

Ils ont monté leur boîte grâce à un coup de pouce

Depuis la création de la Plateforme en 1998, 211 entreprises ont été créées

Pour créer sa boîte, et se lancer dans le secteur privé, il faut parfois un coup de pouce du public. C'est ce que propose la "Plateforme Ouest Etang de Berre Initiative", présidée par Richard Louviot, qui a son siège à Martigues, à l'Hôtel d'Agglomération. "La Plateforme existe depuis juin 1998. On apporte une aide technique et financière aux personnes qui veulent créer une entreprise. Nous dépendons

d'un réseau national qui s'appelle France Initiative. Il y a 245 plateformes en France. Depuis trois ans, une association régionale a été créée: Paca Initiatives. Nos budgets sont alimentés par des subventions publiques (Capm, Conseils général et régional) et privées (banques). Nous avons aussi les cotisations des adhérents, entreprises ou particuliers, détaille Laurence Vrolijk, chargée de mission. Le prêt d'honneur est person-

nel, à taux zéro et sans garantie. On prête en moyenne, 7 500€. Les créateurs bénéficient ensuite d'un suivi et d'un parrainage. Des bénévoles qui ont l'expérience de la gestion d'entreprise peuvent les accompagner".

Depuis sa naissance en 1998, la Plateforme a aidé à la création de 211 entreprises et presque 400 emplois ont été créés.

N.GA

Jean-Marc au service de l'industrie pétrochimique

Jean-Marc Quiles a créé en novembre 2011, une société de prestation de services à l'industrie pétrochimique et pétrolière. C'est l'une des plus jeunes entreprises de la Plateforme.

Il a signé en février 2012, un contrat de prêt d'honneur et une charte de parrainage qui lui ont permis de recevoir un chèque des mains de Richard Louviot. "Je propose: audit, formation, support technique aux distributeurs et aux clients finaux, pour les procédés, instrumentations et produits installés. Je fais du conseil aux entreprises: en expertise



Jean-Marc Quiles (à g.) a signé en février 2012 un prêt d'honneur.

/ PHOTOS N.GA

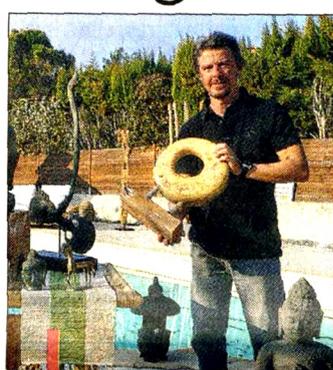
et en analyse industrielle. Pour fabriquer des essences, par exemple, on a besoin de faire un contrôle continu sur la qualité des produits en cours de fabrication. Ils s'équipent d'analyseurs industriels qui fonctionnent 24h sur 24 et moi, je leur propose d'améliorer la fiabilité de ces analyses en organisant des audits et de la formation sur leur site industriel."

Jean-Marc Quiles est dans l'activité industrielle depuis 1980 et avant de se lancer en "solo", il a travaillé principalement pour la société ABB (Aséa Brown Boveri).

Paul fait les allers retours Martigues-Bali

Paul Giraud, lui, a créé à Saint-Julien une société de négoce de meubles et décorations indonésiennes en "Show-room" et sur Internet. On peut aller le voir dans son jardin (un petit coin d'exotisme), où il organise des journées ou des nocturnes pour présenter ses objets qu'il achète sur place, en Indonésie. "Je suis né à Martigues. J'ai 43 ans. J'ai fait des études de commerce. J'ai travaillé dans le commerce maritime international pendant 17 ans. J'ai également suivi des formations "achats" et réalisé un bilan de compétences

avant de me lancer. Je me suis enfin rapproché de la Plateforme. J'ai signé un contrat de prêt d'honneur en juillet 2011. C'est un complément qui me permet de financer des éléments non matériels: mon fond de roulement, le marketing. Lorsque je vais sur Bali, je reste un mois. Je prospecte pour trouver de nouveaux produits, j'achète et j'assiste à l'emballage et au remplissage des conteneurs qui vont mettre 4 à 6 semaines pour arriver à Fos. Ma marchandise est entreposé dans un hangar à Caronte puis j'amène mes produits



Paul Giraud s'est spécialisé dans le mobilier indonésien.

avec mon fourgon, à Saint-Julien".

Pour se faire connaître Paul raconte ses voyages sur les réseaux sociaux, distribue ses flyers et se déplace avec son fourgon décoré. Il prend le temps de développer des relations humaines avec les vendeurs et ses acheteurs. Il a aussi son blog et son site Internet. "Actuellement, je fais le chiffre d'affaire qui était prévu." Paul Giraud, qui a participé au Salon de l'habitat, souhaite toutefois étendre son activité et faire une première embauche.

Joëlle et Danielle ont ouvert une épicerie haut de gamme

Joëlle Selardos et Danielle Spagnol ont ouvert en juin 2010, à Jonquières, une boutique de produits hauts de gamme (fromages et vins ou épicerie fine). "Ce qui nous a intéressés dans leur démarche c'est la professionnalisation du projet et leur volonté d'importer un commerce de proximité", témoigne Colette Daugear, chargée de mission à la Plateforme.

"J'ai eu un salon de toilette pendant cinq ans. J'avais mal au dos, j'ai arrêté. Avec Danielle, on avait le projet de créer ce commerce sur Martigues où il n'y a pas de fromagerie", raconte Joëlle Selardos.

Elle fait partie d'une famille de commerçants, son père était grossiste en fruits et légumes. Quant à son associée Danielle, elle a

travaillé dans la grande distribution et elle a une formation de comptable. Elles ont fait un stage sur Paris de crémerie-fromager avec le meilleur ouvrier de France. La plupart de leurs fromages viennent d'un affineur. Elles ont la volonté de faire découvrir aux gens des sensations, des goûts perdus. Elles ont une démarche en dynamique perpétuelle, cherchant à élargir leur offre, proposer des nouveaux produits ou des services complémentaires: petits menus Saint-Valentin, petites quantités pour les personnes seules. Colette Daugear les invite à des formations. Elles sont récemment montées à Paris pour participer au Salon du Fromage. Elles ont fait la demande d'une terrasse pour proposer des dégustations à l'ombre de parasols.

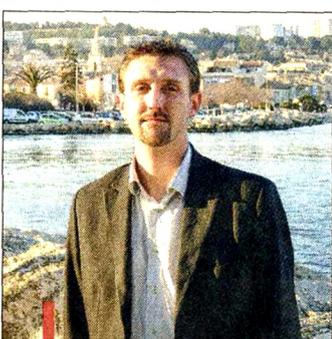


Joëlle Selardos et Danielle Spagnol en connaissent un rayon dans le fromage.

Un jeune créateur au parcours atypique

En février 2011, Jérémy Bonnabel a signé un contrat de prêt d'honneur et a reçu un chèque de la Plateforme. Il a créé une société événementielle qui organise des prestations pour professionnels ou particuliers. Elle est spécialisée dans l'action commerciale et dans la communication. Ce jeune créateur a eu un parcours atypique: "J'ai fait de la charpente avec les Compagnons. Depuis que j'ai 16 ans, je suis dans le monde du travail. J'ai passé un BTS. Mon axe principal, c'est le commerce."

"La Plateforme m'a permis de me mettre en relation avec d'autres chefs d'entreprises. J'avais un parrainage collectif et je vais bénéficier d'un parrain individuel. Les parrains ont du vécu professionnel, de l'expérience. On peut avec eux faire le point et envisager des perspectives. C'est l'aspect conseil qui est utile." Sa société se développe. Il ne regarde pas le nombre d'heures qu'il y consacre. Il est satisfait de l'accueil des entre-



Jérémy apprécie d'être suivi et épaulé par des professionnels.

prises et des collectivités par rapport aux types de prestations qu'il propose surtout en période de crise: "Les besoins en période de crise sont importants car il faut se démarquer de la concurrence, atteindre de nouveaux marchés et peu importe l'âge de la société, importer pour toucher ses clients", analyse-t-il. Et de conclure: "Le meilleur des médias, c'est le bouche à oreille".

L'ancienne restauratrice reconvertie dans le savon

Catherine était commerçante à Marseille, il y a 15 ans. Elle avait un restaurant qu'elle a eu l'opportunité de vendre. Elle a ensuite travaillé comme directrice d'une société d'interim à Martigues: "C'est en allant sur les sites pétrochimiques que j'ai été sensibilisée aux produits naturels. En voyant la fabrication de produits synthétiques et en découvrant la pollution, j'ai senti le besoin de revenir vers des produits naturels."

Elle pense alors ouvrir un magasin de cosmétiques bio. Elle commence son étude de marché et pressent qu'elle doit se tourner vers le savon de Marseille à base d'huile d'olive. "J'avais envie de mettre à l'honneur des professions qui disparaissent. Aujourd'hui je vais chez les savonniers qui cuisent des savons au chaudron, à l'ancienne, à Salon par exemple."

Catherine a ensuite cherché un prêt et un accompagnement. Le prêt de la Plateforme a été signé à la mi-avril 2011.



Catherine vend des produits bio et notamment du savon de Marseille.

Depuis elle est "au service des gens de 9h à 19h", elle vend du savon et toutes ses déclinaisons... Colette Daugear, la chargée de mission de la Plateforme "Ouest Etang de Berre Initiative" vient la voir chaque mois dans la rue Ramade. Catherine commence à être connue: "Je suis optimiste pour l'avenir. C'est un lieu d'échanges et je me rends disponible pour les gens."