

## ILS ONT CRÉÉ OU REPRIS LEUR ENTREPRISE



### Emmanuelle Delfour et Agata Sapetto

Un an après le rachat de P.S.D.

Emmanuelle Delfour et Agata Sapetto ont toutes les deux 45 ans et des expériences professionnelles dans de grands groupes internationaux. Elles ont racheté en 2006, P.S.D. à Cestas, une PME industrielle de 22 salariés spécialisée dans la découpe et le façonnage des matériaux isolants.

L'entreprise qui a 40 ans avait connu quelques difficultés au début des années 2000. Les deux amies qui revenaient la première de Singapour, la seconde des Etats-Unis, mettent leurs économies en commun, s'endettent sur 12 ans et deviennent propriétaires de l'entreprise et de ses 3 hectares pour 1,5 millions

d'euros. « Nous avons senti le savoir-faire technique des équipes en place mais aussi le potentiel de développement de chaque segment de l'activité », se souvient Emmanuelle Delfour.

PSD, qui dispose d'un bureau d'études intégré, travaille pour l'emballage et l'industrie. Elle fournit les emballages bouteilles de DHL Belgique ou de Yamato France, monte en puissance auprès de Dow Chemical à qui l'industrie automobile demande des pièces en polystyrène extrudé mais sa clientèle demeure régionale (Grand Sud Ouest). En travaillant le marketing, la communication, en optimisant les achats, P.S.D. a réalisé un chiffre d'affaires de 3,4 millions d'euros en une année, en hausse de 13 %. 2007 sera l'année de la certification Iso 9001, sous la houlette d'Agata Sapetto, et celle de la diversification vers le BTP. Pour son opération de reprise, P.S.D. a bénéficié d'une aide en fonds de roulement de la Région de 60 000 euros. « Elle fut bienvenue », admet volontiers Emmanuelle Delfour.



### Eric Destainville et Philippe Macault

Entreprise Segeo s'occupe de tout

Eric Destainville, 39 ans, était directeur commercial grand Sud-Ouest auprès de laboratoires. Philippe Macault, 42 ans, a dirigé pendant 10 ans les services généraux d'Euro-master pour la France. Ils sont amis depuis 20 ans. Et ont eu une très bonne idée. Proposer aux PME une gestion externalisée des services généraux. « Tout ce qui ne concerne pas le coeur du métier de nos clients », expliquent-ils. Ces services concernent la gestion du bâtiment (entretien, dépannage, rénovation...), la bureautique dont la téléphonie, l'en-

vironnement hygiène et sécurité, aux contraintes croissantes, et la gestion de parcs automobiles. Basée à Cenon, en zone franche, Segeo cible plutôt les PME dont les patrons n'ont pas le temps de gérer toutes ces questions. L'intervention de l'entreprise commence par une expertise de tous les contrats et débouche sur un contrat de gestion total ou partiel de ces services, des prestations qui vont de 3 000 à 15 000 euros. Segeo s'est assuré les services de professionnels, du bâtiment, de la bureautique, des questions de sécurité : « Nous garantissons leur fiabilité et leur rapidité d'intervention », assurent-ils. Au total quelque 300 professionnels dans tout le Sud Ouest mais 10 sont des partenaires privilégiés dans la sécurité, les assurances et la téléphonie. Segeo a réalisé 80 000 euros de chiffre d'affaires en 2006. Ce sera le double cette année.



### Odile Candessanche

Visiter Bordeaux en 7 langues

A 38 ans, Odile Candessanche a franchi le pas. Cette bordelaise a sillonné la France pour une filiale de Danone pendant de nombreuses années avant de se poser chez Elidis à La Teste, fournisseur de boissons. L'arrivée d'un nouveau propriétaire, l'envie de voler de ses propres ailes, un projet qui la taraude... Odile est la présidente de l'association « La belle Epoque » qui fait visiter la ville avec un bus ancien depuis 1997. Et décide de faire du tourisme sa profession. Bordeaux Culture Découverte est créé le 24 avril dernier, une EURL de 5 000 euros de capital. Avec deux cars décapotables de 31 places,

elle proposera, en pleine saison, des tours dans Bordeaux, avec des moyens de traduction moderne en 7 langues : le japonais, l'anglais, l'allemand, l'espagnol, l'italien, le russe et le chinois. Deuxième idée : proposer des haltes et dégustations dans quelques bonnes caves de la ville. Odile a passé avec succès le permis de conduire poids lourds, a investi quelque 40 000 euros dans la publicité et multiplié les études de marché, notamment sous la houlette d'Aquitaine Entreprendre. A 10 euros le tour par adulte, 6 euros pour les enfants, et 8 par personne pour les groupes, elle financera ses investissements avec 15 000 passagers la première année. Jouable. Puis viendra le temps des partenariats avec les agences de voyage, les offices locaux de tourisme et les professionnels girondins de la vigne et du vin. Une commission préfectorale doit d'abord lui donner cette habilitation. Le 26 juin prochain.

### LA TESTE-DE-BUCH

#### Tourisme

La première chaîne de télévision hôtelière d'informations touristiques de proximité a été créée par Guillaume Roustaing. Elle est diffusée dans 4 500 chambres d'hôtels d'Arcachon et de Bordeaux.



### BEAUTIRAN

#### Jardin vertical

Gilles et Pierre Martineau ont créé Phonifleur. Leur produit phare, un mur antibruit en béton ou en bois qui est aussi jardin vertical naturel.



### LA RÉOLE

#### Energies renouvelables

Aquitaine Energie du futur, créée en 2005 par Jean Yves et Ariane Bigot, a racheté Garonne Energie pour développer le chauffage bois, la géothermie à capteur et l'énergie solaire.

# La solution du microcrédit

## Rencontre

Comment entreprendre quand on n'a pas d'argent ? Entretien avec Jean-Marc Ewald, délégué régional de l'ADIE (association pour le droit à l'initiative)

► **Sud Ouest : quelle est la réalité du microcrédit en Gironde ?**

**Jean-Marc Ewald :** Il est en développement. Depuis 1993, nous avons distribué quelque 3 000 prêts sur l'ensemble de l'Aquitaine permettant la création de 3 600 emplois. Sur la seule année 2006, nous avons accordé 439

prêts en Aquitaine, soit environ 1,4 million d'euros. En Gironde, 188 dossiers de création d'entreprise ont été épaulés par l'Adie, un chiffre en hausse de 18 % depuis le début de cette année.

► **Qui sont ceux qui font appel au micro crédit ?**

**Jean-Marc Ewald :** Toux ceux qui sont sans solution bancaire. Ce sont des femmes dans 38 % des cas. Pour moitié ou presque ils ou elles ont le niveau BEP ou CAP, pour un peu plus d'un tiers le niveau bac ou bac plus deux. Les secteurs les plus demandés sont ceux du commerce qui est stable, des services qui est en hausse (informatique, nettoyage, services à la personne..) et le bâtiment secteur régulièrement ciblé par ceux

qui font appel à nous. Le prêt moyen est de 2800 euros.

► **Comment financez-vous ces prêts ?**

**Jean-Marc Ewald :** L'Adie emprunte l'argent auprès des banques et le redistribue à ses clients. De nombreuses banques de la place nous accompagnent. Il faut dire que le taux de remboursement est proche de 95 %. Mais rien ne serait possible sans le soutien des collectivités locales notamment les Conseils général et régional. Ils financent notre fonctionnement et nous distribuons en leurs noms quelques aides complémentaires sur les dossiers qui nous sont présentés.

PROPOS RECUEILLIS PAR JEAN-BERNARD GILLES



Jean-Marc Ewald : « Nous sommes là pour ceux qui sont sans solution bancaire »