



SESAME

**Rotary District 1770
Action Professionnelle**

Avril 2002

Un Réseau INTERNATIONAL



**Pour SERVIR la
Société**

De PROFESSIONNELS

Sommaire

1. Historique de SESAME et présentation
2. Objectifs
3. Missions et interactions avec les réseaux d'aide à la création d'entreprises
4. Validation d'un projet
5. Ressources de financement et aides à la création d'entreprises
6. L'accompagnement du créateur
 - a. Les méthodes de travail
 - b. Les rencontres Créateur – Accompagnateur
 - c. Le Tableau de Bord
7. L'éthique Rotarienne
8. Le Prix SESAME
9. L'intégration du Rotary sur le territoire économique régional comme source de recrutement

Annexe : Article de la Gazette du District N° 6 (Janvier 2002)

1. Historique et présentation

SESAME signifie Système d'Étude et de Soutien aux Apprentis du Management d'Entreprise.

Le symbole contenu dans le sigle a son importance :

- **SESAME ouvre toi** aux Clubs Rotary pour une action concrète d'aide à la création d'entreprise

A travers SESAME l'Action Professionnelle des clubs permet au Rotary d'être un **acteur économique** dans sa région.

SESAME est une émanation quantifiable du Livre Blanc pour l'Emploi rédigé par l'équipe Rotarienne de la **Roue de l'Emploi** en 1997 (District 1770)

Le club d'Evry-Val-de-Seine a construit une méthode qui permet d'amener un porteur de projet à la création de son entreprise et de l'aider à réaliser son nouveau métier de chef d'entreprise à travers **le partage d'expérience**. Cette méthode est fondée sur l'apport de compétences des membres du club, et d'autres clubs, pour la validation du projet et son financement en s'appuyant sur des réseaux ou des organismes pour assurer le financement partiel sous forme de prêts d'honneur, aides et subventions.

Chaque année, le club d'Evry-Val-de-Seine soutient jusqu'à 10 créateurs avec un potentiel de création d'emplois.

En résumé, SESAME accompagne des entreprises qui seront à l'origine de création d'emplois.

Un sondage I.F.O.P récent publié dans la presse (14 janvier 2002) indique que les français découvrent le goût du risque. Alors qu'ils n'étaient que 1,5 million à se déclarer prêts à créer leur entreprise en 1992, ils sont désormais 14 millions à souhaiter se mettre à leur compte.

Parmi ces 14 millions d'entrepreneurs potentiels, 6 millions déclarent avoir un projet précis contre 700000 seulement en 1992. **Il s'agit là d'un véritable phénomène de société qui ne doit pas échapper aux Rotariens SESAMIENS**

2. Objectifs

SESAME est une action qui concerne tous les clubs car ceux-ci sont constitués de **membres issus de milieux professionnels** divers : notaire, avocat, consultant, assureur, expert-comptable et **de dirigeants d'entreprises** susceptibles d'accompagner les créateurs et de leur faire **partager leur expérience**.

SESAME est une action fédératrice concrète et mesurable qui est en phase avec les idées fondatrices du Rotary International privilégiant l'Action professionnelle locale.

Le District 1770 s'est fixé comme objectif à partir de 2002 d'engager un maximum de clubs dans l'action SESAME ; des réunions d'information dans les différents Groupes de clubs du District permettront de donner aux responsables de l'action professionnelle des clubs la clé de SESAME.

Trois objectifs principaux sont visés :

- Lutter avec acharnement contre le chômage par la création d'activités économiques.
- Communiquer et être présent dans le secteur économique afin de faire connaître et apprécier le Rotary
- Recruter des Rotariens attirés par un Rotary acteur engagé dans sa mission de club service.

3- Missions et Interactions avec les réseaux existants d'aide à la création d'entreprise

L'action SESAME se construit autour de 2 axes :

- **Premier axe : la gestion directe des projets** qui nous sont présentés par des créateurs qui ont eu connaissance de SESAME par le bouche à oreille, par la presse, par l'agence locale de l'emploi ...

SESAME, grâce aux compétences de ses membres étudie le projet, apporte des corrections, valide ou invalide le projet si celui-ci ne paraît pas cohérent avec le marché ou si le porteur n'a pas les qualités requises d'un manager.

Pour pouvoir faire valider un projet, il faut que le candidat entrepreneur présente un document écrit expliquant le concept, le produit, le marché, la faisabilité, la politique de communication, un compte d'exploitation prévisionnel, un business plan, un plan de trésorerie.

Si l'équipe Rotarienne SESAME valide le projet, elle aidera le candidat entrepreneur à obtenir le financement nécessaire et assurera l'accompagnement sous forme d'un accompagnement confié à des Rotariens volontaires ayant une compétence en adéquation avec l'activité projetée.

Cet axe a ses limites car il exige une structure d'accueil, un suivi administratif, un secrétariat que les clubs n'ont pas les moyens de mettre en place.

Il faut en fait, et pour l'essentiel, se rapprocher des sources de regroupement des dossiers des créateurs, qui ont les moyens structurels et financiers d'agir et qui ont été créés pour cela. C'est ce que nous nommons le **deuxième axe**.

- **Deuxième axe** : accompagnement consistant à s'intégrer à une structure mise en place par des organismes locaux, tels que Chambre de Commerce, Conseil Régional, Commune, pépinière d'entreprise ... ainsi que des réseaux qui proposent des subventions d'aide à la création, des prêts d'honneur tels que France INITIATIVE RESEAU (FIR) Réseau ENTREPRENDRE , LOVE MONEY , les CIGALES, les AFPA qui ont une section de formation « créateurs d'entreprise »

Ces structures pourront demander à SESAME une assistance à l'évaluation du candidat et de son projet avant validation et passage devant un Comité ou un Jury pour l'obtention d'un prêt d'honneur sans intérêt ni garantie. Il s'agit pour les Rotariens concernés de participer aux **comités d'agrément**.

Ces structures solliciteront SESAME pour accompagner le lauréat pendant la phase d'amorçage (2 ans). Elles manquent cruellement d'accompagnateurs.

Ces organismes disposent d'une structure qui apportent dans la phase initiale une formation et qui organisent des réunions d'échanges entre créateurs.

4- Validation d'un Projet

Un tiers des projets sont en situation d'échec dans les 3 premières années.

On peut classer les causes d'échecs en différentes catégories :

- Erreur d'appréciation dans la conception du Projet.
- Insuffisance de capitaux propres
- Erreur de stratégie marketing (commercialisation, communication).
- Erreurs de gestion.
- Manque de clairvoyance dans la structuration de l'entreprise.
- Isolement total

La validation est donc une étape fondamentale pour le créateur d'entreprise qui aura à convaincre des investisseurs futurs et des organismes partenaires. Le créateur devra présenter un dossier crédible, réaliste, fiable. Il est aidé par les services constitués à cet effet par la Chambre de Commerce notamment, les boutiques de gestion...

Le concept du projet doit pouvoir être compris par un néophyte ; des croquis, photos, plans doivent compléter les informations conceptuelles du projet.

Le porteur du projet doit pouvoir en parler avec conviction et réalisme.

Une étude de marché sérieuse et réaliste est nécessaire, voire indispensable.

Le Compte d'Exploitation prévisionnel devra tenir compte en termes de chiffre d'affaires d'une progressivité dans le temps et d'une approche scrupuleuse et la plus juste possible des charges variables et fixes.

Les ratios selon le type d'activité sont bien connus des professionnels et doivent être respectés. Il est souhaitable d'avoir une présentation avec 3 hypothèses (basse, moyenne et haute).

Les investissements seront listés avec leurs coûts et accompagnés de devis avec la précision achat ou leasing.

Une projection sur 2 ans au moins tiendra compte des paramètres spécifiques de l'activité.

La situation de Trésorerie tiendra compte d'impondérables qu'il faudra mesurer avec prudence.

L'ensemble de ces tableaux financiers sera examiné en particulier par un Expert-Comptable pour avis.

Il est essentiel que les représentants de SESAME participent aux commissions d'agrément des Plate-Formes d'Initiative Locale de FIR, ou des associations dépendant du réseau ENTREPRENDRE.

5- Ressources de financement et d'aide à la création d'entreprise.

NOS PARTENAIRES

RESEAU ENTREPRENDRE (25 associations en France)

Pour les départements 77 et 91

SUD ILE DE France ENTREPRENDRE

38, avenue Franklin Roosevelt 77210 AVON

Tel: 01 60 74 83 75 e-mail: sud-idf@reseau-entreprendre.org

Contact: Xavier REGNAULT

Pour le département 92 et Paris

ENTREPRENDRE 92

18 terrasse Bellini – la Défense 11

Tel : 01 49 67 00 50 e-mail : 92@reseau-entreprendre.org

Contact: Hugues FRANCOIS

FRANCE INITIATIVE RESEAU (> 230 PFIL en France)

Paris Initiative Ent	Isabelle CACOT	75 PARIS	01 53 04 02 62
DAM Initiative	Cecile TRETON	77 DAMMARIES LYS	01 64 79 25 34
Nord S & M Init.	Christophe BRODARD	77 MEAUX	01 64 33 55 11
Essonne Init.	Jérôme CARNIATO	91 EVRY	01 60 79 91 91
Scientipole Init.	Pierre AUDIBERT	91 SAINT AUBIN	01 69 85 52 82
92 Entreprendre	Hugues FRANCOIS	92 PUTEAUX	01 49 67 00 50
SUD 92 Init.	Stephane FERRAIN	92 FONTENAY ROS	01 41 87 92 00
Hts de Seine Init.	J.Philippe ANDRY	92 NANTERRE	01 47 29 35 40
Init. Sud Val Marne	Sonia HUBERT BENRABIA	94 THIAIS	01 48 92 42 22
Seine Amont Init.	François HUBERT	94 VITRY/SEINE	01 43 91 13 33

6- Accompagnement

Les objectifs de l'accompagnement sont d'abord de répondre aux attentes psychologiques, managériales et stratégiques des créateurs.

- Aider le créateur à échapper à l'isolement, à résister au stress et à avoir confiance en lui.
- L'entraîner à son nouveau métier de chef d'entreprise.
- L'aider à développer une vision globale de sa responsabilité économique et sociale

L'esprit dans lequel se fait l'accompagnement doit être en phase avec le principe de base : « l'important c'est l'Homme ». L'accompagnement se fait dans une dynamique d'échange et de confiance entre le créateur et les Rotariens, le créateur et d'autres créateurs. **C'est le partage d'expérience.**

Il ne s'agit pas d'une logique d'assistance dans laquelle les uns donnent et les autres reçoivent ; il y a dans l'accompagnement l'idée de « compagnonnage ».

Le rôle accompagnateur du ROTARY club est un rôle clé ; il s'appuie sur des valeurs d'échange et de relations interpersonnelles.

L'accompagnateur Rotarien n'est pas :

- Le gestionnaire de l'entreprise, ni le co-créateur (pas « dirigeant de fait »).
- Le remplaçant de l'Expert-Comptable ou du Consultant
- Le conseiller technique
- Le « parrain » du créateur ce qui sous-entendrait une position de supériorité.

L'accompagnateur Rotarien est :

- un homme d'entreprise ayant l'expérience du management et de l'économie.
- l'entraîneur du créateur qui l'aide et le soutient dans le démarrage de son nouveau métier.
- capable d'aider le créateur à gagner du temps dans la résolution de certains de ses problèmes.
- Il aide l'entrepreneur à prendre du recul en matière de prévisions, d'objectifs.
- Il aide l'entrepreneur à prendre les décisions indispensables ; la pire des décisions étant de ne pas en prendre. Il est soucieux de faire remarquer à l'entrepreneur les aspects du développement de son entreprise qui méritent un choix conscient.

6.1 Les méthodes de travail :

L'accompagnateur Rotarien aide l'entrepreneur à réfléchir et fait avancer cette réflexion dans le sens de la maturité du dirigeant.

Il aide le créateur à mettre au point son tableau de bord mensuel pour en faire un outil de pilotage privilégié.

En ce qui concerne le tableau de bord, aucune forme n'est imposée, même si un modèle est proposé ; aucune rubrique n'est obligatoire même si le bon sens amène forcément à considérer le C.A, la marge, la trésorerie comme incontournables. Des objectifs doivent figurer dans le tableau de bord ainsi que des indicateurs chiffrés de suivi.

Il fait réfléchir le créateur au delà de ses problèmes quotidiens à la stratégie de développement de son entreprise.

6.2 Les rencontres Créateur - Accompagnateur

L'objectif de la première rencontre Accompagnateur/Créateur est de fixer les règles du jeu.

- Faire connaissance afin de formaliser les points forts et les points faibles du créateur et de son projet afin de préciser les attentes mutuelles.
- S'entendre sur le fonctionnement des rencontres : objectifs, périodicité (au moins une fois par mois)
- Garder la confidentialité
- S'engager à la transparence : définition en commun du tableau de bord mensuel qui sera l'outil de pilotage et mise en place du tableau de trésorerie périodique, inclus dans le tableau de bord.

Objectifs des rencontres périodiques :

- Commentaires des derniers résultats du tableau de bord mensuel.
- Dialogue à propos des divers clignotants relatifs à l'évolution de l'entreprise
- Réflexion stratégique sur l'évolution à moyen terme, les investissements ...

Au bout de 4 à 6 mois

- Vérifier si les règles du jeu entre Accompagnateur et Créateur sont vérifiées.
- Faire le point sur les aspects suivants :
Produits/marchés Commercial Communication Personnel
Investissements Organisation Gestion Finance/Trésorerie
Évolution personnelle du créateur
Relation Accompagnateur et Créateur

6.3 Le tableau de bord

Objectif des tableaux de bord :

Formaliser une information régulière, indispensable au pilotage de l'entreprise afin de rendre compte de la continuité des actions menées et éviter des « oublis » qui pourraient s'avérer catastrophiques pour l'entreprise.

Ces informations doivent porter sur le passé, le présent et le futur.

Ces informations peuvent être des euros (obligatoire), des volumes, des ratios et d'autres indicateurs.

Ces informations doivent être pertinentes pour l'entreprise, être des indicateurs de pilotage fiables et simples à utiliser et à comprendre.

Contenu des tableaux de bord :

Le tableau de bord doit permettre en un coup d'œil au dirigeant de prendre la décision de maintenir ou de modifier son pilotage de l'entreprise.

C'est un outil tactique au service de la stratégies de l'entreprise.

Le tableau de bord peut varier beaucoup en fonction de l'activité de l'entreprise ; il suit cependant un **schéma incontournable** :

- La valeur du mois ne suffit pas, il faut un cumul
- La valeur atteinte doit être comparée à un objectif (en cumulé généralement) en valeur et en pourcentage
- A partir de la 2^{ème} année, la valeur atteinte doit être comparée à celle de l'année précédente à pareille époque en valeur et pourcentage.
- Cette comparaison n'est rien si on ne la rapproche pas des chiffres du secteur d'activité auquel appartient l'entreprise (+12% pour l'entreprise est faible si le secteur a cru de 20%)

Le créateur est souvent à lui tout seul le chef, l'encadrement, les exécutants. Son tableau de bord pourrait être compliqué et lourd à tenir, d'où l'importance de l'accompagnement et sur les indicateurs significatifs de la marche de l'entreprise pouvant impliquer des actions correctrices.

Il ne faut pas vouloir disposer de toutes ces informations de la part de l'expert-comptable extérieur ; le tableau de bord se nourrit au jour le jour d'informations issues des tableaux suivants :

1- Tableau d'exploitation

C'est un tableau historique dans lequel figurent les données relatives aux travaux effectués

- Pour un ouvrier : le nombre d'heures productives comparé au nombre d'heures de présence
- Pour un commercial : les visites effectuées
- Pour un directeur commercial : les commandes prises, la réalité des paiements ...

Ces informations sont enregistrées pour une période déterminée. Elles peuvent être récapitulées pour une mission ou une tâche.

La synthèse mensuelle intéressante est le compte d'exploitation mais il y a lieu de discriminer à un niveau de détails significatifs.

2- Tableau de bord de pilotage

Il est destiné à contenir des informations pour le court terme.

Le directeur commercial doit avoir la liste des devis avec leur impact sur la charge de travail, la marge ... afin de planifier la période à venir.

Le directeur de la production doit connaître le carnet de commandes pour planifier.

Le directeur financier doit avoir les éléments nécessaires à l'établissement de son plan de trésorerie.

3- Tableau de bord stratégique

Destiné d'abord, mais pas nécessairement exclusivement, au chef d'entreprise va contenir les chiffres et ratios synthétiques lui permettant de juger la situation de l'entreprise :

- 1- C.A
- 2- Marges
- 3- Parts de marché
- 4- Ratios de productivité
- 5- Comparaisons prévu / réalisé

Visite de l'Accompagnateur au Créateur

- 1- Derniers résultats mensuels ou trimestriels : éléments du compte d'exploitation et tableau de bord.
- 2- Trésorerie : situation actuelle en banque, échéances prochaines
- 3- Carnet de commandes ; perspectives commerciales à court terme
- 4- Actions commerciales en cours et projetées
- 5- Organisation interne : production, vente, administration ...
- 6- Investissements réalisés, en cours ou prévus ; financement
- 7- Sentiment général, date et objet de la prochaine rencontre avec le créateur

7. L'éthique Rotarienne

SESAME doit être en phase avec le critère des 4 questions qui constitue la base fondamentale de l'éthique du Rotary International :

- Est-ce conforme à la vérité ?
- Est-ce loyal de part et d'autre ?
- Est-ce susceptible de stimuler la bonne volonté réciproque et de créer de meilleures relations amicales ?
- Est-ce profitable à tous les intéressés ?

Encourager et cultiver l'idéal de Servir constitue l'esprit Rotarien et donc celui du SESAMien.

SESAME, construit sur le principe du bénévolat, ne dispose pas d'une structure permanente, mais d'un réseau de Rotariens généreux et compétents qui transmettent leur savoir-faire au service de l'action économique dans le sens noble du terme.

8. Le Prix SESAME

Le District pourrait encourager l'action SESAME en attribuant chaque année un Prix au(x) Lauréat(s) Entrepreneurs(s) méritant(s).

Les critères d'attribution pourraient être :

- L'innovation
- Le nombre d'emplois créés
- L'activité en termes de C.A
- Le Résultat d'Exploitation
- Le dynamisme commercial

Le Prix pourrait être un chèque d'un montant à définir pour l'entreprise.

Des sponsors pourraient contribuer au Prix en remettant des lots complémentaires.

Le Prix serait remis lors de l'Assemblée de District.

9. L'intégration du Rotary sur le territoire économique régional comme source de recrutement

Les contacts entretenus avec les différents acteurs économiques et réseaux régionaux (Chambre de Commerce, des Métiers, Agence pour l'Emploi, Centres de Formation, organismes prêteurs ...) doivent permettre d'intégrer le Rotary dans les actions à caractère professionnel locales ; ceci aura pour effet de communiquer à propos du Rotary et ainsi de développer l'image du Rotary International dans l'environnement local au travers de :

- La presse économique locale
- La remise du Prix
- Conférences et débats sur tout thème en liaison avec la création d'entreprise.

En maximisant les contacts on crée des relations, sources de recrutements pour les Rotary Clubs impliqués dans l'action SESAME.

Annexe

Article de la Gazette du District N° 6 (Janvier 2002)

Action professionnelle

La Roue de l'Emploi 2002 : Le programme SESAME

SESAME ouvre toi ! Ou comment les clubs Rotary peuvent aider à la création d'entreprise.

SESAME signifie Système d'Étude et de Soutien pour l'Apprentissage du Management d'Entreprise. Vous l'aurez deviné, seul le symbole contenu dans le sigle a de l'importance.

Comment est venue l'idée de SESAME ?

SESAME est une retombée concrète du « Livre Blanc pour l'Emploi » écrit par l'équipe de la Roue de l'Emploi en 1997.

SESAME va dans le sens d'un recentrage de l'action du District sur le Professionnel qui a été l'idée fondatrice du Rotary en 1905.

SESAME est une action maintenant permanente du District 1770 du Rotary ; une action qui a été initiée en 1998 par des Rotariens du Club d'Evry Val-de-Seine, en particulier Bernard Vaillant, Guy Beurier et Jean-Claude Chauveau.

Présentée lors des sessions Action Professionnelle de septembre et octobre 2001, SESAME a attiré l'intérêt de plusieurs clubs et la Commission a donc décidé d'en faire une action phare à partir de 2002.

L'objet est l'aide à des créateurs d'entreprises donc à des hommes ; le but est d'accompagner des entrepreneurs qui seront ainsi aidés dans leur démarche par des Rotariens. Le Rotarien partenaire et accompagnateur apporte son expérience et l'appui de membres de son club aux compétences diverses et complémentaires. Ce soutien se réalise dans un cadre à la définition claire ; le Rotarien ne se substitue pas aux prestataires habituels de l'entreprise : expert-comptable, juriste, etc.

Comment un club peut-il s'inscrire dans le circuit ?

Un relationnel doit être établi avec des organismes tels que Chambres de Commerce, Réseau Entreprendre, France Initiative Réseau qui ne l'oublions pas sont demandeurs. Le Rotary a une image de professionnalisme qui le rend crédible et il sera accepté sans problème. Le Rotarien fait connaître son club service à l'environnement socio-économique de son département et au travers de ces contacts, il peut rencontrer et recruter des personnes de valeur.

Comment le dossier d'un entrepreneur parvient-il à un club ?

Les dossiers parviennent au club par l'intermédiaire de structures existantes telles que : Chambres de Commerce, Réseau Entreprendre, France Initiative Réseau. La plupart de ces organismes attribuent des « prêts d'honneur » mais n'ont pas les moyens de suivre leurs poulains. Ils souhaitent cependant que leur investissement qui porte sur un projet à priori réaliste soit en quelque sorte « viabilisé » plus sûrement sur le moyen terme. Ces organismes n'ont pas les compétences disponibles pour assurer le suivi ; le Rotary les a !

Des membres d'un Rotary Club peuvent donc assurer ce suivi ; c'est ainsi que pratique le club d'Evry Val-de-Seine.

Le Rotary est là dans son cœur de savoir-faire : des professionnels expérimentés prêts à aider des entrepreneurs pas encore aguerris, à leur éviter de faire certaines erreurs.

Quid de l'expérience concrète du club d'Évry Val-de-Seine ?

Le club d'Évry Val-de-Seine a aidé directement ou, en partenariat avec des , 25 créateurs, ce qui représente environ 60 emplois. L'un des membres du club est administrateur de « Sud Ile-de-France Entreprendre » et en sa qualité d'animateur SESAME a remis le trophée des espoirs de l'économie locale lors d'une cérémonie organisée par la CCI de l'Essonne en présence du Préfet ... et de la presse : un bon point pour l'image du Rotary.

Comment trouver les coordonnées d'organismes pourvoyeurs de projets ?

Les sites Internet suivants en fournissent :

www.fir.asso.fr

www.reseau-entreprendre.org

Daniel Haumont

Président Commission Action Pro

dhaumont@aol.com