

Talents des cités



Directrice de la publication : Claude Brévan
Responsable des éditions : Nadia Salem
Coordination : Lionel Bordeaux et Dominique Vernaudon

Réalisation : Agence Com 3000 • Tél. : 01 45 26 59 74
Direction artistique : Anne Hermal

Rédaction : Fanny Weiersmuller

Photos : Christophe Lartillot

Imprimé en France par : Mame

Délégation interministérielle à la ville :
194, avenue du Président Wilson
93217 La Plaine Saint-Denis
Tél. : 01 49 17 46 46 • Site internet : www.ville.gouv.fr

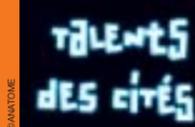
mai 2002

Talents des cités

Talents des

cités

Des parcours dans la ville



“Talents des cités” est soutenu par le réseau des Boutiques de gestion et par Défi jeunes.
Sites internet : www.boutiques-de-gestion.fr et www.defijeunes.fr

Les ambassadeurs de la réussite donnent des idées aux quartiers

mai 2002

Talents des

cités

Des parcours dans la ville

Les ambassadeurs de la réussite donnent des idées aux quartiers • mai 2002

“Rendre la réussite plus visible”

Christian Lartillot – Photographe

Diplômé de Sciences Politiques en 1992, Christian Lartillot aurait pu faire carrière dans l'Administration ou les relations internationales. Pourtant, en 1999, il décide de faire de sa passion: la photographie, son métier.

La photo est l'occasion de mettre en œuvre sa créativité et de concrétiser ses idées en allant à la rencontre des personnages et en faisant de l'instant une histoire.

Christian Lartillot travaille actuellement sur un projet d'exposition sur le mouvement et l'urbain avec des danseurs : autre thème, nouveaux personnages, autres histoires... ●

Fanny Weiersmuller – Journaliste

Après une maîtrise de Lettres modernes, Fanny Weiersmuller intègre l'École Supérieure de Journalisme à Lille (formation Presse Hebdomadaire Régionale).

À sa sortie, en 1999, elle entre au Nouvel Observateur en tant que pigiste permanente pour alimenter la rubrique “Entreprendre”, dirigée par Patrick Fauconnier.

Formation, insertion des jeunes n'ont désormais plus de secret pour elle.

Pendant plusieurs mois, cette journaliste de 26 ans est partie à la rencontre des jeunes “Talents des cités” pour retracer leur histoire originale. ●

Remerciements à **Patrick Fauconnier**, journaliste et rédacteur en chef de la rubrique “Entreprendre” au Nouvel Observateur, partenaire de l'opération “Talents des cités.”

Les habitants des quartiers populaires regardent chaque jour l'image que leur renvoient les médias, et notamment la télévision, une image marquée par la violence.

L'importance, que donnent les médias à cette violence, encourage leurs auteurs à s'y complaire.

Cette représentation pénalise l'ensemble des habitants des quartiers et notamment les jeunes français dont les parents sont issus de l'immigration.

Il est donc essentiel de valoriser et de rendre plus visibles les réussites, réduites habituellement au silence. Il manque en effet à ces territoires des modèles et des figures positives, accessibles, qui combattent la désespérance et le fatalisme.

C'est pourquoi le ministère délégué à la ville a organisé le 6 février 2002, à Paris, la rencontre : “**Talents des cités**”.

Trente-huit jeunes, originaires de quartiers populaires, créateurs d'activité (entreprise, association, projet artistique...) ont été les héros de cette journée. Leurs portraits figurent dans cet ouvrage. Leur présentation ici n'est pas l'aboutissement d'un travail, mais son commencement.

En effet, Claude Bartolone, ministre délégué à la ville, a remis, ce jour là, une lettre de mission aux 38 “**Talents des cités**” leur demandant d'aider et de soutenir d'autres jeunes des quartiers dans l'élaboration et la réalisation de leurs projets. Ils ont reçu pour cela une bourse de 5 000 euros. Une façon de reconnaître leurs compétences et de saluer leur réussite personnelle ou collective.

Ces 38 “**Talents des cités**” ont vocation à devenir les “**ambassadeurs de la réussite**” dans les quartiers. Ils travailleront en réseau avec les acteurs locaux chargés d'encourager les initiatives dans les quartiers en difficulté.

Ce livre est une manière de leur rendre hommage. Il a aussi pour ambition de contribuer à une véritable contagion de la réussite dans les quartiers populaires. ●



| | | |
|---|---|-------|
| Présentation | ▶ | 3 |
| Contactez les "Talents des cités" | ▶ | 5 |
| Les partenaires de "Talents des cités" | ▶ | 6-7 |
| Les portraits | ▶ | 8-83 |
| Quelles aides de l'État ? | ▶ | 84-88 |
| Auprès de qui s'informer ? | ▶ | 89 |
| Comment être accompagné dans son projet ? | ▶ | 90 |
| Comment se faire financer ? | ▶ | 91-92 |
| Les autres structures de financement | ▶ | 93-95 |

"Talents des cités" : Comment entrer en contact avec les nouveaux ambassadeurs ?

Ce livre présente les trente-huit "Talents des cités" qui ont pour mission de soutenir et d'accompagner les initiatives des jeunes des quartiers populaires. Pour cela, ils s'appuieront sur le réseau des Boutiques de Gestion et sur le réseau des correspondants DÉFi jeunes.

Deux possibilités s'offrent à vous pour entrer en contact avec les nouveaux ambassadeurs :

1. les Boutiques de Gestion

Le réseau des Boutiques de Gestion, réseau d'appui à la création et au développement d'activités économiques, est composé de 250 points d'accueil.

Réseau des Boutiques de Gestion
14, rue Delambre – 75014 Paris
Tél. : 01 43 20 54 87
Fax : 01 43 20 28 49

Contact national : Marc MERY
mery@boutiques-de-gestion.com
www.boutiques-de-gestion.com

2. DÉFi jeunes

Le réseau des correspondants DÉFi jeunes, présents dans toutes les directions régionales et départementales Jeunesse et Sports, reçoit, oriente, soutient, accompagne et finance les projets des jeunes de 15 à 28 ans, dans tous les domaines. Le réseau est animé par un Groupement d'Intérêt Public.

62, rue Saint-Lazare – 75009 PARIS
Tél. : 01 40 82 97 97 – Fax : 01 40 82 97 98
Contact national : Philippe SALLES
p.salles@defijeunes.fr
www.defijeunes.fr

En outre, vous trouverez, à la fin de ce livre, des adresses utiles qui vous permettront d'être accompagnés dans la réalisation de vos projets.

L'opération "Talents des cités"

L'initiative "Talents des cités", dans les quartiers prioritaires de la politique de la ville, est le fruit d'un partenariat entre le ministère de la ville, le réseau des Boutiques de Gestion et le réseau DÉFi jeunes.

Elle fait suite à l'accord, signé le 15 novembre 2001 entre la Délégation interministérielle à la ville, la Caisse des dépôts et consignations et les réseaux associatifs d'appui à la création d'entreprise : France Active, France Initiative Réseau, Association pour le Droit à l'Initiative Économique.

Ces acteurs ont décidé de développer et de coordonner leurs interventions en faveur de la création d'activité dans les quartiers populaires.

Douze sites font aujourd'hui l'objet d'une attention toute particulière : Noisy-le-Grand, Les Mureaux, Meaux, Marseille, Nice, Rillieux-la-Pape, Grenoble, Mulhouse, Strasbourg, Lille, Tourcoing, Montpellier.

Contact délégation interministérielle à la ville : francois.henry@ville.gouv.fr

Les partenaires : de “Talents des cités”

Ils étaient présents lors de la journée du 6 février 2002 qui rassemblait l'ensemble des “Ambassadeurs de la réussite”. Partenaires de Talents des cités, ces institutions, associations ou entreprises, soutiennent, parfois depuis longtemps, les initiatives des porteurs de projets. Tous se sont engagés à poursuivre leurs efforts pour soutenir et amplifier le mouvement initié par les premiers ambassadeurs de la réussite.

Philippe MARTY

(Fondation COCA-COLA)

“Sur les cinq dernières années, nous avons participé à plus de 100 projets. Nous sommes à la Grande Borne, à Grigny (Essonne), où nous avons un site industriel. Nous sommes aussi dans les quartiers Nord de Marseille, sur des projets très concrets, de la vie de tous les jours : emmener des enfants en vacances, aider des femmes seules, créer des emplois. Nous sommes sur des micro-projets. Nous avons aussi aidé Radio Droit de Cité à démarrer, au Val Fourré à Mantes-la-Jolie. C'est un superbe projet, au cœur du quartier, sur lequel se greffent et se développent d'autres initiatives.”

André BREUZARD

(Chambre de commerce et d'industrie de l'Essonne)

“Le bilan de la CCI, c'est 200 entreprises créées ou à créer, c'est 124 dossiers aidés, et c'est près de 500 000 euros de subventions. Nous avons nous aussi un projet avec la Chambre de métiers en Essonne, c'est de constituer une Maison de la Création, de façon à ce que tous les réseaux soient regroupés en un seul lieu et que l'on cesse enfin d'envoyer les jeunes un peu partout.”

Maria NOWAK

(Association pour le Droit à l'initiative économique)

“Nous accordons des petits crédits à des personnes qui veulent créer leur emploi. Ces petits crédits, les banques ne les font pas parce que ça coûte très cher.”

“Depuis trois ans, nous développons ce programme sur les quartiers avec des prêts progressifs qui permettent aux gens qui ont déjà des activités informelles de développer leur chiffre d'affaires pour pouvoir payer les cotisations sociales.”

“Nous nous sommes aperçus qu'il y avait un potentiel d'initiative absolument extraordinaire. L'an dernier nous avons financé 300 petits projets qui se développent et ont trouvé leur place dans l'économie de marché. Cette année, nous allons en financer 600.”

“Je me réjouis infiniment d'être ici aujourd'hui parce que je crois que c'est une manifestation juste, c'est une façon de changer ensemble l'image des quartiers et de montrer sa réalité profonde, c'est-à-dire un énorme potentiel d'initiative et d'énergie !”

Alain PHILIPPE

(Fondation Mutuelle assurance des commerçants et Industriels de France)

“L'an dernier, nous avons instruit 1 100 dossiers et financé 200 projets. Dès lors qu'ils font la preuve de leur pérennité et de leur faisabilité, tous les projets peuvent obtenir des financements. Nous tentons de soutenir les jeunes qui ont une idée et qui la défendent avec passion.”

Christine WEILL

(Fondation VIVENDI)

“Notre démarche repose sur trois critères : l'activité doit créer au moins un emploi durable. L'activité doit se situer dans le champ des services. Enfin, le projet doit présenter une utilité sociale.”

“Si son dossier tient la route, le jeune peut être primé en trois mois. S'il n'est pas bien ficelé mais que l'on sent qu'il y a une bonne idée qui peut rentrer dans nos critères, nous lui demandons des compléments d'information.”

“Nous apportons une aide financière uniquement sur les frais d'investissement. Cette aide n'est pas négligeable puisqu'elle se situe entre 4 500 et près de 23 000 euros par projet. Cette aide se double d'un accompagnement sur le terrain par le parrain du projet qui est un salarié du groupe.”

Marc MÉRY

(Réseau des Boutiques de Gestion)

“Le réseau comporte 250 points d'accueil qui proposent du conseil, de la formation et de la réflexion sur un projet de création d'entreprise.”

“Nous avons un principe : toute idée ou tout projet doit être écouté. Nous le construisons avec les personnes. Nous ne faisons pas le travail à leur place, mais nous les guidons, nous les aidons, et, à partir de là, ce sont eux qui mûrissent avec leur projet.”

“Il y a une autre dimension qui est importante : la réussite d'un projet, c'est aussi quelque chose qui se passe dans la tête. La maturité de la personne est aussi importante que tout le reste. Nous sommes très attentifs à tout cela.”

Jean-Paul SOLARO

(FORCE)

“FORCE réunit les sept principaux réseaux d'aide à la création d'entreprises. Aujourd'hui, les quartiers deviennent des modèles en termes de création d'entreprises : c'est la grande leçon de cette journée !”

“J'attends de cette manifestation que le message délivré ici soit répandu le plus largement possible de façon à ce que ce soient les ambassadeurs de la réussite qui donnent des idées aux autres !”

Marie-Hélène BOIDIN-DUBRULE

(Fondation AUCHAN pour la jeunesse)

“Nous essayons de donner un coup de pouce financier, d'accompagner et de rester en contact le plus possible avec l'association. Nous avons des gens dans nos magasins qui font partie des conseils d'administration des associations ou bien qui participent, qui sont animateurs dans ces associations.”

Philippe SALLES

(DÉFI JEUNES)

“DÉFi jeunes accompagne et finance les projets des jeunes depuis plus de quinze ans. Le pari que nous faisons, c'est celui de l'écoute et de l'initiative. Le plus important, c'est d'écouter et de faire confiance aux jeunes.”

“Nous avons été sollicités pour accompagner et aider les “ambassadeurs de la réussite”, dont certains sont d'ailleurs d'anciens lauréats DÉFi jeunes. Mais au-delà de cet accompagnement ponctuel, je pense que nous serons encore longtemps à leurs côtés pour les aider à développer leurs projets parce que Talents des cités est une opération qui s'inscrit dans la durée.”

Médina story



Nom des entreprises : Fabservice et Babelsouk (Maroc)
 Création : Octobre 1997 (Fabservices) / Juin 2000 (Babelsouk)
 Nombre de salariés : 10 pour Fabservices et 3 pour Babelsouk
 Chiffre d'affaires : 1,1 million d'euros (Fabservices) / Babelsouk (prévisionnel) : 91 469 €

Abdellah Aboulharjan, 26 ans.
 Originaire du Val Fourré à Mantes la Jolie. Étudiant et déjà patron à la tête d'une entreprise de téléphonie, il se lance, dans la foulée, dans le commerce électronique avec Medinashop.com, un site de vente d'artisanat marocain sur le Net. Un business en famille...

*“Foncez !
 Au moins essayez !
 Il ne faut pas avoir peur de tomber.”*

Ici, tout reste en famille, les histoires de sous, les projets de création d'entreprise. Chez les Aboulharjan, on entreprend entre frères avec les billets des oncles qui prêtent sans trop discuter et sur simple coup de fil. Justement, le téléphone : c'est grâce à lui qu'ils font leur business. Ils sont des centaines, comme eux, à appeler au pays. Même France Télécom qui voit régulièrement ses cabines détruites les remplace aussi sec. Ici, le marché est juteux. Il n'en fallait pas moins pour leur mettre la puce à l'oreille.

L'essentiel, c'est de créer

Quelques mois avant la libéralisation des Télécom, Abdellah et l'un de ses frères cogitent pour monter une téléboutique, un point phone avec des opérateurs alternatifs. Avec 7 622 €, ils créent leur SARL, Fabservices, et montent une dizaine de cabines dans un centre commercial du Val Fourré, et très vite une vingtaine. Un an après, s'ouvre déjà une deuxième boutique, puis une troisième. Au total, ce sont 10 salariés et 1,1 million d'euros de chiffre d'affaires. Gonflés par leur succès, ils décident alors d'exporter leur idée quelques villes plus loin, dans une cité d'Herouville près de Caen. Mais c'est le fiasco : “On a perdu plusieurs milliers de francs...”. Combien ? 300 000 francs, peut-être plus. Abdellah balaie la question, reste évasif. Pour lui, “l'essentiel, c'est de créer”, les

chiffres, c'est l'affaire du frère.

Parce qu'Abdellah est d'abord entrepreneur : l'homme à idées, c'est lui. Sans cesse dans la suractivité, dans les études et déjà patron. Dès le lycée, puis parallèlement à un IUT services et réseaux de communication, une MST (Maîtrise Sciences et Techniques) photo et multimédia, et un DESS hypermédia, il enchaîne les petits boulots dans l'animation, dans la boucherie d'un oncle ou comme main-d'œuvre dans la sidérurgie métallique. “La passivité, je ne connais pas. J'ai du mal à m'allonger et à bronzer idiot”. Obsédé par l'idée de “rester en veille”, il grignote sur ses loisirs jusqu'à les supprimer de son emploi du temps en espérant rattraper le passé : “J'ai perdu trop de temps dans ma jeunesse. Au lycée, on a lu trois Molière et on ne s'en rappelle même plus : on ressort de Mantes avec moins de bagages, alors, il a fallu que je me batte, que je refuse de perdre mon temps, de laisser passer les choses...” comme l'affaire d'un site Internet de commercialisation d'artisanat marocain, medinashop.com. Tout le Maroc en ligne pour faire ses emplettes et acheter ses bijoux, tapis, cuirs ou poteries.

Marchander comme au pays des gazelles

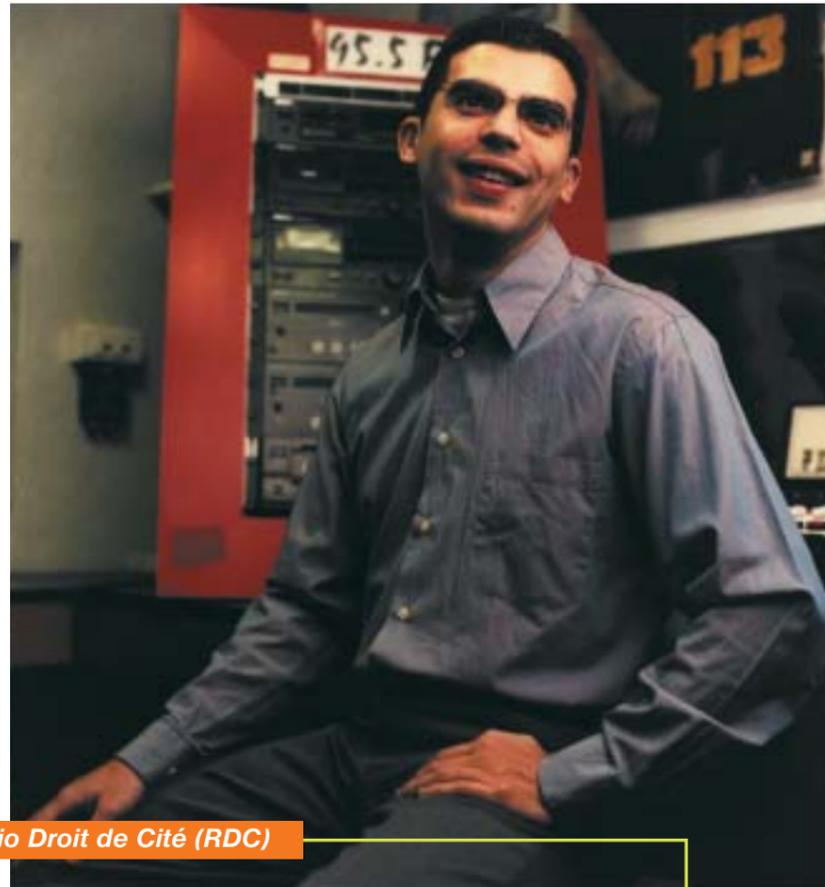
Pendant sept mois, entre ses cours de DESS, il planche avec deux amis d'IUT sur la conception, l'infographie et la réali-

sation du site. L'affaire de famille, là-dedans ? Pendant ce temps, l'un des frères part au Maroc pour sonder les réseaux, dénicher les artisans et fédérer une cinquantaine d'artistes dans une quinzaine de villes. Une vraie réussite avec pour seul moyen de communication le bon vieux téléphone arabe, et quelques parutions dans la presse. En décembre dernier, ils démarraient avec huit commandes pour arriver à une moyenne de cinquante par mois.

Et pour les ronchons, ceux qui trouveraient le contact avec la souris trop froid et trop éloigné des souks, Abdellah a pensé à tout, à la pointe de couleur locale : dans la rubrique “Les bonnes affaires d'Ali”, il est possible de marchander. Comme au pays des gazelles. Enfin, on peut toujours tenter sa chance...

F.W

Nom de l'association : Radio Droit de Cité (RDC)
Création : juin 1993
Nombre de salariés : 4 salariés et une quarantaine de bénévoles
Budget : 53 357 € / Prévisionnel 2002 : 91 469 €



Radio Droit de Cité (RDC)

La cité au micro

Fahim Benchouk, 25 ans. Originaire du Val Fourré à Mantes La Jolie. 95.5FM, c'est l'histoire d'une radio à l'étroit dans son sous-sol du collège où elle a vu le jour, et qui rêve de devenir grande. Pour créer et pérenniser des emplois, Fahim monte sa propre association, Résolument dans la cité (RDC), puis s'attaque au mam-mouth de l'Éducation nationale toujours titulaire de la fréquence. Et gagne auprès du CSA.

Sur la bande FM, elle côtoie Radio-Courtoisie, pas vraiment black-blanc-beur et franchement à droite de la droite. Ironie du sort pour RDC, Radio Droit de Cité, animée par une quarantaine de jeunes du Val Fourré à Mantes la Jolie. Implantée au cœur de la cité, elle inonde la plus grande ZUP de France et 40 kilomètres à la ronde avec près de 50 000 auditeurs par jour.

L'histoire d'une rencontre

Née d'un club de radio dans les sous-sols du collège voisin, RDC décolle en 1997 avec l'embauche de neuf jeunes : cinq salariés, quatre emplois jeunes et une quarantaine de bénévoles tous âgés d'une vingtaine d'années. Au micro, devant la platine, se succèdent Adile, Franck, Nadja, Saïd, Kamil, Bernard, Ahmed... Hors antenne, Fahim Benchouk, 25 ans, ancien étudiant en DEUST de

communication audiovisuelle, porte RDC à bout de bras. Hier big boss, aujourd'hui au Conseil d'administration. Mais RDC, c'est aussi le bébé du prof d'histoire-géographie du collège, Yann Angneroh, sans qui rien n'aurait vu le jour, et le dévouement d'Adile Farquane, un pilier de RDC devenu journaliste à TFI. Et l'histoire d'une rencontre : celle de Jean-Pierre Laurent Lasson, directeur d'IC Conseils. Sollicité par la SNCF pour une étude sur sa ligne Mantes-Paris, le patron consulte Fahim et découvre sa passion, son envie de se professionnaliser et une avidité de reconnaissance. Séduit par le projet de développement économique de la radio associative, le Pdg s'investit, met en forme leur business plan, peaufine leur communication, rode leur discours... Et les présente à un autre big boss, Jean-Pierre Bagard, responsable de Coca-Cola France qui les pousse à son tour vers leur fondation à Atlanta. Soufflés, les américains leur octroient 137 204 € et débarquent même au Val Fourré pour voir de leur yeux vus.

Fricoter avec les maisons de disques

Depuis, en businessman aguerri, Fahim court après les subventions, les concours et les bourses. Et il a du flair : "Du côté des privés, des fondations, il y a des coups à faire". Comme du côté des Tremplins Nescafé où il empoche 15 245 € avec, en sus, un pas de plus vers la professionnalisation, l'achat d'un ordinateur de programmation, des formations à l'animation et à la réalisation. La cerise sur le gâteau ? Philippe Labro, parrain des lauréats cette année. Il les reçoit à RTL, prend deux jeunes en stage. L'un deux, Frédéric, y restera. Embauché comme technicien. L'autre intégrera RDC. Sans cesse, Fahim joue des coudes pour fricoter avec les maisons de disques, entretient ses réseaux et les bons coups.

Des amis dans des cabinets d'avocats ou de conseil, la Fondation Jacques Douce (3 049 €) ou celle des Chèques Déjeuner (7 622 €). Auchan, encore, avec qui il

production sonore et de presse pour les radios associatives - tout en cherchant à décrocher un job dans la com. Dans une radio, si possible. Opération réussie : "Je

"Il faut croire fort en soi et compter beaucoup sur soi-même : on est toujours le meilleur vendeur de son projet. Il ne faut pas hésiter à percuter ses interlocuteurs et être à l'écoute de ce qui se passe autour... Comme beaucoup de parcours, cela reste l'histoire d'une rencontre. J'ai rencontré des dizaines de personnes, parfois sans réels résultats, jusqu'au jour où... Jusqu'au moment où une personne vous dit : je vais te filer un coup de main."

négoce 22 867 €.

Se vendre, toujours se vendre... Et peu de temps pour poser sa voix mais assez pour ouvrir le studio au reste de la cité. Tant mieux, parce que la relève, ça se prépare aussi. Dix ans qu'il s'investit, alors... "Je suis né au Val Fourré, j'ai grandi au Val Fourré, je travaillais au Val Fourré... J'étouffais un peu, je voulais sortir du quartier." Il rêve des États-Unis, part finalement en Angleterre. Rentre à Mantes La Jolie en juin dernier après trois mois à Londres comme chargé d'études pour une boîte de communication : juste à temps pour le délibéré du CSA mettant un point final à une année de crise avec l'Éducation nationale toujours titulaire de la fréquence. Ils obtiennent finalement le temps de partage avec l'aide de Maître Philippe Lebray : 120 heures d'antenne pour leur association, Résolument dans la cité (RDC), et 8 heures pour le collège.

Le business à portée de cité

La hache de guerre enterrée, il pense à demain. À un magazine sur les cultures urbaines ou encore à une agence de

viens d'être nommé responsable d'antenne du Mouw'(Radio France) et je suis également membre du conseil scientifique d'orientation de l'Institut de la Ville en Mouvement créé par Peugeot-Citroën". 20 heures, l'émission "Déclis". Rencontre d'Aziz et d'Abdela. L'un a déjà son entreprise, l'autre veut entreprendre. RDC, c'est ça aussi. Donner des références, démontrer que le business, c'est à portée de cité. ●

F.W

Les déclics

- Jean-Pierre Laurent Lasson, Président IC Conseils
- Fondation Coca-Cola USA (137 204 €)
- Tremplins Nescafé (15 245 €)
- Fondation Jacques Douce (3 049 €)
- Fondation Chèques Déjeuner (7 622 €)
- Entreprise Auchan "Bachelay" (22 867 €)

Nom de l'entreprise : Artandblind
Création : 7 juillet 2000
Nombre de salariés : 1
Chiffre d'affaires (prévisionnel) : 76 225 €



www.artandblind.fr.st

Privations.com

Sally Bennacer, 34 ans.

Originaire de la cité Jean Couzy à Vitry-sur-Seine. Elle n'aime pas les fenêtres en PVC, mais aime vendre. Alors elle vend. Des stores intérieurs, extérieurs, des rideaux, des voilages, des tringles, des volets roulants...

Créant sa société sur le Net.

Elle bataille sans cesse. Apparait sans faille, ambitieuse et volontaire, se relevant des pires coups. Des candidatures, Salia en a envoyé des dizaines. De nombreux patrons n'ont même pas jugé bon la convoquer. Aujourd'hui, Salia est devenue Sally. Et patron. "Je me débrouillais toujours pour trouver quelque chose. Et je me disais, qu'au moins, je n'aurais pas ce problème en créant ma boîte". Dès l'adolescence déjà, elle met la moindre économie de côté, convaincue qu'elle sera un jour ou l'autre Pdg. La seule porte de sortie : "Créer son entreprise, ça voulait dire évoluer". Sortir des journées, des mois, des années sans une pause, un week-end, des vacances. Des heures de baby-sitting, d'extra dans les restaurants ou sur les marchés parallèlement à un BEP secrétariat, un Bac G1 et une licence en psychologie en cours du soir.

En prévision de la tuile

Jusqu'à un poste dans une entreprise de stores. Ce devait être un petit job comme les autres, elle y restera huit ans, gravissant les échelons, passant de secrétaire à chef du service commercial. Sa progression s'arrêtera là, "parce que j'étais une femme". Aucune rancœur dans la voix. Rien. Elle encaisse et enchaîne son récit comme sa vie, sans plaintes. Face à l'impossible reconnaissance, elle prépare son départ. Le planifie un an durant, devant tous les bouquins sur la création d'entreprise qui lui tombent sous la main

et se privant de sorties en prévision de la tuile. Elle mettra ainsi 15 245 € de côté pour le capital, la publicité et la prospection. Elle part à la recherche de fournisseurs, de produits et écume les salons professionnels. Et bonne joueuse, elle ne pique pas les clients de son ancien patron. Ne travaille pas sur Paris, par peur de lui faire ombrage. Elle va même prospecter jusqu'en Suisse, où vit une de ses amies. Sa seule pub, elle la fera dans

"Si on n'est pas prêt à se sacrifier pour son entreprise, ce n'est même pas la peine de se lancer. Il faut en vouloir, mais pas vouloir être millionnaire."

les pages jaunes. Et sur internet (*), pas besoin de show-room.

Aujourd'hui, Sally n'a plus qu'une envie : se faire plaisir, sans se serrer la ceinture. Connaître les week-end, mais surtout bientôt embaucher, prendre sous son aile un jeune dans... la restauration, motivé et ambitieux, comme elle. Se faire plaisir et aider parce que "personne ne [lui] a jamais montré la voie", parce que cela soulage. Enfin, elle se révèle humaine, fragile aussi. En proie à ses fantômes, "la solitude".

(*) www.artandblind.fr.st

F.W

La combine à Nanard



Willy Bernard, 23 ans. Originaire du quartier des Sablons au Mans. Il rêve d'une carrière d'homme d'affaires à la gagne. Il a créé AB Fenêtres et aujourd'hui son holding, "Willy Bernard Finances".

Il était là pour vendre sa sauce au patron d'une grande entreprise de VPC, pour jouer sur sa fibre sociale et lui vendre de l'intérim d'insertion. La routine. Mais c'est le big boss qui lui ventera sa boîte et l'embauchera en CDI. Sans grandes tergiversations, Willy troque son BTS action commercial en alternance contre l'indépendance et un salaire mensuel de 2 515 € net à 19 ans. Mais il découvre surtout un immense gruyère dans lequel il pourrait, lui aussi, avoir sa part. Dans les locaux de son employeur, il élabore son plan. Mission n°1 : trouver du temps, un job qui ne mangerait pas toutes ses soirées et week-ends, et démissionner. Pour créer son entreprise, il accepte de diviser son salaire par deux comme recruteur et commercial pour une entreprise d'intérim. Moins d'argent mais plus de temps pour cogiter et s'organiser,

Nom des entreprises : AB Fenêtres - BLG Production - AB pose
Création : mars 2001 • Nombre de salariés : 40
Chiffre d'affaires : AB Fenêtres : 1 million d'euros / Prévisionnel 2001-2002 : 2,5 millions d'euros - BLG Production / Prévisionnel : 1,2 millions d'euros

convaincre deux de ses amis de s'associer avec lui en les alléchant avec le fromage : chacun d'eux aura 25% des parts.

Du côté des concurrents

Pas formés ? Que cela ne tienne : à son ancien employeur qui lui fait la cour pour rentrer au bercail, il lui propose ses deux amis en échange. Mission n°2 accomplie : Nicolas et David ont réussi à intégrer l'entreprise : "L'objectif, pour eux, était de se former et de voir comment ça se passe chez le concurrent. C'était un peu un test aussi : s'ils ne résistaient pas au management à l'américaine, c'était inutile qu'ils aillent plus loin dans l'aventure." Nicolas et David chez le concurrent, et Willy au RILE, le Réseau d'Initiative Locale pour l'Emploi, pour peaufiner le montage du dossier. Phase n°3 : "rémunérer 13 720 € de nos deniers, et 9 147 € grâce aux prêts." Willy verse 7 622 € provenant de la vente de sa voiture, l'un des associés fait une razzia sur ses économies (3 811 €), et pour les 3 811 € restants, ils se décident finalement à aller chez le banquier et lui font avaler un prêt voiture pour le ménager. Qui a parlé d'entreprise ?

Aguicher

Phase n°4 : se lancer. Ils posent leur dévolu sur un local de 40m2 en Zone Franche, louent des galeries commerciales, et avec en tout et pour tout une table et une fenêtre d'exposition, ils aguichent le client. Pas de stocks, un délai de six semaines de fabrication et 4% sur les ventes : ils limitent les risques au maximum. Et cartonnet : au bout des quinze premiers jours, ils font déjà un chiffre d'affaires de 25 916 €. Aujourd'hui, AB Fenêtres, c'est WB Finances, 40 salariés, quatre agences à Caen, Tours, Le Mans et Nantes, bientôt six d'ici à la fin 2002, et un chiffre d'affaires qui explose : d'un million d'euros la première année, ils tablent sur un prévisionnel de 2,8

"Il faut sans cesse se battre contre les idées reçues. Contrairement à ce qu'il est dit, il est plus facile de créer sa boîte à 22 ans qu'à 40 ans. On a plus la santé, une meilleure résistance au stress. Idem pour les amis. On m'avait dit qu'en affaires, mieux valait éviter les copains. Aujourd'hui, deux sont associés au capital et 10 autres travaillent avec nous. S'il avait fallu que j'écoute tout le monde, je n'aurais rien fait. Ma mère elle-même n'y croyait pas, elle me prenait pour un utopiste ! Il faut suivre son envie, son instinct. Aujourd'hui, je suis content de me lever. Impatient, même."

millions pour 2001-2002, 3,8 millions pour le groupe.

Et s'il fait profiter de sa réussite aux copains du quartier qu'il embauche, une dizaine au total, il ne perd pas le Nord : il chasse les grosses pointures et débauche le directeur régional du concurrent et n°2 français sur le marché, rachète une entreprise de fabrication et rêve de carrière d'homme d'affaires à la gagne. À l'image d'un célèbre et sulfureux businessman, il appelle d'ailleurs son holding "Willy Bernard Finances". Cherchez la ressemblance... "Je me suis beaucoup inspiré de Bernard Tapie, de son bagout, de son charisme, de sa manière de vivre sa vie comme une passion. Il m'a fait rêver en tant que président de l'OM, il a été chef d'entreprise, ministre, il a fait du théâtre, du cinéma, de la chanson... Il a goûté à tout, même à la prison !". Pdg à 23 ans et déjà à l'agenda surchargé. Il consulte son Palm, se lève et file : un autre rendez-vous l'attend. Il doit essayer une voiture haut de gamme. Le cauchemar, quoi. ●

F.W

Les déclics

- Fabienne Ménager, manager dans la boîte d'intérim d'insertion dans laquelle il a effectué son BTS en alternance
- Son entrée chez le n°2 français des ouvertures et fermetures PVC l'a conforter dans l'idée qu'il pouvait faire la même chose.
- Le RILE : "Là-bas, j'ai mis mes idées sur papier, j'ai monté véritablement mon dossier de A à Z."

Nom de l'entreprise : JMB
Création : 7 mai 2001
Nombre de salariés : 2 dont 1 contrat en alternance
Chiffre d'affaires (prévisionnel 2002) : 150 000 €

Créateur sur la vague

JMB



Haçad Bensalem, dit "Sad", 26 ans.

Originaire de la grande Borne à Grigny. Il devait être embauché comme technicien, son chef lui met un balai entre les mains. Il créera finalement sa ligne de vêtements, "JMB", pour les passionnés de sports de glisse. Et il s'accroche à son navire, tenant bon contre toutes propositions de rachats.

On l'appellera H.B. Ou "Sad", éventuellement. Il préfère garder l'anonymat par peur de voir son entreprise mise à sac. Par vengeance, par colère. Parce que les autres jeunes du quartier ne comprendraient pas pourquoi lui et pas eux. "Ils viendraient tous me voir en me demandant un poste. Mais je ne peux pas, je n'ai pas d'argent. Mais ils n'auront que cela en tête : il s'en est sorti, et il ne nous aide pas. Après les discours que je leur ai tenus, ils ne comprendraient pas..." Alors, profil bas. Dans la lumière il ira, mais plus tard. Lui, le gosse de la cité devenu patron d'une entreprise d'une ligne de vêtements pour les acros de la glisse - surf, snowboard, skate... - mais qui rêvait de continuer à bidouiller les magnétoscopes et les chaînes hifi après son BTS électrotechnique. Jusqu'à l'incident, le premier jour chez son employeur où, embauché comme technicien, le chef d'atelier lui met un balai dans les mains. "La cité me

suivait... On vous juge sans cesse sur l'apparence, on vous demande à tout bout de champ un certificat de non-condamnation parce que vous êtes beur et que vous venez d'une cité sensible". Il claqué la porte et part. Postule comme commercial puis bifurque comme éducateur spécialisé : trois ans à se battre contre la marginalisation des banlieusards, à tenter de trouver des formations, "autre chose que la vie dans une cité", jusqu'à la prise en main de son propre avenir, l'écoute de ses envies : être son propre patron.

Un HLM et un plumard comme garantie

"Mais quand tu n'as pas d'argent, ni papa ni maman derrière, tu commences à démarcher les banques...". En pleine turbulence du procès du Sentier, il fonce tête baissée. Mais dans le mur : "Le Sentier dans le box des accusés, c'était un prétexte : je n'avais simplement pas de garantie, pas d'apport personnel sauf les 7 622 € de la vente de ma moto." Pas trop amoché, il va défendre son dossier à Essonne Initiative, obtient 10 671 € et repart vers les banquiers avec, cette fois-ci, 18 294 € en poche. Mais nouvel accrochage : "Toutes m'ont claqué la porte au nez. Sauf une : la BICS". Celle-ci lui octroie un prêt de 15 245 €, couplé à 7 622 € de la Banque du Développement des PME. Avec pour seule garantie un... "HLM et mon plumard", il convainc la SIAJI, une société de cautionnement, va fouiner du côté du Conseil Régional où il rencontre Paul-Henri Benoît, chargé de trouver des aides aux entreprises, et décroche le FRE et son chèque de 3 049 €. Côté couture, il fait appel à une jeune styliste en alternance et pour le reste, rien ne sort du cercle familial : le frerot en thèse de droit gère la paperasserie et les montages de dossiers avec les fournisseurs et les clients, la sœur en BTS action commercial prend le secrétariat,

la maman choisit les tissus, et lui négocie. Quant au matériel, c'est système D : les machines sont achetées aux enchères et les tables de travail récupérées dans la benne à ordures.

Sur son bureau, en guise de sous main, une immense carte de Paris et de l'Île-de-France. Encerclées au marqueur noir, Drancy, La Défense, Belle Épine ou encore Châtelet : son plan de bataille. Et l'affaire suscite déjà les convoitises, attirant même quelques gros poissons. Mais, Sad ne veut pas lâcher les rênes de son entreprise. Majoritaire, il veut rester. Il rejette alors les propositions de participation ou de rachat à coup de millions, et dans le même temps, coupe parmi les modèles de sa collection faute d'argent. Son entreprise, c'est d'abord un défi, une revanche aussi. Au nom du père, ouvrier

Les déclics

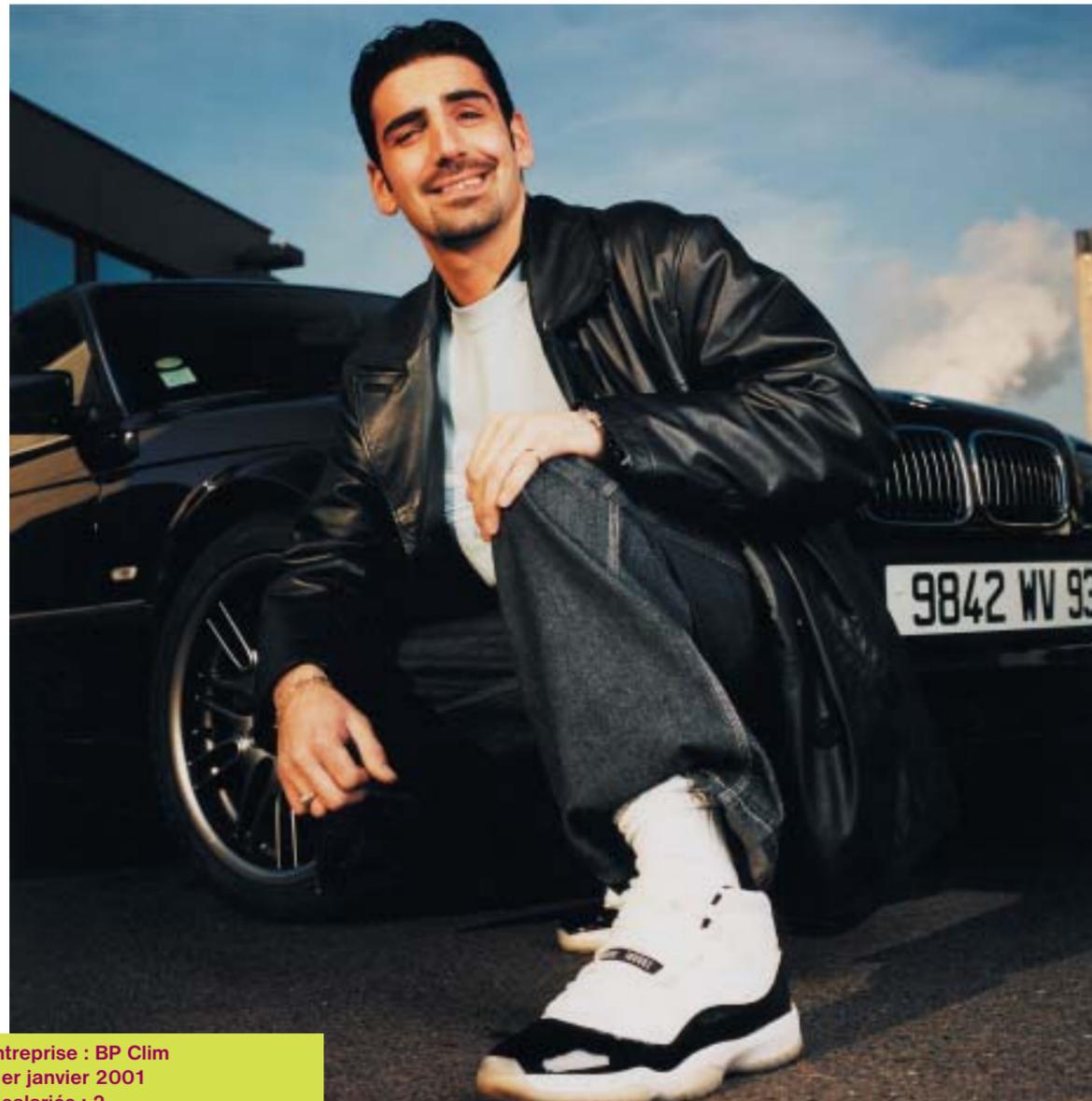
- La rencontre sur un salon de l'Étudiant de deux conseillers dans une junior entreprise, Brunot Zamour et Cyrille Bénot : ils lui peaufineront son business plan et son étude de marché.
- Essonne Initiative : il obtient 10 671 €, ce qui lui permet de repartir vers les banques et de décrocher un prêt.
- Prêt de 15 245 € de la BICS, couplé à 7 622 € de la Banque du Développement des PME
- SIAJ, une société de cautionnement
- Paul-Henri Benoît, chargé au sein de Conseil Régional de trouver des aides pour les créateurs d'entreprise.
- Le FRE (3 049 €)

"Pas besoin de faire de grosses études pour devenir patron. Il faut s'accrocher, les portes finissent toujours pas s'ouvrir. Et se prendre des gifles, c'est toujours instructif. Je suis heureux d'avoir démarré à zéro : cela forge l'esprit et accroche les tripes."

dans le textile dans le Nord de la France et qui suit la fermeture des usines les unes après les autres et piste le travail à Roubaix, Valenciennes et Lyon : "Mes parents se sont cassé le dos, et ils sont où ? Dans une cité. Je n'ai pas envie de me faire exploiter comme mon père. Je veux les faire sortir d'ici." ●

F.W

Les mains dans l'huile



Nom de l'entreprise : BP Clim
Création : 1er janvier 2001
Nombre de salariés : 2
Chiffre d'affaires (prévisionnel) : 152 450 €

Michaël Bouhadana, 23 ans. Originaire du quartier des Biscottes à St-Ouen. Il voulait "devenir un homme" et "mettre du piment dans le boulot" parce qu'il est à St-Ouen et non "aux Bahamas", et il faut bien faire avec. Passionné de voitures et de tuning, il lance alors son entreprise de pose de pare-brise à domicile.

Le gosse a grandi trop vite. À "faire des choses de grande personne", il est devenu adulte avant l'âge. "À 13 ans, je faisais déjà tourner les machines et je repassais... Alors, pourquoi pas une société..." C'est vrai, pourquoi pas. À un détail près que les outils de sa boîte de mécano ne sont plus en plastique. Sorti de l'enfance sans ménagement avec une mère malade, une grande sœur de dix ans son aînée qui l'élève et finit par partir de la maison pour vivre sa vie le laissant de nouveau "sans maman", et à quinze ans sur une mobylette à livrer des pizzas pour s'acheter une 205 GTI... Alors, patron à 23 ans d'une entreprise de pose de pare-brise à domicile, on reste dans l'ordre des choses. Pourtant, "quand on a grandi entre cinq bâtiments, ce n'est pas vraiment la voie à laquelle on est prédestiné". Surtout quand ses profs lui répétaient qu'il était "un élève perdu", quand il n'était pas un "élément perturbateur". Il rate son Bac et grille son BTS comptabilité et gestion en alternance pour une histoire d'arrivage de la nouvelle collection d'un magasin de prêt à porter : "En tant que responsable de rayon dans le point de vente vitrine de la chaîne sur les Champs Élysées, je ne pouvais pas m'absenter..."

De toute façon, Mickaël préfère "les mains dans l'huile" aux devoirs et à "la Play-Station". Fan du magazine télé Turbo et d'Auto Plus, fou de tuning. Sans

cesse à améliorer et transformer sa voiture jusqu'au moindre détail pour la rendre plus puissante, plus esthétique, plus singulière. Les vitres vermillon, les jantes extralargées, le spoiler arrière ou le pot Remus double 90 restent son univers ; le garage d'Hugues, son repère. Ils discu-

ront une carrosserie.

L'avenir ? "Je rêve d'avoir, dans 20 ans, un fauteuil en cuir qui ferait quatre fois ma chambre !" Finalement, le gosse n'a peut-être pas grandi tant que ça. ●

F.W

"Avoir confiance en soi et faire les choses en entier : ce sont les premiers sentiments que je me suis imposés afin qu'ils deviennent des réflexes devant chaque obstacle de la vie. On est maître de son destin, il suffit juste de lui donner un petit coup de pouce."

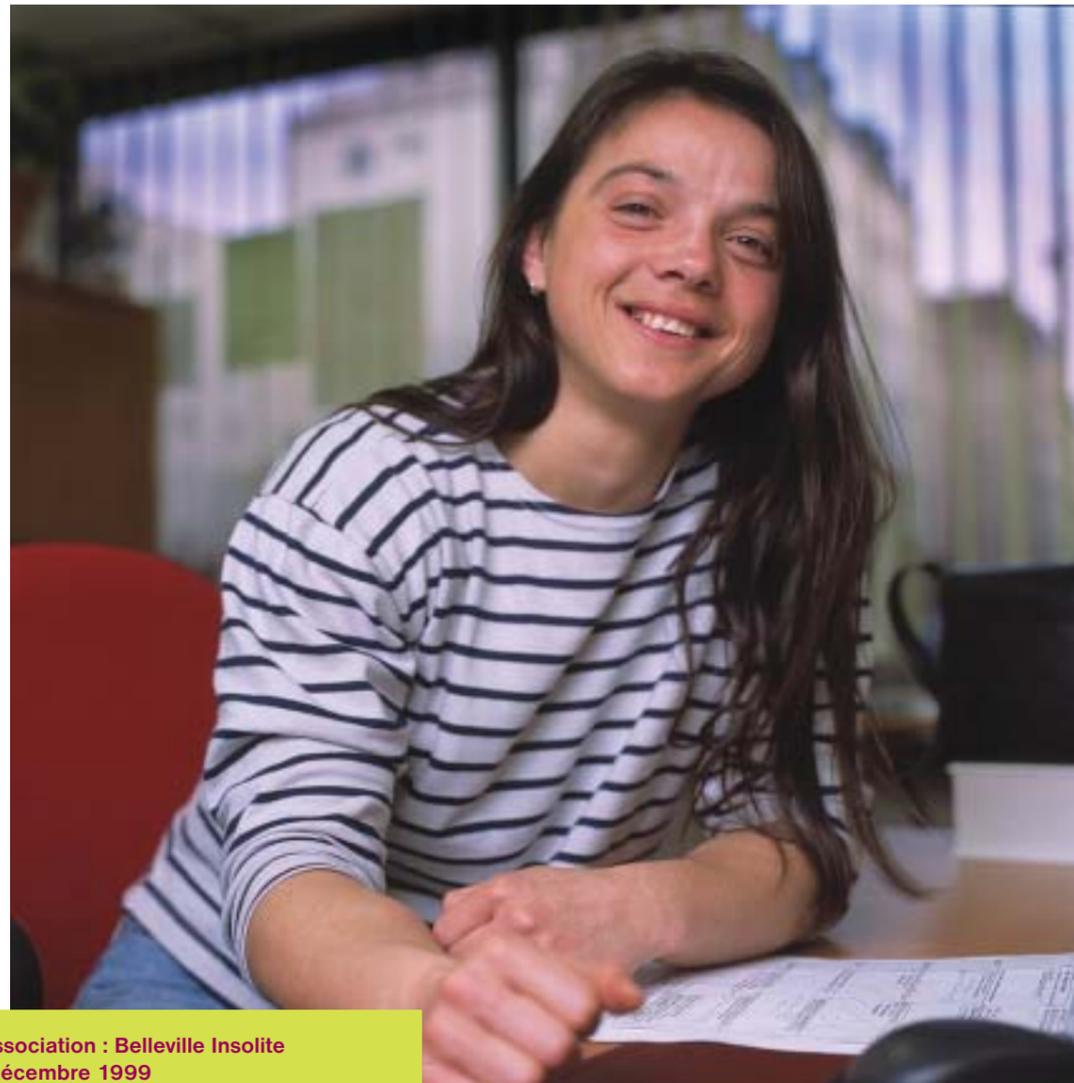
tent mécanique et très vite business : "Je me disais courageux mais pas téméraire... Mais j'ai toujours voulu me démarquer des autres. Hugues avait dix ans de métier derrière lui, cela a suffi à me rassurer... D'autant plus qu'il a lâché son affaire pour le projet". Sa boîte en tête, Mickaël se lance dans le montage de dossiers à la recherche de subventions et de prêts. En trois mois, il décroche l'Adie et son prêt de 6 098 € à taux zéro, l'ACCRES (exonération des charges sociales) et le Prix DÉFi Jeunes de 5 031 €.

Partir à la plage et exploser le prévisionnel

Aujourd'hui, ils ont une cinquantaine de clients, principalement de la sous-traitance de garagiste, et quelques grosses concessions comme Ford, Chrysler ou Jaguar. Ils turbinent si bien qu'ils se prendraient même quelques vacances... Quatre semaines l'été, à peine six mois après l'ouverture. Le comptable s'arrache les cheveux - "Vous vous prenez pour Microsoft ?" -, mais ils partiront à la plage. Ils exploseront le prévisionnel - 152 450 € - et onze mois après, rachète-

Ils font aimer leur Belleville

Belleville Insolite



Nom de l'association : Belleville Insolite
Création : décembre 1999
Nombre de salariés : 13 (dont 12 emplois jeunes)

Isabelle Boyer, 30 ans.
Originnaire du XIX^{ème}
arrondissement à Paris.
Au nouvel ilotier, au touriste
ou à l'autochtone parisien, elle
propose une visite de son quartier.
Un itinéraire pas vraiment
conventionnel, au gré des goûts,
des habitudes et rencontres
des habitants devenus guides
pour l'occasion.

La guide est fraîchement diplômée d'une école d'architecture. Mais à l'histoire des façades, elle préfère celle du voisin. Pas commère pour deux sous, mais plus humaine, plus vivante, tout simplement. Dans son école d'archi, déjà, face aux échelles énormes de ses plans, Isabelle prend des photos, "pour réintégrer l'œil humain, pour ne pas perdre la relation avec la ville, les quartiers". Tout juste diplômée d'une école d'architecture donc, mais préférant céder sa place à Marie, Myriam, Marion ou Ludwig sans maîtrise ou thèse en histoire de l'art, mais une vie dans le quartier. Alors les guides, ce sont eux.

Un petit (grand) tour et puis s'en vont

Ils mènent le visiteur à la découverte de Belleville et créent un circuit pour le promeneur : touriste, scolaire, comité d'entreprise ou autochtone parisien. Demain, tournée spéciale pour l'ilotier, le postier, le gardien d'immeuble et le nouvel animateur du centre social. Un petit - grand - tour et puis s'en vont, laissant la place à un groupe d'adultes en alphabétisation. Durant trois heures, ils marchent. Atelier d'artiste, parc, bistrot branché avec terrasse et vue sur vignes, premier restaurant chinois du quartier avec, au passage, une digression sur ses soupes, ou encore le souvenir de Piaf ou de Maurice Chevalier... Plus bas, un

ancien squat investi par des graffeurs, une épicerie orientale pas vraiment comme les autres avec ses assiettes à grignoter.

Partager les temps de galère

L'idée, impulsée par le Comité Français de Secours aux Enfants (CFSE), est finalement portée par Isabelle et Catherine Janvier alors en thèse de sociologie. Elles héritent du projet, choisissent le quartier, créent l'association et partagent les temps de galère, des problèmes de locaux, du provisoire qui s'éternise, des travaux qui prennent du retard, des réunions à improviser au centre social ou au café parce qu'il faut débarrasser le plancher et laisser le local à d'autres. Et tapent un peu partout - Fondation Vivendi, Fondation RATP, Agence de l'eau, "mécénat" d'entreprise, FAS... - pour financer leurs propres salaires ainsi que celui des 11 emplois jeunes. Celui de Salomon ou Ludwig, avec un CAP magasinier, ou encore celui d'Angénic qui a jeté l'éponge après le lycée, là-bas en Côte-d'Ivoire.

Embaucher les jeunes du quartier peu ou

taire musulman, juif, chrétien... Le parcours, un rien historique, demeure surtout jalonné de rencontres, de bonjours, de poignées de main. D'odeurs et de couleurs. D'humanité. •

F.W

Les déclics

- Hugues Renaudin, du CFSE
- Marie-Pierre Nédelec, à l'époque, à la Direction de l'emploi et du travail DDTE-FP : elle soutient leur dossier dans leur demande d'emplois-jeunes. "On est tous ses grands enfants".
- L'Agence de l'eau : co-financier des emplois jeunes
- Fondation Vivendi
- Fondation RATP
- Politique de la ville
- FAS

"On a plein d'utopie au départ, on apprend à être réaliste. Il faut être capable de réajuster ses objectifs régulièrement. Il faut faire preuve d'adaptabilité et d'écoute. Finalement, c'est bien de ne pas tout savoir et de ne pas tout connaître. Sinon, on n'irait peut-être pas au charbon."

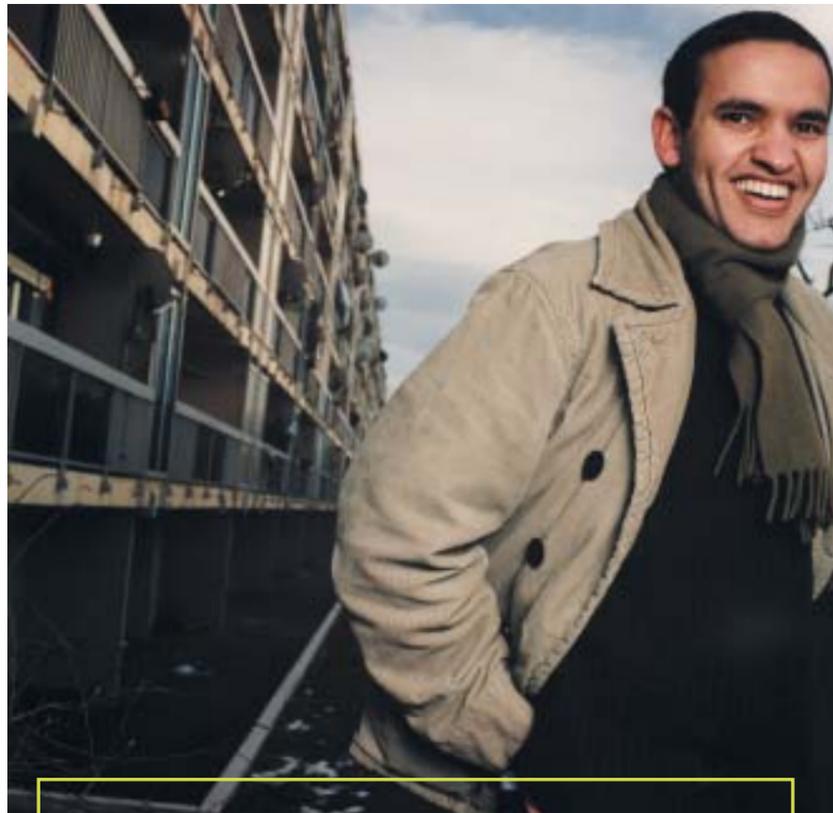
pas diplômés reste un des principaux objectifs - "On a dû tenir mordicus pour imposer ces jeunes" - et la visite de Belleville toujours le prétexte. Pour créer de l'emploi, discuter, rentrer dans un café et siroter un thé à la menthe au soleil, rencontrer des artistes, découvrir une association, un magasin et son proprié-

Zouhair Chebbale, 28 ans, réalisateur. Originaire du quartier de Bourzwiller à Mulhouse. Il filme les habitants de la cité, leur donne la parole, et rapproche le banlieusard retranché dans sa tour et le technocrate derrière son bureau.

La scène se passe dans un appartement d'une cité de Mulhouse. Le cadre trop serré, l'atmosphère trop pesante. "Ça m'a fait mal... Elle aussi, elle a été punie... Elle était aussi citoyenne...". La parole est pudique, les silences s'installent entre les mots. Le sanglot refoulé est celui d'une jeune femme de Bourzwiller qui raconte. Elle dit la vie de sa mère après la suppression de l'arrêt du bus suite à l'agression d'un chauffeur. Vieille dame condamnée à rester ici à longueur de journée. "Punie", elle aussi. Elle n'est depuis, plus sortie de chez elle.

Réveiller les consciences

Le documentaire de Zouhair Chebbale permet de plonger dans le quotidien du quartier. Avec ses malaises, ses questions en suspens, ses colères. Zouhair filme pour réveiller les consciences, "débloquer des situations de crise, faire passer un message". Le face à face avec la caméra pour sentir l'émotion de "l'autre", le banlieusard retranché dans sa tour ou le technocrate derrière son bureau; pour tenter de rapprocher les



C'est arrivé près de chez vous

deux parties, "réduire le fossé". La caméra comme relais entre l'administration et les habitants.

En attendant sa diffusion prochaine sur France 3, la cassette est au Stadium, le café du coin. Zouhair montre tout simplement "les gens différemment". Il assure même : "Le mec du quartier, il râle, dit les choses tout de go, t'insulte même parfois, mais il le regrette tout de suite après. Il a du cœur"... Il tente de convaincre, "de rendre tendre un mec de cité". Rêve de les faire jouer avec des dialogues décalés, avec "un style français de souche", à la Bacri ou Jaoui, ses références. Il rêve de "mettre un arabe là où l'on croit qu'il n'a pas sa place". On ne sait jamais, si cela pouvait "atténuer le racisme".

Abécédaire de la banlieue

Il rêve et c'est tant mieux. S'il n'y avait jamais cru, il serait encore avec ses éprouvettes et ses molécules : "Pour mes parents, c'était médecine... J'ai donné le change". Il fait une première année à cirer les bancs de la fac et faute de filmer, crée avec cinq amis AJC. Comprendre : "Association Jeunes et Culture" ou "Agissez", c'est selon. "C'était une façon de revitaliser l'endroit où l'on vivait avec un ciné-club, des tournois sportifs, de l'aide aux devoirs...". Suivra un DUT sciences et génie de la matière, une licence de physique et une maîtrise de sciences de l'éducation. Jusqu'au travelling arrière, le DESS cinéma et audiovisuel à Strasbourg, le chèque de 7 622 € de la Fondation de France avec lequel il s'achète son propre matériel - caméra numérique, perche, micro, banc de montage... - et le Sunny Side, le marché du documentaire où toutes les chaînes européennes vont faire leurs emplettes. Là-bas, il saisit toutes les cartes de visite et se vend.

Aujourd'hui, quatre boîtes de production sont prêtes à produire ses films. Mais il

est déjà trop occupé avec son abécédaire de la banlieue, Destination BZ mon bled, un documentaire-fiction avec un groupe de Rap du quartier. Mais c'est promis, il reviendra frapper à leur porte, plus tard. Dans le café, le reportage tourne toujours en boucle. Au comptoir, les clients lèvent le nez. Au pied du bloc, un ado réagit : "les bus, ils ne passent même plus ! On se sent rejeté grave..." Un autre, plus âgé, contrebalance : "La clôture, elle n'est pas mise par les pouvoirs publics mais par les gens du quartier !". Quelques séquences plus loin, on retrouve ce jeune au volant d'un... bus. Un des leurs est justement chauffeur de bus, de la cité lui aussi. Le pied de nez digéré, la caméra s'arrête alors sur deux hommes assis à l'arrêt fantôme. Ils discutent (peu), ils tuent le temps. Ils attendent. La vieille dame, elle, est morte. ●

F.W

"Dans "Partir", un jeune veut quitter le quartier, le monde où il vit, en noir et blanc, pour passer de l'autre côté, dans le monde où tu existes, le monde en couleurs. Ses copains tentent de le retenir : "On n'est pas comme eux. Ici, ils nous tolèrent mais ils ne nous aiment pas", s'énervent : "Mais vas-y dans ton monde parfait !" Et il part. Mais en passant de l'autre côté, il vit exactement la même scène, la même dispute, les mêmes dialogues. Ce que je veux dire c'est que dans la cité ou là-bas, c'est la même vie. Si tu veux bouger, c'est toi qui change ta vie et ce sont tes choix qui font que tu évolues."

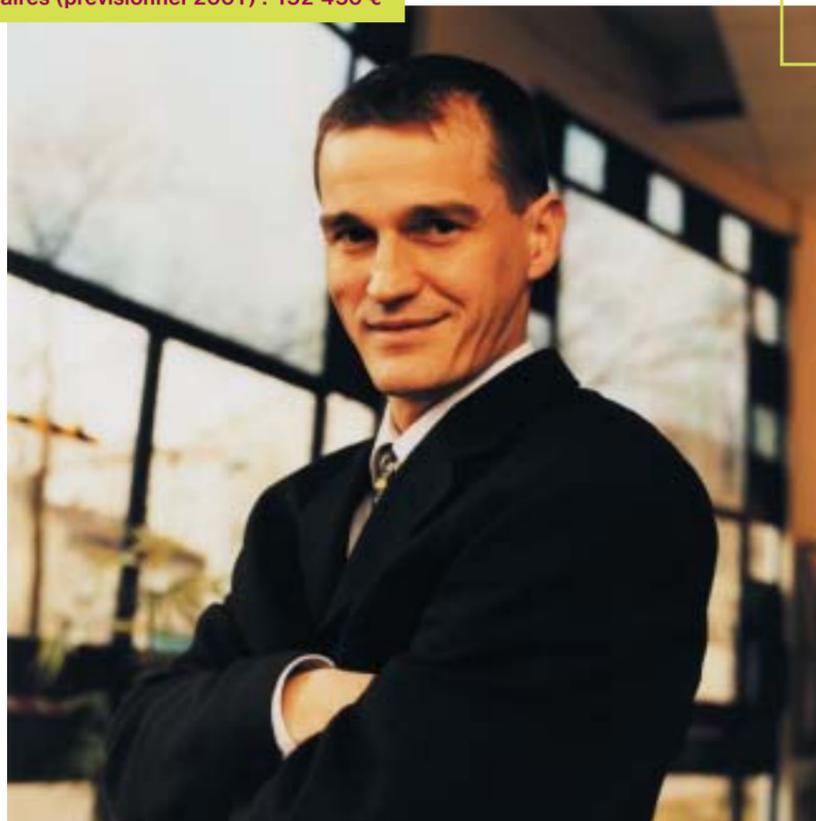
Les déclics

- L'association La Ruche : elle lui apporte les subventions pour réaliser ses films et ses clips. Grâce à leur matériel de tournage et de montage, Zouhair sort de "l'à-peu-près".
- Daniel Coche, réalisateur et intervenant à l'université dans le cadre du DUCA, Diplôme universitaire de cinéma et d'audiovisuel et le DESS cinéma et audiovisuel : il le conseille. Sa "référence".
- La ville de Mulhouse : 3 049 €
- La Fondation de France : 7 622 € pour acheter son propre matériel

IDS

L'oseille sauvée du feu

Nom de l'entreprise : IDS
Création : 7 décembre 2000
Nombre de salariés : 2
Chiffre d'affaires (prévisionnel 2001) : 152 450 €



Stéphane Désanglois, 32ans. Originaire de la cité des 4000 à la Courneuve (93). Contre lui, un arbre généalogique s'enracinant dans la cité. De son côté : sa "rage d'entreprendre". Du business du quartier à la création d'entreprise, IDS, sa société de prévention et protection incendie.

À l'écouter se présenter, on croirait presque que le ciel lui est tombé sur la tête. Condamné à endosser sa filiation : "des grands-parents et des parents à la Courneuve, et un père qui livrait déjà à 14 ans des sacs de charbon". Orienté vers une voie professionnelle à 14 ans, un CAP employé de bureau et un BEP vente action marchande; Mais le mauvais sort s'en est finalement allé : le père termine sa carrière comme directeur commercial pour un sous-traitant de PSA et le fiston débute la sienne comme créateur d'entreprise.

Bluffer le big boss

Avant, il y a eu l'armée comme chauffeur-secrétaire du colonel de la caserne, et depuis sa quille, que des histoires de camions. Au volant comme convoyeur de fonds ou chauffeur de poids lourd à livrer des containers poubelles. Jusqu'en 1998, l'année clef, où Stéphane découvre la prévention comme technicien à la Générale Incendie : "Je passais mon temps à vérifier les extincteurs. Il n'y a pas de sot métier mais... c'était répétitif. J'étais jeune, dynamique, j'avais la rage... J'avais envie de m'en sortir. Alors, avec un autre collègue, Sylvain, on a décidé de créer notre propre boîte". Ils démissionnent, mais "pas en même temps, cela aurait paru trop suspect", et pour échapper à la clause de non concurrence, ils bluffent leur big boss : "Moi, j'allais retrouver mes camions, et Sylvain, lui, a dit qu'il voulait se lancer dans le transport d'handicapés".

En janvier 2001, ils créent IDS. Il a enfin le costume, la perceuse dans l'autre main. Et les soucis de l'entrepreneur en tête : "Comme nous avions démissionné, nous n'avions droit à aucune aide. J'ai emprunté 4 573 € à la famille, Sylvain a mis 4 573 €, et on est allé frapper à la porte de la MIEL, une couveuse d'entreprise". La MIEL, c'est un loyer à 198 €, un fax, un standard et surtout un soutien logistique.

"Gagner de l'oseille"

Plus apaisés, les deux compères s'attaquent à la prospection et se partagent le territoire, Paris Nord pour Stéphane, et le Sud pour Sylvain avec, en prime, la gestion - le privilège (sic) du titulaire d'une maîtrise de gestion commerciale. Dans leur carnet de commande, des mairies, des écoles et de gros pontes aussi. De quoi balancer quelques références grand chic comme Maxim's, Cardin

ou NISSAN France, et tablez sur 152 450 € de chiffre d'affaires pour leur première année d'activité.

Qu'on se le dise : son objectif n'est autre que de "gagner de l'oseille, le nerf de la guerre". On croirait entendre le lascar qui a connu "le business, les petits extra" des cités. Impossible de faire l'autruche, de nier le passé : "J'ai vu qu'il y avait un autre monde". Il fait avec, "toujours entre les deux". Le dimanche avec ses lunettes jaunes et sa casquette Lacoste, le lendemain avec son manteau en cachemire, sa Xantia et son stylo Mont-Blanc. Oui, de l'oseille pour "avoir plus", comme "un petit bateau pour aller à la pêche avec mon fils". Définitivement lascar rangé. ●

F.W

"Il faut avoir la rage d'entreprendre parce que ça reste le parcours du combattant... On peut y arriver seul, mais c'est difficile. Et pourquoi s'acharner en solitaire alors qu'il existe des associations qui sont là pour nous aider ?"

Les déclics

- Monique Regaert, en charge de la réception des pépinières à la MIEL de Saint-Denis.
- Michel Limer, président de l'association Plaine Initiatives : il lui octroie un prêt à taux zéro de 6 098 €. Et c'est l'effet boule de neige. Parmi le jury, un banquier de la BNP : il lui obtiendra un prêt pour l'achat d'un véhicule et un prêt de 4 573 €.
- La société Extincteur Andrieu : le premier fournisseur à leur faire confiance.

En attendant la canne

HK



Nom de l'entreprise : HK
Création : 8 janvier 2001
Nombre de salariés : 1
Chiffre d'affaires (prévisionnel): 18 294 €

Khadija Himmes, 23 ans. Originaire de Beaucaire (Gard). Elle rêve d'avoir la trentaine ; elle a 23 ans. Faute d'accumuler les années et obsédée par le charme, elle se donne une stature juridique, crée sa petite entreprise et son job sur mesure. Et enfin, envoûte.

Khadija a bien un local, mais son bureau se résume surtout à son portable. Souvent au volant de sa 205 à parcourir la région - Nîmes, Avignon, Arles, St-Martin de Crau, etc...; opérationnelle n'importe où, à son cabinet ou chez le client, pour une ou deux heures, un simple remplacement d'un jour ou un coup de bourre. Son BTS en poche, elle fonce. Fait le grand plongeon, tente l'aventure. Goûte à l'indépendance. Bref, à 23 ans, elle crée son entreprise, son "petit truc" à elle, un job sur mesure qu'elle façonne à sa manière.

Echapper à la monotonie de la paperasserie

Marchant sur les plates-bandes des boîtes d'intérim, elle propose un service ponctuel de gestion d'entreprise : secrétariat, préparation de documents comptables, informatiques, facturations, devis... Et tente d'échapper à la monotonie de la paperasserie et des chiffres, passant d'une entreprise et d'un secteur à l'autre. D'un dentiste où elle fait de la relance clientèle, à une conseillère en recrutement où elle gère son mailing et corrige ses tests psycho-techniques, en passant par un avocat pour lequel elle enregistre sa comptabilité ou par la propriété d'un agriculteur chez qui elle fait de la facturation.

Elle roule, tout en essayant d'éviter les nids de poules : "C'est dur d'avoir un petit BTS et d'aller voir les entreprises... Je m'en suis pris aussi plein la figure". Mais volon-

taire et têtue, elle avance. Agressive, même parfois. Fonçant toujours, faisant fi parfois de la bienséance, remballant la langue de bois, écoutant d'une oreille distraite les conseillers de la Boutique de Gestion et n'en faisant finalement qu'à sa tête. Préférant, par exemple, la confrontation directe avec les commerçants ou les entreprises aux courriers. Même prise de position arrêtée pour l'étude de marché : elle n'en fera pas. Si elle se lance, c'est pour répondre à son envie, refusant l'idée de perdre du temps : "S'il avait fallu attendre huit mois avant que ça tourne, j'aurais abandonné ! Huit mois ! Mais j'aurais presque pu faire un enfant !"

"Mon activité n'existait pas : je n'avais pas d'exemple de tentative et encore moins de réussite. Mais j'y ai cru et persévéré. Il faut refuser tout fatalisme afin d'apprivoiser la vie."

Le même temps qui passe et qui la rend folle : "En sortant du BTS, on ne nous propose que de la saisie comptable ! Il faut attendre généralement 3 ou 4 ans pour qu'on daigne nous donner plus de responsabilités ! Trois ou quatre ans : faut pas rêver !" Khadija concède rarement. "Créer son entreprise, c'est d'abord prendre le pouvoir qu'on nous enlève". Obsédée par l'idée de s'imposer, d'être écoutée : "C'était une façon d'avoir un plus pour parler. Une personne qui va prendre des risques, se lancer toute seule, les gens vont la suivre. Un statut juridique permet de gagner en poids. Pour qu'on nous prenne un peu plus en considération, il n'y a pas d'autres moyens. Soit vous avez une canne et là, on vous écoute, on prend votre avis, soit vous êtes fils d'un tel... Je ne suis pas fille de médecin et je n'avais pas envie d'attendre d'avoir une canne." ●

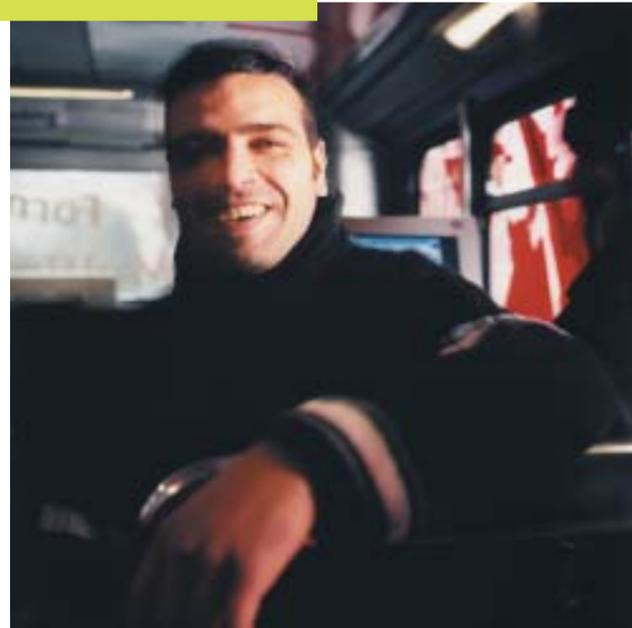
F.W

Les déclics

- Las de ne pas être assez prise en considération, l'entreprise lui apparaît le moyen idéal pour gagner en crédibilité.
- Un passage de trois mois dans une entreprise publique la décide à se mettre à son compte.

Can I help you ?

Nom de l'association : Bien Jouer
Création : 11 janvier 1996
Nombre de salariés : 9 (emplois aidés)



Baroudi Ikhelef, 26 ans.
Originaire de la Bottière à Nantes. Il crée avec d'autres jeunes du quartier l'association Bien Jouer. Avec un bus londonien à deux étages, il parcourt les quartiers populaires à la rencontre des habitants en prise avec un problème de facture EDF ou de dette, un CV à rédiger ou un e-mail à envoyer.

Baroudi tend la main. À l'inconnu, dans chaque recoin du quartier. Devant les boîtes aux lettres, où un homme aux gestes hagards recherche un nom qu'il ne sait même pas lire ; dans la cage d'escalier où un voisin de palier, nouveau venu dans l'immeuble l'interpelle. Il veut écrire une lettre à l'office HLM mais il est analphabète. Un autre jour, c'est en pleine rue : un vieux monsieur lui demande de le suivre pour lui lire son courrier. Cette fois-ci, il est tombé sur Baroudi. Demain, une autre personne prendra le relais. Au hasard des rencontres, au gré de la bonne humeur et du temps des passants.

C'est pourquoi, il passe son temps à sillonner les quartiers populaires avec son bus anglais de la London United à deux étages. Pour un problème de facture ou de dette, pour une assistance juridique ou tout simplement pour un document qu'on ne comprend pas, un courrier qu'on ne sait pas lire ou écrire, un CV ou une lettre de motivation à rédiger.

ger. Gratuitement, les habitants rencontrent un écrivain public, un employé d'EDF ou de la commission de surendettement, un bénévole de la Maison de la Justice et du Droit ou de l'association Un jeune, un parrain, un emploi. Une radio locale, Alternantes FM (98.1), vient même y loger son studio une fois par semaine pour une émission en direct du bus. Devant le micro, les habitants prennent la parole. Pour parfois seulement vider son sac ; plus souvent pour faire découvrir ses créations musicales aux auditeurs.

Militants gonflés

Mais bien avant le bus, il y avait déjà Bien Jouer, une association qu'il a créée en 1995 avec d'autres jeunes du quartier. Aujourd'hui, ils sont toujours une quinzaine de militants gonflés et d'optimistes incurables : Philippe, Ali, Guillaume, Abdeslem, Marine, Khalil... Le citibus est l'un de leurs derniers gros coups pour lequel ils rafflent 114 337 € en tapant à de nombreuses portes : la municipalité (30 490 €), le Challenge des quartiers de la Fondation Philip Morris (15 245 €), la Fondation de France (15 245 €), la Fondation Macif (7 622 €), le Fonds d'Action Social, (3 049 €), la Division Interministérielle à la Ville (15 245 €) et la Région (27 441 €).

Tous azimuts, ils vont sur tous les fronts, organisent un Mondial des supporters, un hommage "aux hommes de couleur morts pour nos couleurs", un couscous républicain, un forum national de l'aide alimentaire, des virées de nuit pour enregistrer les délits de faciès à l'entrée des discothèques... Mais l'association, c'est aussi et surtout L'entract'. Un bar-restaurant au centre du quartier avec des soirées débats animées très souvent par des intellos parisiens.

Résultat, le centre-ville court à La Bottière pour phosphorer sur l'Algérie

avec Stéphane Hessel, sur les médias avec Serge Halimi, sur les sans-papiers avec Patrick Weil... Et quand ils ne débattent pas, le lieu vit sa vie bigarrée. Potaches du lycée voisin, employés de l'annexe de la mairie ou jeunes du quartier s'y retrouvent et y déjeunent.

Une réussite qui a permis à Baroudi de se réconcilier avec lui lui-même, d'accepter un passé parfois douloureux, le lycée et sa première électronique plaquée, trois ans de chômage. "Aujourd'hui, j'ai l'impression de servir à quelque chose. Avant, on s'enfumait, on avait les yeux fermés. C'est pourquoi il a fallu que je parte. Il risquait de se passer le pire..." Avec l'armée, il pliera alors bagages pour la Côte d'Ivoire. De l'air chaud pour éviter l'asphyxie. Et revenir au quartier les yeux grands ouverts.

F.W

Les déclics

- La reprise de l'Entract', le bar-restaurant au milieu du quartier : une réussite qui leur a apporté une crédibilité.
- Alain Bellanger, chargé de quartier à la mairie annexe : celui-ci a toujours cru en eux et a su les appuyer.
- Jean-Michel Jaouen, agent de développement à la mairie annexe : il les a soutenus dans la préparation du dossier pour le projet de l'Entract'.
- Le Challenge des quartiers de la Fondation Philip Morris : 15 245 €
- La Fondation de France : 15 245 €
- La Fondation Macif : 7 622 €
- La DIV : 15 245 €
- Le FAS : 3 049 €
- La Région : 27 441 €

"Dans le quartier, on n'est pas à l'abri: soit on se laisse emporter, soit on décide de s'en sortir, de faire quelque chose de son existence. Essayer de faire quelque chose : c'est le plus important. Mais lorsque l'on porte un projet sans avoir forcément d'expérience dans le domaine, c'est un combat perpétuel pour gagner la confiance de nos interlocuteurs. On nous a même reproché d'avoir laissé nos portables allumés lors d'un rendez-vous pour déstabiliser la réunion ! Comme quoi, ils étaient parfois même plus vicieux que nous !"

Frenchy star

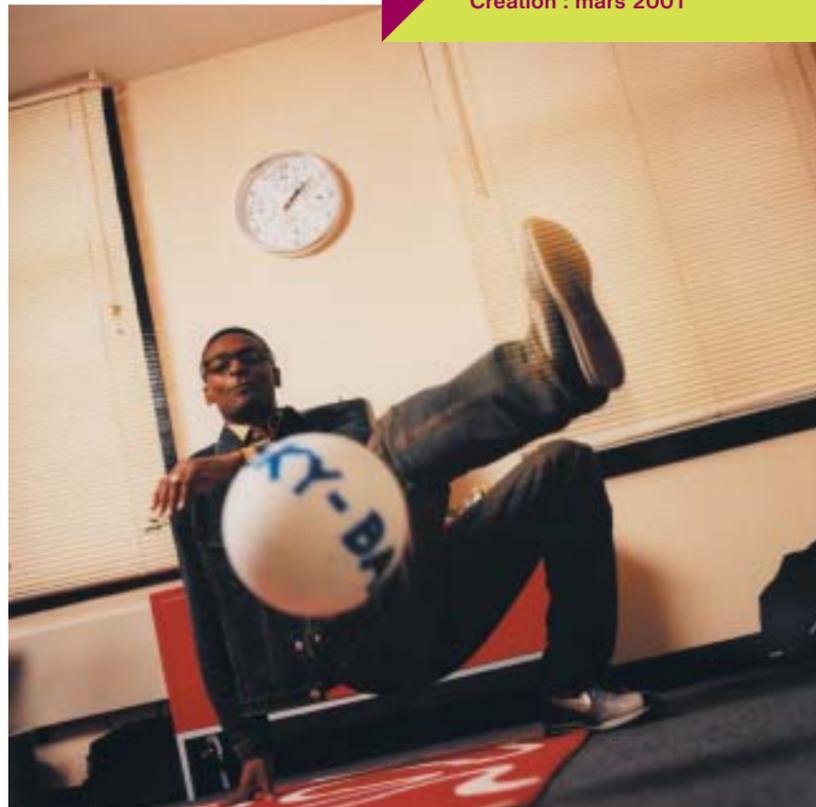
Dean Ildefonse, 30 ans.

Originaire du quartier de La Grand Mare à Rouen. On prononce son nom jusque de l'autre côté de l'Atlantique. Les Américains et le monde du freestyle ne parlent que de lui. L'inventeur du sky-ball.

On ne sait pas grand chose de lui. Sinon qu'il est toujours sans salaire, mais a de l'or dans les mains. Ou plutôt des billets verts. Les Américains suivent de très près ce petit "Frenchy" qui vient de créer le sky-ball, nouveau sport urbain et freestyle. Le but du jeu: réaliser des figures, seul ou à plusieurs, à partir d'un ballon en utilisant tous les aspects fournis par l'urbanisme: mur, escalier, banc, trottoir... Les mastodontes de l'industrie du sport flairent le business. Nike et M. Dia tentent des approches, et "Frenchy" lâche des projets à coups de millions de dollars, comme les premières journées mondiales du Sky-ball (JMS) dans 170 pays. Invité à faire son show devant 40000 personnes au Parc des Princes lors du jubilé Raï, à célébrer la carrière de l'ancien capitaine du Paris-St-Germain, ou en grande pompe à Eurodisney lors de la présentation privée de la nouvelle collection de Nike, suite à un clip tourné pour la marque.

Celui qui révolutionne et met en ébullition l'industrie du freestyle s'appelle Dean Ildefonse. Trente ans, originaire de La Grand Mare à Rouen, "sorti du quar-

Nom de l'association :
International Sky-ball Association
Création : mars 2001



tier grâce à l'athlétisme". Médaille d'argent du 4x100 mètres au relais lors des championnats du monde scolaires, et une mauvaise blessure en 1989 qui le contraint à abandonner définitivement le sport en tant que compétiteur cinq ans plus tard. Un BEP commerce, un Bac G3 techniques commerciales, une école parisienne d'arts plastiques et une année d'Histoire de l'art à la Sorbonne plantée en cour d'année leur préférant la bibliothèque de Beaubourg et l'art en autodidacte.

Tournois de foot en salle

Ses premiers pas dans le business remonte à 1996. Faute de courir, il montera son entreprise individuelle dans l'organisation d'événements sportifs. Le nom est clinquant, Dean Germainy Management International, la claque mémorable: "je n'ai jamais eu de client". Au bout de six mois, il plaque tout pour se relancer un an plus tard dans l'organisation de tournois de foot en salle. La dernière édition, en 1999, se déroulera dans 10 villes et regroupera 80 grandes écoles et universités. Mais ce à quoi il rêve, c'est d'un trophée européen et mondial, et d'un certain Lilian Thuram comme parrain. Bille en tête, il prend alors la route pour Parme négligeant un léger détail: la vedette n'est pas en Italie mais à Paris pour un match... Marche arrière. Rouen-Parme, Parme-Clairefontaine, mais son périple s'arrêtera aux grilles du domaine, stoppé par la sécurité: "C'était impossible d'avoir avalé tous ces kilomètres pour rien... J'ai alors fait le tour du site et j'ai réussi à y pénétrer. Quand j'ai vu Thuram, je lui ai expliqué tout ce que j'avais fait pour arriver ici et je lui ai demandé de me consacrer 2 minutes. Il m'a écouté."

Thuram dans la poche, mais certainement pas les organisations nationales et internationales de football qui regardent son initiative d'un mauvais œil, quand

elles ne tentent pas de tirer la couverture à elles. D'où l'idée de créer son propre sport. Sans lutte de pouvoir ni croche-pied.

Le culot pour rallier

Le 29 mai 2001, il dépose la marque Sky-ball, le 6 juin le brevet. À ses côtés, Jean-Jacques Bertrand, l'avocat de Marie-José Pérec, de Candeloro et de Cantona entre autres. Un homme de poids rallié grâce à son culot là encore: "Dans la presse sportive, il apparaissait comme l'homme incontournable. Il fallait que je l'aie." Il l'appelle, prend rendez-vous et le convainc. Il est aujourd'hui secrétaire d'International Sky-ball Association. Le Frenchy est peut-être toujours en association, mais plus pour longtemps. Ce n'est qu'une question de mois.

www.sky-ball.org

F.W

"La base de tout c'est l'objectif à atteindre. Une fois défini, il ne faut rien lâcher et apprendre un maximum sur son secteur d'activité pour être irréprochable. Parce qu'en face, c'est sans pitié."

Les déclics

- Arnaud Poezévara, un ami: il l'initie à l'art et lui donnera "une ouverture d'esprit".
- Jean-Jacques Bertrand, l'avocat de Candeloro et de Cantona entre autres, "incontournable" dans le milieu sportif: en acceptant d'être le secrétaire de son association, il lui ouvre des portes et lui apporte crédibilité.
- Véronique Hubert, au marketing de Nike France: elle pensera à lui pour le show à Eurodisney avec Nike États-Unis pour la présentation de leur nouvelle collection.
- Frédéric Gaultier, de l'Agence France Presse (AFP) Rouen: il lui consacra une dépêche: quelques heures après, les premiers médias le contactent. Les articles s'accumulent toujours.

À votre tour de jouer

L'AFOI

Nom de l'association : Aventura
Création : 1990
Aujourd'hui : Fédération Ludique de l'Ouest
(regroupant 10 associations)
Nombre de membres : 200
Nom de l'entreprise : L'AFOI
Création : 2000

Mickaël Kambrun, 27 ans
Originaire de Trelaze dans le Maine et Loire. Joueur et altruiste, il boucle la boucle de l'enseignement. C'est une histoire dont il est le héros.

"Dans le quartier où j'ai vécu, il faut être prêt à soulever des montagnes et à se bouger pour s'en sortir. Je pense ne m'être pas trop mal débrouillé".

Allez savoir si c'est à cause de sa passion

pour le jeu de rôle ou pour la matière scientifique, mais il est certain que Mickaël ne tient pas en place. Il n'est pas de ceux qui se contentent de cultiver leurs acquis, et l'on ne s'étonne pas de le retrouver à la fois conseiller chez Packard Bell, jeune chef d'entreprise, à l'origine de plusieurs associations de jeu de rôle. Baccalauréat avec mention, B.T.S d'électronique "en poche", il est déterminé à devenir ingénieur. Mais ce rêve s'arrêtera aux oraux des concours.

Pourtant, c'est pendant sa scolarité qu'il trouve sa voie. Des rencontres enchantées, il en a fait de nombreuses. Ses maîtres : M. SEGUIN, un professeur d'E.M.T du collège de TRELAZE dans le Maine et Loire, qui lui transmettra le goût pour l'électronique ; et M. HERNOT qui l'initiera aux joies de l'informatique. De ses deux professeurs "extraordinaires et qui se donnent à fond", comme lui aujourd'hui, il avouera avoir reçu l'envie de transmettre...

Sans hasard

Ainsi, après avoir enchaîné les petits boulots et plusieurs missions d'intérim, il est embauché comme technicien hot line par Packard Bell et parallèlement crée son entreprise qu'il appellera curieusement L'AFOI - prononcé "la foi" - (Aide et Formation à l'Outil Informatique). Car, avec Mickaël, rien n'est laissé au hasard, pas même le jeu. Et ce n'est pas les quelque deux mille visiteurs du salon du jeu AVENTURA qui nous contrediront. Un partenariat prestigieux pour régler les difficultés du financement inhérentes à ce type de manifestation (France Télécom, les éditeurs Descartes...). Une couverture médiatique régionale pour assurer la promotion de l'événement (France 3 régional, TV10). Des instructeurs pour expliquer aux néophytes les "règles du jeu". La vie associative ce n'est pas un jeu d'enfant ! Mais comme se plaît à le répéter Mickaël : "Il n'y a rien de mieux qu'un jeu de société. On s'assoie, on discute, les langues se délient. Mon objectif : faire connaître le jeu sous toutes ses formes ainsi que ses qualités de socialisation".

À l'heure actuelle, le salon AVENTURA a permis de créer une fédération : la Fédération Ludique de l'Ouest qui regroupe dix associations de jeu du "Grand Ouest". Qui aurait pu imaginer que ce jeune garçon la tête plongée dans les univers parallèles des fées, sorciers et autres potions magiques se retrouve héros d'une telle aventure ! Son savoir, il le distille toujours chez Packard Bell comme conseiller technique mais surtout, avec L'AFOI, dans des centres de formation continue pour adultes. Il aide ainsi de nombreux

chômeurs à se réinsérer dans des centres de maintenance ou des hot line techniques. "Donner aux gens c'est mon dada", s'exclame-t-il.

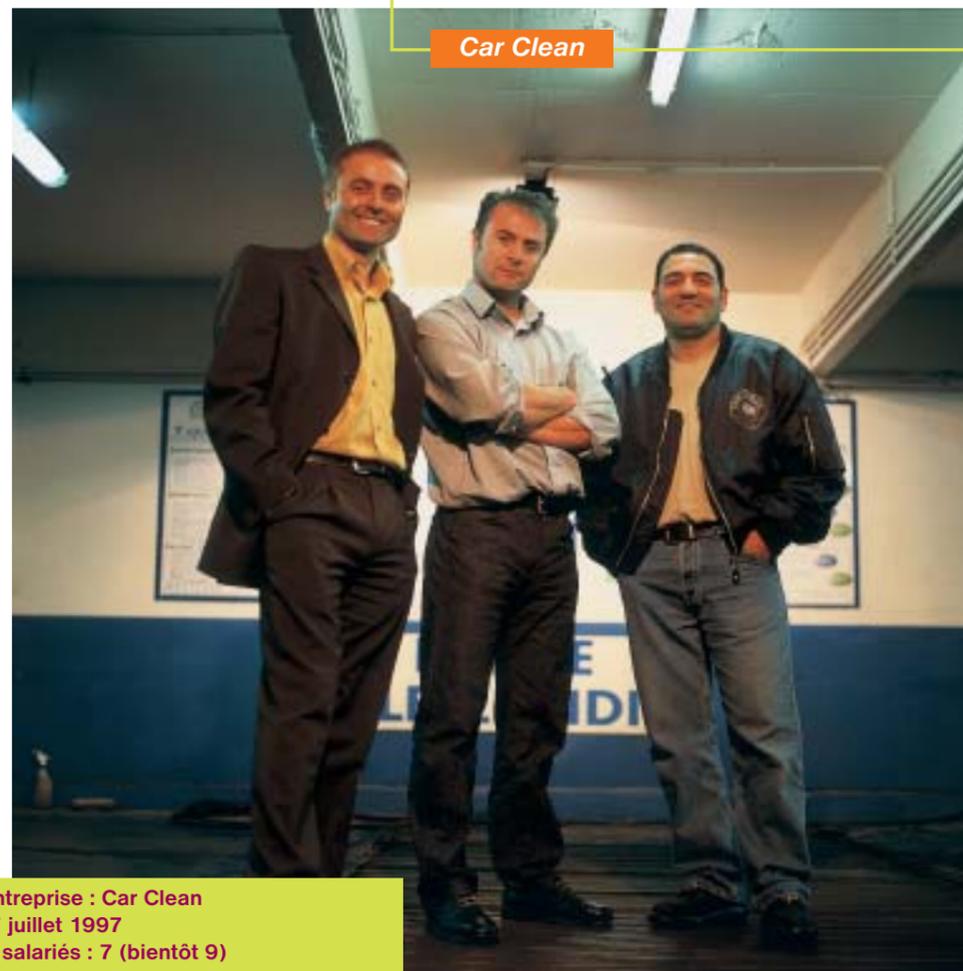
Ses perspectives : solidifier les contrats en cours pour les pérenniser en espérant bientôt pouvoir vivre de son sacerdoce. "Mes profs m'ont donné de l'engouement et j'essaie aujourd'hui de le transmettre". Aujourd'hui presque indépendant, il ne s'est effectivement pas trop mal débrouillé : "J'ai une femme, j'attends un enfant dans deux mois et j'ai une maison en construction...". La petite fille s'appellera Ambre. Déjà une héroïne. •

Les déclics

- La rencontre de deux professeurs, M.Seguin et M.Ernot, lui fera aimer les sciences et plus particulièrement l'électronique et l'informatique.
- Il mettra ses connaissances à profit au sein d'une entreprise internationale et créera parallèlement l'AFOI afin de passer le témoin à ceux qui en ont besoin.
- Les aides : sa bonne étoile.

"Ne demande pas ce que l'on peut faire pour toi car on ne viendra pas te chercher. Il faut se vendre. Sache que je suis comme toi, mais maintenant j'ai grandi."

My car is clean



Car Clean

Nom de l'entreprise : Car Clean
Création : 7 juillet 1997
Nombre de salariés : 7 (bientôt 9)
Chiffre d'affaires : 129 582 € (les deux stations)

Ali Kaya, 30 ans.
Originaire du quartier sensible des Aubiers à Bordeaux, il décide avec son frère et un ami de monter une entreprise de nettoyage de voitures qui présente au départ l'originalité d'être mobile.

C'est par tranche de trois chiffres qu'Ali Kaya communique son numéro de téléphone. On pourrait penser que c'est pour gagner du temps mais c'est juste pour ne pas en gaspiller. Moins d'un an s'est écoulé entre son projet de créer une entreprise et la mise en route de Car Clean. Ali sait depuis toujours ce qu'il veut dans la vie. "À force de voir mon père travailler dur avoue-t-il, et rentrer seul dans le froid sur sa petite mobylette, je me suis toujours dit que je serai chef d'entreprise". Plus de vingt ans après, la réalité est venue rejoindre sa certitude d'enfant.

Démarrer sur les chapeaux de roues

Lorsqu'en 1996, un élu local l'informe que le groupe hôtelier Accor projette d'offrir à ses clients une prestation de dégrivage de leurs voitures, il ne pas rate l'occasion d'agir. "Je me suis contenté de saisir l'idée au vol explique-t-il enjoué puis j'ai étudié le marché pour développer un concept nouveau". Ensuite tout est allé très vite. Quelques subventions de part et d'autres, un important apport personnel et la recherche de partenaires. Entre le nettoyage des véhicules à "domicile", la vente de produits dérivés et l'installation de stations de nettoyage, Car Clean a sans cesse joué entre la mobilité et le fixe. Rien de plus normal pour qu'une entreprise démarre sur les chapeaux de (quatre) roues ! "Les deux points innovants qui ont fidélisé la clientèle, poursuit Ali, ont été le nettoyage mobile et à la carte des voitures, ainsi que l'usage d'un

produit magique qui lave sans eau et sans salir le sol". Après cinq ans d'activités, Car Clean roule aujourd'hui avec un fichier de près de 8 000 clients satisfaits. Preuve que pour créer son entreprise, il faut se montrer patient et persévérant. Sportif confirmé dans plusieurs disciplines comme le foot, l'athlétisme ou le hand-ball, l'endurance n'a jamais effrayé le chef d'entreprise qu'est devenu Ali.

oublier pour autant ses amis d'ici "je suis fidèle à la cité des Aubiers où j'ai grandi" confie-t-il pour conclure. "J'y vis encore et tous mes employés sont de là bas. C'est ma façon de rendre hommage à la vitalité de ma cité et de ne pas oublier d'où je viens".

N.B.

"Si, lorsqu'on monte son entreprise, l'état d'esprit est de s'enrichir tout de suite, c'est perdu d'avance. Il faut accepter d'aller par étape. Dans les écoles de commerce on nous apprend à former et recruter avant même de savoir où va l'entreprise alors que la pratique prouve le contraire. L'entreprise doit rouler avant de se permettre de former ou d'embaucher."

Les déclics

- Charles Cazenave, un élu local informe Ali Kaya que le groupe hôtelier Accor cherche quelqu'un pour développer un service de prestations véhicules auprès de ses clients.
- Bourse DÉFi-Jeunes : 4 878 €
- Agessip : 10 976 €
- Vivendi : 14 025 €

"La première année, nous avons attendu huit mois avant de nous salarier. C'était un sacrifice essentiel pour aller de l'avant" revendique Ali qui reconnaît que les hôteliers d'Accor ont également joué un rôle de partenaire déterminant dans le lancement de Car Clean. Il y a sept mois, la jeune entreprise a mis l'accent sur le travail indépendant en station. Désormais l'équipe ne se déplace plus pour les acheminer jusqu'à la station. Un calcul plus rentable car les trois stations sont situées sur des sites stratégiques. Dans les parkings du centre de Bordeaux, près de la Garonne et récemment de la Gare Saint-Jean. À 30 ans Ali voit loin. Doté d'un sens de l'entreprise et d'un rire généreux, il est tout à la fois sage et frondeur. Il a su mené de front ses études et son entreprise jusqu'à l'obtention, l'an passé, d'un D.E.S.S. en stratégie et gestion commerciale. Car son dynamisme réfléchi porte l'ambition d'élargir le concept Car Clean à l'Europe. Sans



Chienne de vie

Shéhérazade et Cie

Nom de l'association : Shéhérazade et Cie
Création : 1993
Nombre de bénévoles : 3

Rachida Khalil, 29 ans.
Originaire du Val Fourré à Mantes la Jolie. Devenue auteur "par nécessité", pour combattre les clichés et échapper au conditionnement caricatural, elle crée son association Shéhérazade et Cie et rempile au théâtre parisien de la Main d'Or avec son one woman show, *Sept chiennes de vie*. Tentative schizophrénique pour dire la femme, son être, son vouloir être.

Elle donne rendez-vous loin du Val Fourré. À St-Germain des Près, au Café de Flore, comme une énième tentative d'échapper au cliché de la banlieusarde. Rodée à fuir les propositions de rôles la cantonnant à "la beurette de service qui se fait casser la gueule parce qu'elle ne respecte pas les lois islamiques". À l'étroit dans la peau des trop nombreux personnages de Soraya ou Fatima, Rachida finit par créer sa propre compagnie. En 1993, elle monte Shéhérazade et Cie et se confronte à l'écriture, "le meilleur moyen d'être libre". Libre de ses choix, de ses allées et venues une fois sa classe de première plantée et ses bagages pliés pour quitter le toit familial à 16 ans. Enfin libre de suivre la troupe d'Ahmed Madani, mais sans maison. Ou plutôt, des dizaines : "Je passais d'un ami du metteur en scène à l'autre. En deux ans, j'ai eu 100 maisons". Deux ans de "grande galère" entre tournées et petits jobs comme agent commercial dans les assurances, démonstratrice dans les grandes surfaces, vendeuse de cuisines aménagées...

Un one woman show

Libre donc, elle écrit, co-écrit même un spectacle avec Dieudonné, s'égare, et remplit le frigo grâce à du secrétariat à domicile ou du lobbying pour une grosse

multinationale décroché lors d'un dîner mondain parisien. Jusqu'à l'accouchement : Sept chiennes de vie, un one woman show qui parle des femmes, de toutes les femmes, les maghrébines et les autres, les délurées et les coincées. De la mama arabe soumise à la femme afghane voilée de la tête au pied, en passant par la femme fatale, pathétique et esseulée. Un budget de 38 112 €, bouclé grâce à la ville de Mantes la Jolie (3 811 €), aux sponsors (27 441 € au total, entre La cimenterie Calcia de Mantes ou Skyrock par exemple) et à la billetterie. Deux mois de spectacles au théâtre de la Main d'Or

accessoire branché dans un défilé de mode, tantôt muselière ou... Kleenex lorsqu'elle éternue. Vindictes de la salle. Menaces de mort, même. Échec encore avec un projet de café-théâtre à Mantes. Là, c'est un an de recherche de financements, près de 304 900 euros de francs amassés grâce aux fondations et aux subventions auprès de Philipps Morris, Vivendi, France Télécom ou la DRAC, qui tombe à l'eau parce que la mairie fait marche arrière. Il y a bien aussi quelques rêves de tournages et de stars malmenés et cabossés. Comme sur le tournage de 100% Arabica de Mamoud

"J'ai été critiquée parce qu'au centre de rivalités, de mesquineries... Une belle leçon de vie qui m'a appris à me centrer plus sur moi-même."

à Paris devant une salle remplie grâce au bouche à oreille et à une radio nationale, cliente elle aussi au lobbying, qui lui offre une communication rêvée : des spots gratuits trois fois par jour. Rachida jouera les prolongations en octobre prochain.

Les planches comme tribune

Des bonheurs pour amortir les mauvais coups. Lorsqu'elle crée le festival "Si j'aime", pour la prévention du Sida par exemple : "J'ai été critiquée parce qu'au centre de rivalité, de mesquinerie... Une belle leçon de vie qui m'a appris à me centrer plus sur moi-même". Ebranlée, encore, lors son spectacle Tchador, à La Cigale avec SOS Racisme où elle essuie la critique sévère de la communauté outrée. Parce que Rachida utilise les planches comme tribune. Pour dire, protester, crier, sourire. Avec justesse, elle défile les arrêts sur image d'une société, les contradictions entremêlées de rêve et de réalité. Et, crime de lèse-majesté, ose montrer le foulard sous toutes ses coutures : tantôt

Zimmouri, "en hiver, dehors, il caillait... On allait se réchauffer dans ma voiture". Sans loge, mais une coupe de champagne à la main. ●

F.W

Les déclics

- La bibliothécaire de Mantes-la-ville, Simone, qui lui fait découvrir et aimer la lecture et le théâtre
- Dieudonné, qui accepte la co-écriture d'un spectacle et met en scène le one woman show de Rachida

Pub & Com

Ex-galérien

Nom de l'entreprise : Pub & Com
Création : 16 septembre 1995
Nombre de salariés : 1
Chiffre d'affaires : 71 956 €



Samir Khamassi, 32 ans. Originaire de la cité Olivier de Serres à Villeurbanne. Il a ramé. Pesté contre ses bourreaux, les lourdeurs administratives, les préjugés, sa hantise des fautes d'orthographe... Il les a implorés - "on est dans le trou. Alors, si vous n'envoyez pas de cordes, n'envoyez pas d'huile"-, s'est débattu. En créant Pub&Com, son entreprise de communication, il a sauvé sa peau.

Il est allé "au bout de ses rêves" parce qu'il était "dans le trou". Au quartier, dans la famille, "quand t'avais ton bac, t'étais un crac... Mais ce que mon père ne réalisait pas, c'est qu'on n'était plus au bled". Mais dans les barres d'une cité de Villeurbanne avec un CAP mécanique en poche. "On ne nous a jamais appris à avoir des rêves : nos délires de gosses, c'était jamais l'avenir... C'était la voiture qu'on ne pourrait jamais s'acheter. On était des Auto Plus ambulants, ça s'arrêtait là. J'ai commencé à avancer quand j'ai appris à rêver. Je savais ce que je ne voulais pas faire : je ne voulais pas vivre comme mes parents, dans la résignation, en attendant ce qu'on voudrait bien me donner". Comme un premier boulot en intérim comme rectifieur, ou dans l'épicerie du beau-frère. Ou dans la vente d'encyclopédies en faisant du porte-à-porte, ou comme commercial pour un petit magazine jusqu'à ce que le patron prenne le maquis avec la caisse.

Rmiste devenu patron

Dans son trou, on ne lui a pas envoyé de cordes, un peu d'huile par contre, mais il est remonté. Rmiste devenu patron en créant son propre job et son entreprise de communication qui réalise aujourd'hui un chiffre d'affaires de 68 602 euros avec

ses cartes de visites, ses banderoles, ses prospectus ou ses catalogues pour les commerçants ou les entreprises. Rmiste qui gratte jusqu'à 2 287 € sur ses allocations pour s'acheter un ordinateur et un scanner aux enchères, et qui s'attaque "aux mentalités" : "faire que les gens ne rigolent plus quand tu leur dis : j'ai un CAP mécanique et je vais faire de la com !". Persuadé qu'à force de crier, quelqu'un finira bien par l'entendre.

moment, lorsque je doutais le plus. J'étais abattu face aux dossiers à remplir, seul face à ma répulsion devant l'écriture et ma hantise des fautes. Et à force d'essayer des refus, de faire face à des jugements, à force d'écouter les autres, tu doutes...".

Et de reprendre son récit de condition d'ex-galérien, tentant de comprendre le bilan prévisionnel devant la rôtissoire du marché, emberlificoté dans ses histoires

"On a la liberté d'entreprise mais partout il y a des chaînes. C'est pourquoi il faut s'exposer, parler de son sujet à tout le monde, à tout va pour rebondir. Lorsque l'on veut entreprendre, on bouge des choses, des gens. Et si cela n'aboutit pas à la création d'entreprise, cela peut se transformer en emploi."

Abattu face aux dossiers à remplir

Il démarchera une douzaine d'agences bancaires, sans succès ; puis la mairie, les bailleurs, la chambre de commerce, et peste : "Soit on a les moyens de se payer l'aide d'un juriste, soit il faut être capable de retrouver une information parmi plus d'une centaine de volumes ou de microfiches. Et si par chance, on la trouve, il faut encore pouvoir la décrypter, d'autant plus qu'il est interdit de faire une photocopie...". Quatorze mois plus tard... Il sort enfin de son trou, et crée son entreprise à Vaulx-en-Velin. Grâce à l'Adie et à son prêt de 3 887 €, à l'ACCRES, mais surtout grâce à Robert Bourvis, big boss de Publicis Lyon. Samir l'appelle au culot, raccroche au premier barrage de la secrétaire, puis tente de nouveau, gonflé, assurant qu'il s'agit d'un coup de fil personnel. Robert Bourvis le prendra en ligne puis le recevra et lui présentera son chef de studio : "Il est intervenu au bon

de poulets vendus et de ceux qui restent sur le grill : "Sur un poulet, j'enlève le salaire, les charges, le loyer, l'assurance...". L'entreprise simplifiée, il en rêve. •

F.W

Les déclics

- Robert Bourvis, Pdg de Publicis Lyon : "Il a été là quand je doutais le plus". Il le présentera à son chef de studio.
- Le centre d'action économique de la Fondation Agir Contre l'Exclusion (FACE) : il le dirigera vers l'Adie (prêt de 3887 €).
- Le député de sa circonscription, Jean-Pierre Clavel à l'époque : il le soutiendra auprès de l'ACCRES.

Album

de famille

Il était une fois en France...*



Mohamed Larkeche, 33 ans. Originaire de Vaulx-en-Velin. Mohamed n'avait pas de photos de famille. À la conquête d'une mémoire individuelle et collective, il établit alors un étonnant album de famille de la réussite maghrébine. Histoires de succès, de héros de tous les jours.

Un livre qui a tout de l'introduction à la fable ou au conte de fée. Titre : "Il était une fois en France...". Mais là, croix de bois, croix d'encre, il s'agit vraiment d'histoires vraies. De personnages bien de chair et de sang, inconnus ou stars des plateaux télé, des terrains de foot ou de l'actualité littéraire. Héros de tous les jours, comme Djamel Maiza chef d'entreprise dans la confection de soie ou la famille Boussahla et leur société de transport sur Vaulx-en-Velin, côtoyant l'homme sous les flashes et les projecteurs comme Zinédine Zidane, Zebda ou le romancier et dramaturge Mohammed Dib. L'auteur, Mohamed Larkeche, en a ainsi sollicité près de 400; 150 resteront sur papier glacé. "L'objectif était de montrer que ces gens participent dans leur quotidien au rayonnement de la France. On parle toujours de français de la deuxième, troisième, quatrième génération... Ça n'a plus de fin : quand est-ce que l'on pourra dire français tout court ? C'est une manière sournoise de considérer cette population comme marginale. Aujourd'hui, les jeunes sont encore plus dépossédés que nous l'étions : on réussit à les marginaliser en leur disant qu'il faut s'intégrer. Mais l'intégration, est-ce que c'est passer ses différences au rouleau compresseur ?"

Un travail de mémoire

Durant cinq ans, il parcourra l'hexagone avec son frère Seddik pour collecter ces témoignages et en faire un livre et deux

documentaires, Enquête d'identité et Farida, Rachid, Zinédine et les autres... À chaque page de cet album de famille de la réussite maghrébine, c'est une plongée dans un travail de mémoire et d'histoire d'une immigration encore trop méconnue ; à chaque parcours de vie, un stéréo-

on allé chercher l'eau à dos d'âne. Je fabriquais des pipos...". Lui, le brillant étudiant des Beaux-Arts et des Arts Décoratifs qui, grâce à des bourses d'études, intègre la très cotée St Martins School à Londres et la célèbre Cooper Union School of Arts à New York.

"(...) peut-être étions-nous privilégiés car la chance nous avait accompagnés dans un parcours positif souvent ponctué de cette phrase malheureuse : "Toi, tu n'es pas comme les autres". Mais nous avons la conviction de faire partie d'une communauté de destin et de ne pas être différents des autres, nous qui avons grandi dans des cités populaires, nous ne pouvons pas oublier d'où nous sortons."

type qui s'effrite. L'Algérie devient quotidienne, emblématique, ambitieuse, culinaire et branchée. Les suspicions d'étrangeté sont anéanties, le racisme mis au ban. Mohamed ne prononce même pas le mot, "presque tabou". Faisant comme s'il n'existait pas, ou plutôt, l'utilisant pour être meilleur, pour sans cesse se surpasser : "Plutôt que de tomber dans la paranoïa, je préfère me dire que je n'étais pas assez bon. Pas assez, tout simplement."

"L'envie d'aller là où on ne m'attendait pas"

S'il se lance dans cet hommage à cette population maghrébine, c'est aussi pour "couper l'herbe sous le pied à une élite qui joue mal son rôle et qui se désolidarise du milieu social duquel il est issu". Persuadé que les jeunes ne pourront connaître ce sentiment d'appartenance qu'à travers l'exemplarité. Lui, le gosse qui vivait ses retours au bled comme une aventure sur les traces de Tom Sawyer, - "dans un petit village en bord de mer sans électricité et où

Fin entrepreneur, toujours poussé par la curiosité et "l'envie d'aller là où on ne m'attendait pas". Comme Djamel Maiza ou la famille Bouzzala, qui, ils le jurent, ne se laisseront pas traiter de sale président-directeur-général. ●

* Éditions ENA, European North African's.

F.W

Les déclics

- La chaîne Planète : elle co-produit à hauteur de 38 112 € pour la réalisation des documentaires.
- La ville de Lyon : 3 049 € et achat de 30 bouquins
- La ville de Vaulx-en-Velin : 3 049 €
- La Région Rhône-Alpes : achat de 300 bouquins pour les lycées
- Pfizer Pharm Algérie : le laboratoire leur achètera 2000 bouquins
- Le Secours Populaire : prêt photos

Les déclics

- Arnaud Focshia, ancien du SEAE, Service écoute accueil et échange
- Michel Laville, directeur d'APS, Association de prévention spécialisée.
- Catherine Hernandez, ancienne chef de service de l'Équipe rue.
- Défi Jeunes : 4 269 € pour impulser son premier CD.
- Les Transports en commun de la région messine (T.C.R.M) et le Crédit Lyonnais : grâce à leur sponsoring à hauteur de 457 € chacun, Azzedine boucle son budget pour sortir son premier CD.

Nom de l'association :
DADA
Création : mai 2000
Nombre de salariés :
0 / 7 bénévoles
Budget : 10 519 €

Rêve à connaître

DADA

Azzedine Louktoub, 27 ans. Originaire du quartier de Borny à Metz, leader du groupe de Rap RAC, Rêve à connaître, il tente d'être un repère pour les jeunes à qui il chante "les choses de la vie". Fondateur de l'association DADA, il leur insuffle l'énergie et leur offre les outils nécessaires à leur propre réalisation.

Il faut faire vite. "Il y a trop de choses à faire, trop d'énergie qui stagne". Azzedine revient à l'instant du côté de la place de la République et de la colonne de Merten, le lieu de rendez-vous des jeunes messins, pour se plier à l'interview dans le local du CMSEA, le Comité mosellan pour la sauvegarde de l'enfance, de l'adolescence et des adultes où il est médiateur culturel au sein de l'équipe rue, avant de filer à sa

répétition. Trop de choses à faire, à dire. Et comme il n'aura jamais assez d'une vie, il met tout dans ses compositions qui resteront elles, il l'espère, plus longtemps dans les bacs que lui sur terre. Ce qu'il a compris des "choses de la vie", il faut d'urgence le chanter pour que les autres sachent à leur tour ; il en fait le titre phare de son dernier album avec son groupe de Rap, RAC, Rêve à connaître. On le décou-

vre vulnérable, à vif. L'enfant de chœur ne l'a pas toujours été : "Aucun but, aucune lutte/ Toujours sûr de moi, même dans mes chutes. Jeune, je délirais bête et j'ai mangé des claques dans la tête. Tête brûlée, un non et je voulais tout cramer/ Aucune valeur, bras d'honneur/ Quand on jouait à Police-voleur, j'aimais être le voleur".

Rappeur bonne pâte

Il débite les grandes lignes de RAC comme les paroles de ses chansons, en 4 minutes 20. Un premier CD en 1996 concrétisé grâce à un concours lancé par une radio locale, Metz FM, grâce à laquelle il gagne une journée d'enregistrement studio ; le budget de 5 183 € bouclé, lui, avec le prix Défi Jeunes (4 269 €) et le sponsoring de deux entreprises, les Transports en commun de la région messine (T.C.R.M) et le Crédit Lyonnais (457 € chacun). Deux ans après, Thanh, Abdelhak, Thnine et Azzedine remettent ça. Avec les 4 269 € de recettes des concerts qu'ils ont appris à négocier, mettant fin à la bonne époque des rappeurs bonnes pâtes chantant contre des tickets "sandwiches-boissons". Et comme s'il fallait être sur tous les terrains, il crée une association, DADA, du nom de ces avant-gardistes revendiquant de nouveaux modes d'expressions. Ils sont sept bénévoles à se relayer pour les ateliers de danse et d'écriture Hip Hop, de Capoiëra et de Musique assistée par ordinateur (MAO), sept à organiser un forum de la citoyenneté avec des collègues et un lycée pour enregistrer la parole des jeunes afin qu'ils la mettent ensuite sur papier et en chanson. "Toujours tête brûlée face aux financeurs et à la ville",

mais assagi. Loin des coups de tête de son adolescence, d'une deuxième année de BEP claquée pour partir à Paris et revenir quinze jours après plus désenchanté encore. Tout ça pour susciter le rêve, devenir "une référence" pour les gosses du quartier : "On a besoin d'être fier de nos origines, de notre cité. Et on ne pourra en être fier que si elle devient une référence parce qu'elle aura nourri telle ou telle personne... C'est mon rêve à connaître". C'est pourquoi il faut faire vite. Toujours la même musique... Et il chante : "Enfant, enfin tu dois nourrir ta vie à fond rouya (frère)/ Smeh chouiya (écoute un peu)!/ Même le ventre vide la vie s'éclucide/ Pas de manières, redresse-toi, reste fier de toi/ reste droit, quoi, vois!" •

F.W

"Analyse, prend de l'élan/ Saute les barrières qui te font frontières / À ta réussite, vise une carrière/ À cet instant il te reste une vie entière/ Sois un battant, un combattant/ D'où que tu viennes t'entends !/ Quels que soient ta couleur, ton physique/ C'est la même musique."
(Les choses de la vie, RAC)

Enterrement première classe



Nom de la société : Trévo
Création : en cours
Nombre de salariés : 1

Sakina M'Sa, 29 ans, styliste plasticienne.

Originaire de Marseille. Elle donne une sépulture à ses tissus, les déterre et les appose sur ses collections. Sous l'aile d'un industriel, elle crée sa société, Trévo. Et poursuit ses enterrements le cœur léger.

Elle troque les 75% coton et 25% viscose par "35% Health, 25% Humanity, 23% Love et 17% Glamour". Sur la doublure, sur une autre étiquette, l'indication "Né le...". À chaque vêtement, la jeune styliste Sakina M'Sa attribue une date de naissance : la marque indélébile de vingt-trois années sans identité, sans papiers. Depuis, elle donne sans cesse une mémoire aux choses, à chacune de ses nouvelles collections. Une mémoire arrachée aux entrailles de la terre : "Lorsque j'ai quitté les Comores pour Marseille, j'ai fait la promesse à ma grand-mère d'enterrement ce que j'avais de plus cher si elle venait à mourir". En offrande, Sakina donnera une toile à patrons. Jusqu'à ce que le chien d'une amie la dénicher et lui rapporte ce morceau de tissu vieilli portant les empreintes de la terre : des ocres aux bruns percés de moisissures. La réalité s'entremêle avec le merveilleux, et l'histoire vire au conte de fée.

Quelques mois plus tard... En février de l'an 2001, lors de la remise des prix de la Fondation de France, Sakina croise le chemin de Lilianne Moreels, chasseuse

de tête chargée d'unir une jeune créatrice à un investisseur étranger. Lauréate avec 6 098 € en poche, elle rencontre alors Antonio Santos De Oliveira, un industriel portugais dans le textile à la tête de plusieurs holdings. Ils s'associent et créent la société Trévo - trèfle en portugais -, au capital de 10 000 euros. Pour fêter les épousailles sous le signe de cette herbe, symbole, dit-on, du bonheur, le businessman lui offrira un show-room en plein centre de Paris et une salariée.

Premier défilé avec la nappe en toile cirée

Dès lors, Sakina fait son entrée dans le monde des affaires. Loin de son premier défilé avec les copines du collège et la nappe en toile cirée de sa mère, avec les torchons et les serviettes de la cuisine. Pourtant, ses créations faites de bric et de broc bluffent déjà Maryline Bellieu Vigouroux, présidente déléguée de l'Institut Mode Méditerranée qui lui offre une bourse pour intégrer l'Institut Supérieur de la Mode (ISM) de Marseille. Dans les bains douches, sur les quais d'une ancienne usine désaffectée, dans une cabine téléphonique, l'étudiante enchaîne les défilés, libre de créer mais obsédée par son statut de femme musulmane et le besoin de plus en plus pressant de fuir.

1992, Paris, l'échappatoire. Galères avec 37 F (5,64 €) en poche, les nuits chez les amis, un - long - passage sur les ondes sur Fréquence Paris Plurielle en tant qu'animatrice, le souffle créateur en veilleuse. Jusqu'à la création de Zazar nomade, une association montée en 1996, avec laquelle elle monte un défilé au théâtre de Bagnolet.

Suivra l'Odyssée 2001 en juin dernier, où sur scène, modèles d'agences côtoient madame tout le monde, la boulangère du quartier ou la grand-mère de la maison de retraite. Parmi le public, l'acheteuse des

Galleries Lafayette craque pour ses collections et lui propose de la diffuser en rejoignant le "labo des créateurs". La boutique Maria Luisa la suivra elle aussi. Sakina goûte au bonheur, déjà la tête en plein hiver 2003 entre deux ensevelissements de tissus auprès de "la mère nourricière" sur l'île de la Réunion ou au Sénégal, à Bagnolet ou au Portugal. Et elle rêve. D'un enterrement et d'une prochaine sépulture au Mexique, en terre Mayas. ●

F.W

Les déclics

- Maryline Bellieu Vigouroux, présidente déléguée de l'Institut Mode Méditerranée : elle lui obtiendra une bourse pour suivre des études de stylisme à l'Institut Supérieur de Mode à Marseille.
 - Rencontre de la costumière Geneviève Soevin Doering
 - Le chien de la maison déterrant la toile à patrons enfouie dans la terre suite à la mort de sa grand-mère.
- À cette époque, Sakina travaille sur une pièce de B. Brecht et tente de trouver une façon de vieillir les costumes. Elle vit alors la trouvaille hasardeuse de l'animal comme une réponse.
- La Fondation de France : 6 098 € pour poursuivre ses créations.
 - Lilianne Moreels, chasseuse de tête : celle-ci est chargée d'unir une jeune créatrice à un investisseur étranger.
 - Antonio De Oliveira, industriel, directeur de plusieurs holdings, s'associe à Sakina.

Acteur né

Jérôme Maldhé, 27 ans.

Originaire de la Croix-Blanche à Vigneux-sur-seine (Essonne). Acteur à la tête de l'association CitéArt avec laquelle il forme des jeunes du quartier au théâtre et entend imposer dans le milieu les acteurs typés.

Profession : acteur. Motivation : le frisson. Tout en évitant de jouer dans la vraie vie le remake d'un western au pied des tours de la Croix-Blanche avec pour rôle, celui du méchant. Ex-petit caïd qui ne reste pas plus d'un an et demi dans un collège : "Je n'arrivais pas à me fondre dans le système, je voulais vivre des émotions fortes et l'école n'y répondait pas". Il rate son bac, mais découvre le théâtre et y brille au Conservatoire de Paris en suivant les cours de Jean-Louis Bilhoreau et de Jean-Pierre Martino, le coach de Juliette Binoche qui la mènera la même année aux Oscars.

Sous la rampe des projecteurs, il flambe, pourtant il lâchera tout. Pour une nouvelle ivresse, "Isla Margarita", au large du Venezuela. Mais au lieu de l'île, il atterrit en Espagne et troque son projet de camion ambulant et de vente de crêpes contre le monde de la nuit et des petits jobs de barman. Huit mois sous le soleil, jusqu'à épuisement des bourses. Retour à la cité, prostré dans son appartement, jusqu'à ce que Jean-Pierre Martino, Miguel Saëz, comédien, et

Nom de l'association : CitéArt
Création : 24 mai 2000
Budget : 29 728 €



Marie Favasuli, comédienne et ancienne costumière de Chéreau, le tirent par la manche : "Ce sont un peu mes parrains, ceux qui croyaient en moi. Il m'était difficile, à cette époque, d'imaginer une carrière professionnelle en tant que comédien, cela ressemblait à un rêve plus qu'à autre chose". Il retrouve les loges et se lance vers l'ESAD, l'Ecole Supérieure d'Arts Dramatiques de Paris, où il brille là aussi : sur près de 300 candidats, cinq garçons seront acceptés dont lui. Mais il n'y restera pas non plus : en conflit avec la direction qui lui refuse un projet de mise en scène, il quitte l'école. Abandonne. Tout comme les castings où ses photos sont retournées aussi sec à l'expéditeur. Motif : "trop typé". Né d'un père indien et d'une mère franco-italienne, ses origines ne le serviront que trop rarement. Sauf lors d'un tournage d'un Navaro dans la peau d'un fils de diplomate pakistanais accusé d'esclavage moderne.

S'exprimer en se formant au jeu de l'acteur

Retour à la cité. "Je pouvais, certes, me trouver une place au chaud. Mais une vie de mouton, pour moi, ce n'était pas possible". Il décide alors de monter un atelier de théâtre avec treize jeunes du quartier avec lesquels il crée une troupe "La famille est réunie", puis un premier spectacle, puis un deuxième, "Songe d'une nuit de quartier", qu'il présenteront à la Foire St-Germain. Jérôme n'a, dès lors, plus qu'un seul objectif : "donner aux jeunes la possibilité de s'exprimer en les formant au jeu de l'acteur mais aussi aux techniques de réalisation".

Avec 116,93 € et pas un cent de plus en poche, ils tournent et montent leur première fiction, "La deuxième porte", concourent au Festival Oroleis - Regard jeune sur la cité, et rafflent le premier prix. À cette occasion, Twefik Farès, parrain du festival et réalisateur de la

société de production Alizé Production, leur propose de devenir la treizième équipe de Télé-cité en Ile-de-France pour France 3. Devenu reporter mais sans un sou, Jérôme sollicite alors la mairie, la Fondation Auchan (6 098 €) et le Conseil Général (1 524 €) pour boucler son budget de 9 147 €.

Vers la reconnaissance

Dans l'effervescence, il rencontre successivement Irina Brook avec qui il parle de sa nouvelle création, puis Hammou Graïa, metteur en scène, qui l'engage sur sa nouvelle pièce "Martin Luther King jr, la force d'aimer". Mais il a la tête ailleurs, vers d'autres rêves, comme la reconnaissance de ces jeunes qu'il coach et pour lesquels il joue l'agent. Avec son catalogue de "jeunes typés", il démarche ainsi les directeurs de casting, enfonce les portes et les impose dans "Le baiser du dragon" de Besson ou "Chaos", le dernier film de Coline Serreau. En attendant son école, avec son nom en lettres de lumière. ●

F.W

"On nous fait croire que c'est impossible. Mais tout est possible avec de la rigueur, de la tactique et de la combativité."

Les déclics

- Jean-Pierre Martino, du Conservatoire municipal du X^{ème} arrondissement de Paris, Miguel Saez et Marie Favasuli, ancienne costumière de Chéreau : ils le ramèneront sur les planches après son voyage en Espagne.
- Festival Oroleis-Regard jeune sur la cité : il remporte le premier prix pour son court-métrage avec les jeunes du quartier qu'il dirige. Le parrain du festival et réalisateur Twefik Farès leur propose alors de devenir la treizième équipe de Télé-cité en Ile-de-France pour France 3.
- La Fondation Auchan : 6 098 € pour permettre de boucler le budget des reportages.
- Le Conseil général : 1 524 € supplémentaires pour réaliser leurs enquêtes.
- Rencontre avec Hammou Graïa metteur en scène de "Martin Luther King jr, la force d'aimer".

L'histoire vraie de Stéphane M

Stéphane Méterfi, 28 ans.
Originaire du quartier de l'Houssière dans la banlieue rouennaise. Il abandonne le lycée pour organiser un festival puis créer une association, Débarquement jeunes.

Son histoire, il la raconte parce qu'il en marre qu'on l'appelle le Forest Gump des "tiéquars" - quartiers en verlan -, marre d'être celui qu'on ne croit jamais. Alors, il la rabâche à qui veut l'entendre. Jusqu'à une sociologue, Annick Madec, qui en fera un livre (*). Larbi, c'est son premier prénom. Pour l'état civil tout au moins. "Comme pour mes neuf frères et sœurs, mon père souhaitait un premier prénom français afin d'affirmer notre identité de français musulman. Stéphane aurait dû être mon premier prénom. Il y a eu maldonne".

Stéphane donc, raconte. Pour "montrer qu'on n'est pas né avec un pétard à la bouche, qu'on n'a pas une voiture volée comme premier jouet, qu'on n'a pas été élevé avec de la haine, de la violence dans notre biberon. On ne choisit pas son lieu de naissance mais on peut contribuer à l'orienter dans le bon ou le mauvais côté". Et avec lui, cela commence toujours par un "Allô, ici c'est Méterfi!". "Parce ce que moi, je fais partie de la génération phontel. La génération orale. Les fautes, ça se voit pas". Donc, cette histoire, elle débute dans les cabines téléphoniques du quartier de l'Houssière dans la banlieue



Nom de l'association : Débarquement Jeunes
Création : 1994
Nombre de salariés : 8
Budget : 230 000 euros

rouennaise ou dans les centres commerciaux. Seul ou avec deux copains, Yvan et Jean-Michel, il démarcha mairies et fondations pour trouver une salle et des fonds. Son idée : organiser un festival multiculturel artistique et sportif en impliquant diverses associations et plus d'une centaine de bénévoles pour faire tomber les murs, donner une image positive des quartiers.

Ils séduisent ainsi Défi jeunes, décrochent une bourse de 6 860 € et du coup, gagnent la confiance d'un maire d'une agglomération voisine qui leur laisse son Parc des expositions. "La première chose qu'on a faite quand on a eu un peu d'argent, c'est s'acheter un portable. Aujourd'hui, tout le monde en a, mais pas en 1993. Total : on nous prenait pour des businessmen, des bourges. Mais nous, on crache pas sur ce qu'ont les bourges, si cela peut faire avancer nos idées". Premiers contacts, premières rencontres. Un maire communiste, Mgr Jacques Gaillot, l'Abbé Pierre, Régis, le producteur de M.C. Solaar. Les deux derniers acceptèrent d'être les parrains de la manifestation. Plus de 3000 jeunes y participeront.

La banlieue chez les Bourgeois

Dans la foulée, il abandonne sa terminale, passe son brevet d'Etat d'animateur et crée l'association Débarquement Jeunes. Et non pas dans la cité, mais en centre-ville. Et sur la rive droite, s'il vous plaît. La banlieue chez les bourgeois, cela fait aussi partie de son plan. "Pour provoquer, choquer et confronter des gens qui ne se parlent jamais". L'opération récupération est lancée : bureaux et classeurs sont ressortis des caves des administrations et relookés par des graffeurs. Les portraits des parrains, l'Abbé Pierre et Solaar, peints sur les murs. Ils organisent des rencontres jeunes-police dans les caves ou les cages d'escalier, puis poussent jusque dans les collèges et lycées où ils

organisent des forums sur la violence ou la citoyenneté entre deux conférences à l'école nationale de la magistrature ou de la police. Et tandis qu'un maire les sollicite pour organiser un réveillon avec des jeunes qui, jusque là, célébraient la St-Sylvestre en brûlant des voitures, des hauts fonctionnaires de la police New Yorkaise, intrigués et épatés, leur rendent

que j'avais rencontré le proviseur ou le maire, fait un festival, des interventions en prison, qu'on avait réussi à convaincre des patrons d'embaucher des jeunes de banlieue, qu'on allait à Eurodisney par centaines, qu'on avait un local dans le centre-ville, des subventions, qu'on nous donnait du matos, des trophées..." Alors, à celui qui doute encore, Stéphane dégage

"Ce n'est pas parce qu'une personne sort du quartier ou passe à la radio ou à la télé qu'elle devient une vedette, un martien, un intouchable... Le principal, c'est de garder des liens d'amitié. Prends-en de la graine, bouge-toi, fais comme eux : crois en toi ! Qu'est-ce que ça veut dire jouer la star ? Le quartier, c'est dans la tête !"

visite. Sans compter les entreprises qui, comme Les 3 Suisses, Leroy Merlin ou Esso par exemple, leur demandent de jouer les chasseurs de tête. En 1999, 16 jeunes ont ainsi été embauchés. Vingt-huit en 2000.

Aujourd'hui, ils sont 8 salariés dans cette entreprise de "médiation culturelle" et bouclent un budget de 1,5 million de francs grâce au FAS, à la Communauté d'agglomérations, au Conseil Général, au Fonds d'intervention à la ville Stéphane, lui, reste toujours président bénévole. Enchaîne les postes d'animateur, fait un détour par la Caisse d'Épargne comme chauffeur du Pdg, et atterrit à la communauté d'agglomérations comme chargé de mission médiation entre les quartiers et les associations.

Parallèlement, les propositions d'embauche affluent. De municipalités, d'un ministère, de grosses entreprises. Il réfléchit, hésite. Trop occupé encore à semer dans la jungle urbaine, à livrer une mémoire "pour que cela serve à d'autres". Pour éviter de passer pour un fabulateur aussi. "On me croyait pas quand je disais

"le classeur anti-mytho. Ici, dans le quartier, soit tu prouves, soit t'es mythomane". Alors, il sort ses photos. Lui avec l'Abbé Pierre et M.C Solaar. Ici avec Faudel, là avec Mgr Gaillot. Encore lui avec Simone Weil, Laurent Fabius, Jean-Marie Messier... Et c'est parti pour une autre histoire...

(*) Le quartier c'est dans la tête, d'Annick Madec, Flammarion.

F.W.

Les déclics

- Alain Malric, à la Direction Départementale des Renseignements Généraux (DDRG)
- Thierry Foucault, maire de Oissel
- Georges Cara, président du directoire de la Caisse d'Épargne
- Défi jeunes (6 860 €)
- L'Abbé Pierre, Mgr Jacques Gaillot et M.C Solaar

Empêcheuse de danser en rond

Nom de l'entreprise : Intelcom Services
Création : 1^{er} juillet 2001
Nombre de salariés : 1
Chiffre d'affaires : 381 € par jour



Catherine Moussa, 32 ans. Originaire de Centre Afrique, elle grandit à Maisons-Alfort. Elle faisait le marché et tournait en rond. Mais c'est en achetant ses bananes plantain qu'elle remarque une téléboutique. Pour échapper au chômage, elle décide de se lancer et de créer son entreprise. Fière de quitter le foyer, de montrer la voie à d'autres femmes.

Quand elle passe devant, elle ne peut pas s'empêcher de regarder. C'est plus fort qu'elle. Et c'est toujours le même scénario : les bras chargés de bananes plantain et de feuilles de manioe, elle ralentit le pas, jette un œil, pousse même jusqu'à ouvrir la porte. Voilà donc ce qui attire tant de monde : des cabines... De simples téléphones. À Château-Rouge, à quelques mètres du marché africain, ils font la queue pour téléphoner au pays. Eberluée par la foule qui se presse entre deux planches de contre-plaqué, Catherine flaire le filon et se dit que décidément, ce pourrait être l'occasion ou jamais de se lancer, de sortir enfin de son appartement. *“J'en avais marre de rester à la maison. Quand on a fini le ménage et la cuisine, on tourne en rond.”*

Les couches préférées aux fripes

Pourtant, si elle a quitté la République Centrafricaine à 14 ans, c'était pour éviter de tourner chèvre. Mais orientée vers un CAP Couture industrielle alors qu'elle rêve d'être puéricultrice, elle repart pour un tour. Mais pour un tour seulement, jusqu'au diplôme. Préférant décidément les couches aux fripes, elle déniche un job comme aide maternelle dans une crèche, pouponne son fils dans la foulée durant trois ans, puis à la vie en bleu succèdent quatre ans de bataille

pour retrouver du boulot. Toujours le panier plein de bananes, elle pousse alors la porte de la téléboutique mais dans l'idée, cette fois, de soutirer des informations au gérant : du comment obtenir les adresses des opérateurs privés à comment monter les cabines. Encouragée par son mari, elle traverse les périodes de vaches maigres et de stress. *“On avait 4 573 € d'économies et on s'est serré un peu plus la ceinture”.* Mais faute d'avoir encore réuni la totalité de la somme nécessaire pour les travaux, le local loué à la mairie dans le centre commercial de Sevrans restera vide les premiers mois : entreprise fantôme mais au loyer bien réel. Et difficile

se lèvent. Nous avons aussi notre place à prendre. L'autre jour, un client m'a dit que la place des femmes était auprès des enfants, mais ce temps-là est révolu !” Heureuse d'être une empêcheuse de danser en rond. ●

Les déclics

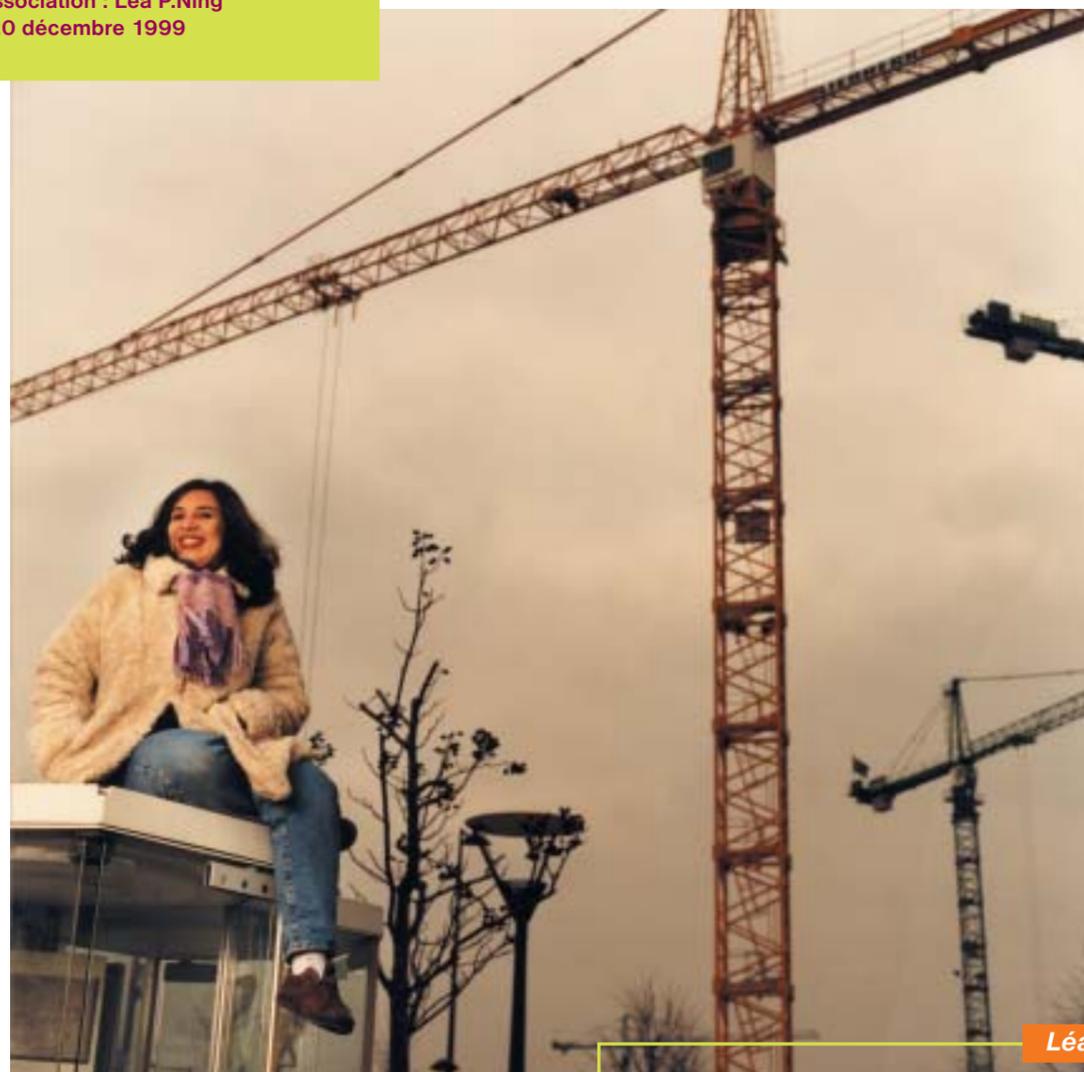
- Lucien Da Ponte, chargé de l'insertion et des services de proximité à la mairie de Villepinte : il lui fera la fleur des premiers loyers et effacera sa dette. Il la dirigera vers le FRE.
- le FRE : chèque de 3 049 €.

“Les portes se ferment très vite... Au creux de la vague, je me dis : “Pense à ton avenir, pense à tes enfants...” , cela me donne du courage pour repartir. Parce que du courage, il en faut ! Surtout quand on est femme. Mais, surtout, il faut oser et ne pas hésiter à se retrousser les manches si on veut sortir de là...”

à acquitter. Sa providence : Lucien Da Ponte, au service économique à la mairie, qui annulera sa dette. C'est grâce à lui encore, qu'elle prétend au FRE et empêche un chèque de 3 049 €. Quant à la publicité, elle use des moyens du bord. Son mari distribue des tracts dans les boîtes aux lettres avec l'aide d'amis, le tam-tam africain fait le reste. Aujourd'hui, leur chiffre d'affaires - 381 € par jour - est à la hauteur de leur prévisionnel.

“Rendre une fierté”

“Dans notre communauté, les femmes sont généralement des moins que rien. Une femme qui réussit, ça rend une fierté. Ma mère n'a jamais travaillé. Je m'étais juré que je ne serais pas comme ça... À attendre le salaire d'un homme.” Et de s'envoler : *“Il faut que les femmes se bougent, qu'elles*



Léa P.Ning

L'impro pour faire son trou

Viviana Moin, 35 ans.
Originaire de Saint-Denis.
Comédienne, clown et danseuse dans la compagnie de Christophe Haleb, elle crée une association "**Léa P.Ning**" pour monter un atelier d'improvisation avec les femmes du quartier. Une façon de lutter contre l'isolement ou leur condition de femmes musulmanes. D'investir son corps pour faire sa place dans la société.

Plantureuse mais camouflée dans un pull trop large ; danseuse contemporaine argentine à la sensualité de ses origines, mais pas vraiment à l'image des figures évoluant habituellement sur scène : "Pendant des années, j'ai nié mon corps, j'ai voulu le détourner de ses désirs, je l'ai empêché de montrer sa plus profonde vérité, je l'ai mortifié, j'ai eu honte de lui, je lui est refusé la parole". La même, qui quelques minutes plus tard, parle d'"extase dans les toilettes" et se déhanche au-dessus de sa cuvette. Et explique, pragmatique : "J'ai commencé à travailler dans mes toilettes, tout simplement parce que je ne disposais pas d'un studio de danse". L'espace étroit, ces murs si proches, loin d'être un inconfort, sont devenus depuis le soutien et l'essence même de sa danse.

Se retrouver dans son corps

C'est cette même singularité qui la pousse à créer, il y a deux ans, sa propre association, "**Léa P.Ning**" : "Ou j'avais des envies très précises ou j'étais trop singulière : je ne rentrais pas, ça ne collait jamais. Je faisais trop tâche". Viviana voulait "un lieu pour se retrouver dans son corps", mais pas seulement pour elle, mais pour toutes les femmes du quartier. Dans la salle d'attente d'une P.M.I. (Protection Maternelle Infantile), elle les amène à la danse : "Pour toutes ces

femmes qui se sont perdu, condamnées aussi et surtout l'histoire, avec quelques sueurs froides, d'une rencontre avec le danseur et chorégraphe Christophe Haleb pour certaines à porter leur statut de femmes musulmanes, c'est la seule

"Lors des auditions, ce n'était pas toujours facile au début. Je n'ai pas vraiment le physique d'une danseuse, je suis plutôt petite et ronde... Mais je faisais rire. Je ne comprenais pas qu'il m'était possible d'en faire un atout, de capitaliser cette souffrance, cette faille... Cela se résume tout simplement à croire en soi."

manière de sortir de l'isolement, de trouver une place dans la société". Une manière comme une autre de lutter, de dévoiler ce qui se cache en elles, de faire remonter à la surface des histoires qui valent la peine d'être racontées et écoutées. Comme celle de cette prof de français, hier en Algérie, aujourd'hui sans papiers en France, condamnée à vivre cachée dans le pays qu'elle adule jusque dans sa littérature, de Ronsard à Houellebecq sans concession.

Inventer d'autres relations avec le monde

Ensemble, elles déambulent et improvisent : "il s'agit de composer avec ce qu'on a, ce qu'on est et ce qui est autour de nous pour détourner ce qui peut être vu comme un problème ou une tare. Danser, c'est inventer d'autres possibilités de relations avec le monde, loin de celui qui nous est proposé en exemple ou imposé". C'est pour cela qu'elles sont là : la jeune Fatumata en bute avec ses traditions et ses parents qui veulent la marier, Nasera, qui passe son temps à trouver des solutions pour tout le monde, Tahna, la mama arabe voilée qui se lâche en bermuda et cheveux détachés en sautant d'un bout à l'autre de la pièce... Une victoire de plus. Mais sa réussite, c'est

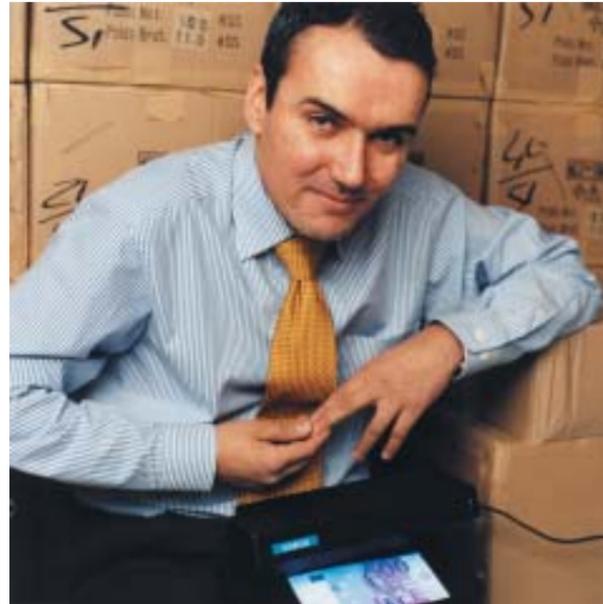
qui la remarque, lui fait savoir, puis disparaît, la laissant choir : "Je n'étais rien, j'étais étonnée... Puis je n'ai plus entendu parler de lui pendant un an. Jusqu'au coup de fil : "Je fais une création, je veux que tu fasses partie de la troupe". Après des années de galère, à négocier, chercher des spectacles, à accepter des emplois solidarité, travailler 10 heures pour 4 heures déclarées, Viviana rejoint sa compagnie. Là, "c'était frontal, sans hésitation, clair". Suivront six mois de répétitions pour jouer "*Idyllique*" au Théâtre de la Ville à Paris, puis à Toulon, Cazal, Cahors, Nancy, Tours... L'extase, mais loin des toilettes. •

Les déclics

- Stages de clown avec Philippe Gaullier (1990).
- Stage de formation danse-improvisation avec Mark Tompkins au C.T.C. (1998).
- Christophe Haleb, le chorégraphe, la remarque et la prend dans sa troupe.

Au bonheur du faux monnayage

Luis Alonso y Muriel, 34 ans.
Originaire du quartier de Fontbarlettes à Valence. Dans leur traque aux faux billets, le ministère de l'Intérieur ou Interpole le suivent de près. Pas malfrat pour deux sous mais Pdg incontournable avec EUROLINE, une entreprise de traitement monétaire spécialisée dans le matériel de détection de faux billets et de documents falsifiés.



Costard-cravate, il dégaine la mallette. Et déballe l'arsenal : table lumineuse, détecteur UV ou par infrarouge, loupe éclairante, compte-fils... Le faux monnayage fait son business. Pas du côté des "bandits", mais au trousse des faux billets, passeports ou tout autre document officiel falsifié. Depuis 1995, la création d'EUROLINE, une société spécialisée dans le matériel de détection de faux St-Exupéry ou Pierre et Marie Curie, Luis Alonso y Muriel s'introduit à Interpole et entrevoit le monde sulfureux des agents secrets en équipant les services de sécurité de l'Autorité palestinienne. Aujourd'hui, ils sont cinq salariés et une dizaine de VRP, affichent un chiffre d'affaires de 762 245 € et totalisent plus de

Nom de l'entreprise : Euroline
Création : juin 1995
Nombre de salariés : 5 salariés/ 10 VRP
Chiffre d'affaires : 762 245 €

10 000 clients : du Stade de France à Galec, le groupement d'achat Leclerc, en passant par la Fnac, Toys'R'Us, Thomas Cook, les musées de la ville de Paris, la Banque de France, la gendarmerie nationale, le ministère de l'Intérieur...

Rattraper son rêve de gamin

Une réussite avec le seul bac en poche après une enfance dans un deux pièces à sept, dans le quartier de Fontbarlettes à Valence : "Avec un père ouvrier et une mère au foyer, c'est le bac et on travaille". Alors il part, chez un armurier d'abord, à l'Alpe d'Huez ensuite, avec ses deux vélos pour rattraper son rêve de gamin sur les traces de l'étape mythique du Tour de France. Là-haut, il enchaîne les saisons dans la vente d'articles de sport, puis redescend sur Valence pour finir sa course dans une droguerie. Mais revanche, il monte sur Paris et serre les dents dans un hôtel miteux de Pigalle : un an et demi de labeur entre petits et plus grands jobs comme responsable d'une boutique Sony. Retour au bercail, tourisme à Naples et soudain le déclic : alors que Valence est submergée par de faux Pascal, la ville italienne, elle, riposte avec des détecteurs de faux billets. Il en achète trois, fait des essais sur les billets français et change la tête de lecture avec l'aide d'un copain et d'un prof.

Sans peur de ramer

La machine mise au point, Luis part à l'assaut des banquiers. Qui le snobent. Sans argent, sans considération et sans locaux, il se lance pourtant. Sans peur de ramer, encore. Son ordinateur et sa mallette sous le bras, il entreprend du porte-à-porte auprès des commerçants, et pas démonté pour deux sous, flaire les niches délaissées par les grands : l'ACCRE (l'aide à la création d'entreprise) et Défi Jeunes. Avec la première, il obtient

4 878€ et la même somme en chèque conseils. Avec la seconde, 7 622 €, puis 3 049 € supplémentaires en décrochant la mention lauréat national.

Quelques mois plus tard, Luis déniche La Fondation 3 Suisses. Mais toujours sans un sou pour monter à Paris et soutenir son dossier, il va frapper à la porte du député-maire de Valence qui lui paye deux tickets aller-retour pour la capitale. Lauréat là encore, la Fondation lui offre des locaux et le téléphone. Suivra le prix du jeune entrepreneur européen avec une pub gratuite dans les pages jaunes. Quant à la conquête des clients, il s'arme d'une quinzaine de stagiaires. Vise la région Rhône Alpes et PACA en s'installant en zone franche à Valence, puis étend ses tentacules sur Paris. Pour négocier

Les déclics

- La responsable régionale sur Valence de Défi Jeunes, Anne-Marie Redt, et Sylvie Tumoine, directrice adjointe de Défi Jeunes.
- Mariella Bertheas, à la direction de la Fondation 3 Suisses
- Le ministère de l'Intérieur, un gros client qui lui offre assise et crédibilité

"S'il n'y avait qu'une seule phrase à retenir, ce serait cette citation : "Il n'y a de richesses que d'hommes". Il faut sans cesse se rappeler que l'homme est le centre de tout et que l'histoire n'est pas écrite d'avance. On peut changer le cours du destin : on a tous cette faculté de l'infléchir, sinon j'aurais été ouvrier comme mon père. C'est la façon de se battre qui fera la différence."

avec les Ministères et autres mastodontes, il bluffe, se présente comme un agent commercial du service clientèle par peur de ne pas paraître assez sérieux pour ces tempes grisonnantes. Patron à 26 ans ; un bel avenir à 34 ans avec un nouveau marché. Immense celui-ci, au-delà des frontières. Avec l'euro, les polices européennes n'ont pas fini de courir après lui. •

F.W

Tina chaussures

Hauts talons et charentaises



Nom de l'entreprise : Tina chaussures
Création : octobre 2001
Nombre de salariés : 1
Chiffre d'affaires (prévisionnel) : 52 595 €

Hacina Perret-Blanc, 32 ans. Originaire du quartier de la Croix-Blanche à Vigneux. Après des années de galère, elle ouvre son propre magasin de chaussures. Perchée sur talons, elle veut vendre du glamour aux habitants qui réclament encore des charentaises.

Des chaussures, Hacina en a plein ses placards. Dans les temps les meilleurs, elle pouvait aligner jusqu'à 50 paires. Aujourd'hui, elle en a beaucoup moins, mais elle est toujours fourrée dans les boîtes à chaussures : depuis octobre dernier, elle a ouvert son propre magasin dans le centre commercial de la Croix-Blanche. Dans le local d'une ancienne charcuterie, elle accueille le client en escarpin dans un décor à l'Almodovar, moquette rouge au sol, saumon au mur. Derrière, dans l'arrière pièce, le carrelage jaunâtre et les chambres froides sont toujours là. Un mois et demi de travaux non-stop pour tout parfaire et éviter la faute de goût. Elle a presque tout prévu, sauf l'entorse au glamour : *"Je ne voulais pas faire les chaussons. Mais les gens en demandent, les petites mamies et leurs charentaises... Alors, bon, je vais m'y mettre."*

Larguer les amarres

Elle parle sans chichi de talons carrés ou aiguilles, de bottes en cuir, en daim, en nubuck... Mais plus difficilement de son passé et de son enfance qui *"ouvre une plaie"*. Après plusieurs fugues, Hacina demande à 16 ans son émancipation et largue les amarres : tchao les parents et fini le lycée professionnel et ses cours de cuisine avec ces plats en sauce qui ne passent vraiment plus. Elle, la *"petite et boulotte"* qui rêve d'être danseuse, enchaîne alors un TUC au commissariat

de Puteaux, puis un SIVP en cardiologie à l'hôpital Broussais où elle joue l'animatrice pour les enfants hospitalisés. Elle endossera ensuite le tablier blanc comme femme de chambre et gouvernante pour le racerocher pour la chaussure. Dix ans que ça dure.

Et si elle devient patron à son tour, c'est après son deuxième enfant, trois ans de congé parental, et un retour difficile sur le marché de l'emploi : *"Ca me rendait malade de ne pas trouver de travail ou d'accepter un SMIC sur Paris qui allait passer dans les transports ou la cantine des enfants"*. Alors, avec ses dix années d'expériences de petits et grands pieds

Les déclics

- La direction du développement économique de la ville de Vigneux, où elle rencontre Jean-Luc Pizivin qui la dirigera vers l'Adie et le FRE
- L'Adie : prêt de 9 147 €
- Le FRE : chèque de 3 049 €

(*) TUC, Travaux d'utilité collective. "Ancêtre" des CES et emplois-jeunes.

"Si un jeune a envie de réussir, il le peut. Même sans rien. En galère, j'y étais et j'en suis sortie. Il ne faut pas avoir peur : il y a toujours des associations, des personnes qui sont là pour vous aider. La création c'est dur, mais chez les patrons, c'est pareil, il y a des hauts et des bas."

avec l'un toujours plus fort que l'autre, elle débarque à la direction du développement économique de la ville de Vigneux où elle y rencontre Jean-Luc Pizivin. Celui-ci la dirigera ensuite vers l'Adie, où grâce à Carole Perron, elle décroche deux crédits (9 147 € au total) pour créer son entreprise individuelle, puis vers le FRE, avec lequel elle obtient 3 049 €. Une initiative qu'elle voit comme *"un pari"*, pour *"réussir à faire quelque chose de [sa] vie"*, pour sa mère aussi. En attendant le couperet, la viabilité ou pas de son entreprise, les habitants du quartier viennent la voir pour discuter, acheter aussi, très souvent. Et beaucoup lui souhaitent bonne chance parce qu'ici, dans le centre commercial, les commerçants ont déserté, fermant boutique les uns après les autres. Mais la mairie a bien l'intention de le redynamiser. Hacina y croit. •

Nom de l'entreprise : Corsicacolis
Création : 13 décembre 2000
Nombre de salariés : 1
Chiffre d'affaires : 152 450 € (prévisionnel 2001)

Colis Corsé

Corsicacolis

Philippe Pomonti, 26 ans. Originaire du quartier de Lupino (quartier sud) à Bastia. En "exil" à Marseille jusqu'à l'âge de sept ans, Philippe se souvient des colis "tant attendus" de produits corses que lui expédiaient ses grands-parents. De retour sur l'île, il fait, aujourd'hui, du terroir et de la vente par correspondance son business.

Certains repartent de chez papa-maman avec des Tupperwares pour la semaine, d'autres reçoivent des colis. Philippe Pomonti lui, attendait avec impatience ceux de ses grands-parents garnis de produits corses lors de son "exil" à Marseille, et aujourd'hui, il envoie à son tour des paquets. Au corse expatrié à Tokyo ou à New York, à l'étudiant parti sur le continent et nostalgique de la confiture de figues, au touriste goulu désirant retrouver un parfum de vacances... En misant sur les produits du terroir,

Philippe crée sa société de vente par correspondance, Corsicacolis*, et passe d'un chiffre d'affaires de 68 602 € en 2000 à 152 450 € cette année.

Courser le touriste

L'idée mature lors de sa troisième année d'école de commerce où il potasse le projet avec un ami, Claude Ferrandi. Un an top chrono pour étudier la concurrence, référencer les produits et les prix du marché, monter leur étude de marché

auprès des amicales corses du continent, inonder les campings, les caves à vins ou les bus du troisième âge de leurs questionnaires et même courser le touriste ou l'homme d'affaires jusqu'à l'aéroport. Reste à monter les dossiers Défi Jeunes (7 622 €) et de sponsoring pour séduire la SNCM, la Société nationale maritime corse (2 287 €) et Budget, la société de location de voitures qui leur donnera 305 € et leur prêtera un véhicule durant six mois pour démarcher; négocier des prix préférentiels avec Chronopost, courir les foires, faire le tour de Corse à la recherche de producteurs... Du côté du domaine Montemagni, Orença et Guidicelli pour le vin de PATRIMONIO, à Orezza pour la Coppa, à Lozzi pour le miel de châtaigne ou Petretto-Bichisano pour la confiture de figues... Ils dénichent ainsi 65 producteurs, ils sont plus d'une centaine aujourd'hui. Quant à leur catalogue, il passe de 200 à 800 produits.

Beaux coups marketing

Côté pub, même déferlante. Non seulement le Sporting Club de Bastia, équipe phare du football corse, leur offre un panneau publicitaire derrière les buts et les agents de sécurité du stade acceptent de jouer les hommes-sandwiches, mais ils négocient en plus d'une main de maître des échanges de bons procédés : grâce à des colis offerts aux invités de l'émission dominicale "Décalage horaire" de Radio Corse mettant en relation les liens expatriés avec leur famille, Corsicacolis est citée à coup sûr; et contre quelques paniers pour leurs salariés, le quotidien Corse matin ajoute son supplément dans chaque colis.

Mais passé les beaux coups marketing, Philippe doit gérer les "coups dans le dos". Une business angel qu'il avait contactée démissionne de sa société pour monter son entreprise sur le même concept quelques mois avant le lance-

ment de Corsicacolis, et comme un pur "hasard" là encore, utilise le même nom pour sa boutique sur le net... L'affaire est au tribunal. Philippe gagne en première instance, l'accusée fait appel. Et c'est reparti pour des mois de bataille : "Mais plus je reçois des coups, plus j'ai envie de me battre". Lui, le gosse du bâtiment D de Lupino qui a quitté le quartier pour monter au village de Farinole (Ferringule) pour retrouver ses racines sur les traces d'un grand père berger. Là-haut, il coupe de la myrte fraîche pour chacun de ses colis. Un parfum de maquis pour masquer celui de l'amertume. Et du fromage de brebis. *

*Mail : corsicacolis@wanadoo.fr

F.W

"Surtout ne pas se focaliser sur le manque de capitaux, "foncer", "se battre", "croire à ce que l'on fait", sont, selon moi, les seuls et véritables clefs de la réussite d'un projet ..."

Les déclics

- Paul-Joseph Caitucoli, responsable du CREPAC, Comité régional d'expansion de l'agriculture corse : il l'introduit auprès des agriculteurs.
- La Société nationale maritime corse (SNCM) : elle lui donnera 2 287 €.
- Budget : la société de location de voitures lui donnera 305 € et lui prêtera un véhicule pendant six mois pour démarcher les producteurs.
- Défi Jeunes : 7 622 €
- Partenariat entre Nice matin, la Corse votre hebdo et corsicacolis
- Radio Corse : grâce à un partenariat avec l'émission dominicale "Décalage horaire", Corsicacolis est citée.
- Corsica Ferry : elle fera figurer "corsica-colis" sur son portail aux côtés de Hertz, de Corsica Tour, corsica-web : le touriste peut ainsi commander son billet en ligne, réserver sa voiture, sa location et commander ses produits corses.
- Partenariat avec le Sporting Club de Bastia.

Nouvelle "marseillaiserie"



**Éric Reningi, 28 ans
et Farouk Belkir, 27 ans.**
Originaires du quartier St-Joseph
à Marseille. Ils créent leur ligne
de vêtements en alliant culture
urbaine et tradition marseillaise.
Et ils transforment la poissonnière
de la Canebière en DJ.

Il est des images d'Épinal qu'on n'ose à peine toucher. Presque sacrées, élevées comme symboles ou garantes d'identité régionale. Comme celle de la poissonnière sur la Canebière. Elle est toujours là, devant son étal, mais à la place de ses sardines ou de son loup de mer s'imposent deux platines. Et elle scratch. Il ne s'agit pas encore d'une de ces photos de carte postale mais d'une broderie sur un sweat de deux jeunes créateurs issus des quartiers Nord de Marseille. Éric Reningi et Farouk Belkir déboulent ainsi sur le marché du streetwear avec une ligne de vêtements alliant culture urbaine et tradition marseillaise. Pétris de Pagnol ou des films de Fernandel, ils créent leurs personnages ralliés sous la marque "Guentch", du provençal "mater, regarder". Un bon coup quand on sait qu'ici, dans le quartier ou sur le vieux port, tous "guentch la fille" ou la voiture.

Lancer sa marque

Inconnus il y a encore quelques mois, les deux compères se présentent comme deux amis d'enfance : Éric et Farouk à la maternelle, Éric et Farouk au collège, au quartier, dans le studio d'enregistrement aménagé dans la cave de l'immeuble par un grand frère... Farouk étudiant en maîtrise de LEA (Langues étrangères appliquées) rêvant d'interprétariat ou de traduction ; Éric étudiant en D.E.U.G de géographie après un bac pro électrotechnique et des rêves de scènes qui tournent court - membre d'un groupe de rap

pendant 10 ans, il participe au deuxième album d'IAM -, des mois de manutention de bonbons chez Haribo et des années de livraisons de plats chauds. Chacun son chemin, mais jamais sans perdre l'autre de vue : "Le point de ralliement, c'était la cave, le studio de son frère", explique Éric. C'est sous terre qu'ils décideront de vendre de la fripe sur les marchés de la région, et là-haut, en plein air, de lancer leur propre marque.

Pour lancer leurs premiers sweats et t-shirts, Éric emprunte 7 622 € à sa famille et à une amie, et avec Farouk, va démarcher l'ADIJE et sa couveuse d'entreprise.

"Il faut accepter la prise de risque. C'est comme le mariage : on dit "oui" mais on ne sait pas si cela va marcher. Dans tous les cas, il faut être patient. Et il faut arrêter de dire qu'en France, on ne peut rien créer. Il faut se renseigner, il y a plein d'aides et de structures qui sont là pour ça !"

Là-bas, parmi les intervenants bénévoles, ils rencontrent Henri Lapierre, un ancien chef d'entreprise dans le textile, qui leur transmet ses 30 ans d'expérience et les ficelles du métier : du comment démarcher à comment calculer un prix de revient. Ils décrochent ensuite 4 573 € à l'ADIE et un ami travaillant dans la structure les informe de tous les filons. Ils les tenteront tous : Conseil général (6 098 €), Eden ou encore Capital Local... Un autre ami, Sydney, cible lui les magasins : aujourd'hui, huit distribuent la marque "Guentch" en passant par Sète, Cannes, Avignon ou Aix-Marseille.

Leur point fort : la communication. Ils mettent l'Institut des techniques en communication (ITC) sur le coup contre une cotisation annuelle de...350 F. (53 €), et parallèlement, se lancent dans un lobbying acharné, à la recherche du moindre contact, du gros coup de pub. Ils

démarchent ainsi une entreprise gérant la communication de sportifs et séduisent un footballeur marseillais en contrat à Auxerre qui accepte d'être le parrain de la marque. Un ami DJ, recherché dans les folles nuits parisiennes et introduit dans le Paris branché arbore leur tee-shirt à la moindre occasion : au Bar Fly ou lors de la soirée de sortie du loft de Loana et de Christophe par exemple. Après le monde du sport, celui des noctambules et des branchés, reste à infiltrer la télé. Justement, le cousin d'un ami y travaille : Omar, le compère de Fred, sur Canal +, les deux comiques du visiophone.

Depuis, devant la télé, ils guettent le moment, l'air de dire : "Eh, guentch le tee-shirt !". L'air de rien. ●

F.W

Les déclics

- ADIJE : ils resteront un an dans leur couveuse d'entreprise.
- Henri Lapierre, ancien chef d'entreprise dans le textile qui leur enseigne toutes les ficelles du métier.
- ADIE (4 573 €)
- DJ Mel Dogman, DJ connu et reconnu : il arbore leur tee-shirt à la moindre occasion.
- Mourad Mahdjoubi, un de leur ami travaillant à l'ADIE : il les aiguille sur les aides à la création d'entreprise.
- L'ITC, l'Institut des techniques en communication

Vade Rétro **virus**



Fonction : Chargé de recherche à l'Inserm. Responsable de l'équipe "virus" à l'Unité Propre de Recherche du CNRS à l'Hôpital Saint-Louis à Paris

Ali Saïb, 33 ans.
Chercheur Inserm et chef de laboratoire à l'Hôpital Saint-Louis à Paris. Il dirige la seule équipe française à travailler sur les rétrovirus foamy. Et rêve de voir ses amis sortir, comme lui, des quartiers nord de Marseille. Alors il tend la main, et attend que l'un d'eux la saisisse.

Il tue le temps à étudier les rétrovirus, ces cousins du Sida. Ou frères jumeaux, sauf que l'un est criminel, l'autre pas. "On travaille sur celui qui ne l'est pas pour savoir pourquoi l'autre le devient. Parce que le criminel est difficile à approcher, à comprendre, aussi." Ali Saïb dirige à 33 ans la seule équipe de chercheurs à plancher sur ces virus en France. Ils sont une quinzaine dans le monde. Brillant chercheur accumulant les prix – Prix Dina-Surdin de la Société française de biochimie et de biologie moléculaire, prix Nathalie Demassieux de la Chancellerie des Universités de Paris, Prix Recherche de l'Académie nationale de médecine... - mais qui a bien failli rester sur le carreau : "Après ma maîtrise de génétique à Marseille, j'ai postulé pour un DEA à l'institut Curie. Les candidats étaient en costard, moi, en jean et tee-shirt : j'avais pas de fric. J'avais un bon dossier, des recommandations mais pas de labo. Tous mes espoirs s'écroulaient. Soudain, dans le jury, le docteur Georges Périès s'est levé et a proposé de me prendre dans son équipe".

"Garder ce fil d'Ariane"

10 septembre 1990. Ali quitte les quartiers nord de Marseille et le toit familial pour Paris et "un bordel à Stalingrad". Puis déniché une place dans un foyer de jeunes travailleurs à Aubervilliers, garde les chats du professeur argentin parti en voyage et profite du lit dans son 120 m², rebondit dans une chambre de bonne et boucle finalement sa thèse en cité universitaire. De cette période, il retient deux maîtres : Périès, qui lui transmet l'amour des virus, et Hugues de Thé, avec qui il prend goût à la décortication des mécanismes moléculaires, et qui lui proposera de prendre la direction des recherches du groupe de virologie lorsque Périès se résigne à troquer la blouse contre la retraite. Ali, chef de laboratoire. Mais toujours sombre en pensant à ceux restés au pied du mur du quartier : "Ce qui m'a sauvé, c'est que j'ai fait des études, je gardais ce fil d'Ariane, la recherche". Puis il y a aussi Marius, dit Méhu, l'employé de la ville qui prend les gosses sous son aile après le boulot, le soir, les week-ends. Et qui prend le relais quand l'image du grand frère s'estompe. Pour eux, pour les sortir du quartier, Ali postule au prêt d'honneur aux jeunes de la Fondation de France (6 098 €) afin de payer les billets de train et les premières nuits d'hôtel dans la ville de leur choix, à Grenoble, Lyon ou Paris, le temps pour eux de démarrer : "Côtayer une autre classe sociale, c'est possible, à condition de casser les repères - notamment de groupe, sinon on ne peut pas évoluer".

Le don de soi

Mais aucun des jeunes ne quittera le quartier. Il tente de comprendre, se remet en cause, grandit : "S'il n'y a pas de moteur, on peut toujours leur apporter de l'argent, un hôtel quatre étoiles, rien ne changera. On ne peut pas être heureux pour l'autre. Je les ai aidés comme j'ai pu...".

Puis pas vraiment réconcilié, lâche : "Je ne sais pas quoi faire pour calmer ma colère... Alors, je travaille beaucoup, je m'épuise au travail". Et il s'investit ailleurs. À la présidence de l'association des anciens lauréats de la Fondation de France, "Itinéraires", où il accompagne d'autres jeunes désireux d'entreprendre, encourage les candidats aux projets bien ficelés mais refusés faute de bourses suffisantes, et les met en contact avec d'anciens lauréats dans le même champ d'action pour les aider à initier leur projet. Quatre années de don de soi, et au bout, l'apaisement : "J'ai compris qu'il y a des moments cruciaux dans la vie. À ce

Les déclics

- Marius, fonctionnaire municipal à Marseille
- Le Docteur Georges Périès : il l'accueille dans son laboratoire et lui transmet l'amour des virus.
- Hugues de Thé : il l'initiera à la biologie moléculaire.
- Jacqueline Huchet, l'ancienne responsable des prêts d'honneur aux jeunes de la Fondation de France.

"Aucune action ne dure, aucun travail ne peut durer sans plaisir. Travailler sans plaisir, c'est comme remonter une rivière à contre courant; avancer dans ces conditions demande beaucoup trop d'énergie pour s'épanouir. Par contre, dans le sens du courant, les choses sont nettement plus faciles ! On prend le temps d'écouter et de s'ouvrir à l'autre."

moment-là seulement, une main, une écoute ou un coup de pied peut tout changer". Alors, il attend. L'appel de ses amis ou jeunes restés là-bas, dans le quartier. Il attend et se concentre sur ses recherches, ses étudiants ou jeunes thésards. Et dans un café à quelques mètres de l'hôpital Saint-Louis, il a déjà trop parlé. Ses "rétrovirus foamy" l'attendent. ●

F.W

Nom des entreprises : MText, Défitex, Arteny, et Olidy en Tunisie
Création : 1996
Nombre de salariés : 195 (dont 150 en Tunisie)
Chiffre d'affaires : 1 524 490 €



Chiffons BM et fauteuil cuir

MText, Défitex, Arteny, et Olidy

Mustapha Saïfi, 35 ans.
Originaire de Maubeuge, avec pour seul diplôme en poche un CAP mécanicien tourneur, il crée une entreprise de textile à Hem, la banlieue lilloise. Puis deux, trois, quatre sociétés. Et big boss il est devenu.

Patron, il assure ne pas l'être dans sa tête. Et préfère le mot entrepreneur. Entrepreneur donc, qui se ballade en BM – "mais ici, tout le monde a une BM!" – et reçoit enfoncé dans son fauteuil en cuir "acheté 76 € aux enchères". À la tête de quatre entreprises dans le textile, dont une en Tunisie où il embauche 150 personnes, avec un chiffre d'affaires de 1 524 490 €, il savoure : "Dans mon malheur – un CAP mécanicien tourneur et sans être parano, je m'appelle Mustapha Saïfi –, j'ai eu de la chance. Et pour ma mère, avoir un fils qui a une usine, c'est extraordinaire. L'usine, elle connaît : mon père y a travaillé, et il y est mort. Avoir un fils patron, c'est la plus grande fierté qu'on puisse avoir. L'accomplissement d'une revanche".

Tendre la perche

Et beau joueur, il tend la perche à d'autres. Il tire de "là-bas", de Maubeuge ou de Hem, la banlieue lilloise, un membre de sa famille ou un copain. Ou un inconnu, un voisin de palier. Comme Valérie, Nadia ou encore Évelyne, de la barre d'en face, mère de famille de 10 enfants qui abandonne ses allocations pour un premier boulot à 50 ans. Parmi ses 30 salariées, 20 étaient auparavant au chômage et sans qualification. Mais derrière le social, sa "démarche citoyenne", Mustapha ne perd pas le nord : "Un chef d'entreprise doit sans cesse lutter entre les valeurs humaines et la réalité. Si j'envisage de racheter une entreprise en dépôt de bilan, ce qui m'intéresse, c'est non pas de la garder mais de la fermer et

de récupérer le matériel pour mon usine en Tunisie. Ma sœur me dit que c'est immoral, je réponds que c'est stratégique".

MText passe ainsi d'un chiffre d'affaires de 45 735 € en 1996 à 381 123 € un an après, pour atteindre aujourd'hui les 762 245 € dont 50% à l'export grâce à un contrat signé avec un groupe Allemand, Orsey. Sans compter Défitex, la petite sœur implantée à Roubaix où il embauche 15 personnes, et la création d'un bureau d'études avec une modéliste, une styliste et une monteuse prototype débauchée à

séduit par son souci de mêler l'économie et le social, l'appâte et lui déniche un local flambant neuf de 800m². Implanté dans un quartier difficile, il décroche ainsi une subvention du Fonds régional d'initiative locale à l'emploi : 30 490 €. Alors qu'il rame 16 heures par jour, il croise Gérard Mulliez, PDG des magasins Auchan, lors d'une remise de prix de la Fondation Nord Entreprendre. Il l'interpelle et l'invite dans son entreprise. Bingo : celui-ci l'introduit dans l'un de ses réseaux, un cercle de patrons nordistes, et lui ouvre la porte du Lions'Club.

"Quelle que soit votre éducation, sachez d'où vous êtes partis et ne soyez jamais déracinés. Restez humbles. Ne soyez pas enfermés, ouvrez-vous et vous rencontrerez des gens intéressants." "Là où il y a une volonté, il y a un chemin."

la concurrence.

Une belle affaire après un "TUC"* d'un an et demi comme technicien régie dans une radio privée et trois ans de vache maigre en pointant en chômage. Un bonheur qu'il doit aussi à Jean Duforest, Directeur général de Camaïeu, rencontré lors d'un forum "jeunes-patrons" organisé par l'association "Espace intégration". C'est lui qui le formera chez un de ses distributeurs. C'est encore lui qui lui présentera un autre PDG, fondateur d'une autre célèbre entreprise de textile, Pimkie.

Deux mois plus tard, Mustapha assure 40% de ses débouchés avec cette société. Quant aux banques, il finit par les séduire à force de ténacité. "À 24 ans déjà, je me battais avec elles : ma mère m'avait confié le rôle de "ministre des finances" de la famille. J'avais le pouvoir avec le portemonnaie". Avec 457 € par mois en tout et pour tout, et neuf frères et sœurs. Sur 20 rendez-vous, une seule acceptera le pari : un prêt de 30 490 €. Le maire de Hem,

L'establishment manquait à la panoplie BM et fauteuil cuir. Mais le patron reste humble. "La tête dans les étoiles, les pieds dans la glaise".

(*) TUC, Travaux d'utilité collective. "Ancêtre" des CES et emplois-jeunes.

F.W

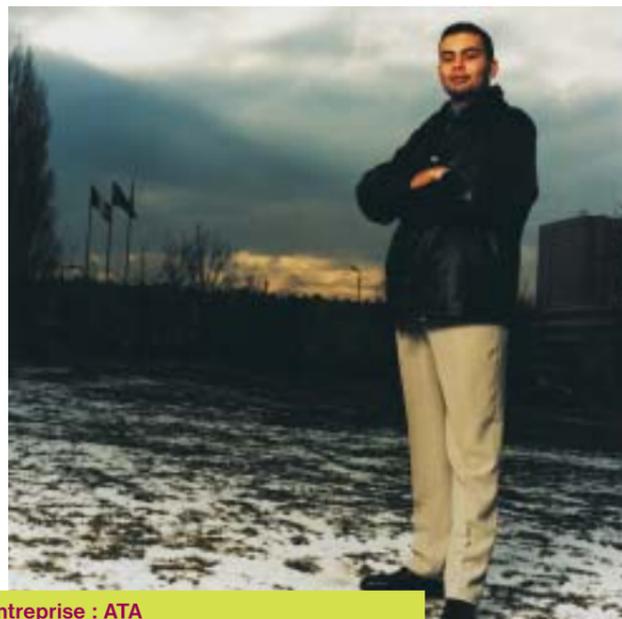
Les déclics

- La Banque Française du Crédit Coopératif : cette acceptation a engendré le déclenchement du Fonds régional d'initiative locale à l'emploi.
- FRIL (30 490 €)
- L'ACCRE (Aide à la Création et Reprise d'Entreprise).
- Deux amis, chefs d'entreprise, se portent actionnaires pour une valeur de 6 708 €.
- De grands dirigeants de la distribution dans le Nord.

Recherche

Mohamed Messier

ATA



Nom de l'entreprise : ATA
Création : 2000
Nombre de salariés : 11 dont 9 temps plein
Chiffre d'affaires (au bout de 10 mois) : 152 450 €

Aziz Senni, 24 ans.
Originaire du Val Fourré à Mantes la Jolie, il est toujours là, au bas des tours, mais avec sa compagnie de taxis collectifs. En attendant de devenir le Jean-Marie Messier des quartiers, il reste là. En espérant faire rêver.

Une raclée comme premières félicitations. La main rèche d'un père cheminot comme mise en garde à l'attention de son fils ramenant fièrement son carnet de notes en exhibant sa quatrième place : "Si je fais les 3/8, c'est pour que tu sois premier !". L'épisode mettra Aziz sur les rails de la réussite. Tout comme les vacances d'avril dans la cage d'escalier de sa cité du Val Fourré à Mantes la Jolie quand les copains partent au ski, ou les retours au bled, l'été, avec ses traditionnels récits d'émigration avortée entre "ceux qui se sont noyés dans la Méditerranée, et ceux qui ont tenté la traversée dix fois et qui se sont fait attraper dix fois !".

Nuits blanches et barbecue

Le travail comme horizon, il enchaîne un BTS Transport logistique et premiers jobs pour retrouver son lit cinq heures par nuit : jeune cadre chez Dilipack, il supervise le réseau national routier la nuit, et le jour venu, endosse la casquette de directeur technique dans une PME. Des nuits blanches pour gagner encore plus d'argent, et créer vite, très vite, sa boîte. Première tentative autour de brochettes et de merguez : un barbecue met face à face Aziz et un riche homme d'affaires. Il fait alors ses valises et passe du Val Fourré à une luxueuse villa : deux semaines de tête-à-tête entre "le prof" et son élève pour combler les lacunes, apprendre à gérer un business. Le projet d'une société de taxi-frais s'élabore. Son homme d'affaires lui trouvera même un

associé prêt à apporter 91 465 €. Tout est rôdé, prévu. Sauf l'accident, l'associé qui faillit trépasser. Superstitieux, Aziz y voit un mauvais présage. Retour à la case départ. Affalé devant la télé. Et c'est la révélation : un documentaire suédois lui met la puce à l'oreille. Il mettra en place son entreprise de transport collectif, ATA. Et il a déjà le slogan : "Plus rapide qu'un bus, moins cher qu'un taxi". Et c'est parti pour la course aux capitaux. Près de 60 980 € raflés à droite à gauche : Fondation Macif, Défi Jeunes, l'ADIE, Eden, Fondation Concorde, Cap entreprise, l'Association pour favoriser la création d'entreprise dans les Yvelines... Quant à la communi-

"N'est pas un bon soldat, celui qui ne rêve pas d'être un jour général : aide toi, le ciel t'aidera, crois en tes rêves et crois en toi avant de croire en qui que ce soit."

cation, c'est "Rachid système" comme disait Smaïn: des photocopies effectuées dans les entreprises où turbinent les copains et distribuées sur les marchés, dans les cafés, les boîtes aux lettres. Et il peaufine avec le tour des rédactions. Et les articles s'accumulent. Les mamans font appel à lui pour conduire leurs enfants au sport les mercredis après-midi, et des entreprises, comme Dassault, Handi-Thomson, des Conseils généraux ou encore une ambassade figurent parmi ses clients pour son service "VIP". Résultat : 152 450 € de chiffre d'affaires au bout de dix mois, 11 salariés et déjà deux franchisés à Lyon et à Caen. En face, les taxis se rebiffent et l'attaquent en justice. Déboutés, ils organisent un guet-apens à deux heures du matin. L'histoire tourne au polar. Quelques semaines plus tard, un jeune de la cité distribuant des prospectus est agressé, brûlé au troisième degré. La cité s'enflamme, le quartier jure vengeance.

Aziz les calmera, à force de discussions. Comme lorsqu'il s'assoie au bas des tours et tente de les faire rêver : "Mon grand rêve, ce n'est pas d'être Aziz du Loft, mais plutôt Bernard Tapie ou Jean-Marie Messier. Je voudrais leur faire comprendre à tous ceux qui habitent dans ce quartier, qu'ils ont beaucoup plus de chances de s'en sortir par l'économie qu'avec un micro ou un ballon de foot. J'essaie de faire venir de grosses réussites, mais je n'ai pas trouvé le Mohamed Messier ou le Mamadou Tapie". Alors, il reste là. En espérant qu'ils rêveront. ●

F.W.

Les déclics

- Défi Jeunes (4 269 €)
- Fondation Macif (4 573 €)
- ADIE (avance de trésorerie de près de 1 524 €)
- EDEN (prêt à taux zéro de 6 098 €)
- Fondation Concorde (4 573 €)
- Cap entreprise (8 232 € en formations)
- L'Association pour favoriser la création d'entreprise dans les Yvelines (30 490 €)
- Talents 2001 (ministère de l'Économie et des Finances)
- Victoires de l'emploi (ministère de l'emploi et de la solidarité)

L'oasis du Hip Hop

Mourad Senouci, 29 ans

Originaire de Lille Sud.
Fondateur de l'association Call 911 Records pour favoriser la diffusion et la reconnaissance de la culture Hip Hop régionale au niveau national.
Accessoirement, organisateur de la boum du Préfet. En attendant de prolonger la ligne Marseille-Paris jusqu'à Lille pour repousser l'avancée du soi-disant désert nordique.

L'organisateur de "la boum du Préfet", c'est lui. Le jeune du quartier de Lille Sud, avec ses petites lunettes carrées et son Palm toujours à portée de main, élevé au rang de pionnier en faisant rentrer le Hip Hop dans l'enceinte de la préfecture. Sous le regard médusé de ses résidents et des fonctionnaires de police, il installe un de ses DJ sur le balcon, puis un deuxième un peu plus bas, à une autre fenêtre. "La boum du préfet" comme il l'appelle, n'est autre que la soirée de clôture de l'opération des Quartiers d'été. "Tout un symbole" quand même, pour ce guérillero du Hip Hop fondateur de Call 911 Records, une association pour la reconnaissance de cette culture "issue des milieux urbains voués au silence et souvent encore peu comprise. Plus qu'un mouvement musical, c'est avant tout un mouvement de conscience sociale".

Lui, le gosse de la cité qui se voyait "cadre sup' en costard cravate derrière

un bureau" après un DESS à l'Institut d'administration des entreprises (IAE) lillois. Contrôleur de gestion à l'étroit dans ses tableaux Excel qui s'enflamme enfin en découvrant "l'engagement et les valeurs" lors de son service ville à la délégation humanitaire de la mairie, et qui finit par démissionner et diviser son salaire par deux pour un emploi-jeune dans une association. Le SMIC comme monnaie d'échange contre sa liberté.

Un label pour les artistes régionaux

Lui, qui ose rêver d'une structure et d'un label pour les artistes régionaux qui "s'usent et se fanent" à force d'ingratitude, et qui amasse pour la bonne cause son trésor de guerre auprès de Défi Jeunes (2 287 €), du Comité Lillois d'Aide aux Projets (3 811 €), du Concours Initiative Ville (3 049 €), de Bouygues Télécom (15 245 €), de la municipalité (3 049 €) ou de la Région (22 105 €)... Le butin est considérable, mais l'euphorie du guerrier ne dure guère. Déjà en train de préparer sa riposte pour rallier la dernière poche de résistants : "Quand notre demande d'emploi-jeune a été refusée, on a gambé et on a fini par proposer un deal à la mairie : un coup de main pour rouvrir l'école de musique du Faubourg de Béthune en gérant la section Hip hop contre deux emplois-jeunes : un pour l'école, l'autre pour notre association". Le pacte conclu, tout s'enchaîne très vite : la région les repère comme association ressource pour leur dispositif Quartier d'été, et en tant que prestataire de services, Call 911 anime des ateliers de graphisme, de DJ, d'écriture ou de danse de Dunkerque à Valenciennes en passant par Douchy les Mines, Haulchin, Douai... Depuis, Mourad n'a de cesse de "montrer le chemin", d'ouvrir la voie. Pionnier érigé en modèle ; preuve vivante qu'"on n'est pas obligé de faire du business parallèle pour réussir, à condition d'utiliser ce

qu'on a autour de nous : l'école, les institutions, les aides... Ici, les seuls businessmen qui sont respectés et admirés, ce sont les dealers. De toute façon, les autres, ils partent du quartier...". Zizou ou Jamel Debbouze ? "Anecdote". Par contre, "quand c'est ton pote, ça te donne envie de réussir". À Okits qui veut lancer son Maxi ou à Tarek et Rachid qui rêvent de leur magasin de vêtements, il assure un "c'est possible" et "démystifie" la démarche de création.

désert nordique. Aujourd'hui le rap, c'est Paris-Marseille. Je voudrais seulement prolonger l'axe jusqu'à Lille".

Les boums vont un temps, mais aujourd'hui, il est urgent de passer aux choses sérieuses. •

F.W

"Parce qu'on traîne un boulet de préjugés, on se doit d'être deux fois plus fort que les autres. Mais il ne faut jamais oublier qu'il y a moyen. On nous rabâche tout le temps le contraire : l'école, y'a pas moyen ; rentrer en boîte, y'a pas moyen ; trouver du boulot, y'a pas moyen... Il ne faut pas avoir peur d'être téméraire."

"Zoulous tournant sur la tête"

Même si parfois, ses certitudes s'effritent. Ebranlées par un manque de reconnaissance - "pour certains, on est toujours une bande de zoulous qui tournent sur la tête" -, par la solitude : "Quand tu es entrepreneur, tu suis une démarche peu commune, et cela d'autant plus quand tu sors d'un quartier... Et puis, je ne trouve pas d'alter ego dans la structure...".

Révolté à chaque fois que le service culturel de la ville le renvoie vers le... conseil communal de la prévention de la délinquance. Le Hip Hop ne rentrerait pas dans leurs cordes. Il le sait, mais ça le rend malade à chaque fois. Heureusement, le "zoulou" est coriace. Et pugnace. Pour preuve, la sortie de sa double Mix-tape avec 50 groupes de la région et quelques pointures marseillaises ou parisiennes pour démontrer que là-haut, il y a âme qui vive : "Je me bats contre le soi-disant

Les déclics

- Antoine Bailleul, qui dirige l'opération Quartier d'été à la Région.
- Contrat ville : 15 245 €
- Défi Jeunes : 2 287 €
- Le CLAP, le Comité lillois d'aide aux projets : 3 811 €



Hamburger halal contre yankee

Kool Halal



Nom de l'entreprise : Kool Halal
Création : 1er juin 2001
Nombre de salariés : 12 dont 11 temps partiel
Chiffre d'affaires : prévisionnel 2001 (six mois d'activité) : 4236 857 €

Taoufik Slimani, 29 ans. Originaire du quartier du Neuhof à Strasbourg. Parce qu'on lui a trop souvent fait sentir qu'il n'était pas comme tout le monde, parce qu'il rêvait de manger enfin des hamburgers, il a fini par créer sa propre entreprise. Un fast-food, bien sûr.

Parce qu'il en avait marre de manger du Filet O'Fish, de commander toujours le même hamburger faute de viande halal dans les sandwichs, Taoufik a décidé de concocter ses propres recettes et de lancer à la barbe d'Oncle Sam, "le Mac Do' version musulman". Et en grande pompe, s'il vous plaît, en négociant une location-vente de plusieurs millions qui accueillait quelques mois plus tôt une autre grande industrie du fast-food concurrente de la multinationale américaine. Parce qu'il se sentait différent, Taoufik s'est lancé; parce qu'on l'a "poussé à bout" aussi: "Avec mon cousin, on a fait une formation de monteur dépanneur frigoriste. On a cherché du boulot pendant sept mois, accumulant les refus jusqu'à l'aveu d'un recruteur: "Je veux des petits blancs". Depuis, je me suis juré que je ne travaillerais plus dans ce secteur." Du boulot, il en trouvera. Mais en intérim seulement, dans une grande entreprise de routage. Régleur hors pair qui leur fait gagner du temps et des contrats et qui espère l'embauche définitive: "J'ai patienté jusqu'à ce que j'en ai eu marre. Je voyais tous mes collègues se faire embaucher les uns après les autres. Quand j'ai fait part de mon étonnement à la direction, ils m'ont répondu que c'était pour bientôt. Tous les mois, c'était "bientôt". Jusqu'au jour où un chef d'atelier m'a avoué: "si cela dépendait de moi... mais c'est en haut." Il obtiendra finalement un CDD puis un CDI, meurtri: "J'ai tellement souffert..."

Une plaie béante qui en découvre une

autre: sa première expérience d'entrepreneur, lorsqu'il crée O.M.A.R, une association de lutte contre la toxicomanie, en hommage à un copain mort par overdose. Il fait alors du porte-à-porte, proposant des bons de virement afin d'envoyer les jeunes toxicos en centre de cure. Mais ce n'était pas s'attaquer aux racines du mal, aux dealers... Devant la télé, l'idée lui apparaît: "Les dealers, ce sont des mecs qui ont peur... Alors, je me suis fait pousser la barbe". Effrayés, ils décampent, mais en pleine psychose du GIA et des attentats, ils ne sont pas les seuls à se méprendre et les RG leur tombent dessus malgré la pétition des habitants du quartier qui

Les déclics

- La discrimination à l'embauche: las de voir ses candidatures rejetées pour délit de faciès, Taoufik décidera de créer sa propre activité.
- Karim Bengoucha, un ami courtier en bourse. Il lui fera son étude de marché.
- Rachid Rochdi, un ami chef de chantier dans une entreprise électrique. Il l'aidera à remettre le local à neuf puis démissionnera pour s'associer avec Taoufik.
- Le Crédit Mutuel de la Kruteneau: il lui accordera un prêt de 45 735 €.

"Jusqu'au bout, j'ai tenu le projet secret. Je n'en ai même pas parlé à ma famille. Il y a un proverbe arabe qui dit: "L'acte d'abord, la parole ensuite". La parole est facile, mais il faut montrer qu'on peut réussir. Qu'on ne va pas tous mourir au quartier."

prennent leur défense et tentent d'expliquer le malentendu: "On nous a pris pour des fanatiques, alors, on a arrêté illico".

Folle envie de hamburgers

Sa deuxième expérience, c'est Kool halal. Taoufik revient enfin à ses hamburgers. Attablé, il brosse le tableau de son entreprise - 12 salariés et un chiffre d'affaires de 243 918 € au bout de quatre mois d'activité seulement -, et lorsqu'il évoque certaines estimations qui portent à plus de 45 000 personnes la communauté musulmane de Strasbourg et de son agglomération, il se lèche carrément les babines. Businessman ne devant finalement sa success story qu'à une folle envie de manger des hamburgers "comme tout le monde".

F.W

Sans quart à la barre



Najet Smida, 29 ans, avocate. Originaire de Meximieux (Ain). Ses 150 candidatures n'ont pas retenu l'attention de ses confrères. Dans une tour de Vaulx-en-Velin, elle décide alors de créer son propre cabinet. Et enchaîne les audiences et les dossiers sans temps mort.

Coup de stress, coups de fils à gogo, l'affaire tourne au vinaigre. Flash back. Mademoiselle arrive avec un visa touristique, Monsieur cherche une dame. Ils se marieront, mais il finira par la mettre dehors pour une histoire de "pommes de terre trop grosses dans sa salade" et devant le refus de madame de "porter des strings". La jeune femme répudiée et toujours pas en règle avec ses papiers est reconduite à la frontière risquant l'opprobre de l'opinion publique en Algérie. En catastrophe, Najet fait annuler le jugement du tribunal administratif devant la cour d'appel et la sauve de justesse du bateau qui devait la reconduire de l'autre côté de la Méditerranée... De toute façon, la journée a débuté beaucoup trop tôt. Ce matin, le réveil a sonné à 5 heures. À 7H15, elle était déjà dans un de ses dossiers prud'homales sur du travail clandestin, à 9H30 devant "le JAF", le juge aux affaires familiales. Sa procédure de divorce pour faute attendra 11H : les chambres sont encombrées. Une demi-heure plus tard, elle est au tribunal pour enfant pour une procédure de tutelle, puis passe au consulat pour un de ses clients, revient en courant à son cabinet réétudier quelques dossiers entre trois coups de fils, et réattaque en cour d'appel...

L'audace d'entreprendre

Tous les jours jamais la même histoire, mais toujours 7H-23H. "Le prix" à payer pour avoir eu l'audace de se lancer dans la création de son propre cabinet puisqu'on

n'a pas voulu d'elle. "En décembre 1999, je prêtais serment, et jusqu'en avril 2000, j'ai recherché à travailler dans le droit international : je n'ai eu que des refus... Cent cinquante au total." Victime de discrimination ? "Non". Enfin, aujourd'hui, elle n'en est pas aussi sûre... "Si, finalement, je crois qu'on peut parler de discrimination... Je me suis dis que si on ne voulait pas de moi, je leur ferai de la concurrence".

Elle se lance avec 5 336 € d'économies, 3 049 € de l'Adie, et avec un prêt 33 539 € du Crédit Lyonnais. Au bout du troisième mois, elle se retrouve déjà avec 22 dossiers, huit mois après, la banque lui accorde un nouveau prêt de 30 490 €, et aujourd'hui, un jeune avocat vient de la rejoindre.

"En Tunisie, je suis trop française, en France, trop maghrébine. Mais je défends mon travail et mes plaidoiries du haut de mon mètre cinquante-huit... Et je ne suis pas prête à arrêter de me battre."

7H-23H au barreau de Lyon ou de Tunis, poussée par la figure du père aussi : "À la maison, c'était très strict. Le seul échappatoire, c'était l'école. En tant qu'aînée d'une famille de huit enfants, je devais montrer l'exemple, c'était pas de sortie, pas de boîte". Un père "fier et très malheureux à la fois parce que j'ai échappé à la tradition, aux principes qu'il m'a inculqués."

Ironie du sort, le consulat de Tunisie la hisse comme représentante de la femme tunisienne à Lyon. Et tant bien que mal, elle s'accommode de ces contradictions : "C'est assez difficile de porter le tout... En Tunisie, je suis trop française, en France, trop maghrébine". Mais celle qui traînait immanquablement une rage de dents à chacun de ses partiels n'a jamais manqué à

l'appel : "Je défends mon travail et mes plaidoiries du haut de mon mètre cinquante-huit... Et je ne suis pas prête à arrêter de me battre".

F.W

Nom de l'association et de l'entreprise : Confiance services
Création : 8 juin 1998 (association) et 21 décembre 2001 (entreprise)
Nombre de salariés : 35
Chiffre d'affaires : 146 351 € (association) et 396 367 € (entreprise/prévisionnel 2001-2002)

Confiance services

Heureux corvéable

Franck Sodoyer, 30 ans. Originaire de Villepinte. Las de sa condition de banlieusard coincé la semaine dans les transports et les week-ends à tondre la pelouse, il profite des charrettes de son entreprise pour créer sa société de services de proximité. Il tond toujours, mais heureux. Philanthropique accompli qui embauche 35 chômeurs et rend la vie plus facile à sa ville.

La crise de nerf face au tas de linges à repasser, la corvée des courses 4 étages sans ascenseur, le quartier dévalé en trombe avec deux feux grillés pour ne pas être en retard à la sortie de l'école, grand-père qui ne peut plus s'occuper de son jardin, grand-maman qui devait garder les enfants et qui est absente ce mercredi, Thomas qui sèche sur ses devoirs de maths... Stop. Excédé de vivre dans les transports et de "passer ses week-ends à tondre la pelouse, faire le ménage, les courses et compagnie", Franck Sodoyer a eu l'idée de créer une entreprise de services de proximité, Confiance Services. Et les franciliens stressés accourent, lui refilant leur repassage ou leurs courses : au bout de trois ans, il passe d'un à trente-cinq salariés.



Courir pour les autres

Aujourd'hui, il court toujours, mais pour les autres. Le bonheur pour un humaniste qui se destinait à être infirmier. Mais un passage en gériatrie à eu raison de lui : révolté, il abandonne malgré une brillante première année d'étude, malade de voir ces vieillards trop bousculés ou délaissés, loin des belles théories de prise en charge d'un patient. Il panse alors ses déceptions en se plongeant dans la sociologie, enchaînant les années jusqu'au DEA, puis comme chargé de communication dans une entreprise de services. Jusqu'au licenciement. Le moment de se lancer est venu et le besoin, de plus en plus pressant. Dévoré par l'envie d'entreprendre différemment - "J'ai vu trop d'humains sacrifiés au nom d'une logique économique, je ne voulais pas cautionner ce système-là..."; rongé par l'angoisse aussi, avec une maison à crédit sur le dos. Il couche alors son idée sur papier, monte une association faute d'avoir 7 622 € en poche pour le capital, démarche les fondations - Défi jeunes, Vivendi, Macif, le concours Talent des Boutiques de Gestion- et rafle tous les prix, 19 056 € au total. Quant à la mairie, elle se frotte les mains à l'idée que Le Raincy ne soit plus seulement une ville-dortoir : ravie, elle lui fait de la pub dans son journal local.

Toujours et encore aider

Et il grossit, grossit... Embauche de plus en plus, des femmes, des hommes, jeunes ou moins jeunes, retraités même parfois, mais plus souvent chômeurs. Comme Patricia qui n'avait jamais travaillé avant ses 48 ans jusqu'à que son mari déserte la maison, ou Martine, la cinquantaine, en plein marasme financier. Ou il y a encore Emmanuelle, 21 ans, qui vient d'échouer son BTS pour la troisième fois. Il les sort du RMI ou des Assedic, mais les écoute

aussi, et s'il le faut, endosse le rôle du petit ami pour négocier avec les banquiers de Martine ou négocie avec Emmanuelle une reprise de son BTS en candidat libre et jette un œil sur ses devoirs. Il aide. Toujours plus, toujours au-delà de ses responsabilités. Le service emploi de la mairie lui envoie même des porteurs de projet avec lesquels il partage son expérience. Il joue le jeu, renvoie la balle "parce que des structures, des gens ont su m'écouter, me conseiller". Tous les jours, il prend le relais, du congé maternité à la vieillesse. Voire au-delà : "Une famille m'a demandé récemment de prendre en charge des obsèques, de la reconnaissance du corps à la fermeture du cercueil...". Jusqu'au bout, il aide. •

F.W

"Faire vivre ses rêves, c'est le plus important. Je ne crois pas à la chance et encore moins au miracle, mais au courage et à l'investissement personnel. C'est à soi de déclencher des opportunités."

Les déclics

- Yves de Boysson, conseiller à la Boutique de Gestion de Paris XI : "Il m'a conseillé sur des points qui étaient du chinois pour moi, comme le bilan prévisionnel ou le plan de trésorerie". Il le dirigera également vers les fondations.
- Défi Jeunes (3 811 €)
- Fondation Macif (3 049 €)
- Fondation Vivendi (12 196 €)
- Le maire du Raincy, Eric Raoul

Fax : 01 43 01 98 65



Le fabuleux destin de Michaël

Michaël Tibi, 27 ans. Originaire de Pantin (93). Il dessine une lampe, elle lui exhausse ses rêves. Designer qui accède du doigt le conte de fée.

La lampe magique, ce n'est pas seulement l'affaire d'Aladin. Et le conte de fée, pas uniquement réservé au cinéma. Il était une fois, donc, un jeune créateur du "neuf trois" qui transforma une bouteille en veilleuse : un boîtier de pile et un tube à essai dans une bouteille avec un bouchon que l'on visse et dévisse pour allumer et éteindre la lumière. À des lieux d'ici, le Prince de Monaco entendit parler de cette invention. Il ordonna à son fou, Lagerfeld qui orchestre cette année-là le Bal de la Rose, de lui ramener ce jeune designer : il veut cette lampe sur chacune de ses tables. Le temps d'une nuit, Michaël côtoie princes et princesses, partageant les petits fours avec Elle Macpherson, Karen Mulder, Aretha Franklin ou encore Line Renaud.

Bonheurs et coups bas

On retrouvera ses lampes lors de l'inauguration de LVMH à New York ou encore dans la très courue exposition de l'Agence pour la promotion de la création industrielle (APCI), L'Observateur du design, entre la nouvelle 206 CC et la chaise en plexi de Philippe Starck – "vraiment pas belle et pas confortable". Les coups bas restent une composante des contes de fée, même s'il voue une admiration sans borne pour le maître devenu "le Bernard Tapie du design" et ses créations des années 80. Les méchantes fées ne l'ont d'ailleurs pas tout le temps épargné : son distributeur déposera le bilan, le laissant de près de 3 049 €, et sa production de veilleuse qu'il lancera en Chine sera avortée, les chinois lui

sucrant au passage son acompte de 1 219 €. Face au pas de bol, lui, parle d'"apprentissage". Le chemin initiatique encore long avant la création de sa SARL. Deux ans de petits jobs à sauter d'un toit à un autre comme antenniste ou dans le magasin de télé-vidéo-hifi de son oncle avant de se lancer comme indépendant, en attendant "la marche suivante, l'entreprise. J'ai toujours voulu être mon propre patron pour pouvoir dessiner sans les contraintes du cahier des charges d'une agence".

Indépendant, donc, dans un cabinet d'architecte. Les journées dans les images de synthèse, ses soirées et week-ends dans le détournement d'objets : il récupère une gaine EDF et en fait un luminaire, une

Les déclics

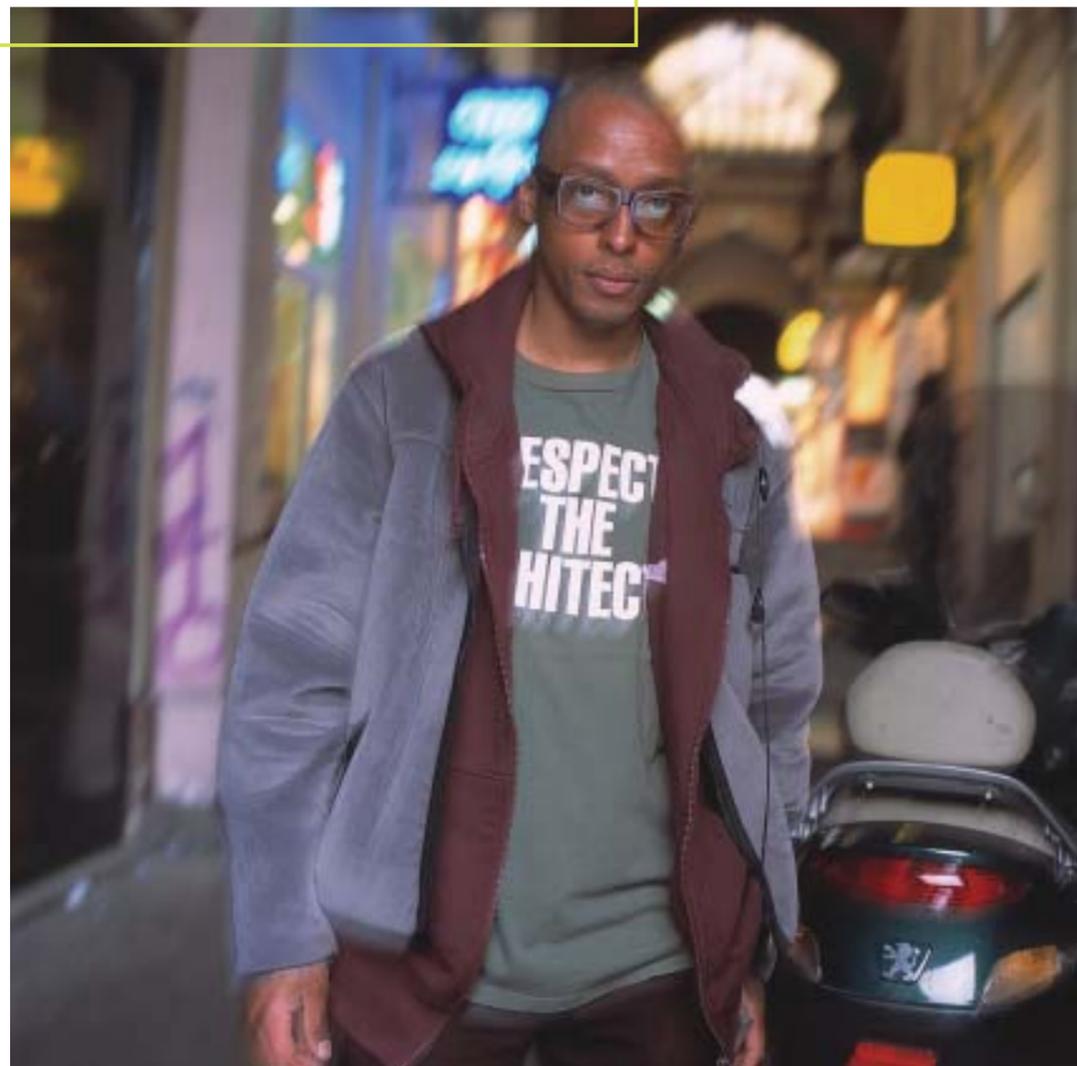
- Corinne Bocher, ancienne d'Osmose, une entreprise de conseils en organisation, gestion et management : elle l'accompagnera dans ses stages à la création d'entreprise.
- Prix Défi Jeunes : 4 269 € qui lui permettront de poursuivre la production de la lampe.
- La lampe : grâce à cette création, il sera sélectionné pour L'Observateur du design, l'exposition de l'Agence pour la promotion de la création industrielle (APCI).

"Quand je suis sorti de l'école de design et d'architecture intérieure, je me suis dit chouette, je vais être indépendant et gagner plein de tunes. Les stages à la création d'entreprise m'ont fait redescendre sur terre. Total, dans l'excitation créatrice et face à mon produit je pense aussi prix de revient ou BFR, le Besoin au Fonds de Roulement."

palette de manutention pour une table basse, un pot de peinture pour un tabouret - Les magasins Celio et Etam lui en commandent à chaque ouverture de magasin. Puis avant, entre, pendant, après, "de l'auto-formation en continu". Ses livres de chevet du moment : 3DSMAX et Photoshop 6. Il a passé l'âge des contes de fée. Enfin, c'est ce qu'il tente de faire croire. •

F.W

Graff O'man



Mode Two, 35 ans.

35 ans dont dix-huit de peinture à la bombe aérosol. Originaire de l'île Maurice, il peint la nuit, puis au grand jour, les murs des villes pour "réhumaniser". Pionnier courtisé à l'étranger devenu incontournable dans le paysage urbain.

"Soit on vit, soit on meurt, il n'y a pas d'entre-deux". Alors il vit, pleinement. En "grand écart mental, culturel et psychique" continuellement. Un pied dans ses origines, l'île Maurice, le second de l'autre côté du Channel, à Londres où il sera scolarisé dès ses 9 ans. Ou encore au-delà d'autres frontières où il trouve des murs à graffer sans risque d'avoir des noies, là où surtout on ne rechigne pas à le reconnaître. Il y a quelques semaines en Allemagne pour organiser un concours international de danse urbaine avec des éliminatoires dans 14 pays, du Brésil au Japon en passant par l'Afrique du Sud ; la semaine prochaine en Irlande du Nord suite à un appel d'offres remporté pour peindre une fresque commémorative après un attentat à la voiture piégée dans la ville d'Omagh faisant 23 victimes le 15 août 1998.

Autodidacte courtisé

Courtisé à l'étranger, car l'autodidacte est talentueux. Il est vrai que le gosse qui sèche les cours pour prendre l'aérogليس- seur et filer à Paris pour graffer a des antécédents. Petits-fils de l'architecte de la cathédrale de Curepipe, il affine le trait depuis son enfance en reproduisant des personnages de BD ou ceux du Seigneur des Anneaux, et remporte à 13 ans un concours national de figurines de jeux de rôles. Fasciné par la culture hip hop - "Cette culture, c'est la dernière chance

pour ceux qui sont en échec et se sentent exclus. C'est un univers dans lequel on peut s'exprimer, se retrouver, développer et cultiver son individualité, son propre regard sur le monde" -, Mode 2 investit tous les supports urbains, pétri d'altérité et de grandes idées - "Quand on a un don, il faut savoir en faire profiter" - , mais doute lorsqu'on l'appelle chaque été pour animer un atelier auprès de jeunes bloqués à la cité. Las "d'être utilisé comme "Élastoplast social" ", lui qui parle du graffiti comme d'une "thérapie de réhumanisation de la ville".

Les déclics

- 1987 : Couverture de "Spraycan Art" Ed. Thames & Hudson
- 1990 : Fonds de plateau pour rédactionnel mode "Le Zoopsie" avec Jean-Baptiste Mondino pour Glamour.
- Pochette du maxi "Le Monde de demain/ Le Pouvoir" du groupe NTM
- 2001 : Pochette du disque de Saïan Supa Crew.

"À eux de monter, d'aller balayer les nuages si c'est gris chez eux. Il ne faut pas attendre les subventions pour entreprendre. Il faut apprendre à faire pour soi-même."

Mais "ici, on considère cela très souvent comme un truc de gamin, on n'est pas pris au sérieux". Pourtant, Mode 2 termine le graphisme des pochettes de 16 compilations pour Sony Music France. Les "années de galères" et les "mois maigres" sont derrière lui. Et si le gaulois rechigne décidément trop, Mode 2 n'hésite pas à "semer où le terrain est fertile" et va voir de l'autre côté des frontières si les murs sont plus gris. Prêts à recueillir le jet de son spray.

F.W

Poids lourd de l'entrepreneuriat



Nom de l'entreprise : AT Express
 Création : 1er janvier 1999
 Nombre de salariés : 14
 Chiffres d'affaires : 1 829 388 € • Fax : 03 28 16 05 56

Sabina Wajija, 28 ans.
 Originaire du quartier de Lille Sud. Elle se lance avec son mari dans l'alimentation. Ferme boutique, ne s'y résout pas, et rouvre. Puis ferme une nouvelle fois pour créer une entreprise de transport.

“À chaque fois, on dit que c'est la dernière, mais chaque fois on recommence...”. Et elle se retrouve à peser un kilo de tomates. Rien n'y fait. Elle ouvre, ferme, ouvre. À Roubaix, puis à Halluin près de la frontière Belge, puis baisse définitivement le rideau de son alimentation, bazardant deux ans et demi de vie dans les fruits et légumes pour créer une autre entreprise avec son mari. Mais dans le transport cette fois-ci, spécialisée dans le poids lourd express. Aujourd'hui, AT Express, c'est 14 salariés, 20 chauffeurs en sous-traitance et 1 829 388 € de chiffre d'affaires. Histoire de boîtes à travers celle d'une vie, celle de Sabina et d'Ali, unis pour le meilleur et pour l'entreprise. Récit.

Une vie à deux côté business

Elle a 19 ans et lui 28. Il est étudiant et tout à la fois analyste programmeur dans une société informatique, sur les routes le week-end à démarcher les grossistes du Nord-pas-de-Calais et de la Belgique pour ramener des lots de briquets, de cassettes vidéos, de fers à repasser ou de bonbons. Elle, au magasin ou dans l'arrière-boutique à préparer les pizzas et les sandwiches pour la vente à emporter. Une vie à deux dévorée par la rage d'entreprendre, sans vacances ni week-ends: “Un commerce de proximité c'est travailler tout le temps. Nous avons vraiment souffert... On espérait toujours. On attend toujours le client. Nous n'avons plus de vie privée.”

L'idée de l'entreprise de transport express

est née en regardant un artisan louangeur croquer dans un de ses sandwiches. Ils plaquent alors l'alimentation pour créer AT Express. “On a frappé à toutes les portes, mais on ne voulait pas nous créer de compte commercial...” À tout hasard, ils vont voir le gros transporteur de la région : il recherche justement des sous-traitants pour l'express. Grâce à ce contrat, Sabina et Ali obtiennent l'ouverture d'un compte commercial. Avec leurs économies, l'argent tiré des lots revendus au bazar de papa ou à la boutique, et les chèques conseils de l'ACCRES, ils se lancent, installent leur bureau dans l'appartement en Zone Franche et louent un camion. Ali fera

“On s'est lancé dans l'alimentation parce qu'on voulait être à notre compte, et avec des parents dans le commerce, c'est ce qui nous paraissait le plus simple: c'était une absurdité ! Pendant plus de deux ans, c'était je vends, je repars... Comme quoi, il faut surtout bien cibler son projet et faire quelque chose qu'on aime.”

le chauffeur-livreur, Sabina la comptable et la secrétaire, les tarifs dans une main pour les clients, une carte dans l'autre afin de calculer les itinéraires pour le chauffeur. Au fur et à mesure des contrats, ils passent de la location de poids-lourds aux ventes aux enchères, à l'achat de véhicules neufs. Et ils roulent, avec 1 829 388 € de chiffre d'affaires dans la remorque. ●

F.W

Chef de tribu

Nomad NetCom



Houria Zarrougui, 38 ans. Originnaire du quartier du Panier à Marseille. Après les “durs à cuire” de la sécurité, elle orchestre une communauté de dix humanoïdes des Technologies de l'Information et de la Communication (TIC).

Si son entreprise doit un jour ou l'autre figurer dans le dictionnaire des noms propres, elle a déjà tout prévu. NomadNetCom (abrev.NNC) - (1996), ensemble d'individus réunis en tribu, plus communément appelée SSII ou encore Start Up, évoluant dans l'aire de la gestion de données. Une tribu où la femme est faite chef, à la tête de dix humanoïdes des TIC et d'une garde rapprochée d'une cinquantaine de consultants indépendants. Son nom : Houria Zarrougui. Armée d'une expérience de management dans la sécurité dès ses 24 ans, à peine sa maîtrise de psychologie bouclée. Catapultée à la gestion d'un PC de télésurveillance et du gardiennage industrielle et maritime, elle prend en charge le développement de l'entreprise qui passe de 10 à 300 salariés. Elle dirigera la société durant six ans, des durs à cuire aussi, anciens légionnaires ou tolards même parfois. Chef de tribu incontestable, au destin extraordinaire et à la légende en élaboration. Tous les éléments sont réunis pour construire le mythe, les incontournables obstacles et accidents de parcours dont

Nom de l'entreprise : Nomad NetCom
Création : 30 décembre 1996
Nombre de salariés : 10 + vivier de 50 consultants indépendants
Chiffre d'affaires : 457 347 € (prévisionnel 2001 : 762 245 €)

on ressort grandit, ou la mort à laquelle l'on réchappe. Première épreuve : neuf mois entre l'hôpital et les centres de rééducation suite à une opération de la jambe et des complications post-opératoires. Et à chaque mauvais coup de la vie, le chef se fait un peu sorcier et y lit “un signe” : “Au bout de six ans, j'avais fait le tour, j'étais usée par ce métier, j'avais envie de respirer, de comprendre autre chose. Cela m'a poussé à rompre et à partir”.

Combattre l'ignorance

Mais avant de repartir, Houria prend un temps d'arrêt pour créer une association, “Mosaïque”, mettant à l'honneur toutes les civilisations passées par le bassin méditerranéen. “L'autre rive n'est pas très loin. C'était une façon de comprendre ce qui nous réunissait tous, de combattre l'ignorance qui conduit à l'incompréhension”. Un combat sans esbroufes, loin des méthodes plus musclées de ses 20 ans et de son association “Génération 2000” où, munie d'un haut-parleur, elle rebat les oreilles du quartier de ses exhortations à aller voter pour contrecarrer la montée de l'extrémisme. Mais Mosaïque à peine lancée, le mauvais sort la rattrape et dans le noir la surprend : agression et cette fois-ci, la mort frôle pour de bon. Deuxième “signe”, deuxième virage. À peine remise sur pied, Houria convoque son conseil d'administration et laisse son fauteuil pour se lancer dans la création d'entreprise. Une boîte “entre Marseille, Paris et l'Algérie, avec toujours cette idée de relier le Sud au Nord par l'économie. Mais si j'avais la culture de l'entreprise française, je n'avais pas la culture de l'entreprise algérienne...” Alors, elle part : 1995 sur l'autre rive, en plein couvre-feu et l'horreur des massacres, à la rencontre des entreprises algériennes et de leurs dirigeants, en poste d'observation. “En France, tout le monde me prenait pour une

folle...”. N'empêche, elle remporte l'appel d'offres de la Sonatrach - un marché de 609 796 €, poursuit sans relâche les montages de dossiers, et rafle au final 13 720 € auprès du CPEM (prêt à taux zéro de 4573 €), de l'Adie (4573 €) et du groupe Malakof (prêt de 4573 €).

chauffage. Sans parler du nom : “Rien n'a été facile, surtout lorsque l'on affirme légitimement et le plus naturellement du monde ce qui paraît être le droit le plus élémentaire de tout individu, son identité. Il n'a pas été toujours facile de s'appeler Houria Zarrougui”. Mais elle l'a gardé. Et

“Je ne comprenais pas pourquoi on me disait bravo... J'ai juste osé croire, osé faire. On ne peut pas attendre les bras croisés, attendre que les autres fassent pour nous. Aujourd'hui, aux jeunes des quartiers qui me disent bravo, je leur dis osez faire. On peut s'exprimer dans le monde autrement qu'à travers l'associatif. Il faut sortir de ce “parquage”. Pour moi, c'est se murer, ne pas dire ce que l'on pense. Le monde de l'entreprise n'est pas réservé à une certaine classe sociale.”

Avec l'appui de son mari informaticien et co-fondateur de la société, elle constitue un vivier de consultants, une dizaine au total. Ils sont 50 aujourd'hui, 10 salariés, et l'augmentation de capital de 15 245 € à 152 450 € est prévue pour l'année prochaine. Autre réussite : NomadNetCom fait partie du cercle très fermé des intervenants d'Oracle University au titre de la formation et affiche de gros clients comme Air France, La Redoute, le Groupe Auchan, Le Commissariat de l'Énergie atomique, le Ministère de l'économie et des finances, le Groupe Hoescht, CGE Alsthom...

“Une traversée du désert”

Mais lorsqu'elle conte ses aventures, Houria parle du passé comme d'une “traversée du désert”. Elle et lui, dirigeants non rémunérés, réinvestissant tout dans l'autofinancement du développement; des sacrifices personnels, des fins de mois difficiles, des hivers sans

à tous les oiseaux de mauvais augure qui lui prédisaient qu'elle se planterait, Houria a démontré le contraire. ●

F.W

Les déclics

- L'Adie : 4 573 €
- Le groupe Malakof : prêt de 4 573 €
- Michel Thébaud, président du CEPAC, association dépendant du CJD, le Centre des jeunes dirigeants à Marseille. Grâce à cette structure, elle aura deux tuteurs, chefs d'entreprise, qui l'accompagneront durant deux ans : Isabelle Courtin et Philippe Ledreff.
- Le FRAC, une aide aux conseils et à l'accompagnement en stratégie et à l'export du Conseil Régional (remboursement de 50% de la facture acquittée).

Quelles aides de l'État ?

Mesures générales

Le Prêt à la création d'entreprise

Le Prêt à la création d'entreprise finance en priorité les besoins immatériels de l'entreprise : constitution du fonds de roulement, frais de démarrage, reprise d'un fonds de commerce...

Il a pour objectif de favoriser l'accès au crédit bancaire des créateurs et des repreneurs de petites entreprises. Il est sans garantie ni caution personnelle.

Son montant varie de 3 000 à 8 000 €.

Qui peut en bénéficier ?

- Toutes les entreprises (personnes morales ou physiques) en phase de création (n° SIREN attribué),
- quel que soit leur secteur d'activité (sauf agriculture, intermédiation financière, promotion ou location immobilière),
- n'ayant pas encore bénéficié d'un financement à moyen ou long terme.
- Les entrepreneurs ne doivent pas être installés dans une autre affaire ou contrôler une autre société.

À quelles conditions ?

- Le Prêt à la création d'entreprise accompagne obligatoirement un deuxième prêt, bancaire, à moyen ou long terme, qui sert généralement à financer du matériel ou un véhicule.
- Ce deuxième prêt est d'un montant au moins équivalent au Prêt à la création d'entreprise et peut atteindre le double de ce montant, donc jusqu'à 16 000 € maximum.

Les caractéristiques du concours bancaire

(taux, durée, garantie...) sont fixées par la banque.

Le total des ressources mises en œuvre (prêt bancaire, PCE, apport personnel du chef d'entreprise, prêt d'honneur...) doit être inférieur à 45 000 €

Caractéristiques du prêt

Durée du prêt : 5 ans.

Taux : fixé le jour du décaissement en fonction du taux des emprunts d'État à 5 ans.

Remboursement : 1 an de différé d'amortissement du capital, suivi de 16 échéances trimestrielles constantes à terme échu. Les intérêts de la première année ne sont dus qu'au terme de celle-ci.

À qui s'adresser ?

Soit directement aux banques, soit à un réseau d'aide et d'accompagnement à la création d'entreprise (Chambres de commerce et d'industrie, Chambres de Métiers, Boutiques de Gestion, France Active, France initiative réseau, Réseau Entreprendre, ADIE ...)

Pour en savoir plus

Banque du Développement des PME (BDPME)

27-31 avenue du Général Leclerc

94710 – Maisons-Alfort cedex

Tél. : 08 25 30 12 30

Renseignement :

www.bdpme.fr

Encouragement au développement d'entreprises nouvelles (EDEN)

EDEN est un dispositif, d'aide financière et d'accompagnement à la création ou à la reprise d'une entreprise, crée par le ministère de l'emploi et de la solidarité.

Qui est concerné ?

- Les jeunes de moins de 30 ans remplissant les conditions pour une embauche dans le cadre des "nouveaux services - emplois-jeunes", ainsi que les jeunes embauchés à ce titre et dont le contrat a été rompu avant le terme de la période de versement de l'aide de l'État;
- les personnes qui perçoivent le RMI (Revenu minimum d'insertion), leur conjoint ou concubin;
- les bénéficiaires de l'ASS (Allocation de solidarité spécifique), de l'API (Allocation de parent isolé), de l'allocation d'insertion ou de l'allocation veuvage;
- les salariés repreneurs de leur entreprise en difficulté, dans le cadre d'une procédure de redressement ou de liquidation judiciaire, qui créent ou reprennent une entreprise, quelle que soit son activité, commerciale, artisanale, industrielle, libérale ou agricole.

Quelles sont les aides ?

Une aide financière :

Une prime est versée après l'expertise du projet de création ou de reprise d'entreprise. Les bénéficiaires s'engagent à l'intégrer au capital de la société créée ou reprise, ou à l'utiliser pour le fonctionnement de l'entreprise. Le montant de l'aide dépend des caractéristiques finan-

cières du projet et du nombre de personnes bénéficiaires de l'aide :

de 6 098 à 9 145 €.

• Lorsque le projet est présenté par plusieurs personnes salariées ou licenciées qui reprennent tout ou partie de leur entreprise mise en liquidation ou en redressement judiciaire, cette aide peut atteindre 76 225 €.

Accompagnement et suivi du projet :

Les créateurs ou repreneurs d'entreprise peuvent bénéficier d'un accompagnement tout au long de la démarche de création ou de reprise, auprès de l'organisme de leur choix.

L'organisme doit être choisi parmi une liste d'organismes habilités à délivrer les prestations d'accompagnement, déterminée par arrêté préfectoral. L'État participe au financement de ces prestations d'accompagnement et de suivi par un système de "chèques-conseil".

Exonération des charges sociales :

L'exonération des cotisations sociales, accordée à la demande des bénéficiaires, est d'une durée d'un an à compter du début de l'activité.

Les modalités de cette exonération sont différentes, selon le statut des bénéficiaires de l'aide à la création d'entreprise.

Maintien des revenus sociaux :

Les titulaires de l'ASS, de l'allocation d'insertion ou de l'allocation veuvage ont droit au maintien de leur allocation pendant une durée de 6 mois à compter de la création ou de la reprise d'entreprise.

De même, les bénéficiaires du RMI ou de l'API peuvent cumuler – totalement dans un premier temps, puis partiellement – leur allocation avec les revenus d'activités procurés par la création ou la reprise d'une entreprise.

À qui s'adresser ?

Pour favoriser l'accès à d'autres sources de financement, notamment bancaires, l'État confie à des organismes spécialisés le soin d'accorder les aides financières.

La liste de ces organismes est disponible dans les Directions départementales du travail, de l'emploi et de la formation professionnelle (DDTEFP).

Le dossier complet de demande d'aide financière doit être déposé préalablement à la création ou à la reprise d'entreprise.

www.travail.gouv.fr

Quelles aides de l'État ? (suite)

Mesures générales

L'Aide aux demandeurs d'emploi créant ou reprenant une entreprise (ACCRE)

L'ACCRE est un dispositif, d'encouragement à la création et à la reprise d'entreprise, créée par le ministère de l'emploi et de la solidarité. Il permet au créateur de bénéficier d'une exonération des charges sociales et le cas échéant d'un maintien du revenu pendant les premiers mois de la vie de l'entreprise.

Qui est concerné ?

- demandeurs d'emploi indemnisés ou susceptibles de l'être (justifiant de 4 mois d'activité salariée au cours des 18 derniers mois) ;
- demandeurs d'emploi non indemnisés, inscrits 6 mois à l'ANPE au cours des 18 derniers mois ;
- bénéficiaires de l'Allocation Parent Isolé (API) ;
- bénéficiaires de l'Allocation Veuvage ;
- bénéficiaires du RMI, c'est-à-dire l'allocataire, ou son conjoint ou concubin ;
- bénéficiaires de l'Allocation de solidarité spécifique (ASS) ;
- bénéficiaires de l'Allocation d'insertion (AI) ;
- jeunes de moins de 30 ans remplissant les conditions pour une embauche dans le cadre des "nouveaux services-emplois-jeunes", ainsi que les jeunes embauchés à ce titre et dont le contrat de travail a été rompu ;
- salariés repreneurs de leur entreprise en difficulté (procédure de redressement ou de liquidation judiciaire).

Quelles sont les caractéristiques ?

Une aide de l'État
L'ACCRE consiste actuellement en une exonération des charges sociales pendant un an. Le bénéfice de cette mesure est, dans certaines conditions, cumulable avec les revenus de solidarité (RMI, ASS, AI, API et allocation veuvage).

Comment formuler la demande d'aide ?

Important : elle doit être préalable à la création ou à la reprise de l'entreprise. Elle est à adresser à la Direction départementale du travail, de l'emploi et de la formation professionnelle (DDTEFP). Elle doit être accompagnée d'un dossier complet permettant d'apprécier la réalité et la consistance du projet et sa pérennité en fonction de l'environnement économique local, ainsi que l'indépendance du créateur par rapport à ses donneurs d'ouvrage.

Ce dossier doit comporter un justificatif de l'appartenance du demandeur à l'une des catégories de bénéficiaires possibles.

Le dossier peut être retiré à la DDTEFP ou obtenu en téléchargement sur le site du ministère du travail.

www.travail.gouv.fr

Les chèques-conseil

Le chéquier-conseil permet aux personnes qui envisagent de créer ou reprendre une entreprise de bénéficier d'heures de conseil auprès d'organismes habilités par la préfecture, pour l'élaboration de leur projet et lors du démarrage de leur activité.

Qui est concerné ?

Les personnes qui remplissent les conditions d'éligibilité aux dispositifs ACCRE ou EDEN.

Quelles sont les caractéristiques des chèques-conseil ?

Un chéquier-conseil comporte 6 chèques, d'une valeur nominale de 45,75 €. Le coût de l'heure de conseil étant fixé à 61 euros, le bénéficiaire du chéquier-conseil doit verser la différence au prestataire, soit 15,25 € par heure de conseil facturée. Par exception, les heures correspondant au premier chéquier délivré aux bénéficiaires du RMI ou de l'Allocation Spécifique de Solidarité (ASS) sont gratuites.

Ces heures de conseil peuvent être délivrées en fonction des besoins du bénéficiaire, par un ou plusieurs prestataires habilités par la préfecture.

Quels types de conseils ?

Chacun peut adapter sa demande à ses besoins, il est possible de bénéficier de conseils d'experts qualifiés dans de nombreux domaines. Le créateur peut consulter des avocats, des conseils en déve-

loppement, en stratégie, en finances, en fiscalité, en communication, en publicité, en marketing et des notaires.

Le créateur peut obtenir ainsi des conseils dans des domaines variés :

- L'étude de marché, le plan d'action commerciale, l'évaluation de la clientèle, l'adaptation de gammes de produits.
- La politique de communication et de publicité, le marketing.
- Le dossier bancaire, le suivi opérationnel de gestion, la mise en place de tableaux de bord, la gestion de trésorerie, l'évaluation des besoins financiers, des coûts de revient ou délais de paiement.
- L'organisation administrative de l'entreprise.
- Des réponses techniques, la conception de produits, la veille technologique, la rédaction de statuts.
- Des réponses à des questions commerciales, informatiques, juridiques, financières, fiscales, sociales.
- Ou dans des domaines propres au secteur d'activité.

Par contre le chèque-conseil ne peut être utilisé pour des prestations habituellement gratuites qui peuvent être assurées par diverses institutions ou associations (banques, chambres consulaires, organisations professionnelles, etc.).

Conditions d'attribution :

Les chèques-conseil sont délivrés par la Direction départementale du travail, de l'emploi et de la formation professionnelle (DDTEFP), avant ou après la création de l'entreprise :

• Avant la création :

Les personnes qui retirent un dossier de demande d'aide à la création d'entreprise

(ACCRE) et qui répondent aux conditions d'obtention de l'aide peuvent demander le bénéfice d'un ou de deux chèques-conseil.

• Après la création :

Les personnes qui ont obtenu l'aide à la création d'entreprise (ACCRE) peuvent demander des chèques-conseil dans la limite de trois, déduction faite de ceux dont elles ont déjà pu bénéficier avant la création de l'entreprise, pour le même projet.

Les demandes de chèques doivent être faites dans un délai maximal de 12 mois après la création effective de l'entreprise.

À compter de sa délivrance, le chéquier, qui est nominatif, est valable 12 mois.

À qui s'adresser ?

La Direction départementale du travail, de l'emploi et de la formation professionnelle (DDTEFP).

www.travail.gouv.fr

Quelles aides de l'État ? (suite)

Mesures complémentaires pour les quartiers populaires

Le Fonds de revitalisation économique (FRE)

Le fonds de revitalisation économique (FRE) mis en place par le ministère délégué à la ville est doté de 76 millions d'euros (500 millions de francs). Il s'agit d'un dispositif spécifique qui s'adresse aux quartiers populaires.

Le Fonds de revitalisation économique peut verser trois sortes d'aides directes :

1/ Vous démarrez une activité :

Vous pouvez bénéficier d'une aide de 3 050 €.

Conditions :

- Votre entreprise doit employer au maximum 5 salariés.
- Votre demande doit être faite dans les douze premiers mois de l'immatriculation de l'entreprise.

2/ Vous devez faire face à des charges exceptionnelles :

Vous pouvez bénéficier d'une aide allant de 770 € à 1 540 € pour compenser les frais engendrés par l'exercice d'une activité dans un quartier sensible (surprime d'assurance, prestation de gardiennage ou de surveillance, remise en état de locaux en cas de dégradation...).

Conditions :

- Votre entreprise doit employer au maximum 5 salariés.
- Vous devez justifier d'un montant de charges d'au moins 2 287 € dans l'année précédent le dépôt du dossier.
- Vous devez exercer une activité de service orientée essentiellement vers les particuliers.

3/ Vous souhaitez développer ou moderniser votre entreprise :

Vous pouvez recevoir une aide correspondant à 15% du montant total de votre investissement, dans la limite de 22 870 €.

Conditions :

- Votre entreprise doit employer moins de onze salariés.
- L'investissement doit être lié à la production de l'entreprise (création, développement ou renouvellement des équipements) ou aux équipements de sécurité (protection contre le vol et les dégradations).

À qui s'adresser ?

La préfecture de votre département :

Vous pouvez retrouver toutes les coordonnées des préfectures en consultant le site internet :

www.interieur.gouv.fr

Les organismes consulaires :

- Chambres de commerce et d'industrie : www.acfci.cei.fr
- Chambres de métiers : www.apem.fr
- La délégation interministérielle à la ville : www.ville.gouv.fr

Une prime pour l'embauche des demandeurs d'emploi de longue durée résidant dans les Zones urbaines Sensibles

Les employeurs embauchant, pour une durée minimum de douze mois et un horaire minimum de 17h30 hebdomadaires, un chômeur de longue durée résidant en ZUS, bénéficieront d'une prime de 6 000 € par an, durant deux ans maximum, quelle que soit la localisation de l'entreprise. Les allègements forfaitaires de cotisations patronales prévues dans le cadre de la réduction de la durée légale du travail (RTT) sont également applicables à ces embauches.

À qui s'adresser ?

Votre agence locale pour l'emploi.

Pour en savoir plus...

Pour plus de renseignements sur ces dispositifs, vous pouvez vous rapprocher des différents services de l'État et organismes impliqués dans leur mise en œuvre : Directions des services fiscaux, DDTEFP, URSSAF...

Sites internet officiels :

- www.interieur.gouv.fr
- www.minefi.gouv.fr
- www.travail.gouv.fr
- www.urssaf.fr
- www.ville.gouv.fr

Auprès de qui s'informer ?

Voici quelques premières adresses "généralistes". Vous en trouverez d'autres dans les pages suivantes correspondant à chacune des étapes du développement de votre projet.

DIV

La Délégation interministérielle à la ville (DIV)

La Délégation interministérielle à la ville met en œuvre l'ensemble des mesures concernant les quartiers populaires, en particulier le soutien à l'activité économique et à l'emploi. Elle est relayée sur le terrain par les sous-préfets ville, les chefs de projet, les services de l'État, les collectivités locales et les partenaires des contrats de ville publics et privés. Vous trouverez sur son site la liste des quartiers, communes, groupements de communes qui bénéficient des dispositifs mis en place par le ministère de la ville.

www.ville.gouv.fr
194, avenue du Président Wilson
93217 Saint-Denis La Plaine
Tél. : 01 49 17 46 46

DGEFP • DRTEFP • DDTEFP

La Délégation générale à l'emploi et à la formation professionnelle (DGEFP). Les Directions régionales et départementales du travail, de l'emploi et de la formation professionnelle (DRTEFP) - (DDTEFP).

La Délégation générale à l'emploi et à la formation professionnelle est le bon interlocuteur pour les mesures concernant l'emploi des jeunes sous toutes ses formes : emplois-jeunes, TRACE, création d'activité. Le mieux est de passer par l'intermédiaire des Directions départementales du travail, de l'emploi et de la formation professionnelle (DDTEFP) dont les coordonnées se trouvent sur le site du ministère du travail.

www.travail.gouv.fr

7, square Max Hymans – 75741 Paris cedex 15
Tél. : 01.44.38.38.38

DIJ • Missions locales • PAIO

La Délégation Interministérielle à l'Insertion des Jeunes (DIJ) Les Missions locales et PAIO

La Délégation interministérielle à l'insertion des jeunes accompagne les jeunes dans tous les aspects de leur insertion sociale et professionnelle grâce à son réseau de 600 missions locales et permanences d'accueil, d'information et d'orientation (PAIO). Les coordonnées des missions locales se trouvent sur le site national.

www.missions-locales-france.org
194, avenue du Président Wilson - 93217 La Plaine Saint-Denis cedex
Tél. : 01 49 17 46 46

APCE

L'Agence pour la création d'entreprise

L'Agence pour la création d'entreprise informe et oriente à partir de son site internet et des ouvrages vendus dans sa librairie.

www.apce.com
14, rue Delambre – 75014 Paris
Tél. : 01 42 18 58 58

CIDJ • Information jeunesse

Le CIDJ (à Paris) et le réseau Information jeunesse (en régions)

Le Centre d'information et de documentation jeunesse (CIDJ) est une association qui accueille et informe gratuitement les jeunes sur tous les sujets qui les inté-

ressent. Il coordonne et anime le réseau information jeunesse mis en place par le ministère de la jeunesse et des sports. Le réseau est composé de Centres régionaux, de Bureaux et de Points information Jeunesse qui permettent d'obtenir des informations aux niveaux régional, départemental et local.

www.cidj.asso.fr
101, quai Branly – 75740 Paris cedex 15
Tél. : 01 44 49 12 21

CNIDFF

Le Centre national d'information et de documentation des femmes et des Familles (CNIDFF)

Ce centre s'est spécialisé dans les questions relatives à la place des femmes dans la société, et notamment l'emploi, la formation, la création d'activité.

www.infofemmes.com
7, rue du Jura - 75 013 Paris
Tél. : 01 42 17 12 00

INJEP

L'INJEP, Institut de la jeunesse et de l'éducation populaire, établissement du ministère de la Jeunesse et des Sports, est un centre de documentation, de formation et de ressources sur la jeunesse en même temps que l'opérateur du Programme Européen Jeunesse.

www.injep.fr
9-11, rue Paul Leplat - 78160 Marly-le-Roi
Tél. : 01 39 17 27 27

RNJA

Le Réseau national des juniors associations (RNJA)

Le Réseau national des juniors associations favorise et soutient les initiatives des jeunes mineurs en leur donnant accès aux outils de la vie associative (compte bancaire, assurance, formation, financement...) par l'intermédiaire de relais départementaux.

www.juniorassociation.org

Comment être accompagné dans son projet ?

Ces adresses concernent essentiellement la création d'entreprises.

L'Assemblée permanente des Chambres de métiers

Ce réseau représente les intérêts de l'Artisanat (835 000 entreprises en France).

Les Chambres de métiers gèrent les premières formalités de création des entreprises. Elles exercent plusieurs fonctions : Centre de formalités des entreprises, organisation des Stages de préparation à l'installation, accueil et information des jeunes et des professionnels, apprentissage, formation des artisans, accompagnement économique pour la création, le développement et la transmission.

L'Assemblée permanente des Chambres de métiers fédère les 106 Chambres de métiers départementales et les 22 Chambres régionales.

www.apcm.com
12, avenue Marceau - 75008 Paris.
Tél. : 01 44 43 10 00

Entreprendre en France

Entreprendre en France est un réseau créé à l'initiative des Chambres de commerce et d'industrie et du réseau bancaire.

Entreprendre en France accompagne les créateurs et les repreneurs d'entreprises à travers notamment les "Espaces *Entreprendre*". Les porteurs de projet ont accès à cet espace d'accueil, d'information et d'orientation, installé dans les Chambres de commerce et d'industrie et dans les Chambres de métiers adhérentes à Entreprendre en France.

Pour encourager les créateurs et les repreneurs, Entreprendre en France a créé un concours local et national, les "Espoirs de L'Économie", destiné aux jeunes entreprises de moins de 3 ans.

Pour tout renseignement :
Chambres de commerce et d'industrie :
www.acfci.cci.fr
Chambres de métiers :
www.apcm.com

Le réseau des Boutiques de Gestion

Le réseau des Boutiques de Gestion, est une association loi 1901.

Chaque Boutique de Gestion soutient la création d'activités et le développement économique local. Elle s'appuie sur une équipe de conseillers spécialisés dans l'accompagnement des créateurs de petites entreprises.

La Boutique de Gestion peut faire appel à des juristes, des fiscalistes, des experts-comptables afin d'apporter des réponses spécifiques aux porteurs de projets.

Chaque Boutique de Gestion propose des services aux créateurs, dirigeants, personnes en recherche d'emploi souhaitant créer leur entreprise.

Elle accompagne les créateurs dans toutes les phases de préparation de leur projet et assure un suivi post-crédation (conduite du projet global et suivi de la jeune entreprise).

Elle conseille les chefs d'entreprise en matière d'ingénierie financière.

Aujourd'hui, le réseau fédère 125 structures, réparties sur 21 régions et 75 départements (DOM-TOM compris) et anime 125 permanences sur tout le territoire. Il compte plus de 500 conseillers.

www.boutiques-de-gestion.com
14, rue Delambre - 75682 Paris cedex 14
Tél. : 01 43 20 54 87

Comment se faire financer ?

Ces adresses concernent surtout l'aide et le conseil au financement de la création d'entreprises.

L'Association pour le droit à l'initiative économique (ADIE)

L'ADIE est une association loi de 1901 qui aide les personnes exclues du marché du travail et du système bancaire classique à créer leur propre emploi.

L'ADIE soutient les personnes en difficulté en leur ouvrant l'accès au crédit et en leur apportant la formation et l'accompagnement dont elles ont besoin pour créer leur emploi.

Les personnes au chômage ou allocataires du RMI, exclues du système bancaire peuvent s'adresser à une des antennes locales de l'ADIE, qui évaluera la faisabilité du projet et montera le dossier de financement.

Les critères de décision sont la solidité du projet et la détermination de son promoteur.

L'association dispose d'un réseau de délégations dans toutes les régions en Métropole (84 départements) et dans les DOM-TOM. Son équipe comprend 200 permanents et 450 bénévoles.

Chaque créateur, après avoir constitué un premier dossier, rencontre un chargé de mission de l'ADIE afin de formaliser son projet de création d'activité et de faciliter les démarches administratives correspondantes. Un Comité de Crédit constitué de bénévoles (anciens banquiers, chefs d'entreprise, experts-comptables etc.) décide de l'attribution du prêt après étude du dossier. Les chargés de mission, en collaboration avec d'autres bénévoles, assurent le suivi de l'entreprise après son démarrage.

www.adie.org
14, rue Delambre - 75014 Paris
Tél. : 01 42 18 57 87

France initiative réseau (FIR)

France initiative réseau organise les relations entre les collectivités locales, les services de l'État et les entreprises. Son réseau est constitué de 225 Plates-formes d'initiative locale (PFIL).

Ces plates-formes proposent des prêts sans intérêt ni garantie, ainsi que l'accompagnement de l'entreprise en création par un parrain.

Nées d'une initiative locale, les plates-formes rassemblent des chefs d'entreprises, des banquiers, des experts-comptables, des avocats, des cadres d'entreprises ou des services de l'État qui se mobilisent pour aider les créateurs d'entreprises et maximiser leurs chances de réussite.

Chaque plate-forme définit le profil des créateurs et le type d'activité qu'elle souhaite soutenir.

75% des prêts d'honneur sont aujourd'hui accompagnés d'un prêt bancaire à la création d'entreprise. Chaque plate-forme a, en moyenne, trois banques partenaires.

www.fir.asso.fr
14, rue Delambre 75014 - Paris
Tél. : 01 40 64 10 20

Comment se faire financer ? (suite)

Ces adresses concernent surtout l'aide et le conseil au financement de la création d'entreprises.

France Active

France Active apporte une aide financière et technique à tout porteur de projet, individuel ou collectif, qui a pour objectif l'embauche de personnes en difficulté ou la mise en place de nouveaux services de proximité.

France Active apporte son soutien :

- aux demandeurs d'emploi, aux bénéficiaires des minima sociaux et à toute personne qui, possédant de faibles moyens, veut créer son propre emploi ou une entreprise.
- à tout individu ou structure qui projette la création d'un service de proximité à vocation sociale.
- aux entreprises ou associations solidaires.

France Active anime un réseau de 33 fonds territoriaux. Ces structures, le plus souvent de statut associatif, interviennent au niveau régional, départemental ou local. Elles ont pour mission d'accueillir les porteurs de projets, de finaliser le montage financier des dossiers, de réaliser l'accompagnement bancaire et de mettre en place un suivi après intervention.

www.franceactive.org
37, rue Bergère - 75009 Paris
Tél. : 01 53 24 26 26

Réseau Entreprendre

Réseau Entreprendre a pour vocation d'accompagner les créateurs d'entreprise, ayant la capacité d'atteindre la taille d'une P.M.E.

Le choix des projets accompagnés repose avant tout sur des critères humains : confiance, sens des responsabilités, autonomie, aptitude au management, capacité à faire face à la solitude, ainsi que sur la vision stratégique du porteur de projet.

2 500 chefs d'entreprise animent bénévolement les associations de Réseau Entreprendre. Au-delà des prêts d'honneur accordés par les associations, ils apportent leur savoir-faire aux créateurs. Issus de tous les secteurs d'activité, ils disposent en effet d'expériences diversifiées et complémentaires qui leur permettent d'accompagner et de développer un projet dans toutes ses dimensions.

L'accompagnement des créateurs d'entreprise par les membres de Réseau Entreprendre repose sur les principes de gratuité et de réciprocité. Les créateurs accompagnés deviennent donc eux-mêmes membres acteurs du réseau et partagent leur expérience avec de nouveaux porteurs de projet.

www.reseau-entreprendre.org
50, boulevard du Général de Gaulle - 59100 Roubaix
Tél. : 03 20 66 14 66
Bureau de Paris : 14, rue Delambre - 75014 Paris
Tél. : 01 42 18 58 43

Les autres structures de financements

Ces structures financent toutes sortes de projets individuels, collectifs ou associatifs.
Classement par ordre alphabétique. Liste non-exhaustive.

Animafac : prenez votre élan

Prenez votre élan a pour ambition de favoriser et d'accompagner l'initiative étudiante à travers des appels à projets sur différents thèmes. Les bourses se situent autour de 1 500 €.

www.animafac.net
3, rue Récamier
75341 Paris cedex 07
Tél. : 01 42 22 15 15

ANVAR (Agence nationale de la valorisation de la recherche)

L'ANVAR propose différents programmes, parmi lesquels une aide aux jeunes pour l'innovation technologique visant la mise en place d'un produit ou d'un procédé technique et une avance à taux nul, remboursable en cas de succès, pour les créations d'activité.

www.anvar.fr
43, rue Caumartin
75436 Paris cedex 09
Tél. : 01 40 17 83 00

Association Beaumarchais

L'association Beaumarchais propose d'aider financièrement des auteurs dans leur travail d'écriture et de conception et de soutenir les initiatives des producteurs, des festivals, des théâtres publics et privés en faveur des jeunes créateurs.

www.beaumarchais.asso.fr
11 bis, rue Ballu - 75009 Paris
Tél. : 01 40 23 45 46

Association Jacques Douce

L'Association Jacques Douce soutient les créateurs d'entreprises de communication (tourisme, informatique, édition, audiovisuel, presse, conseil...) de moins de 30 ans.

www.associationjdouce.com
69, rue de la Tour - 75116 Paris
Tél. : 01 45 03 10 77

CNOUS

Le Centre national des œuvres universitaires et scolaires et son réseau de CROUS offre, avec son dispositif Culture-Action, 500 aides aux projets de spectacles vivants, d'arts plastiques, de photographie, de littérature, d'édition, de solidarité internationale et d'audiovisuel pour les étudiants et les associations étudiantes.

www.cnous.fr
69, quai d'Orsay
75340 Paris cedex 07
Tél. : 01 44 18 53 00

DÉFi jeunes

DÉFi Jeunes soutient les projets, individuels ou collectifs, des jeunes de 15 à 28 ans dans tous les domaines. DÉFi jeunes offre un accompagnement technique, pédagogique, logistique et financier aux porteurs de projets. Les bourses DÉFi jeunes peuvent atteindre 1 600 € pour les 15-17 ans et 8 500 € pour les 18-28 ans. Les jurys régionaux se réunissent trois fois par an et le jury national une fois par an. DÉFi jeunes est partenaire de "Talents de cités".

www.defijeunes.fr
62, rue Saint Lazare
75009 Paris
Tél. : 01 40 82 97 97

Fondation Auchan pour la jeunesse

La Fondation apporte son soutien aux projets des jeunes de 18 à 25 ans s'inscrivant dans le long terme et situés en priorité à proximité d'un hypermarché. Les domaines d'intervention prioritaire sont les suivants : les projets favorisant la création d'activité ou d'emploi, l'animation et l'insertion dans les quartiers ou zones rurales, la prévention et la santé des jeunes

www.auchan.com
40, avenue de Flandre
BP 139 - 59964 Croix cedex
Tél. : 03 20 81 68 65

Fondation Bleustein Blanchet pour la vocation

La Fondation Marcel Bleustein-Blanchet offre chaque année vingt bourses de la vocation à des jeunes de 18-30 ans ayant déjà engagé une réalisation dans les domaines suivants : recherche, médecine et toute autre vocation sauf religieuse, politique ou création d'entreprise.

www.cyber-espace.com
60, avenue Victor Hugo
75116 Paris
Tél. : 01 45 01 29 28

Les autres structures de financements (suite)

Fondation Brasseries Kronenbourg

La Fondation des Brasseries Kronenbourg soutient des projets de création d'activité dans les domaines suivants : les entreprises d'insertion dans le secteur de l'agroalimentaire, les cafés musique et cafés associatifs en zone urbaine, les magasins multiservices en zone rurale.

www.brasseries-kronenbourg.com
20, rue Jacob - 67200 Strasbourg
Tél. : 03 88 27 48 54

Fondation Chèque déjeuner

La Fondation soutient des projets à vocation sociale, de proximité et créateurs d'emplois pour des structures naissantes ou existantes.

www.fondationgroupecheqdej.com
1, Allée des Pierres Mayettes
BP 33 - 92234 Gennevilliers cedex
Tél. : 01 41 85 06 02

Coca-Cola France

Coca-Cola France est partenaire de Talents des cités.

www.coca-cola.fr
27, rue Camille Desmoulins
92784 Issy-les-Moulineaux
cedex 09
Tél. : 01 58 00 26 00

Fondation de France : Déclics jeunes

Les bourses Déclics jeunes de la Fondation de France, aident des jeunes âgés de 18 à 30 ans à réaliser leur vocation dans les domaines les plus divers (art, artisanat, culture, sciences, techniques, action sociale, humanitaire, environnement...) La Fondation de France recense sur son site les principales fondations.

www.fdf.org
40, avenue Hoche - 75008 Paris
Tél. : 01 44 21 31 23

Fondation France Télécom

La Fondation soutient des projets qui illustrent une volonté d'échange et de partage, notamment dans le domaine de l'internet.

www.francetelecom.com
6, place d'Alleray
75505 Paris cedex 15
Tél. : 01 44 44 89 63

Fondation Gaz de France

La Fondation Gaz de France s'efforce d'aider des jeunes et des personnes en détresse en leur donnant les moyens de se prendre en main et de se construire un avenir. Elle entend ainsi prévenir l'exclusion et former à la citoyenneté.

www.gazdefrance.com
37, rue du Général Foy
75008 Paris
Tél. : 01 47 54 28 02

Fondation Hachette

La Fondation Hachette propose six bourses par an pour soutenir un écrivain, un journaliste de presse, un photographe reporter, un scénariste TV, un producteur de cinéma et un créateur multimédia âgés de 18 à 30 ans.

www.fondation-hachette.org/hachette.html
121, avenue Malakoff
75216 Paris cedex 16
Tél. : 01 40 69 18 90

Fondation La Française des jeux

La Fondation La Française des Jeux soutient des projets autour de quatre axes : l'aide aux sportifs de haut niveau, la promotion de disciplines méconnues, le financement d'infrastructures et d'équipements sportifs et la promotion des activités sportives auprès des jeunes.

www.fdjeux.com/entreprise/fondation
117-121 rue d'Aguesseau
92643 Boulogne-Billancourt
cedex
Tél. : 01 41 10 34 47

Fondation Macif

L'action-pilote "Les jeunes, l'emploi et l'économie sociale" constitue l'un des programmes spécifiques de la Fondation Macif. Elle est axée sur l'insertion des jeunes sur le marché du travail par la création d'activités nouvelles dans les domaines des services sociaux, de la vie quotidienne, de l'environnement, de la culture et des loisirs.

www.fondation-macif.org
Carré Hausmann
22-28, rue Joubert
75345 Paris Cedex 09
Tél. : 01 55 31 63 11

Fondation Nature et Découvertes

La Fondation Nature et Découvertes soutient chaque année, par des aides financières, une cinquantaine de projets pédagogiques, de protection de la nature ou de communication liés à l'environnement.

www.natureetdecouvertes.com
1, avenue de l'Europe
78117 Toussus-le-Noble
Tél. : 01.39.56.70.22

Fondation Novartis

La Fondation d'entreprise Novartis parraine des associations qui conduisent des actions novatrices pour prévenir l'exclusion des personnes fragilisées, en participant à leur financement et en mettant à leur disposition les savoir-faire de Novartis.

www.fr.novartis.com
14, boulevard Richelieu BP 410
92845 Rueil-Malmaison cedex
Tél. : 01 55 47 81 81

Fondation RATP pour la citoyenneté

La Fondation RATP soutient les initiatives d'associations visant à prévenir l'exclusion. Les actions doivent se dérouler majoritairement dans la région Ile-de-France.

www.ratp.fr/portail/fondation
Développement projets
LAC A1B - 54, quai de la Rapée
75599 Paris cedex 12

Fondation Schneider

Electric pour l'insertion des jeunes

La Fondation s'efforce de favoriser la réussite des jeunes par une aide aux associations accompagnant les jeunes en difficulté et par un mécénat en faveur des jeunes créateurs d'entreprise, âgés de moins de 30 ans.

www.fondation.schneider-electric.com
89, boulevard Franklin Roosevelt
92506 Rueil-Malmaison cedex
Tél. : 01 41 29 52 97

Fondation UFCV

La Fondation UFCV soutient des projets d'action sociale tels que l'organisation de vacances ou de loisirs pour des jeunes qui ne partent pas en vacances, la recherche et l'innovation d'associations dans le domaine des centres de vacances et de loisirs et l'insertion sociale et professionnelle de jeunes et d'adultes.

www.ufcv.asso.fr/actu/fondatio.m
10, quai de Charente
75019 Paris
Tél. : 01 44 72 45 15

Fondation Vivendi

La Fondation Vivendi apporte son soutien aux projets d'utilité sociale qui permettent notamment le retour à l'emploi de personnes en difficulté. Les aides ont pour but de contribuer au financement d'investissements matériels nécessaires pour lancer ou développer une activité.

www.fondation.vivendi.fr
42, avenue Friedland
75380 Paris cedex 08
Tél. : 01 71 71 16 16

Guilde européenne du Raid : Dotations des solidarités Nord-Sud

La Guilde européenne du Raid soutient les micro-projets de solidarité internationale, quel qu'en soit l'auteur.

www.la-gilde.org
11, rue Vaugirard - 75006 Paris
Tél. : 01 43 26 97 52

Mutualité française : La Course en solidaire

La Course en solidaire soutient des projets véhiculant des valeurs mutualistes : solidarité, démocratie, liberté et responsabilité, portés par des jeunes de 16 à 28 ans ou des associations à but non lucratif dont les représentants sont âgés de 16 à 28 ans.

www.course-en-solidaire.com
255, rue de Vaugirard
75015 Paris
Tél. : 01 40 43 30 30

Philip Morris France

Philip Morris France soutient les associations qui créent ou maintiennent le lien social dans les quartiers (Challenge des Quartiers) et celles qui luttent contre la violence domestique. Philip Morris France aide les associations locales à acquérir leur autonomie (recherche d'un financement diversifié) et les compétences nécessaires (outils informatiques et de gestion, formations) pour garantir leur pérennité.

Challenge des Quartiers - Adélie
Tél. : 01 47 30 87 61
contact@adelie-evenements.com

Programme européen jeunesse - (INJEP)

Ce programme s'adresse à tous les jeunes de 15 à 25 ans quel que soit leur niveau de formation et de diplôme.

Il permet les échanges de groupes de jeunes, l'envoi de jeunes volontaires dans différents pays et la réalisation d'initiatives plus locales.

www.injep.fr/prog/index.html
9-11, rue Paul Leplat
78160 Marly-le-Roi
Tél. : 01 39 17 27 70

Réseau des Boutiques de Gestion : Concours Talents

Dans le cadre du concours Talents, le Réseau des Boutiques de gestion propose des prix sous forme d'aide financière, matérielle ou de services à des jeunes créateurs d'activités dans les catégories : environnement, industrie, artisanat, innovations technologiques...

www.concours-talents.com/talents/talents.html
14, rue Delambre
75682 Paris cedex 14
Tél. : 01 43 20 54 87

