vite ? Morgane n'a qu'une réponse : «On s'en sort bien !»

LrCOMedia Édition de logiciels, conseil en marketing
Soutien Communauté d'agglomération de La Rochelle

CRÉATION

Morgane Roy (25 ans), La Rochelle → 05 46 29 50 00
m.roy@lrcomedia.com

www.lrcomedia.com

LrCOMedia.com

MARKETING & PUBLICITE
PAR LES TPE et PME

Poitou-Charentes
Voir aussi → p. 17

Christophe Guibbaud / Abaca Press



D.R.

Doigts de fée

■ Envie d'une robe ? D'un pantalon ?
Christiane Alphonse et Sandra Blot cousent et recousent au gré de vos envies.

Comment vous êtes-vous connues ?

Nous étions dans la même école de couture à Marseille. Quand nous avons obtenu notre BEP, nous avons déjà en tête le projet de créer notre propre ligne de vêtement.

Facile de réaliser un tel projet ?

Nous n'avons pas encore développé notre ligne. Pour l'instant, on fait de la retouche et des créations individuelles. On s'est d'ailleurs aperçu que la demande portait surtout sur la reprise d'un vêtement, plutôt que

sur la conception d'une pièce. L'association Facile, qui nous a aidées à monter notre dossier, nous suit dans la gestion de l'atelier. Pour la demande de prêt, nous nous sommes adressées à l'Adie et à l'Eden¹.

Isis Création

Atelier de retouches et création de vêtements
Soutiens Association Facile, Chambre des métiers

Christiane Alphonse (25 ans), **Sandra Blot** (23 ans), Toulon → 06 64 09 11 16
assyrie_@hotmail.fr

CRÉATION

Vous visez quel public ?

Commander un vêtement sur-mesure ne revient pas forcément cher. Pour une robe, par exemple, le tarif de base est de vingt euros; il varie ensuite selon le prix du tissu, la complexité de réalisation du modèle, etc. Aujourd'hui, notre clientèle est

éclectique, on compte autant de mamies que de jeunes filles ou de mamans ! On fait donc un peu de tout. Ainsi, des collégiennes nous ont récemment commandé des costumes pour un spectacle.

Prochaine étape ?

Le chèque de Talents des Cités ! Grâce à cette somme, on va pouvoir se rendre dans les usines, démarrer vraiment notre projet de ligne de vêtement. Une fois celle-ci conçue, on espère la distribuer dans d'autres boutiques.

Pourquoi Isis Création ?

On souhaitait un nom original. En cherchant du côté de la mythologie égyptienne, on a trouvé Isis, la déesse du tissage. On a tout de suite été emballées !

1. Adie : Association pour le droit à l'initiative économique. Eden : Encouragement au développement d'entreprises nouvelles.

PACA

Voir aussi → p. 18

Talent d'un jour, Talent toujours

TÉMOIGNAGES

En cinq ans d'existence, Talents des Cités a récompensé 221 entrepreneurs, enfants des cités ou installés en zone franche urbaine. 221 énergies qui, depuis, ont fait leur bout de chemin... Mais continuent de faire vivre les valeurs et le réseau de Talents des Cités, pour alimenter la dynamique des quartiers.



L'AURÉAT 2002
Franck Sodoyer
35 ans
Le Raincy (93)
Tout à Dom Services
Services à la personne

Créer une entreprise est un vrai parcours, une démarche compliquée. Talents des Cités montre que c'est possible : la preuve que dans ce pays, tu peux concrétiser tes rêves ; des structures existent pour t'aider et t'accompagner. Ce concours reste l'un des seuls à valoriser des initiatives individuelles qui ont une ampleur collective. Sociologue de formation, je suis né, j'ai grandi et je vis en banlieue. Six ans après le lancement de mon activité, je gère un réseau de 20 agences franchisées, représentant 350 emplois, et j'ai toujours à cœur de mettre l'individu au centre

de ma réflexion. Entendre certains dire « *les jeunes ne sont plus motivés* » m'horripile ! Pour moi, la question n'est pas celle-ci mais : « *Quelle organisation dois-je mettre en place pour les impliquer, les valoriser ?* » Arrêter de s'attacher aux diplômes pour s'intéresser aux compétences portées par les individus, à leur potentiel, à leur personnalité, aux moyens qu'ils se donnent pour atteindre leurs ambitions. Dans un contexte économique et social pas facile, Talents des Cités délivre un message 100% positif, qui devrait être encore davantage relayé par les médias.

La preuve que tu peux concrétiser tes rêves.

Quand j'ai reçu le prix, mon entreprise d'électricité employait quatre personnes, dont trois à mi-temps. Aujourd'hui, elle compte douze salariés à plein temps. Talents des Cités est un formidable moteur pour développer la confiance en soi, démarcher des contrats, acquérir une reconnaissance professionnelle, développer son réseau... Deux ans après, je suis toujours debout, plein de projets. Je viens de créer une seconde société, spécialisée dans l'entretien de chaudières et la protection incendie,

qui emploie cinq salariés. 90 % de mes équipes sont issues des quartiers. Dans la zone franche urbaine où je suis implanté, le nombre d'entreprises a explosé, mais le chômage reste élevé : certains profitent des avantages fiscaux sans pour autant embaucher dans les quartiers. Je reste mobilisé pour soutenir l'entrepreneuriat local, transmettre aux jeunes l'envie d'entreprendre, sous quelque forme que ce soit, les conseiller au démarrage de leur projet, les faire bénéficier de mes contacts.

Un formidable moteur pour la confiance en soi.

Une caution auprès de tous les acteurs économiques.



David Delaporte

L'AURÉATE 2006
Lynda Maouchi
33 ans
Vaulx-en-Velin (69)
Les merveilles de Lylly
Emballages de confiseries personnalisés

Être lauréate « émergence » de Talents des Cités a indéniablement facilité ma création d'entreprise. Avec la prime de 1500 euros, j'ai pu m'équiper en matériel informatique, faire imprimer des cartes de visite et réaliser les 45 modèles de ma première collection d'emballages pour dragées. Outre une reconnaissance locale (beaucoup de Vaudais m'ont dit être fiers de moi !), ce prix m'a aidée à obtenir le soutien de Rhône Développement Initiatives, ainsi qu'un prêt à la Caisse d'Épargne :

le directeur de l'agence y a fait référence au cours de notre entretien ; normal, la banque est partenaire du concours ! Talents des Cités m'a également permis d'élargir mon réseau : je fais désormais partie d'un groupement de jeunes créateurs, ainsi que de deux clubs de femmes chefs d'entreprise lyonnaises. Prochaine étape ? Intensifier ma prospection commerciale auprès des grandes enseignes, des wedding planners, des agences de communication, et préparer ma prochaine participation aux salons du mariage. Je ne dois pas rater mon entrée !



L'AURÉAT 2005 GRAND PRIX
Mustafa Yildiz
27 ans
Cenon (33)
Yildiz Services
BTP

L'Université du droit d'entreprendre



■ Conscients que la formation et le réseau sont deux facteurs essentiels à la pérennisation d'une création d'entreprise, les partenaires de Talents des Cités se mobilisent, au-delà du concours.

Début de l'histoire quand le Groupe HEC et la Fondation SFR, partenaires de Talents des Cités, décident de s'investir dans l'accompagnement des lauréats, au-delà du concours. Mettant en commun expérience et compétences, ils leur offrent une session de formation au printemps 2007. L'Université du droit d'entreprendre est née.

«Deux jours pour obtenir les conseils de grands pros (comment organiser une boutique, se comporter avec les clients...), bénéficier de l'expérience d'entrepreneurs confirmés, échanger avec les autres lauréats et les intervenants : une expérience intense et enrichissante ! Ça m'a gonflée à bloc et donné l'énergie de continuer.»

Lynda Maouchi, lauréate 2006

LE SAVIEZ-VOUS ?

- > **322 000 créations d'entreprises** enregistrées en France en 2006
- > **23 % des Français de plus de 18 ans** se disent intéressés par la création d'entreprise
- > **Les plus jeunes sont les plus motivés :** 52 % des 18-24 ans et 39 % des 25-34 rêvent de monter leur boîte
- > **32 % des habitants des quartiers** ont moins de 20 ans

«Des sessions comme ça, j'en redemande ! L'occasion de récolter un max de conseils pratiques, de s'ouvrir à des notions de management qui, même si elles sont difficilement applicables à de très petites entreprises, peuvent aider à gérer une équipe.»

Mustafa Yildiz, lauréat 2005

80 porteurs de projets et créateurs d'entreprises issus des quartiers sont accueillis sur le campus d'HEC pendant deux jours. Les réseaux d'accompagnement, révélateurs de ces jeunes talents, participent à l'Université. Au programme : des ateliers de formation, pratiques et généralistes, et des temps d'échange, pour leur permettre de confronter leurs expériences, leurs réussites, leurs difficultés. Et de nouer des relations plus approfondies avec d'autres lauréats, ainsi qu'avec les formateurs et des professionnels d'entreprise. Rendez-vous au printemps 2008 pour une nouvelle session !

COACHING

- Depuis 2005, le **Club du XXI^e siècle** offre aux lauréats des séances de conseil et de coaching au Sénat. «*Le Club du XXI^e siècle réunit cadres, chercheurs, chefs d'entreprise, hauts fonctionnaires, médecins, avocats... de toutes origines. Promouvoir la diversité de la France, lutter contre les préjugés, soutenir des méthodes fondées sur l'exemplarité, le volontarisme et le contrat moral : les objectifs du Club du XXI^e siècle sont en accord avec ceux de Talents des Cités.*»



DYNAMIQUE TALENTS

- > **30 ans** en moyenne
- > **33 % de femmes**
- > **30 % diplômés Bac + 2** à Bac + 4 ; 20 % ont un niveau Bac + 5
- > **72 % étaient demandeurs d'emploi** avant d'opter pour l'entrepreneuriat
- > **45 % accompagnés par les Boutiques de gestion**, 50 % par d'autres réseaux ; 65 % conseillés par plusieurs organismes

70 % de structures pérennisées depuis la création de Talents des Cités

- > **7 mois d'accompagnement** en moyenne
- > **52 % des créations en ZFU**
- > **40 % en SARL**, 32 % en entreprise individuelle, 12 % en association
- > **2 emplois** en moyenne par structure, soit 51 emplois générés au total
- > **44 perspectives d'embauches** d'ici 2008
- > Secteurs les plus représentés : **commerce** (53 %), services aux entreprises (20 %), artisanat / BTP (13 %), transport (10 %), services aux personnes (4 %)

Concourir en 2008

■ Vous avez moins de 40 ans ?

Vous êtes porteur d'un projet, créateur d'une association ou d'une entreprise dans les quartiers ou en zone franche urbaine ? Concours Talents des Cités : à vos marques, prêts, partez.

Catégorie Émergence

- > Vous avez un projet de création d'entreprise ou d'association.
- > Vous souhaitez le développer dans un quartier prioritaire de la ville ou en zone franche urbaine.

Catégorie Création

- > Vous avez créé votre entreprise ou votre association entre janvier 2005 et décembre 2007.
- > Vous avez été accompagné par une structure d'aide à la création d'entreprise.

Dépôt des candidatures avant le 31 mai 2008

→ Infos et dossiers à télécharger www.talentsdescites.com

Prix régionaux

- > Création : 3 000 €
 - > Émergence : 1 500 €
- et conseils d'une structure d'appui à la création. Les gagnants sont sélectionnés par des jurys régionaux (composés d'acteurs économiques, sénateurs, journalistes, anciens lauréats, grandes entreprises...).

Prix nationaux

- > 7 000 €
- Ils sont choisis parmi les lauréats régionaux, par un jury composé de partenaires nationaux.

Grand Prix Talents des Cités

- > 5 000 €
- Un jury d'honneur élit deux lauréats : l'un pour le Grand Prix, l'autre pour la Mention Spéciale.

GROS PLAN

Depuis sa création, Talents des Cités est le fruit d'un partenariat entre le ministère de la Ville, la Caisse des Dépôts et les Boutiques de gestion.

 La **Délégation interministérielle à la ville** s'implique fortement

dans l'organisation du concours. Son soutien s'inscrit dans les politiques publiques de développement économique des quartiers, destinées à encourager les initiatives, les aider à se concrétiser et changer l'image des cités. La DIV dote tous les prix régionaux Création.

 Acteur de la rénovation urbaine et du développement

économique, la **Caisse des Dépôts** est un partenaire majeur de Talents des Cités. À l'origine de la création en 2004 de la catégorie Émergence, elle contribue à valoriser les entrepreneurs des quartiers et à promouvoir les structures qui les accompagnent. La Caisse des Dépôts dote tous les prix régionaux Émergence et deux prix nationaux.

 Réseau national de conseil et de formation en création

d'entreprise, les 400 **Boutiques de gestion** animent le concours sur le terrain, accompagnent les porteurs de projets et organisent la sélection régionale de Talents des Cités, aux côtés des acteurs économiques locaux.

www.boutiques-de-gestion.com

Talents
DES CITÉS 2007
les cités ont des idées

Talents des Cités 2007

Le concours Talents des Cités est une initiative du Ministère du Logement et de la Ville. L'opération, coorganisée par le Ministère et le Sénat, récompense de jeunes entrepreneurs des quartiers, reconnus pour la qualité de leur projet et leur pugnacité à créer une nouvelle dynamique dans les cités.

www.talentsdescites.com



En partenariat avec :

