



10 ans d'existence, 10 ans d'expériences

PORTRAITS D'ENTREPRENEURS



Avec le soutien
du Département
de l'Essonne



CCI ESSONNE

ÉDITO

Depuis 10 ans, "Réussir en banlieue" se distingue par son ancrage territorial dans les quartiers politiques de la ville du département.

Aujourd'hui, c'est non seulement une action emblématique pour l'accompagnement dédié à la création d'entreprise, mais aussi un levier dans le domaine de l'insertion professionnelle, axe majeur inscrit dans les nouveaux contrats de ville.

A ce titre, l'engagement volontariste du **Conseil départemental de l'Essonne** en matière de politique de la ville, aux côtés de l'Etat, de la Région, des agglomérations et des communes, vise à enrayer collectivement la spirale infernale du chômage des jeunes qui habitent ces quartiers.

En créant les opportunités nécessaires avec le monde économique, la **Chambre de Commerce et d'Industrie de l'Essonne** joue un rôle d'interface essentiel dans la mise en relation entre le public et les entreprises.

Les portraits d'entrepreneurs qui vous sont présentés dans ce livret témoignent de la diversité des projets et de leurs parcours.

Nous souhaitons sincèrement voir chaque année de nouveaux exemples de réussite, preuve qu'ils suscitent des vocations et font naître des idées nouvelles, riches et innovantes.

La réussite se conjugue bien souvent au pluriel car elle vient de l'inspiration collective, tout particulièrement dans les territoires où la solidarité est au cœur de nos projets.



Emmanuel Miller
Président de la CCI Essonne



François Durovray
Président du Conseil
départemental de l'Essonne



PORTRAITS D'ENTREPRENEURS



P.4

NORDINE BERIACHE
BUD'S DELI



P.8

MIREILLE TETEGAN
WASSA WASSA DELICES



P.5

ZOHRA SALAHIPOUR
BURES OPTIQUE



P.9

FOUAD AIT EL MADANI
INTERGATE LOGISTIC



P.6

DAVID BOURDIER
ET MOUSSA KANOUTÉ
BKB RESTAURANT



P.10

SHIRIN ZEIN ASSI
MALAC



P.7

AMBRE COUVIDAT
LOTUSIAH



P.11

JEAN-LOUIS SOUVENEUR
GOOD WASH



P.8

ALPHA BARRY
CONSTRUCOLS



P.12

SAMIR BOUZAR
AB2C



“Depuis l’adolescence,
mon rêve
était d’ouvrir
un restaurant !”

Depuis 2013, **Nordine Beriache et son food truck spécialisé dans les hamburgers gastronomiques** sillonne avec succès les quartiers d'affaires et résidentiels franciliens.

Avec ses recettes maison à base de pains artisanaux, de délicate viande fumée Pastrami et de produits de saison, issus de producteurs locaux et solidaires, le food truck Bud's Deli s'est fait une belle renommée dans **les hamburgers haut de gamme**. En 2015, l'un d'entre eux a même été élu **parmi les trois meilleurs burgers de Paris !**

Au volant de ce restaurant mobile ? Nordine Beriache, un natif des Ulis, diplômé d'économie et ex-commercial dans l'hôtellerie. **“Je me sentais à l'étroit dans cette profession, à mille lieux de ma passion, la cuisine. Depuis l'adolescence, mon rêve était d'ouvrir un restaurant !”**

À 33 ans, le jeune homme se lance dans l'entrepreneuriat, en optant d'abord pour le marché porteur du food truck. **“J'ai mis un an à élaborer le projet. J'ai contacté, notamment, la CCI Essonne, qui m'a proposé de postuler au dispositif “Réussir en Banlieue”. Ils m'ont aidé à viabiliser le dossier, à constituer le plan de développement et à trouver des aides financières, dont un prêt d'honneur à taux zéro de 10 000€ auprès du réseau Initiative Essonne.”**

Aidé de deux salariés et d'une équipe occasionnelle de prestataires, “Bud”, de son surnom, assure une présence régulière à Massy, Bures-sur-Yvette, Gif-sur-Yvette, Plateau de Saclay et Paris-La Défense, tous les midis et soirs de la semaine. Quant au week-end, la société offre ses services pour des événements privés et professionnels, avec un carnet d'adresse joliment garni : Ubisoft, Renault, Danone, Truffaut ou encore BNP-Paribas.

De temps à autre, la CCI Essonne conseille encore Nordine Beriache. **“Il m'arrive de solliciter leur expertise en matière de gestion commerciale, financière ou managériale.”** Actuellement, ce sont surtout des questions juridiques qui taraudent le dirigeant, en pleine réflexion pour développer l'affaire et concrétiser son rêve : **“Je suis sur le point de créer un restaurant à Paris ou en proche banlieue. J'y travaille depuis un an !”**

➤ www.budsdeli.fr

➤ Facebook et Twitter : BudsDeli



“Je suis très attentive
aux attentes
de ma clientèle,
qui est très fidèle !”

Cette opticienne indépendante de Bures-sur-Yvette mise sur la qualité en matière de produits et de service pour se différencier des chaînes d'optique nationales.

Après avoir été salariée pendant près de trente ans, cette diplômée de l'Institut d'optométrie de Bures-sur-Yvette a décidé d'ouvrir sa propre boutique dans cette ville où aucun opticien n'était encore installé.

Zohra Salahi pour a pu sauter le pas en 2011 en bénéficiant du dispositif “Réussir en banlieue”, guichet unique des créateurs d'entreprise issus des quartiers en politique de la ville en Essonne. **“La CCI Essonne m'a aidée dans mes démarches d'installation et j'ai pu obtenir un prêt d'honneur d'Essonne Initiative et une garantie bancaire de la part d'Essonne Active.”**

Tous les clignotants étaient au vert pour développer un excellent chiffre d'affaire. Mais voilà qu'un opticien d'une grande chaîne nationale s'installe à quelques mètres. *“Du coup, ma croissance est moins importante que prévue. Mais je suis toujours là et j'avance doucement mais sûrement”*, constate la dirigeante.

Bures Optique se démarque en privilégiant une offre de qualité qui fait la part belle aux produits “origine France garantie” comme les montures des créateurs “Anne et Valentin”, “Vuillet Vega” ou encore les verres “Hoya”, provenant des usines françaises de cette marque japonaise.

L'autre atout de Bures Optique, c'est **son haut niveau de service**, dont la qualité, **certifiée par l'Afnor**, lui assure un excellent bouche à oreille. *“C'est ma priorité, je suis très attentive aux besoins et aux attentes de ma clientèle, qui est très fidèle.”* L'opticienne envisage d'élargir son activité en accueillant un partenaire audioprothésiste dans un espace à aménager dans sa boutique de 75 m² dont elle est devenue propriétaire.

➤ www.bures-optique.fr

➤ Facebook et Twitter : Bures Optique



David BOURDIER et Moussa KANOUTÉ
BKB Restaurant

“Sans le dispositif
Réussir en banlieue,
nous n'aurions jamais pu
ouvrir BKB”

David Bourdier et Moussa Kanouté se connaissent depuis longtemps. Ils ont travaillé ensemble pendant 10 ans au sein d'une société dans le secteur de la restauration. Depuis le 25 mai 2017, ils ont ouvert BKB, une entreprise de restauration rapide qui propose des burgers de qualité. **“Tout est fait maison”**, explique David Bourdier, 37 ans, **“les burgers, les frites, les desserts, nous cuisinons avec des produits frais, nous n'avons pas de congélateur.”**

Il aura fallu aux deux compères deux ans pour voir leur projet aboutir. *“Nous avons d'abord effectué quelques stages et formations pour créer notre entreprise puis, avec l'aide de la CCI, nous avons fait une étude de marché et un business plan”*, raconte David Bourdier.

Le projet séduit et ils décrochent un prêt d'honneur, une subvention et un crédit auprès d'une banque pour donner vie à leur restaurant. *“Nous avons envie de créer notre entreprise et de retrouver le plaisir de cuisiner que nous n'avions plus dans notre vie de salarié”*, raconte le jeune chef d'entreprise, **“sans le dispositif “Réussir en banlieue”, nous n'aurions jamais pu ouvrir BKB, notamment parce que le financement nous a permis d'avoir une trésorerie”**. *“Trouver des locaux a été difficile”*, explique David Bourdier, mais après deux mois de travaux, le restaurant a ouvert ses portes à Longjumeau.

Après quelques mois d'activité, **les clients sont de plus en plus nombreux** et le bouche à oreille commence à faire son effet bénéfique. *“Avec Moussa, nous sommes très complémentaires, chacun a ses tâches, nous travaillons beaucoup, 6 jours sur 7 mais nous sommes heureux de retrouver la cuisine et le contact avec nos clients. Si tout va bien, nous pourrions peut-être ouvrir un deuxième restaurant, à Antony par exemple”*, rajoute David Bourdier.

➤ [Facebook](#) et [TripAdvisor](#) : BKB Restaurant



Ambre COUVIDAT
CRÉATRICE DE LOTUSIAH

“Réussir en banlieue m’a ouvert des pistes de réflexion pour améliorer mon projet”

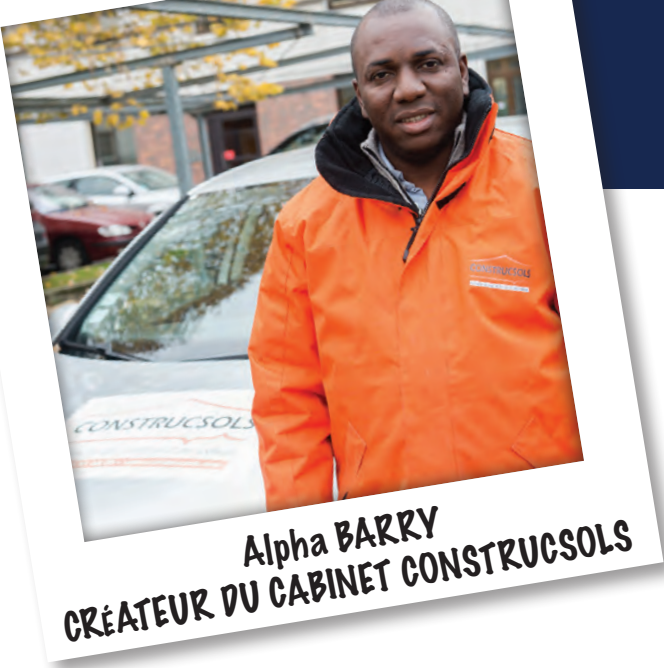
Professionnelle de la création textile, Ambre Couvidat veut créer à Courtabœuf un lieu proposant des activités de loisirs créatifs en lien avec la couture.

Après un bac professionnel “artisanat et métiers d’art” option vêtements et accessoires de mode, suivi de diverses expériences en matière de modélisme, de prêt à porter et de costumes de théâtre, Ambre Couvidat a débuté en avril 2016 une activité de création textile en auto entrepreneuriat. Sous le nom de Lotusiah, elle crée à son domicile à la fois des vêtements sur mesure et des costumes de scène.

Mais cette habitante des Ulis porte un projet plus ambitieux. **“Je souhaite ouvrir à Courtabœuf un espace proposant des activités de loisirs en lien avec la couture, en partenariat avec d’autres professionnels de domaines proches, par exemple la lingerie ou le recyclage”**. Un projet qu’elle a chiffré à 10 000 euros dans un premier temps, notamment pour payer les six premiers loyers d’un local de 60 à 100 m², financés sur ses fonds propres.

Elle aura besoin dans un second temps de 20 000 euros, financés par des prêts, pour l’achat de machines à coudre et de mobilier. C’est pour rencontrer des organismes de financement susceptibles de lui apporter leur soutien qu’elle participe au programme Réussir en banlieue. **“Les conseillers de la CCI Essonne m’ont aidée à améliorer mon business plan et à préparer une présentation pour exposer mon projet devant le jury”**. Elle a rencontré les 15 membres de celui-ci le 5 décembre 2017. **“Ils m’ont posé des questions très pertinentes sur des aspects auxquels je n’avais pas encore pensé et cela m’a ouvert des pistes de réflexion pour améliorer mon projet”**, se félicite la jeune femme, qui envisage d’ouvrir son espace de loisirs “couture” en septembre 2018.

 **Facebook** : Lotusiah



“Réussir en banlieue m'a été très utile... J'avais un réel besoin d'information !”

Ouvert à Evry, en janvier 2016, avec l'aide du dispositif “Réussir en banlieue”, ce cabinet d'études géotechniques, créé par Alpha Barry (34 ans), réalise les études de sols et d'assainissement pour les acteurs du BTP : architectes, promoteurs, constructeurs, collectivités, etc.

“C'est très bien parti” s'enthousiasme Alpha Barry. **L'entreprise est aujourd'hui en plein développement** grâce aux investissements réalisés, notamment en matière d'équipement.

“Heureusement le prêt obtenu pour cela s'achève bientôt”, explique cet ingénieur diplômé en génie civil et en géotechnique de 34 ans et entrepreneur dans l'âme. “Dès la fin de mes études d'ingénieur en 2009 et de Master en 2012, mon objectif était de créer mon entreprise”, confie-t-il. Il saute le pas en 2015 en entrant en contact avec le service Création de la CCI Essonne.

Un secteur à fort potentiel

“Heureusement, habitant Evry à l'époque j'étais éligible au dispositif d'aide “Réussir en banlieue”. Cet accompagnement m'a été très utile, notamment pour l'écriture précise de mon business plan mais aussi pour les parties comptable (fonds de roulement), commerciale (fichiers) et juridique (contrats) pour laquelle j'avais un réel besoin d'information.

Cela a été très efficace et m'a permis aussi d'entrer en contact avec Essonne Active pour l'obtention d'un prêt Nacre et d'un prêt d'honneur. J'ai aussi fait l'acquisition d'un fichier auprès de la CCI Essonne pour prospecter les architectes”, détaille l'entrepreneur qui reste en lien avec le service Création. **“C'est très appréciable d'avoir quelqu'un qui suit votre évolution, vous conseille et vous encourage, surtout lorsque vous êtes en plein croissance.”**

➤ www.construcsols.fr

➤ Facebook : Construcsols



Mireille TETEGAN
CRÉATRICE DE WASSA WASSA DELICES

“Pitcher mon projet
a constitué un moment
important
dans mon parcours !”

Pour Mireille Tetegan (Courcouronnes), son rêve “de toujours” de tenir un food-truck n’aurait pu devenir réalité sans Réussir en banlieue. *“Le jour du pitch devant le jury, pour lequel j’avais été préparée par ma conseillère de la CCI Essonne, a été un moment important. De là ont découlé toutes les aides dont j’ai pu bénéficier pour monter mon projet, notamment au niveau du business plan et du financement avec Initiative Essonne. Cela a été une clé pour obtenir l’accord de mon banquier.”*

Le départ d’une nouvelle vie pour cette ex-directrice d’association qui s’est lancée dans l’aventure entrepreneuriale à la suite d’une situation de chômage, à 56 ans.

Des plats typiques et bistroamiques

Présent sur plusieurs sites essonniers (gare de Bretigny, Plessis-Pâté, Evry...) et lieux événementiels (Le Rackam, festival download, Lolapalooza, etc.) le food truck Wassa Wassa delices trouve petit à petit sa clientèle, bénéficiant du bouche-à-oreille.

“Mon enjeu est de faire découvrir et adopter par la clientèle ces plats typiques africains (Togo, Sénégal, Bénin, Congo, Côte d’Ivoire) comme Gboma, Thiep, Attieké, Yassa ou encore la sauce à base de pâte d’arachide, à prix très abordables (plat à 7€). Je cuisine, toujours en frais, au jour le jour en fonction de la saison et des approvisionnements”, confie l’entrepreneuse qui concentre aujourd’hui ses efforts sur la communication. *“Je fonctionne pour l’instant avec Facebook et Instagram mais j’ai besoin de me faire mieux connaître. C’est une question de patience !”*

➤ **Facebook et Instagram:** [Wassawassadelices](#)



Fouad AIT EL MADANI
INTERGATE LOGISTIC

“Cette aide,
la seule reçue,
a été très précieuse
pour créer mon entreprise”

À force de travail et d'obstination, Fouad Ait El Madani a surmonté tous les obstacles pour imposer sa société de transport automobile international.

Parce qu'il ne parvient pas à obtenir d'entretien d'embauche après son parcours universitaire (master en management), cet ingénieur en génie des matériaux a alors l'idée d'utiliser son projet de fin d'études sur le transport international de voitures comme tremplin pour se lancer dans l'entrepreneuriat. *“C'est devenu une base pour le business plan que nous avons élaboré avec la conseillère de la CCI qui m'a accompagné en 2008 grâce au dispositif “Réussir en Banlieue”.* **Cette aide, la seule reçue, a été très précieuse** mais cela ne m'a pas permis d'obtenir la confiance des banquiers” explique aujourd'hui Fouad Ait El Madani.

Alors, il met de l'argent de côté en multipliant les travaux, jour et nuit, et affine son projet pour finalement créer Intergate Logistic fin 2010.

Moins de 7 ans après, son chiffre d'affaire dépasse les 5 millions d'euros, il possède des agences en Pologne, Lituanie, Maroc, Espagne, Allemagne et gère une trentaine de personnes (dont 7 à Evry) ! Une réussite saluée par Les Echos Week-end qui ont classé, en mars dernier, sa SARL **cinquième du classement des sociétés à la plus forte croissance** dans les secteurs des transports et de la logistique.

Ce gérant atypique, qui a commencé par l'international, fonctionne avec sa propre trésorerie et investit très peu dans la communication *“peu utile dans ce marché de niche”*. Après l'achat de véhicules, il espère maintenant pouvoir transporter des voitures par la mer jusqu'en Syrie, Irak et Libye... Et il ne cache plus son objectif : **devenir d'ici dix ans la première société dans le transport des voitures en Europe...**

➤ www.intergate-logic.com

➤ [LinkedIn](#) : Intergate Logistic



**Shirin ZEIN ASSI
CRÉATRICE DE MALAC**

“On ne se sent
pas seule,
c'est très important !”

De l'obtention de son doctorat de chimie à la création d'un organisme spécialisé dans l'apprentissage de la langue arabe, le parcours de Shirin Zein Assi est aussi inattendu que brillant. *“Après mes études, j'ai intégré une petite entreprise, c'était passionnant, mais lorsqu'elle a été intégrée à un grand groupe, je me suis sentie beaucoup moins à l'aise, il n'y avait plus ce côté entrepreneurial”*, raconte la jeune femme de 37 ans. À la même période, elle cherche un lieu pour que ses enfants puissent apprendre l'arabe après l'école, mais sans succès : elle ne trouve aucune structure laïque pour les accueillir. *“Cela a été le déclencheur, j'ai eu envie de créer mon entreprise”*, se souvient Shirin Zein Assi.

L'apprentissage ludique et laïque de la langue arabe

En 2015, elle entame les démarches pour créer un **organisme d'apprentissage de la langue arabe à la fois laïque et ludique**, pour les enfants et les adultes. Elle passe alors par le dispositif “Réussir en banlieue” de la CCI Essonne. *“J'ai bénéficié d'un accompagnement précieux de la CCI, notamment pour réaliser mon étude de marché et mon business plan”*, souligne-t-elle, **“on ne se sent pas seule, c'est très important, même si j'ai le soutien de toute ma famille”**. Elle obtient un prêt d'honneur et un prêt bancaire pour financer la création de son activité.

Reste une étape particulièrement difficile : trouver des locaux adaptés. *“Je me suis rendue compte que l'on ne faisait pas confiance facilement à un jeune créateur, on me demandait des garanties excessives”*. Elle trouve des locaux à Massy et l'institut MALAC ouvre ses portes en mai 2016.

Composé d'une équipe de 3 enseignants en CDI, l'organisme compte aujourd'hui 215 élèves, dont 40 adultes. *“Notre enseignement est basé sur des méthodes positives comme la méthode Montessori, l'apprentissage par le plaisir”*, explique Shirin Zein Assi qui envisage, pour développer son entreprise, d'agrandir ses locaux et de proposer des activités diversifiées le week-end et pendant les vacances.

➤ www.malac.fr

➤ [Facebook](#), [Twitter](#), [Instagram](#) et [Snpschat](#) : Malac



Jean-Louis SOUVENDEUR
CRÉATEUR DE GOOD WASH

“Avec Réussir en banlieue,
j’ai trouvé un véritable
accompagnement
et un soutien financier”

Pour implanter la première laverie en libre-service dans le quartier des Tarterêts à Corbeil-Essonnes, Jean-Louis Souvendeur a dû se montrer très patient.

L'accouchement a été long mais le bébé est très actif aujourd'hui ! *“Ce projet de laverie automatique je l’ai porté pendant 10 ans, mais comme je n’avais ni fonds, ni garantie, ce fut difficile”* résume Jean-Louis Souvendeur *“car les banques ne sont pas toujours à l’écoute des gens modestes qui viennent des banlieues...”*

Alors, en 2008, quand il entend parler du dispositif “Réussir en Banlieue” mis en place par la CCI Essonne, ce salarié qui va bientôt recevoir des indemnités, reprend espoir : **“J’y ai trouvé les réponses à mes questions, un véritable accompagnement et un soutien financier** grâce au dispositif Nacre et au prêt d’honneur Initiative Essonne dont j’ai bénéficié. J’ai également suivi une formation d’une semaine pour avoir un point de vue plus global sur le fonctionnement d’une société et sur l’importance des statuts.”

Il lui faudra plusieurs années avant de tout mettre en place et de trouver un local dans le centre commercial de la Montagne des Glaises pour ouvrir Good Wash en 2013.

“Il faut s’accrocher à son projet en acceptant l’idée que cela ne va pas marcher tout de suite” conseille le gérant qui n’oublie pas de préciser qu’il faut aussi beaucoup travailler ! Souvent 7 jours sur 7 ! En septembre, **Jean-Louis Souvendeur a même ouvert au-dessus de sa laverie un salon de coiffure-barbier pour hommes et enfants : City Barber 91**. Une activité beaucoup plus visuelle pour se faire connaître sur les réseaux sociaux (Facebook, Instagram), en plus des flyers qu’il distribue régulièrement. Place maintenant à l’installation imminente d’un pressing au rez-de-chaussée.

➤ **Facebook, Instagram : City Barber 91**



“Réussir en banlieue a boosté mon projet de reprise !”

Avant de racheter l'auto-école de son quartier natal des Tarterêts à Corbeil Essonnes, Samir Bouzar se prédisposait à embrasser une carrière dans l'aéronautique. À la sortie de ses études, le sort en décide autrement. *“Après un an de recherche d'emploi infructueuse dans ce secteur, on m'a proposé opportunément un poste d'enseignant dans l'auto-école ABCMG.”*

Pendant huit ans, dont un an de formation en alternance, le jeune homme s'exerce au métier avant d'accepter, en avril 2015, de succéder à son employeur, parti à la retraite. **À 29 ans, il pilote de ses propres ailes la SARL, rebaptisée AB2C.** Une prise de responsabilité en toute sérénité : *“J'avais suivi des cours de gestion pendant mes études aéronautiques !”*

Pour se lancer dans l'aventure de l'entrepreneuriat, Samir Bouzar a choisi de candidater à la convention de financement “Réussir en banlieue” organisé par la CCI Essonne en 2014 : **“Ce programme m'a permis de bénéficier d'un accompagnement personnalisé, notamment pour booster ma demande de financement auprès du réseau Initiative Essonne. J'ai bénéficié de deux prêts d'honneur à taux zéro sans garantie, dont un prêt Ile-de-France Transmission, d'un montant de 13.250€ chacun”.** Une aide à la hauteur de son projet !

“L'école était spécialisée dans les véhicules à boîte manuelle. Nous avons décidé d'élargir notre activité à la conduite automatique puis à la formation des handicapés des membres supérieurs. Et depuis avril, nous sommes agrémentés pour la conduite des deux roues toutes catégories.”

Ces diversifications ont nécessité l'emploi de deux nouveaux salariés, portant à neuf l'effectif de l'entreprise, et l'achat, entièrement autofinancé, de dix véhicules, dont huit motos. Les retombées sont fructueuses : *“Cette année, nous accueillons près de 470 élèves pour le permis B, soit une hausse de 12 % comparé à la fréquentation de 2015 ainsi que plus d'une centaine d'inscrits pour le permis moto”.* Et l'avenir s'annonce tout tracé, jalonné par plusieurs projets : *“Nous réfléchissons au lancement de deux formations Bus et Poids lourd d'ici deux à trois ans”.*

➤ **Facebook :** Ecole de conduite ABCMG

➤ **Snpashat :** autoécole-abcmg



**10 ans d'existence,
10 ans d'expériences**

PORTRAITS D'ENTREPRENEURS



Avec le soutien
du Département
de l'Essonne



CCI ESSONNE