



Cigales

*CADRE JURIDIQUE

La CIGALES est une indivision basée sur le code civil. En 1980, par un détournement ironique de la loi Monory de juillet 1978 sur les Clubs d'investissement boursiers, cet outil visait à permettre à ses membres d'investir «sur des personnes», et non «en bourse».

*"HISTORIQUE" DU DISPOSITIF - CONSTAT / BESOIN / ORIGINE

Au début était l'ALDEA (Agence de Liaison pour le Développement de l'Economie Alternative). Née au début des années 80, elle visait à faire émerger des pratiques modifiant l'économie.

Elle imaginait «un monde où chacun retrouve la liberté de conduire son destin et participe à l'économie de son environnement» (Patrice Sauvage, fondateur de l'ALDEA).

Pour réaliser une partie de ses ambitions, l'ALDEA se dota, après quelques hésitations, de l'outil le plus adapté à l'économie alternative et solidaire : le club CIGALE (Club d'Investisseurs pour une Gestion Alternative et Locale de l'Epargne). Par un détournement ironique de la loi Monory de juillet 1978 sur les Clubs d'investissement boursiers, cet outil visait à permettre à ses membres d'investir «sur des personnes», et non «en bourse».

La CIGALES est plus petit qu'un fonds commun de placement à risque ou une SICAV et permet d'organiser des circuits économiques courts Est très proche de la démocratie locale (une personne une voix, quelle que soit la quantité apportée par chaque membre dans le club) Permet de faire partie prenante du capital de l'entreprise que la CIGALE soutient (contrairement au prêt) et donc de s'investir davantage.

C'est le 14 juillet 1983, date qui a son importance pour un mouvement citoyen comme l'ALDEA, que naîtra la première CIGALE Château d'Eau, à Paris Xe. Ainsi le petit financier qu'allait devenir le club CIGALE prend-il une tournure humoristique par rapport à la fable.

La Fédération des CIGALES est mise en place en 1985.
CIGALES.

Le mouvement CIGALES continue à croître jusqu'à connaître 98 clubs en février 1988 sur toute la France, avant sa séparation d'avec l'ALDEA peu après.

En 1989 naissent les Associations Territoriales qui vont accompagner les clubs au niveau régional et être relais de la Fédération.

L'Association Territoriale d'Ile-de-France est pionnière dans la réalisation d'une bourse aux projets, mise en place en 1993, et qui connaît de plus en plus de succès. Elle facilite la mise en relation entre les différentes CIGALES franciliennes et entre les entreprises.

La première version de la Bourse aux projets sur internet (en accès réservé aux cigaliers) voit le jour début 1999.

De la logique originelle de mini-révolution alternative, beaucoup de cigaliers sont passés à la logique solidaire d'insertion en période de chômage. À une recherche de l'alternative s'est ajouté le pragmatisme d'une nouvelle génération de cigaliers qui veulent suppléer l'immobilisme des banquiers trop occupés par les marchés monétaires et immobiliers pour s'intéresser au secteur productif. Le REAS (Réseau de l'Economie Alternative et Solidaire), issu de l'ALDEA entre autres, a disparu en 1999.

Le « S » de Solidaire a cependant été rajouté à l'acronyme CIGALES lors de l'Assemblée générale de la Fédération de mars 2000, en même temps qu'était adoptée la nouvelle Charte des





*PUBLIC BENEFICIAIRE

Création d'entreprises avec un statut avec des parts sociales.

La CIGALES permet de :

Aider à la création et au développement de petites entreprises locales, en privilégiant les projets respectueux de l'être humain et de son environnement (commerce équitable, insertion sociale, promotion de la culture, protection de l'environnement, ...)

Favoriser le développement de territoires par la création d'activités et d'emplois dans l'esprit de la charte des CIGALES,

Agir pour une autre économie, citoyenne, solidaire, centrée sur l'humain et réconciliant l'économique et le social,

Inciter à plus de démocratie économique et de démocratie locale.

Les CIGALES soutiennent des projets de création et de développement d'entreprises.

*DESCRIPTIF DU DISPOSITIF

La CIGALES apporte :

Un accompagnement et un suivi :

Les cigaliers, en fonction de leurs compétences, apportent aux créateurs d'entreprise des conseils et les incitent à parfaire et compléter leur projet.

Ils offrent un environnement humain contribuant à rompre l'isolement du créateur.

En véritable associée, la CIGALES suit la vie des entreprises dans lesquelles elle a investi.

Un réseau de partenaires :

Les cigaliers font bénéficier les créateurs d'entreprise de leur réseau relationnel et de partenariat avec les acteurs locaux d'aide à la création d'entreprises.

*PERENNISATION / PERSPECTIVE

Le mouvement CIGALES après un tassement, semble se redresser.

*CONTACTS

Fédération des CIGALES
61 rue Victor Hugo
93500 PANTIN
Tél : 01 49 91 90 91
<http://www.cigales.asso.fr>
info@cigales.asso.fr

Cigales SOLIBESBRE
(Dompierre/Besbre)
Intervention sur le territoire Val de Besbre/ Sologne Bourbonnaise
Contact : Pascal THEVENOUX
Mail : yhil@wanadoo.fr

Cigales SOLIBREDINE (Moulins)
Intervention sur le territoire de l'Agglomération Moulinoise
Contact : Mme DUCHALET
Mail : cduchalet@yahoo.fr

*FINANCEMENT

La CIGALES prend des participations dans le capital de votre société en création ou en phase d'augmentation de capital. Vous restez maître de votre projet : la CIGALES intervient sans dépasser la minorité de blocage (25% du capital dans le cas d'une SARL créée avant le 01/01/2006, et 33% pour les SA et SCOP, ou SARL créées après le 01/01/2006). Associations : la CIGALES peut intervenir sous la forme d'apports avec droit de reprise.

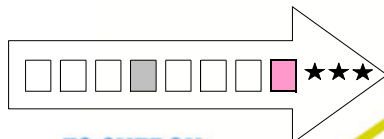
*RESULTATS / STATISTIQUES

▲ LE NOMBRE DE CIGALES EN 2007

La Fédération des CIGALES comptait 101 clubs actifs en 2007 rassemblant près de 1300 adhérents. Des clubs sont arrivés en fin de vie : 1 club s'est dissous et 6 sont passés en gestion. 27 clubs ont été agréés en 2007.

▲ L'ACTIVITE DES CIGALES EN 2007 :

Le nombre de cigalier(e) moyen par club: 13
Le montant moyen de l'épargne mensuelle: 26€
Le nombre moyen de projets étudiés par club: 3
Le montant moyen investi par club: 2 360 €
Statuts des entreprises cigalées: 68% SARL, 14% associations, 18% SCIC/SCOP.
L'encours total des Cigales est de 364 686€. Plusieurs clubs ont investi en commun dans les mêmes entreprises. L'intervention des CIGALES a ainsi contribué à maintenir ou créer 118 emplois en 2007. Le rendement moyen d'un investissement CIGALES est de 1 700 € par emploi.



Boutiques de Gestion



* CADRE JURIDIQUE

Les Boutiques de Gestion sont des associations loi 1901, membres du réseau national des Boutiques de Gestion.

* "HISTORIQUE" DU DISPOSITIF - CONSTAT / BESOIN / ORIGINE

L'initiative est au coeur du développement local. Elle contribue à développer l'activité, l'emploi et la richesse commune, elle fait l'avenir des territoires dans lesquels elle s'inscrit et permet leur développement.

Voilà pourquoi, depuis 1979, les Boutiques de Gestion soutiennent les initiatives, en particulier celles de la création d'entreprises ; ceci en accompagnant par le conseil et la formation tous ceux qui entreprennent : pour qu'ils réussissent.

* PUBLIC BENEFICIAIRE

Les Boutiques de Gestion accompagnent, toutes personnes à chaque étape du parcours de création d'entreprise, quel que soit l'état d'avancement du projet.

* DESCRIPTIF DU DISPOSITIF

Les compétences des Boutiques de Gestion sont multidisciplinaires, techniques et humaines.

C'est le projet dans sa globalité qui est pris en considération : de sa formalisation à sa pérennisation.

La mission d'une Boutique de Gestion :

- Promouvoir et soutenir la création et le développement des petites entreprises
- Favoriser les initiatives individuelles, pour créer les activités économiques et des emplois
- Accompagner les créateurs tout au long du projet et assurer un suivi de la jeune entreprise
- Conseiller les chefs d'entreprises
- Proposer des formations adaptées
- Participer activement à la revitalisation du tissu économique et du développement local

Les Boutiques de Gestion accompagnent donc les créateurs d'entreprises de l'émergence du projet jusqu'au suivi de l'entreprise (deux ans après création).

L'accompagnement après création, du développement de l'entreprise :

- mettre en place des outils de gestion adaptés
- mettre en oeuvre une stratégie commerciale
- développer l'autonomie du chef d'entreprise
- rechercher les axes de développement
- prévenir les difficultés
- participer aux réseaux de créateurs (réseau Oxygène)

* FINANCEMENT

Prise en charge à étudier avec les conseillers de la Boutique de Gestion au cours d'un entretien de premier accueil en fonction du statut du porteur de projet (Pôle Emploi, AGEFIPH, Conseil Général, Conseil Régional...).





✱ RESULTATS / STATISTIQUES

Un ancrage territorial fort :

- 400 implantations
- 22 régions
- 82 départements
- 5 DOM
- 920 conseillers salariés
- 750 administrateurs bénévoles, acteurs économiques locaux

En 30 ans, avec l'aide des Boutiques de Gestion plus de 130 000 entreprises ont été créées / reprises soit 160 000 emplois. En 2008, avec les Boutiques de Gestion, 14 352 entreprises ont été créées ou reprises, 18 084 emplois ont été générés, 75 % des entreprises pérennes à 3 ans.

En 2008, 68 350 personnes écoutées (projets diagnostiqués) sur leur projet de création.

Les créateurs :

- 57,4 % demandeurs d'emploi
- 24,6 % demandeurs d'emploi longue durée
- 11,6 % salariés
- 6,4 % autres

La création d'entreprises - Secteur d'activité :

- Commerce 39 %
- Services aux entreprise 14 %
- Services aux particuliers 15 %
- Construction, BTP 16 %
- Education Formation, Santé, Action Sociale 5 %
- Autres 11 %

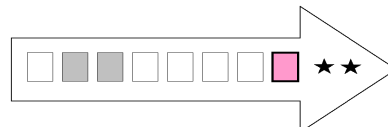
✱ PERENNISATION / PERSPECTIVE

Les Boutiques de Gestion travaillent pour plus de solidarité locale ; en épaulant ceux qui en sont porteurs, et, notamment, les entrepreneurs de l'insertion ; mais aussi en veillant à ce que le droit d'entreprendre soit ouvert à tous et que l'acte d'entreprendre ne soit pas isolé.

✱ CONTACTS

Réseau des Boutiques de Gestion
14, rue Delambre 75014 Paris
Tél. 01.43.20.54.87
Mail : rbg@boutiques-de-gestion.com
Site : www.boutiques-de-gestion.com

Boutique de Gestion ADRET – M. BONALDI
22 av. Maréchal Leclerc 63110 BEAUMONT
Tél. 04.73.35.12.39
Mail : contact@adret.biz
Site : www.adret.biz





C

hambres consulaires - CCI, Chambre des Métiers, Chambre d'Agriculture

*CADRE JURIDIQUE

Dispositifs de Droit privé porté par les chambres consulaires.

*"HISTORIQUE" DU DISPOSITIF - CONSTAT / BESOIN / ORIGINE

△ Personne / structure initiatrice : Chambres consulaires

△ Date de création : Les organisations consulaires qui remontent à la fin du XVIème siècle se sont longtemps consacrées à la défense de leurs adhérents et au développement des infrastructures et des territoires où elles étaient situées. Ce n'est que pendant les 30 glorieuses et après le 1^{er} choc pétrolier de 1974 qu'elles ont commencé à intégrer une démarche en amont par l'accompagnement des porteurs de projets.

△ Espace géographique d'intervention : Tout le territoire national.

*PUBLIC BENEFICIAIRE

Tout public (salariés, demandeurs d'emploi ...)

*DESCRIPTIF DU DISPOSITIF

Accompagnement individuel à la demande de la personne qui a été accompagnée lors de la phase de création.

Ce suivi est en fait une prestation de « conseil » sur tout point de la vie de l'entreprise créé. La plupart du temps il porte sur des points de gestion, sur la mise en place de tableaux de bord.

*FINANCEMENT

△ Financeurs : Les chambres consulaires sur leur budget propre. Ce suivi fait partie des missions régulières des compagnies consulaires au niveau de leur accompagnement à la création.

△ Coûts (global et coût éventuel supporté par le bénéficiaire) : Le coût est spécifique à chaque action, par contre le public de ces actions ne supporte aucun coût, pour lui ces prestations sont gratuites (financées par la collectivité nationale dans le cadre des budgets des structures responsables).



*RESULTATS / STATISTIQUES

Ces actions de suivi post-création ont de très bons résultats sur le taux de « survie » des entreprises cr ees.

Ceci pour 1 raison majeure :

Les porteurs de projets ne sont pas « abandonnés » après la création, ils bénéficient toujours de ce soutien (technique, moral, relationnel ...)

*PERENNISATION / PERSPECTIVE

Les actions de suivi post-création sont « automatiquement pérennisées » en étant intégrées dans l'accompagnement au projet, notamment au regard de leurs résultats en terme de « survie » à 3-5 ans.

*CONTACTS

CCI MOULINS
17, cours Jean-Jaurès
B.P. 1729
03017 MOULINS CEDEX
Tél : 04.70.35.40.00
Fax : 04.70.35.40.99
www.moulins-vichy.cci.fr

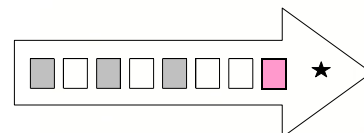
CCI VICHY
5   15, rue Montaret
B.P. 2538
03205 VICHY CEDEX
Tél : 04.70.30.41.00
Fax : 04.70.30.41.99
www.moulins-vichy.cci.fr

CCI Montlucon-Gannat
Portes d'Auvergne
15 bd Carnot, BP 3248
03106 Montlucon Cedex
Tél. : 04 70 02 50 00
Fax : 04 70 02 50 59
www.cci-montlucon.com

Chambre de Métiers de l'Allier
22 rue Pape-Carpantier
BP 1703
03017 MOULINS CEDEX
Tél : 04 70 46 20 20
Fax : 04 70 44 09 95
www.cma-allier.fr

*COMMENTAIRES

Actuellement la majorité des actions effectuées par les chambres consulaires (notamment CCI et Chambre de métiers) concernent quasi exclusivement les reprises d'entreprises existantes et qui risquent de cesser leur activité du fait du départ à la retraite du créateur ou de l'exploitant actuel.





Réseau CLARA

*CADRE JURIDIQUE

La Chambre Régionale d'Economie Sociale Auvergne, est une association régie par la loi 1901.

*"HISTORIQUE" DU DISPOSITIF - CONSTAT / BESOIN / ORIGINE

Le Réseau CLARA (Conseils aux Associations en Région Auvergne)

Avec l'aide de l'Etat, quatre structures associatives ont rassemblé leurs compétences afin de concrétiser une volonté commune : mettre en place un outil accessible pour répondre à ces besoins, coordonner et élaborer un suivi des demandes.

^ Structures initiatrices : CRES Auvergne, CRAJEP, ADMIRA, Espace Info Jeunes,

^ Date de création : 2001,

^ Espace géographique d'intervention : Région Auvergne.

*PUBLIC BENEFICIAIRE

Les publics concernés par ce dispositif sont les créateurs, les bénévoles, les dirigeants et les salariés d'association.

*DESCRIPTIF DU DISPOSITIF

Depuis 2006, le Réseau CLARA organise des formations ouvertes à tous. A chaque trimestre, une nouvelle session est programmée. Les thèmes abordés changent régulièrement en fonction de la demande et des besoins ressentis. Pour financer les intervenants, une participation financière est demandée lors des inscriptions.

Ces formations sont dispensées par des professionnels, mutualistes, juristes, gestionnaires, informaticiens, comptables, journalistes... L'ANPE, l'URSSAF, la SACEM interviennent également pour apporter l'information spécifique aux associations directement auprès des bons interlocuteurs.

*FINANCEMENT

Le Réseau CLARA est financé d'une part par l'Etat et la Direction Régionale de la Jeunesse et des Sports et d'autre part il s'autofinance grâce aux adhésions et aux activités courantes.

*RESULTATS / STATISTIQUES

En 2006 le Réseau CLARA a accueilli 32 personnes lors des "Initiations de l'automne". En 2007 d'autres formations ont eu lieu, sur les thèmes : des relations avec les collectivités publiques, de la gestion des salariés, du financement des associations et leur fiscalité...

*PERENNISATION / PERSPECTIVE

Le Réseau CLARA compte continuer sa démarche pour favoriser le perfectionnement des membres associatifs.

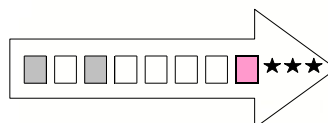
*CONTACTS

Réseau CLARA

18 rue de la Rochefoucauld

63000 CLERMONT FERRAND

Tél : 04 73 90 41 76





Couveuse d'entreprises

*CADRE JURIDIQUE

Cadre juridique formalisé :

- La couveuse respecte les règles fiscales.
- Les factures des entrepreneurs à l'essai sont émises par la couveuse qui en porte la responsabilité juridique.
- La couveuse réalise le suivi de la comptabilité de chaque projet et en détermine le résultat économique.

Les articles 20 et 21 de la loi pour l'initiative économique du 1er août 2003 régularisent la pratique développée par les couveuses d'entreprise en créant le Contrat d'appui au projet d'entreprise (CAPE).

Il s'agit d'un contrat par lequel une société ou une association fournit à une personne physique un programme de préparation à la création ou reprise d'entreprise et à la gestion d'une activité économique. L'objet principal de ce contrat d'appui est donc d'accompagner un porteur de projet.

Si des dommages sont causés à des tiers pendant l'exécution du CAPE et jusqu'à immatriculation du porteur de projet, la société ou l'association est tenue responsable.

*"HISTORIQUE" DU DISPOSITIF - CONSTAT / BESOIN / ORIGINE

Outil d'insertion, la couveuse d'entreprises veut faciliter l'éclosion des projets de futurs indépendants insuffisamment aguerris et fragilisés par le chômage. Cette structure permet à chaque candidat entrepreneur de tester, sans risque, la viabilité de sa future activité en lui assurant accompagnement, cadre juridique et moyens financiers.

*PUBLIC BENEFICIAIRE

La couveuse s'adresse potentiellement à tout porteur de projet de création d'entreprise et plus particulièrement :

- aux personnes rencontrant des difficultés économiques et sociales, mais possédant un savoir faire (ou un concept) négociable sur le marché économique dans le cadre d'une petite entreprise et ayant un besoin et une demande d'apprentissage du métier d'entrepreneur
- et aux personnes ayant un projet atypique et novateur nécessitant la vérification de sa viabilité économique

Pendant toute l'exécution du contrat, le bénéficiaire du CAPE bénéficie des droits sociaux des salariés. A ce titre :

- Il relève du régime général de la sécurité sociale (soit au titre d'un maintien de droits s'il n'est pas rémunéré, soit au titre de son affiliation dans les autres cas).
- Il peut bénéficier d'un maintien de ses allocations chômage pendant l'exécution du CAPE. Il peut également s'ouvrir de nouveaux droits à l'assurance chômage en cas de rémunération pendant le CAPE.
- Il bénéficie des dispositions relatives à l'hygiène, la sécurité, les conditions de travail et la santé.



*DESCRIPTIF DU DISPOSITIF

A l'issue de la couveuse, l'entrepreneur à l'essai décide ou non de créer.

Les données chiffrées de son activité et les actions réalisées lui permettent sereinement de prendre la bonne décision.

Le dispositif post couveuse est un module de consolidation du projet, d'un accompagnement par un parrain expérimenté, et de rencontres thématiques entre entrepreneurs.

*FINANCEMENT

Dans le cadre du test, l'entrepreneur à l'essai doit être en situation de générer du CA

Les couveuses sont des structures qui appuient en moyenne de 15 à 20 entrepreneurs à l'essai par mois pour une durée moyenne de 6 à 12 mois, avec une durée maximum de 3 ans.

90% du CA sont destinés à régler les frais générés par l'activité, le salaire et les charges sociales de l'entrepreneur salarié 10% du CA participent au financement de la couveuse

*RESULTATS / STATISTIQUES

Le réseau des couveuses en 2008 : quelques chiffres clés

121 lieux d'accueil

3 200 Contrats d'Appui au Projet d'Entreprise signés

76 % de sorties positives

700 créations d'entreprises

12 millions d'Euros CA généré par les entrepreneurs à l'essai

64 % de femmes – 10,4 mois : temps moyen passé en couveuse

*PERENNISATION / PERSPECTIVE

Les engagements de l'Union des Couveuses :

- Etre représentatif des couveuses
- Favoriser les échanges entre couveuses; s'associer aux événements locaux des couveuses, favoriser l'organisation d'événements régionaux
- Innover et anticiper, suivi de nouvelles filières et diffusion de bonnes pratiques
- Veiller à un développement cohérent des couveuses sur le territoire
- Favoriser les échanges avec l'Europe et les pays du Sud, accompagner les initiatives européennes d'un réseau de la création d'entreprise
- Mettre en place un plan de professionnalisation, développer des outils communs de communication, mettre en place une procédure de labellisation, publication de 2 cahiers : fiscalisation et développement durable

*CONTACTS

Union des Couveuses

14 rue Delambre

75014 Paris

01.43.20.45.93

contact@uniondescouveuses.com

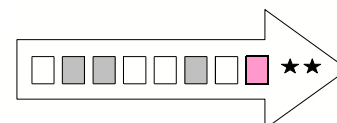
COAGIR

22, av. du Maréchal Leclerc

63110 BEAUMONT

04.73.35.15.60

www.coagir.com



Coopérative d'Activité et d'Emploi



*CADRE JURIDIQUE

La coopérative d'activité et d'emploi apporte une réponse à la question du statut du créateur pendant sa phase d'apprentissage, tout en lui proposant un cadre d'action qui encourage l'acte de création et une organisation qui privilégie son autonomie et sa responsabilité.

L'intelligence d'entreprendre ensemble :

Une Coopérative d'Activités et d'Emploi est une SCOP, c'est-à-dire une forme particulière de SA ou SARL dont :

- les salariés-associés sont majoritaires à au moins 51% du capital ;
- les réserves restent dans l'entreprise pour la pérenniser ;
- les décisions en Assemblée Générale suivent le principe « 1 personne = 1 voix ».

*"HISTORIQUE" DU DISPOSITIF - CONSTAT / BESOIN / ORIGINE

La création d'entreprise oblige aujourd'hui les créateurs à passer directement d'une « situation de préparation » à une « situation d'activité normale », et ce sans aucune transition d'apprentissage. Ne trouvant pas toujours de réponse adaptée, certains entreprennent sans « garde fous » et sans encadrement, augmentant les risques d'échec et de positionnement « aberrant » sur le marché.

La coopérative d'activité et d'emploi propose cette phase d'apprentissage aux créateurs qui ont davantage besoin de « faire pour apprendre » plutôt que « d'apprendre pour faire ».

C'est une structure entrepreneuriale et coopérative : elle accompagne les créateurs dans la réalisation de leur projet, et leur réussite entraîne celle de la structure. La coopérative d'activité et d'emploi constitue aussi un réseau d'accompagnement et de solidarité qui permet au créateur d'être responsable de son activité et de la développer, en liaison avec des accompagnateurs disponibles, identifiés, et avec d'autres entrepreneurs, rompant de fait l'isolement face à la création.

*PUBLIC BENEFICIAIRE

La coopérative d'activités est destinée à des porteurs de projet d'activité économique

- dont ils maîtrisent les aspects techniques ;
- disposant d'une autonomie minimum quant à la mise en œuvre de leur activité.

L'activité ne doit pas être soumise à des réglementations particulières incompatibles, doit pouvoir être assurée dans le cadre de la responsabilité civile de la coopérative, et ne doit pas être contraire aux valeurs partagées par les coopératives (respect de la personne et de l'environnement, pratiques commerciales et concurrentielles décentes).

Chaque Coopérative ayant par ailleurs ses propres critères de sélection.

*DESCRIPTIF DU DISPOSITIF

L'accueil et l'accompagnement coopératifs ont permis de faire décoller l'activité, trois choix s'offrent au créateur :

Entrer dans la Coopérative d'activités et d'emploi = Devenir associé d'une CAE. Il s'agit d'opter de manière pérenne pour le statut de salarié, le créateur n'a pas besoin de créer un cadre juridique ou de risquer un capital, il ne gère pas sa facturation ni sa comptabilité. Il bénéficie des avantages du collectif tels que l'échange et la convivialité, tout en étant libre et indépendant dans son activité.

Créer sa coopérative, la CAE est un lieu de rencontre. Certains se découvrent ainsi un avenir commun et quittent la CAE pour créer leur propre société sous forme coopérative.

Monter une société ou se lancer en indépendant, le créateur peut quitter la CAE et créer une entreprise "classique" sous forme de SARL ou de SA par exemple ou se lancer en indépendant.



*FINANCEMENT

La Coopératives d'Activités et d'Emploi rémunère ses services à hauteur de 10 % du chiffre d'affaires réalisé par l'entrepreneur-salarié.

Il s'agit donc de mutualiser les moyens et ainsi de contribuer, proportionnellement au chiffre d'affaires, à couvrir les charges communes de la coopérative.

*RESULTATS / STATISTIQUES

Coopérer pour Entreprendre, un réseau en forte croissance

Année	Nombre de CAE et Ets	Nombre d'accueil de porteurs de projets	Nombre de créateurs accompagnés	Dont entrepreneurs salariés	C.A. H.T. des entrepreneurs (K€)
1999	17	485	216	74	1 470 828
2000	22	999	400	106	2 650 326
2001	27	1 454	578	260	3 896 291
2002	33	2 093	818	440	5 730 926
2003	38	3 000	1057	652	8 303 171
2004	45	4 763	1490	879	12 561 481
2005	50	5710	1990	1 138	16 423 000

Le réseau Coopérer Pour Entreprendre, c'est en 2005 :

- 750 contrats d'accompagnement et 710 contrats de travail (CDI) signés ;
- 350 sorties : sociétariat de la CAE, créations diverses (Scop, associations, statut indépendant), emplois « classiques », retours sur le marché du travail ;

*PERENNISATION / PERSPECTIVE

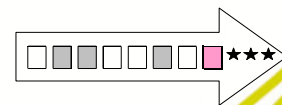
Le réseau Coopérer pour entreprendre poursuit son développement par la mise en place de sept structures territoriales en métropole. Il est en effet apparu important de décentraliser un certain nombre de tâches dévolues à la tête de réseau et de favoriser les échanges horizontaux d'informations et de pratiques entre coopératives. L'organisation de séminaires, les activités de promotion du concept auprès des différents partenaires et des collectivités locales, les actions d'essaimage de nouvelles CAE requièrent une assise territoriale du réseau. Cette volonté de structuration coïncide également avec la logique de croissance propre à ce réseau issu d'initiatives locales. Coopérer pour entreprendre a désormais vocation à s'étendre à toutes les régions de France et à acquérir progressivement une couverture nationale.

*CONTACTS

COOPERER POUR ENTREPRENDRE
 37, rue Jean Leclair
 75017 PARIS
 Tél : 01 42 63 47 71
 info@cooperer.coop

APPUY CREATEURS
 Centre Victoire
 1 av des Cottages
 63000 CLERMONT FERRAND
 Tél : 04 73 93 02 29
 Fax : 04 73 93 87 41
 contact@appuy-createurs.fr

Antenne APPUY CREATEURS
 3 rue du Moulin
 03160 BOURBON L'ARCHAMBAULT
 Tél : 09 54 93 87 41





E

tat-Aides spécifiques aux chômeurs et bénéficiaires des minimas sociaux - NACRE

*CADRE JURIDIQUE

Piloté par le ministère de l'emploi, dans le cadre d'un partenariat avec la Caisse des Dépôts, le Nouvel Accompagnement pour la Création et la Reprise d'Entreprise (NACRE) se substitue aux aides EDEN et chéquiers conseils, afin de créer France entière un parcours d'accompagnement professionnel et renforcé pour faciliter la création et la reprise d'entreprise par 20 000 demandeurs d'emploi et bénéficiaires de minima sociaux par an.

*"HISTORIQUE" DU DISPOSITIF - CONSTAT / BESOIN / ORIGINE

Opérationnel depuis le 1^{er} janvier 2009, le parcours d'accompagnement NACRE est destiné à favoriser la pérennité et le développement des nouvelles entreprises créées ou reprises. Il doit permettre d'améliorer la qualité des projets de création ou de reprise d'entreprise proposés par les demandeurs d'emploi et de faciliter leur accès aux services bancaires de qualité tels qu'ils existent sur le marché.

*PUBLIC BENEFICIAIRE

Tous les chômeurs et bénéficiaires de minima sociaux créateurs/repreneurs.

*DESCRIPTIF DU DISPOSITIF

Le parcours d'accompagnement NACRE est structuré en 3 phases :

- une 1^{ère} phase d'aide au montage du projet,
- une 2^{ème} phase de structuration financière et intermédiation bancaire,
- **puis une 3^{ème} phase d'appui au démarrage et au développement.**

Cette dernière phase d'une durée de 3 ans est entièrement nouvelle.

L'opérateur choisi vous accompagne pendant les 3 premières années qui suivent la création ou la reprise de votre entreprise.

Cette phase vise à appuyer le nouveau dirigeant d'entreprise dans ses choix de gestion et à stimuler son développement, notamment en facilitant l'embauche de salariés.

L'objectif de cette phase doit vous permettre de :

- pouvoir assumer pleinement votre rôle de chef d'entreprise, ne pas rester isolé,
- avoir à tout moment accès à un support technique pour répondre à l'ensemble de vos questions liées au démarrage ou au développement de votre activité,
- anticiper les éventuelles difficultés financières,
- être épaulé dans vos choix de développement.



*FINANCEMENT

L'Etat multiplie par deux et demi les crédits consacrés aux services d'accompagnement des demandeurs d'emploi créateurs ou repreneurs d'entreprises en y consacrant 40 M€ (au lieu de 16M€ en 2008). La Caisse des Dépôts, dans le cadre de la convention quinquennale « Agir pour l'Emploi » signée avec le ministère de l'économie, de l'industrie et de l'emploi le 18/3/2008, apporte une ressource de 100 M€ par an destinée à financer des prêts à taux zéro, permettant de renforcer les fonds propres des entreprises et à faire levier sur les emprunts bancaires.

*RESULTATS / STATISTIQUES

Chiffres pas encore communiqués.

*PERENNISATION / PERSPECTIVE

*CONTACTS

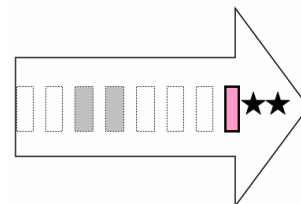
Liste des opérateurs d'accompagnement NACRE actifs disponible auprès de la Direction Régionale du Travail, de l'Emploi et de la Formation Professionnelle de votre région

www.travail-solidarite.gouv.fr/adressesutiles/vos-interlocuteurs-regions/

Auvergne : quelques organismes retenus

ADIE	Auvergne Active	Boutique de Gestion
ADRET		
04 43 17 02 26	04 73 34 22 63	04 73 35 12 39
www.adie.org	www.auvergneactive.net	www.adret.biz
adie@adie.org	contact@auvergneactive.net	contact@adret.biz

France Initiative Réseau / chambres consulaires / cabinets d'experts comptables





O rganismes de formation

*CADRE JURIDIQUE

L'organisme de formation peut être public ou privé et assurer des formations pour le compte d'entreprises privées ou pour le compte de l'Etat ou de collectivités locales.

Dans les faits, les formations autour de la création d'entreprise le sont principalement par l'Etat et les collectivités.

*"HISTORIQUE" DU DISPOSITIF - CONSTAT / BESOIN / ORIGINE

La formation apparaît comme indispensable au créateur d'entreprise pour s'assurer de la faisabilité du son projet et de l'optimisation des dispositifs existants.

*PUBLIC BENEFICIAIRE

Salariés d'entreprises, publics demandeurs d'emploi.

*DESCRIPTIF DU DISPOSITIF

^ Le congé individuel de formation

Le congé individuel de formation (CIF) s'adresse à tous les salariés en CDI ou CDD.

Il permet de suivre une formation sur une durée maximale de 12 mois (en temps partiel ou en discontinu) ou sur 1 200 heures.

De nombreuses formations de courtes, moyennes ou longues périodes sont proposées par des organismes tels que les chambres de commerce, écoles de commerce, universités, organismes de formation professionnelle, boutiques de gestion ...

^ Le Contrat d'appui au projet d'entreprise (CAPE)

Il s'agit d'un contrat par lequel une société ou une association fournit à une personne physique un programme de préparation à la création ou à la reprise d'entreprise et à la gestion d'une activité économique. L'objet principal de ce contrat d'appui est donc d'accompagner un porteur de projet.

Pendant la durée du CAPE, le créateur définit son projet, étudie sa faisabilité et effectue des actes préparatoires à la création de son entreprise.

^ L'Evaluation préalable à la création d'entreprise (EPCE)

Il s'agit d'un dispositif d'accompagnement proposé par Pôle Emploi, destiné à aider les chômeurs dans leurs projets de création d'entreprise en affinant leur dossier avec des professionnels et en se basant sur les outils méthodologiques de l'APCE.

Pour en savoir plus : contacter Pôle Emploi.

^ L'Objectif projet individuel (OPI) spécialisation "création d'entreprise"

C'est une autre prestation proposée par les services Pôle Emploi en collaboration avec des organismes d'accompagnement et de formation.

Les OPI prennent la forme de modules de 3 mois permettant de définir un projet et des compétences. Ils sont prescrits par Pôle Emploi qui oriente vers les organismes prestataires, avec une lettre de prescription.

Ces modules sont réalisés par des organismes de formation extérieurs à Pôle Emploi.



^ Les principaux réseaux d'accompagnement dont le réseau des Boutiques de Gestion :
La plupart des organismes d'accompagnement proposent une aide active dans la réalisation des études de marché. Leurs services prennent la forme :

- de conseils individualisés (entretiens individuels) ou de groupe (réunions d'information ou formations spécialisées),
- d'aide à la documentation (recherche et mise à disposition d'informations),
- de validation étape par étape de l'étude.

Dans la plupart des cas, il est demandé à l'entrepreneur une participation financière (variable d'un organisme à un autre), toutefois les demandeurs d'emploi voient les frais de formation et d'accompagnement pris en charge.

***FINANCEMENT**

Prise en charge financière en fonction du statut du bénéficiaire.

***RESULTATS / STATISTIQUES**

Chiffres clés de l'année 2006 (Données des seules Boutiques de Gestion)

<p>68 350 porteurs de projet accueillis</p> <p>51 260 porteurs de projet accompagnés</p> <p>1 320 entrepreneurs « à l'essai » (couveuse)</p> <p>Les créateurs</p> <p>57,4 % demandeurs d'emploi</p> <p>24,6 % demandeurs d'emploi longue durée</p> <p>11,6 % salariés</p> <p>6,4 % autres</p>	<p>La création d'entreprises</p> <p>Secteur d'activité</p> <p>Commerce 39 %</p> <p>Services aux entreprises 14 %</p> <p>Services aux particuliers 15 %</p> <p>Construction, BTP 16 %</p> <p>Education, Formation, Santé, Action sociale 5 %</p> <p>Autres 11 %</p>	<p>Structure juridique</p> <p>Entreprises individuelles 60 %</p> <p>SARL 26 %</p> <p>EURL 13 %</p> <p>SA , SCOP, Associations 1 %</p> <p>Actions de formation</p> <p>11 503 CRÉATEURS POTENTIELS FORMÉS</p> <p>à la gestion et à la comptabilité au marketing et à l'action commerciale</p> <p>aux aspects juridiques, fiscaux et sociaux de la création</p>
--	--	--

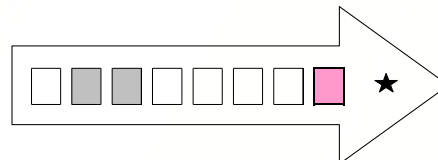
***PERENNISATION / PERSPECTIVE**

La formation et l'accompagnement apparaissent comme un atout pour le créateur d'activité. De nombreuses régions ont mis en place de véritables plans d'action en vue de clarifier les dispositifs et coordonner les acteurs sur le territoire de telle manière à faciliter et optimiser le parcours des bénéficiaires.

***CONTACTS**

FFP
6, rue Galilée - 75016 PARIS
Tél. 01 44 30 49 49 - Fax. 01 44 30 49 18
Mail : ffp@ffp.org

Réseau des Boutiques de Gestion
14, rue Delambre
75014 Paris
Mail : rbg@boutiques-de-gestion.com





Adie

*CADRE JURIDIQUE

L'Adie est une association loi 1901 reconnue d'utilité publique.

*"HISTORIQUE" DU DISPOSITIF - CONSTAT / BESOIN / ORIGINE

L'Adie a été créée en 1989.

*PUBLIC BENEFICIAIRE

L'Adie finance les projets des créateurs d'entreprise n'ayant pas accès au crédit bancaire et plus particulièrement les demandeurs d'emploi et les allocataires du RSA.

*DESCRIPTIF DU DISPOSITIF

L'Adie est association qui aide des personnes exclues du marché du travail et du système bancaire classique à créer leur entreprise et leur propre emploi grâce au micro crédit.

- ▲ Financement de la création, reprise et développement d'entreprise,
- ▲ Micro crédit pour les créateurs d'entreprise n'ayant pas accès à un crédit bancaire classique,
- ▲ Accompagnement post-crédit et aide dans le développement de l'activité.

*FINANCEMENT

L'Adie est soutenue par l'Etat, le Fonds Social Européen, des collectivités locales, des banques, des entreprises, des fondations et des particuliers.

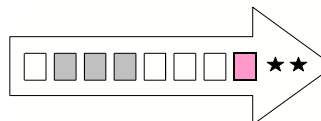
*RESULTATS / STATISTIQUES

L'Adie c'est 130 antennes, 380 permanences.

L'Adie a financé, depuis fin 1989 et jusqu'au 31 décembre 2008, plus de 55 426 entreprises générant 66 511 emplois. Depuis 1989, 65 209 micro crédits octroyés et 13 486 prêts d'honneur.

*CONTACTS

ADIE
72 avenue d'Italie
63000 CLERMONT FERRAND
Tél : 04 73 17 02 25 Fax : 04 73 29 00 58





P late-forme d'Initiative Locale

* CADRE JURIDIQUE

Quelles que soient leurs caractéristiques individuelles, très variables d'une plate-forme à l'autre, les PFIL sont toutes constituées en associations, sur le fondement de la loi du 1er juillet 1901.

* "HISTORIQUE" DU DISPOSITIF - CONSTAT / BESOIN / ORIGINE

Les premières ont été créées au début des années 1980. Souvent, l'initiative de la constitution d'une plate-forme a précédé de la volonté partenariale d'acteurs économiques locaux : chefs d'entreprise, chambres consulaires, experts et conseils financiers et économiques... L'engagement financier des collectivités territoriales a presque toujours été au rendez-vous ; il a parfois directement suscité cette mise en place. Dès 1986, en vue d'assurer la cohérence de leur action, les PFIL se sont fédérées au sein de l'association « France Initiative Réseau » (FIR). Leur développement a dès lors été rapide. On dénombre actuellement 242 plates-formes. Dès l'origine, les plates-formes se sont donné pour mission de soutenir, au niveau local, la création ou la reprise d'entreprises.

* PUBLIC BENEFICIAIRE

Le public bénéficiaire, plus de deux tiers de demandeurs d'emploi parmi les créateurs : 68% des créateurs aidés sont sans emploi. 26% des créateurs sont des chômeurs depuis plus d'un an.

34% des porteurs de projet sont des femmes.

Une part de la reprise en légère hausse : 69% des interventions des plateformes concernent des créations, 28% des reprises d'entreprises et 3% un appui au primo développement.

* DESCRIPTIF DU DISPOSITIF

En complément de l'accompagnement « général » que les PFIL assurent pour tout porteur de projet, la pratique de « parrainages » de dirigeants d'entreprise (chefs d'entreprise ou cadres de direction) a été développée. Le « parrain », volontaire et bénévole, encore actif lui-même ou jeune retraité, suit et guide les premiers pas professionnels de son « filleul », l'entrepreneur aidé par la plate-forme. Ce « tandem » a vocation à fonctionner, en règle générale, pendant un an ou deux.

Il s'agit d'un suivi « post création », fondé sur le transfert d'expérience : le parrain, le cas échéant, favorise les premiers contacts du créateur ou repreneur avec le milieu économique local et, au gré de rendez-vous réguliers, lui donne tous conseils utiles au démarrage et à la pérennité de son entreprise. En tout état de cause, le rôle du parrain s'analyse comme celui d'un interlocuteur privilégié, disponible dans un cadre informel ; celui d'un « facilitateur », pour le nouvel entrepreneur, de la prise de décisions. Mais ces décisions restent bien de la seule responsabilité du filleul, qui doit conserver l'initiative et la pleine maîtrise de ses choix.

D'après les témoignages recueillis, la réussite de cette relation semble très variable, selon les cas. Dans l'ensemble, toutefois, l'intervention d'un tel parrainage, jamais imposée aux nouveaux entrepreneurs, constitue pour eux la possibilité d'un « plus » indéniable, par rapport aux jeunes entrepreneurs qui ne bénéficient pas du soutien des PFIL.

Il est certain que l'effectivité de cet accompagnement renforcé au bénéfice des créateurs ou repreneurs exige la constitution préalable d'un « vivier » d'entrepreneurs locaux, disponibles.

Compte tenu de l'utilité objective, pour tout nouvel entrepreneur, de pouvoir bénéficier, s'il le souhaite, des conseils d'un professionnel expérimenté, immergé dans la vie économique locale et



qui, pour autant, reste désintéressé ce qui permet une relation de pleine confiance, il revient à « France Initiative Réseau » d'encourager la croissance de cette part de l'activité des plates-formes. De fait, la tête de réseau a d'ores et déjà inscrit cette orientation dans son projet de « plan stratégique » pour la période 2007-2013.

✱ **FINANCEMENT**

France Initiative, association nationale, et les plates-formes France Initiative, associations locales, bénéficient d'un soutien financier important des fonds européens et de l'Etat. Cependant, les collectivités locales restent les premiers financeurs des fonds de prêts d'honneur (48,7%) : les conseils régionaux jouent un rôle croissant, avec 19,3% des fonds, devant les conseils généraux (16,9%) et les communes et structures intercommunales (12,5%).

Les entreprises occupent une place singulière parmi les partenaires des plates-formes France Initiative, tout comme les banques, ces 2 structures peuvent abonder les fonds de prêts.

✱ **RESULTATS / STATISTIQUES**

Les principaux chiffres de l'activité 2006 :

12200 créations ou reprises d'entreprises accompagnées (+12% par rapport à 2005)

10900 prêts d'honneurs accordés (+13%)

79,8 millions d'euros de prêts d'honneur engagés, avec une moyenne nationale de 7300 euros par prêt

474,5 millions d'euros de prêts bancaires associés aux prêts d'honneur

Effet de levier des prêts d'honneur sur les prêts bancaires : 7,1 (7,1 euros de financement bancaire pour un euro de prêt d'honneur accordé)

Taux de pérennité à 3 ans des entreprises créées ou reprises : 86%

26400 emplois directs générés ou maintenus dès la création ou la reprise (+12%)

Le taux de remboursement des prêts d'honneur est de 96,2 %

✱ **CONTACTS**

France Initiative Réseau

55, rue des Francs Bourgeois

75181 Paris Cedex 04

Tél : 01.40.64.10.20

E-mail : info@france-initiative.fr

3 en Allier :

Moulins Initiative

17, cours Jean Jaurès BP 1729

03017 MOULINS Cedex

Tél:04 70 35 40 00

Vichy Initiative

5/15, rue Montaret

03200 VICHY Cedex

Tél:04 70 35 40 00

Montluçon Initiative

15, boulevard Carnot

03100 MONTLUCON

Tél:04.70.02.50.27

5 dans le Puy de Dôme dont :

Créa-Thiers Initiative

CCI 47, Avenue du Gal de Gaulle - BP 90

63307 THIERS Cedex

Tél:04.73.51.66.50

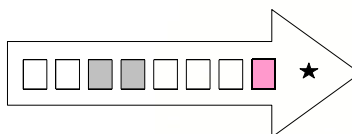
Clermont Agglo Initiative

Parc Technologique La Pardieu 27 rue

Jean Claret

63000 CLERMONT-FERRAND

Tél:04 73 28 72 60





Union Régionale des SCOP

*CADRE JURIDIQUE

Dispositifs de Droit privé porté par l'Union Régionale des SCOP.

*"HISTORIQUE" DU DISPOSITIF - CONSTAT / BESOIN / ORIGINE

^ Personne / structure initiatrice : Union Régionale des SCOP

^ Date de création : Née des revendications ouvrières durant la révolution industrielle (moitié du XIXème siècle) le mouvement coopératif s'est structuré dans les années 1900 – 1930. Depuis ce moment il a toujours eu un rôle « militant » pour inciter et aider les personnes désirant créer des SCOP. Actuellement, il est l'interlocuteur privilégié pour tout porteur de projet désirant créer une structure coopérative.

^ Espace géographique d'intervention : Le territoire d'intervention des unions régionales.

*PUBLIC BENEFICIAIRE

Toute personne qui a créé une activité sous statut coopératif dans la Région Auvergne désirant renforcer, structurer, stabiliser son entreprise.

*DESCRIPTIF DU DISPOSITIF

Accompagnement individuel à la demande de la personne qui a été accompagnée lors de la phase de création.

Ce suivi est en fait une prestation de « conseil » sur tout point de la vie de l'entreprise créé. La plupart du temps il porte sur des points de gestion, sur la mise en place de tableaux de bord.

*FINANCEMENT

^ Financeurs : L'URSCOP sur budget propre. Ce suivi fait partie des missions régulières de l'URSCOP au niveau de leur accompagnement à la création et des missions qui lui sont confiées par ses donneurs d'ordre (Conseil Régional ...).

^ Coûts (global et coût éventuel supporté par le bénéficiaire) : Le coût est spécifique à chaque action, par contre le public de ces actions ne supporte aucun coût, pour lui ces prestations sont gratuites (financées par la collectivité dans le cadre des budgets des structures responsables).





*RESULTATS / STATISTIQUES

Ces actions de suivi post-création ont de très bons résultats sur le taux de « survie » des entreprises cr ees.

Ceci pour 1 raison majeure :

Les porteurs de projets ne sont pas « abandonnés » après la création, ils bénéficient toujours de ce soutien (technique, moral, relationnel ...)

*PERENNISATION / PERSPECTIVE

Les actions de suivi post-création sont « automatiquement pérennisées » en étant intégrées dans l'accompagnement au projet, notamment au regard de leurs résultats en terme de « survie » à 3-5 ans.

*CONTACTS

L'Union régionale des Scop d'Auvergne
10 rue Becquerel - BP 123
63541 BEAUMONT CEDEX
Tél : 04 73 26 20 37
Fax : 04 73 27 68 77
Mail : urauvergne@scop.coop
Site web : www.scop-auvergne.coop

*COMMENTAIRES

Le suivi post création au niveau de l'URSCOP Auvergne s'accompagne également d'une logique de réseau peut être un peu plus poussée que dans l'économie « traditionnelle » venant du fait de l'esprit de solidarité et de coopération.

Les entrepreneurs en SCOP assurent et assument un rôle « militant » de la cause coopérative que les chefs d'entreprises traditionnelles laissent à leurs compagnies consulaires. Or ici également, l'URSCOP intervient en animateur d'un réseau et d'outils qui existent « naturellement ».

