



Le parrainage : un levier de réussite pour les entrepreneur.e.s

Le parrainage des entrepreneur.e.s est l'une des forces d'Initiative France. Cette relation humaine faite de soutien et d'écoute joue un rôle essentiel dans la réussite de l'entreprise. C'est pourquoi les plateformes se mobilisent pour développer, animer et former leur réseau de parrains et marraines.

A la tête de la miroiterie Armor Glass, Pascal Geslot a été soutenu par Initiative Brocéliande. Son parrain, Christian Quintard, l'a aidé dans le développement de son activité.

« **S**i je suis là devant vous aujourd'hui, c'est parce que j'ai rencontré tous les mois mon parrain. Le prêt d'honneur a été un levier pour mon projet, mais ce qui m'a construit comme chef d'entreprise, c'est le parrainage. » S'adressant à la déléguée générale d'Initiative France en visite à Rennes, Jérôme Tre-Hardy, ancien bénéficiaire d'Initiative Rennes devenu aujourd'hui président de la plateforme – il dirige par ailleurs une entreprise de commerce en ligne florissante –, a résumé la spécificité et la puissance du parrainage: un accompagnement humain visant à conforter l'entrepreneur.e dans sa fonction de dirigeant. « C'est une transmission de pair à pair par l'exemple et qui ne s'écrit pas dans les livres », constate Bernadette Sozet, déléguée générale d'Initiative France.

Différent de l'accompagnement technique de la plateforme, le parrainage permet à l'entrepreneur.e de prendre du recul avec son quotidien, de l'inciter à adopter une vision stratégique, de prendre confiance en lui. « J'apporte un soutien plus psychologique qu'autre chose. Ce n'est pas facile de se retrouver seul, de gérer la clientèle, les stocks, les factures. Mes filleuls sont rassurés d'avoir un parrain. Je leur montre qu'ils ont la capacité d'endosser leur rôle comme j'ai pu le faire moi-même », confirme Alain Angotti, parrain référent à Initiative 26.07.

Le fort taux de pérennité des entreprises bénéficiaires de prêts d'honneur – 90% après trois ans d'activité – s'explique entre autres par l'efficacité du parrainage. Mais pour la déléguée générale, c'est encore plus vrai dans la croissance de l'entreprise. « La discussion et les échanges font naître des idées, offrent à l'entrepreneur.e de nouvelles perspectives sur son projet et ses possibles. Dans ce sens, le parrainage est un levier d'audace. »

Des parrains très recherchés

En 2016, 9 150 entrepreneur.e.s financé.e.s par une plateforme Initiative étaient parrainé.e.s par l'un des 4 650 parrains et marraines du réseau. Une puissance de frappe unique en France et que le réseau entend bien conforter. Augmenter le nombre de parrains et marraines est l'un de ses objectifs stratégiques, que les plateformes s'approprient puisque ce nombre augmente régulièrement depuis quelques années. Car les porteurs de projet sont de plus en plus demandeurs, comme l'observe Fabienne Ruallem, animatrice d'Initiative Granville Terre et Mer. « Le parrainage est aujourd'hui une demande primordiale des porteurs de projet. Certains nous demandent même un parrain sans prêt, ce qui n'est pas possible. »



Créée par Stephan Martinez, l'entreprise Moulinot, spécialisée dans la valorisation des biodéchets, a été soutenue par Paris Initiative Entreprise. Elle a reçu le Prix Coup de cœur du jury lors de la cérémonie des Trophées PME de RMC, le 18 octobre 2017.

Développer leur réseau de parrains est donc essentiel pour les plateformes. Principales sources de recrutement: les bénévoles qui peuvent solliciter leur entourage, ou les anciens bénéficiaires de prêts d'honneur. Beaucoup profitent de l'événement de la Fête des parrains et marraines en novembre pour communiquer sur le sujet et susciter des vocations. Initiative Granville Terre et Mer invite ainsi systématiquement la presse locale qui relaie l'événement.

Plusieurs responsables de plateformes s'investissent beaucoup au quotidien dans la promotion du parrainage. Responsable parrainage d'Initiative Calaisis,

Blandine Pourre a mené une campagne d'affichage sur le sujet dans les mairies des 52 communes du territoire de la plateforme.

Directeur d'Initiative Loire Atlantique Sud, Damien Fourmont se déplace avec le bénévole en charge de coordonner le parrainage pour présenter le sujet dans les clubs d'entreprise locaux ou lors des animations économiques mises en place par les communautés de communes. Il cible aussi les entrepreneur.e.s venant de céder leur activité, plus disponibles que les actifs. « Dès qu'on entend parler d'un chef d'entreprise qui vend une affaire, on essaie de le recruter », indique-t-il.

Les Français convaincus de l'utilité du parrainage développé par Initiative France*



90 % des Français interrogés sont convaincus de l'importance du réseau relationnel pour créer une entreprise.



72 % considèrent que leur réseau n'est pas suffisant pour se lancer dans l'entrepreneuriat.



78 % pensent que la solution de parrainage mise en place par Initiative France peut répondre à ce besoin de réseau.

* Selon un sondage Odoxa réalisé les 11 et 12 octobre 2017 pour Initiative France, sur un échantillon de 992 personnes représentatif de la population française âgée de 18 ans et plus.



Financé et accompagné par Initiative Seuil de Provence Ardèche Méridionale, Éric Rebmeister a lancé à Bollène la boutique Les comptoirs du café.

Sa plateforme a, par ailleurs, conclu une convention avec une association locale, qui fait de l'accompagnement de créateurs en amont.

Les partenariats avec d'autres structures d'accompagnement représentent en effet une source non négligeable de parrains : quatre plateformes sur dix qui pratiquent un parrainage actif s'appuient sur des associations de ce type, principalement EGEE et ECTI qui apportent des compétences diversifiées.

Fidéliser et former

Il ne suffit pas de recruter, il faut aussi fidéliser. Les plateformes veillent à ce que les parrains se sentent bien dans leur rôle et cela, dès leurs premiers pas. Responsable du parrainage à Initiative 26.07, Marie-Noëlle Deschamps a ainsi mis en place des binômes de parrains pour aider les nouveaux à démarrer. « On s'est aperçu que beaucoup étaient volontaires pour être parrains, mais avaient peur de se lancer. Ils font donc leurs deux ou trois premières visites avec un parrain aguerris puis continuent seuls. »

À Initiative Calais, Blandine Pourre accompagne systématiquement le nouveau parrain lors de sa première visite au filleul. « J'en profite pour réexpliquer la philosophie du parrainage. Cela fonctionne beaucoup mieux qu'avant, quand le parrain y allait seul : c'était un inconnu qui allait voir un inconnu. »

La fidélisation passe aussi par l'animation du réseau de parrains. Les plateformes font beaucoup d'efforts pour structurer le parrainage en s'appuyant sur des référents bénévoles ou permanents. Les parrains sont conviés à des réunions

régulières pour échanger entre eux, faire appel à d'autres compétences pour résoudre une difficulté rencontrée par leurs filleuls. Le tout dans la convivialité, autour d'un petit-déjeuner ou d'un buffet. Initiative 26.07 a même créé un club des parrains. « Le club donne un sentiment d'appartenance, de participer à un projet », souligne Marie-Noëlle Deschamps.

À Initiative Touraine Chinonais, on veille aussi à leur donner des informations sur la plateforme. « Lors de leurs réunions, on leur parle de la vie de l'association. Notre référent parrainage, qui est aussi vice-président de la plateforme, considère qu'il est très important de les impliquer », indique le directeur, Jérémie Chichery. Les candidats au parrainage sont d'ailleurs invités systématiquement à un comité d'agrément pour leur permettre de comprendre le fonctionnement de la plateforme.

Un binôme de confiance

Bâtir une relation de confiance entre parrain ou marraine et filleul ou filleule n'est pas toujours évident. Pour les aider, la coordination nationale a monté depuis plusieurs années un programme de formation sur lequel les plateformes peuvent s'appuyer. Chaque coordination régionale et chaque plateforme ont la possibilité de mobiliser ces formations, qui permettent aussi aux parrains de différentes plateformes d'échanger et de se connaître. Trois formations sont proposées : Bien démarrer le parrainage ; Consolider mes compétences de parrain ; Développer mon savoir-faire de parrain. Une formation (Animer le parrainage) est destinée aux plateformes. Elles sont



Anne-Marie Issartel, formatrice de parrains et marraines Initiative France

J'insiste beaucoup sur la posture à adopter dans la relation de parrainage. Le parrain ou la marraine s'intéresse à la personne du chef d'entreprise. Il est là pour l'aider à grandir, à clarifier sa perception, à le conforter dans ses capacités. Je les forme à l'écoute, je propose des exercices sur la façon de poser des questions ouvertes afin de permettre au filleul d'accoucher de ses propres solutions. À partir d'une trame prédéfinie, j'adapte le contenu de la formation selon la composition et le profil des stagiaires.

Quand j'ai plusieurs parrains d'une même plateforme, je veille à créer une dynamique de groupe pour que la confiance et les échanges entre eux perdurent.

elles-mêmes animées par quatre formateurs aguerris (voir encadré ci-dessus).

« Nous conseillons fortement à nos parrains de se former. C'est extrêmement important pour bien se positionner. Ils reviennent tous avec des retours plus que positifs sur la formation, même ceux qui étaient sceptiques au départ ! », constate Jérémie Chichery.

En 2016, 101 parrains se sont formés dans quatre régions différentes. Initiative France souhaite amplifier ce mouvement. « La formation reste un axe majeur. En 2018, le programme va être revu en fonction des remontées du terrain. Nous allons réfléchir aussi à passer une partie des formations en ligne pour en faciliter l'accès », indique Blandine Bierre, responsable du pôle déploiement de l'offre Initiative.