

# ***Premier réseau national indépendant de conseil en création d'entreprises***

## ***DOSSIER DE PRESSE***

### ***Agence de communication***

CICOMMUNICATION

Delphine DECOURTY

Tel : 01 47 23 90 48

Fax : 01 47 23 88 98



ACCOMPAGNER LES PROJETS, LES PERSONNES, LES ENTREPRISES, LES INITIATIVES

# SOMMAIRE

FICHE D'IDENTITÉ	P. 3
LE R.B.G. EN CHIFFRES	P. 4
25 ANS D'EXPÉRIENCE AU SERVICE DES FUTURS ENTREPRENEURS	P. 5
LES SPÉCIALISTES DE LA CRÉATION DE TPE	P. 8
UN RÉSEAU RECONNU PAR LES POUVOIRS PUBLICS	P. 11
ATOUTS ET SPÉCIFICITÉS DU R.B.G.	P. 13
BIOGRAPHIES	P. 14

## FICHE D'IDENTITÉ

### *RÉSEAU DES BOUTIQUES DE GESTION*

Premier réseau national de conseil en création d'entreprises, qui accompagne les créateurs dans toutes les étapes de leur projet : de l'émergence de l'idée à la formalisation du projet jusqu'au suivi post-crédation de l'entreprise.

### *FORME JURIDIQUE*

Association loi 1901

### *DATE DE CRÉATION*

1979

### *EFFECTIFS*

- 730 conseillers salariés, spécialistes de la petite entreprise
- 700 administrateurs

### *IMPLANTATIONS*

- 400 implantations locales :
  - 63 BG
  - 72 antennes
  - 265 permanences

### *SECTEURS D'INTERVENTION*

- Accompagnement des créateurs d'entreprise : émergence de l'idée, diagnostic de projet, accompagnement à la création et accompagnement post-crédation  
Formation des porteurs de projets
- Orientation pour l'équipement des créateurs : financement du projet, bancarisation, possibilité de tester son projet en couveuse d'entreprises à l'essai, entrée en pépinière d'entreprise.

### *PRÉSIDENTE*

Christiane LECOCQ

### *DÉLÉGUÉ GÉNÉRAL*

Brigitte FERRY

### *SIÈGE*

14 rue Delambre  
75014 PARIS  
[www.boutiques-de-gestion.com](http://www.boutiques-de-gestion.com)  
Tel : 01 43 20 54 87

# LE R.B.G. EN CHIFFRES

**En 25 ans d'activité, le R.B.G. a contribué à la création de 86 000 entreprises**

**En 2004 les Boutiques de Gestion ont :**

- accueilli 58 930 porteurs de projets
- accompagné 36 264 porteurs de projets

**En 2004, les Boutiques de Gestion ont contribué :**

- à la création de 9 764 entreprises (ex nihilo)
- à la reprise de 1 100 entreprises
- à la création de 12 390 emplois

**Comme sur le marché national plus de 70 % des entreprises créées sont des entreprises individuelles à la création**

**Créations par secteur d'activité :**

- commerce : 40 %
- services aux particuliers : 16 %
- services aux entreprises : 15,7 %
- BTP : 14,3 %
- autres : 14 %

**Créations par statut des porteurs de projet :**

- demandeurs d'emploi : 60 %
- demandeurs d'emploi de longue durée : 28 %
- salariés : 8,3 %
- autres : 3,7 %

## 25 ANS D'EXPÉRIENCE AU SERVICE DES FUTURS ENTREPRENEURS ET DES TERRITOIRES

### UN RÉSEAU PIONNIER...

Chaque année, 15 millions de personnes envisagent de créer leur entreprise mais seules 170 000<sup>1</sup> passent à l'acte. Les Boutiques de Gestion (B.G.) sont nées à la fin des années 70, pour démocratiser l'entrepreneuriat et permettre à ceux et celles qui souhaitent entreprendre de trouver le soutien nécessaire pour concrétiser leur projet.

En 1979, dans un article de la Revue « Autrement », Henri LE MAROIS, lui-même créateur d'entreprise et futur fondateur du R.B.G., soulignait l'absence de structures dédiées à l'accompagnement des entrepreneurs, et proposait la création de « boutiques » regroupant toutes les compétences :

*« Pourquoi ne pas ouvrir des boutiques (...) permettant l'accès au droit et à la gestion aux innovateurs et entrepreneurs, à ceux qui veulent faire mais sont rebutés par les problèmes que cela pose. Dans ces boutiques pourraient être rassemblées les connaissances en matière de subvention et de prêt, les bonnes adresses, et aussi le savoir-faire. Il suffirait pour les tenir de quelques experts-militants acceptant de faire partager leur savoir avec les créateurs sur le terrain, pour le plaisir de contribuer au développement de réalisations concrètes. Qui lancera le mouvement ? »*

De cette prise de conscience des difficultés rencontrées par les entrepreneurs naissaient, en 1979, les premières Boutiques de Gestion à Lille, Toulouse, Caen et Paris.

« Tout être humain ayant vocation à entreprendre » (SCHUMPETER), l'objectif de ces boutiques était de permettre à chacun de devenir auteur et acteur de son avenir. Les Boutiques de Gestion ne font aucune distinction en fonction de la personne, de son statut, de sa culture entrepreneuriale ou encore vis-à-vis de l'activité choisie par le créateur. L'appellation « boutique » reflète cette facilité d'accès : tous les services dont les entrepreneurs ont besoin doivent être accessibles aisément et cette démarche doit être aussi simple que celle de rentrer dans une boutique.

Les B.G. s'adressent à tous. Elles mobilisent les ressources nécessaires pour assurer conseil et formation (financements publics, financements privés, fondations...) et orientent les créateurs d'entreprises vers les partenaires de leur territoire (couveuses d'entreprises à l'essai, financeurs solidaires, pépinières d'entreprises...)

---

<sup>1</sup> D'après un sondage réalisé par l'Ifop 2003.

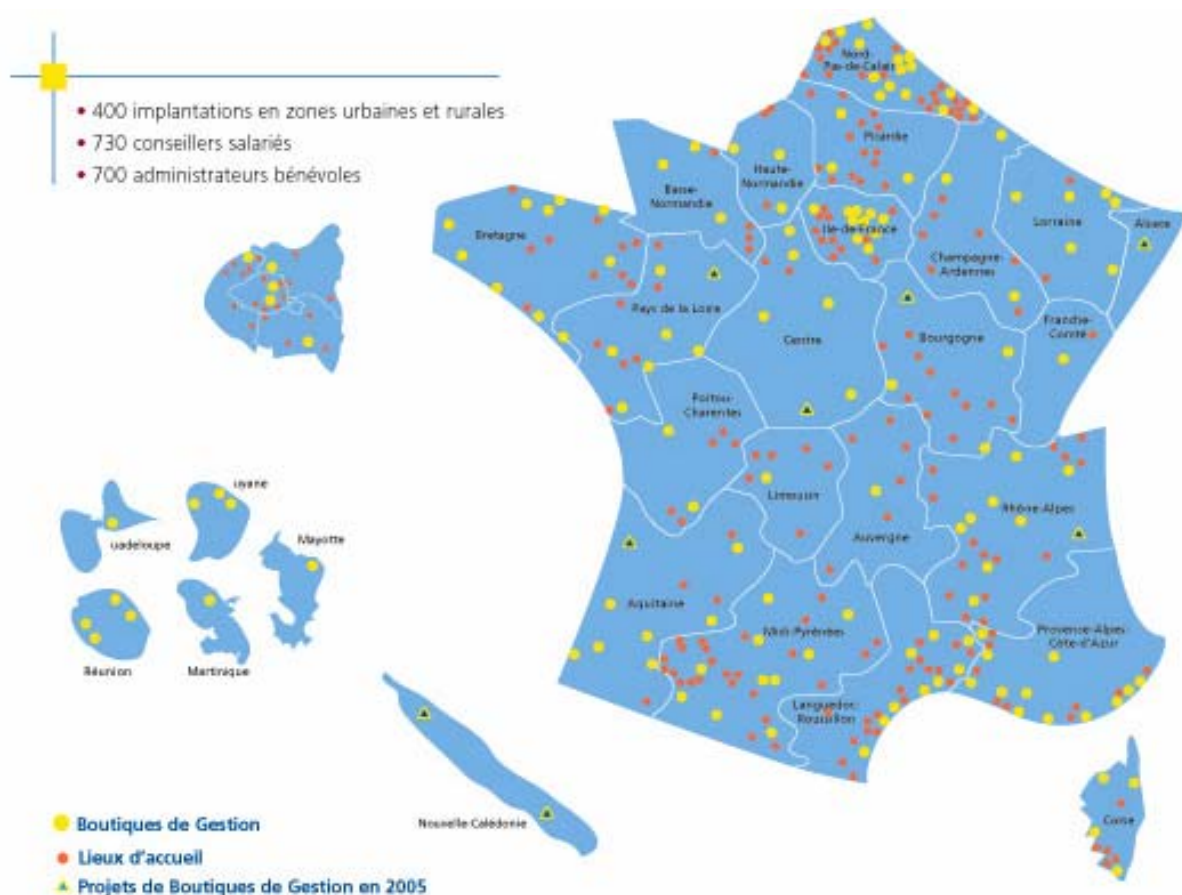
## UN RÉSEAU PIONNIER... (SUITE)

Les B.G. veulent rompre avec l'image de complexité que l'on associe habituellement à la création d'entreprise et « aplanir le chemin » de l'initiative sous toutes ses formes, surtout celles qui sont respectueuses de l'environnement et de la personne humaine.

Partageant les mêmes valeurs et poursuivant les mêmes objectifs, elles se sont regroupées dans un Comité de Liaison (1981) devenu en 1998, le Réseau des Boutiques de gestion (R.B.G.).

## ... QUI A SU S'ADAPTER AUX ÉVOLUTIONS SOCIO-ÉCONOMIQUES

Depuis leur création, les B.G. ont poursuivi leur développement territorial. On recense aujourd'hui 400 implantations locales :



## **... QUI A SU S'ADAPTER AUX ÉVOLUTIONS SOCIO-ÉCONOMIQUES (SUITE)**

Leur présence dans quasiment toute la France (métropole et DOM) permet aux B.G. de mieux appréhender les besoins et spécificités de chaque territoire. Les initiatives individuelles des entrepreneurs ne sont pas considérées isolément mais mises en perspective avec une stratégie de développement local, afin de garantir l'intérêt et la viabilité du projet. Dans leur conseil d'administration, les Boutiques de Gestion réunissent des acteurs économiques influents qui sont autant de soutiens pour les entrepreneurs.

Le réseau représente aujourd'hui 730 conseillers salariés, titulaires pour la plupart d'un bac +5. Les B.G. réunissent également plus de 700 bénévoles acteurs économiques locaux dans les conseils d'administration des Boutiques de Gestion.

Un Comité d'Orientation Stratégique mis en place en 2003, composé de personnalités engagées dans les sphères sociale et économique, se réunit régulièrement pour mener des réflexions destinées à détecter les nouveaux enjeux.

Les B.G. développent leurs activités en amont et en aval de la création. L'objectif est plus ambitieux que la simple création d'activité puisqu'il s'agit d'aider l'entreprise à devenir pérenne et de l'accompagner après création jusqu'à deux ou trois ans d'existence.

Au-delà, le créateur doit avoir acquis suffisamment de connaissances et d'expérience et s'être entouré des experts nécessaires. Le rôle des Boutiques de Gestion diminue donc progressivement.

Les B.G. poursuivent leur essor dans plusieurs directions :

- développer leur présence territoriale,
- contribuer, avec les pouvoirs publics, à développer l'esprit d'entreprise (concours Talents, Bus de la création d'entreprise, méthodes de créativité adaptées, prospecteurs d'Initiatives locales, etc.)
- encourager la création et le développement d'associations, de coopératives et de toutes activités durables, respectueuses de leur environnement.

Le développement est assuré par un label « Boutique de Gestion » qui garantit la même qualité de service sur tout le territoire et par l'utilisation d'une base de données JUNGO propre aux B.G. qui gère toutes les informations relatives à celles-ci.

L'expérience acquise par les B.G., leur contribution à la création de plus de 100 000 entreprises en 25 ans font d'elles des acteurs incontournables du développement des territoires.

# LES SPÉCIALISTES DE LA CRÉATION DE TPE

## UN MÉTIER : L'APPUI À LA CRÉATION D'ENTREPRISES

Les Boutiques de Gestion accompagnent les créateurs d'entreprises dans toutes les phases d'élaboration du projet et durant les premières années suivant la création. Elles sont présentes depuis l'émergence du projet voire la recherche de l'idée, jusqu'à l'acquisition de l'autonomie du créateur en tant que dirigeant.

Le métier d'accompagnateur des B.G. n'est pas limité à des champs de compétences précis (financiers, commerciaux, administratifs...). Il intègre toutes les dimensions, qu'elles soient humaines ou techniques.

Les Boutiques de Gestion interviennent à chacune des phases suivantes :

### \* **Accueil – Diagnostic**

L'accueil- diagnostic consiste à aider le créateur à formuler son projet et à identifier ses besoins. Les informations relatives à la démarche de création d'entreprises et aux aides financières possibles lui sont fournies. Les chargés de mission répondent à toutes ses questions. Ils en soulèvent également d'autres pour apprécier l'adéquation de la personne et de son projet dans un environnement donné.

A l'issue de cette phase, une double évaluation permet de cerner :

- les chances de succès du créateur,
- les modalités d'intervention du chargé de mission de la B.G. propre à y contribuer.

Certains projets ne dépassent pas l'étape de l'accueil diagnostic car cette première phase est décisive pour faire prendre conscience aux entrepreneurs des difficultés que leur projet risque de rencontrer. Ne pas créer inconsidérément permet à de nombreuses personnes de limiter les risques financiers et psychologiques que pourrait entraîner un échec. Même dans ce cas, la démarche entreprise est positive puisque l'accompagnement des B.G. (les entretiens, la documentation mise à disposition, les démarches entreprises...) permet de renouer avec une stratégie d'emploi en révélant les capacités à gérer un projet.

### \* **Accompagnement à la création**

Durant cette phase, les créateurs sont formés à la maîtrise des outils de gestion. L'intérêt est de leur donner les moyens nécessaires pour qu'ils soient en mesure de gérer leur propre organisation dans l'avenir.

## \* **Accompagnement à la création (suite)**

Cet accompagnement se déroule en 6 étapes :

- Étape 1 : état des lieux de l'environnement économique du projet de création.
- Étape 2 : identification des atouts et handicaps du créateur.
- Étape 3 : définition des objectifs et notamment du niveau d'activité minimum nécessaire pour la viabilité.
- Étape 4 : élaboration de la stratégie en accord avec les moyens et l'environnement.
- Étape 5 : inventaire des moyens (humains, matériels, financiers) nécessaires. Les B.G. assurent à ce titre l'ingénierie financière, c'est-à-dire construisent autour du projet l'environnement nécessaire à son financement.
- Étape 6 : décision du mode d'organisation (répartition des tâches, type de statut...)

Tout au long du processus, des documents financiers sont élaborés afin de simuler l'exploitation future. A l'issue de cette démarche, l'entrepreneur rédige son " plan de création ". Il y reprend les éléments dégagés au cours des 6 phases.

## \* **Accompagnement post-crédation**

Le chargé de mission, lors d'un accompagnement post-crédation, propose une méthodologie de suivi personnalisée intégrant conseil individualisé et formation dans différents domaines : organisationnel, commercial, stratégique... qui constituent autant de points clés pour la pérennisation et le développement de l'entreprise. Cette étape est capitale puisqu'une entreprise sur cinq cesse son activité dans les 5 ans qui suivent sa création.

## **UNE ACTION COMPLÉMENTAIRE DES AUTRES RÉSEAUX**

L'action des B.G. pour favoriser la création d'entreprises n'est pas isolée. On compte 10 réseaux professionnels nationaux en France. Chacun à un rôle bien défini et tous sont complémentaires.

### \* **Les structures de conseil**

Les structures de conseil sont « les portes d'entrée » et assurent l'accueil, la formation et le suivi des porteurs de projets.

-Les chambres consulaires (Chambres de commerce et d'industrie et Chambres de métiers) s'adressent à leurs ressortissants et la création d'entreprises est une de leurs nombreuses missions.

-Les Boutiques de Gestion sont totalement dédiées à cette mission et s'adressent à un public plus large et souvent plus en amont de la création d'entreprise, parfois au niveau de la recherche et de l'idée elle-même.

## \* Les organismes de financement

À côté de ces structures, la création d'entreprises est également soutenue par des organismes de financement, qui proposent des prêts ou accordent des garanties :

- L'ADIE (Association pour le Droit à l'Initiative Économique) concerne les micro-projets,
- France Initiative Réseau accorde des prêts d'honneur aux projets de taille moyenne,
- Le réseau Entreprendre est spécialisé dans les projets de plus grande envergure,
- France Active est dédiée à l'économie sociale et solidaire.

## \* Des structures pour tester la viabilité des projets

Enfin, des organismes permettent à l'entreprise de tester son projet durant un temps déterminé et viennent compléter cette cartographie des réseaux d'aide à la création :

- l'Union Nationale des Couveuses. La première couveuse associative a été initiée par une Boutique de Gestion. On en compte aujourd'hui 41 en France et beaucoup sont en projet. Dans une couveuse, le porteur de projet peut acheter les premiers biens nécessaires à son activité et vendre celle-ci avec facturation par la couveuse qui abrite son chiffre d'affaires et ses charges. Il constitue ainsi sa clientèle avant de démarrer mais surtout il teste ses propres capacités « d'homme orchestre » pour sa future entreprise. Six sur dix créent officiellement leur entreprise, au bout de sept mois en moyenne. Ceux qui renoncent à leur projet évitent bien des catastrophes économiques et psychologiques. Ils trouvent un emploi avec plus de facilité qu'avant cette expérience.
- Les incubateurs s'adressent plutôt aux étudiants et chercheurs pour leur permettre de tester des produits innovants.
- Enfin, les pépinières d'entreprises apportent une aide logistique et immobilière, ainsi qu'une mise en réseau et des conseils personnalisés aux jeunes entreprises en démarrage.

Ces différents réseaux partagent le même objectif : favoriser la création et la pérennisation des entreprises. Les entreprises qui bénéficient de ce type d'accompagnement ont à minima 20 % de chance en plus d'être pérennes.

Les B.G. ont la particularité de s'adresser à tous et dès la recherche de l'idée, d'être spécialisées dans la création d'entreprise et d'être généralistes avec des compétences multiples (juridique, financière...) Grâce à leur capacité à maîtriser l'ensemble des problématiques liées à la création d'entreprises et leur expérience de terrain, elles se sont progressivement imposées comme un interlocuteur incontournable pour les pouvoirs publics.

# UN RÉSEAU RECONNU PAR LES POUVOIRS PUBLICS

## UN RÉSERVOIR D'IDÉES SOLlicitÉ PAR LES INSTITUTIONS

Le R.B.G. et les B.G. sont des interlocuteurs privilégiés pour les institutions, qu'elles soient locales, départementales, régionales ou nationales. Le gouvernement ayant fait de la création d'entreprises l'une de ses priorités (son objectif est de créer un million d'entreprises en 5 ans), les réseaux d'aide à la création, relais indispensables, sont plus que jamais mis à contribution.

Le R.B.G. travaille surtout en collaboration avec les ministères concernés par la création d'entreprise et notamment:

- le Ministère des Affaires Sociales, du Travail et de la Solidarité,
- le Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie,
- le Secrétariat d'Etat aux Petites et Moyennes Entreprises, au Commerce, à l'Artisanat, aux Professions libérales et à la Consommation,
- le Ministère délégué à la Ville.

Il a participé :

- aux commissions « Qualité » et « Accompagnement » du Conseil National de la Création d'Entreprise,
- à la commission interne au Ministère de l'Emploi relative à l'actualisation du cahier des charges de l'accompagnement.

Il a également été interviewé et sollicité pour contribution par le Secrétariat d'État aux Petites et Moyennes Entreprises, au Commerce, à l'Artisanat, aux Professions Libérales et à la Consommation, dans le cadre de la préparation de la Loi « Agir pour l'initiative Economique ».

Il a enfin contribué :

- au sein de FORCE (organisme qui regroupe les sept principaux réseaux d'accompagnement) dont il est un membre fondateur, à l'élaboration des amendements visant à améliorer la loi « Agir pour l'Initiative Économique »,
- à la conduite des travaux FORCE relatifs à l'actualisation du cahier des charges de l'accompagnement.

## **LE CONCOURS TALENTS : UN CONCOURS RECONNU ET INSTITUTIONNALISE**

S'inspirant d'un concours similaire existant au Québec, le R.B.G., en 1997, lançait la première édition du concours Talents, pour valoriser le parcours des créateurs et donner de la visibilité aux réseaux d'accompagnement, dont le R.B.G.

Devant le succès remporté par le concours et le nombre de plus en plus en plus important de candidatures, le R.B.G. a créé en 2001, une structure partenariale dédiée, l'association concours Talent, qui organise et développe le concours. Le concours est aujourd'hui reconnu par l'ensemble de la profession et organisé en partenariat avec France Active, France Télécom, la Fondation MACIF, le Groupe Vauban, etc.

En 2004, plus de 1 217 dossiers ont été déposés. 100 lauréats ont été retenus au niveau régional pour présenter leur parcours et leur activité devant des jurys de 50 experts en création d'entreprises, représentants de grandes entreprises et acteurs du développement local. 13 lauréats nationaux ont été récompensés lors d'une cérémonie au Ministère de l'Economie des Finances et de l'Industrie, organisée le 1<sup>er</sup> octobre dernier.

Fort du succès de ce concours, le RBG s'est vu confier en 2003 le concours Talents des Cités, lancé en 2002 par la Délégation interministérielle à la Ville pour récompenser les initiatives des quartiers. C'est désormais une des six catégories du concours Talents qui s'étoffera encore puisque viendra s'ajouter le prix du développement en 2004. Ce dernier sera décerné à un ancien lauréat du concours Talents ayant assuré un développement exemplaire de son activité.

Talents est un concours ouvert à tous les créateurs. Lors de l'édition 2004, 40 % des lauréats ont été accompagnés par d'autres réseaux. Le R.B.G. s'attache donc également à valoriser l'action et à donner de la visibilité à tous les réseaux qui travaillent en bonne intelligence à la promotion des mêmes objectifs d'intérêt général.

# ATOUPS ET SPÉCIFICITÉS DES B.G.

## LE PREMIER RÉSEAU NATIONAL DE CONSEIL AUX CRÉATEURS D'ENTREPRISES

Créé en 1979, le R.B.G. compte aujourd'hui 400 implantations locales et un effectif de 730 salariés et de 700 administrateurs. En 25 ans, il a contribué à la création de 110 000 entreprises. Son action est reconnue par les pouvoirs publics qui le sollicitent régulièrement.

### LA PROXIMITÉ AVEC LES CRÉATEURS

Les Boutiques de Gestion sont présentes sur tout le territoire. Les hommes et femmes des B.G. connaissent parfaitement le contexte économique de chaque région, ses contraintes, les activités porteuses... En plus de cette proximité géographique, la communauté de parcours entre créateurs et conseillers contribue à instaurer une relation de confiance.

### UN RÉSEAU DE PROFESSIONNELS

Les conseillers des B.G. qui accueillent et accompagnent les créateurs sont des professionnels, titulaires d'un bac +5 pour la plupart, qui bénéficient régulièrement de formations. Leur éthique et leur professionnalisme du R.B.G. sont garantis par une charte et une démarche qualité permanente qui assurent la transparence des activités.

### UN ACCOMPAGNATEUR GÉNÉRALISTE

Les Boutiques de gestion accompagnent les créateurs d'entreprises : de l'émergence du projet jusqu'au suivi de l'entreprise sur une période de trois ans après création. Les compétences des B.G. sont multidisciplinaires et intègrent toutes les dimensions techniques et humaines. C'est le projet dans sa globalité qui est pris en considération, de sa formalisation à sa pérennisation en passant par un équipement complet (financements, test, hébergement...)

### UN RÉSEAU OUVERT SUR L'EXTERIEUR

Un Comité d'Orientation Stratégique, composé de personnalités ayant une grande expérience économique et sociale à travers un parcours professionnel exemplaire, et engagés dans la sphère de l'économie sociale, apporte une contribution essentielle au R.B.G. pour mieux percevoir les nouveaux enjeux et défis de l'époque et aider le réseau à ajuster ses modes d'action pour y répondre au mieux.

### UN RÉVÉLATEUR DE TALENTS

Les B.G. ne se substituent pas aux initiatives individuelles, elle les favorisent. Au delà de conseils techniques dans différents domaines (qu'ils soient techniques, juridiques ou financiers...) elles apportent un véritable soutien individualisé, pédagogique et moral. Leur but est d'amener le porteur de projet à devenir un chef d'entreprise responsable et autonome, avec toutes les connaissances requises pour y parvenir.

## **BIOGRAPHIES**

### **Christiane LECOCQ Présidente du RÉSEAU DES BOUTIQUES DE GESTION**

Titulaire d'un DESS de gestion des entreprises de l'IAE de Lille, Christiane LECOCQ a travaillé 15 ans aux Grands Moulins de Paris, puis au cabinet d'experts comptables SYNDEX. En 1989, elle fonde une entreprise de conseil en développement économique : E2I.

Elle rejoint le R.B.G., et plus particulièrement la Boutique de Gestion du Nord-Pas-de-Calais, en 1982. Elle devient Directrice de cette Boutique de Gestion en 1984 et concourt grandement à son développement : aujourd'hui, elle compte 17 implantations, 120 salariés et 150 membres actifs. Christiane LECOCQ y expérimente des outils et des méthodes (couveuses d'entreprises, prospecteurs d'initiative locale, méthode « M.O.R.A.I.N.E. ») qu'elle transfère dans tout le réseau, dont elle est a été élue Présidente en juin 2003 et réélue en juin 2005.

Son premier objectif est de poursuivre le développement des Boutiques de Gestion, avec au moins une implantation par département, et de renforcer leur notoriété. Deuxième grand objectif : « rétablir un financement du conseil correspondant aux ambitions du gouvernement en matière de création d'entreprise ».

### **Brigitte FERRY Délégué Général du RÉSEAU DES BOUTIQUES DE GESTION**

Après ses études de droit, de sciences politiques (IEP Paris) et de lettres, Brigitte FERRY a commencé sa carrière en tant que chargée de mission au ministère du travail. Elle a ensuite rejoint le monde associatif (Association Droit et Commerce, Association Française des Entreprises d'Investissement courtiers) où elle a exercé les fonctions de secrétaire général, d'administrateur et de délégué général.

Elle rejoint le R.B.G. en janvier 2003. Conformément à la philosophie de l'association, ses objectifs sont de promouvoir le dynamisme et la performance des Boutiques de Gestion, de capitaliser et redistribuer l'expérience de celles-ci et de favoriser les initiatives de développement tant au plan local que national.