

## FINANCEMENT

## Fizimed lève 600 000 euros

Fizimed vient de franchir une nouvelle étape. La start-up strasbourgeoise spécialisée dans le développement de dispositifs médicaux connectés pour la rééducation a réalisé sa première levée de fonds. Les perspectives qu'offrent sa sonde périméale connectée Emy ont en effet convaincu Alsace business angels, Femmes business angels, Angels santé, plusieurs business angels indépendants ainsi que Bpifrance d'entrer à son capital. Fizimed a réuni 600 000 euros qui vont lui permettre d'industrialiser et de lancer commercialement son produit - qu'elle a déjà prévenu à 250 exemplaires via une campagne kickstarter, afin de démontrer aux investisseurs que la rééducation périméale était un réel sujet de santé publique. La sonde Emy permet, rappelle-t-elle, de fournir une solution aux problèmes d'incontinence urinaire à toutes les femmes qui ont accouché au moins une fois dans leur vie.

## FINANCE

## Accueil personnalisé à la Banque de France

Afin d'éviter l'attente aux guichets, la Banque de France a décidé de mettre en place un accueil personnalisé sur rendez-vous à l'attention des particuliers et des chefs d'entreprise. Il permet de consulter des fichiers d'incident bancaire (fichier central des chèques-FCC, fichier national des chèques irréguliers-FNCI et fichier des incidents de remboursement des crédits aux particuliers-FICP), de déposer un dossier de surendettement, de demander une mise en œuvre du droit au compte, d'obtenir une information sur le monnaie fiduciaire (billets) ou encore de consulter le Fichier des entreprises (FIBEN). Ce service est effectif depuis le 1<sup>er</sup> mars. L'accueil personnalisé sur rendez-vous au sein de la succursale de Strasbourg (située au 3, place Broglie) est proposé du lundi au vendredi de 9 h à 12 h et de 13 h 30 à 17 h. La prise de rendez-vous peut être effectuée par l'intermédiaire du site web de la Banque de France ([www.banque-france.fr/la-banque-de-france/organisation/implantations-de-la-banque.html](http://www.banque-france.fr/la-banque-de-france/organisation/implantations-de-la-banque.html)). La Banque de France avait déjà enrichi son offre de service en décembre 2017 en permettant le dépôt sur son site web de questions relevant du domaine bancaire ou financier, d'exercer une demande de droit aux comptes ou d'accès aux grands fichiers (FCC, FICP, FNCI).

## SOCIAL Syndicat

# Idee PME, au nom de la défense individuelle

Deux ans après sa création, Idee PME, le syndicat créé par l'expert-comptable René Hans, revendique une centaine d'adhérents. Son credo : la défense individuelle de l'entrepreneur.

Il faut lui reconnaître une chose : René Hans a de la suite dans les idées. Militant infatigable de la cause des patrons de petites entreprises, le président du groupe d'expertise-comptable alsacien Hans & associés est allé au bout de sa logique. Il a créé en janvier 2016 Idee PME, « l'unique syndicat de défense individuelle du libre entrepreneur », explique-t-il. Pas question pour lui de marcher sur les plates-bandes des organisations patronales qu'il connaît bien - il a été pendant dix ans vice-président de la CGPME du Haut-Rhin. S'il a décidé de franchir le pas, c'est pour faire ce qu'à son sens elles ne font pas, à savoir « accompagner » personnellement « les chefs d'entreprise » confrontés « à l'arbitraire de réglementations inapplicables », à des contrôles un peu trop tatillonnés ou à « des problèmes administratifs et fiscaux ». Un peu comme le fait le Conseil national de l'entreprise (CNDE) de Gérard Nicoud - dont M. Hans avait d'ailleurs tenté il y a quelques années d'ouvrir une antenne en Alsace.

« Moi, je suis dans le concret », explique le dirigeant, auteur en 2005 d'un livre intitulé *L'entreprise malade des fonctionnaires*. « Ma devise, précise-t-il, c'est agir plutôt que gémir ».



René Hans : « Je défends une cause à laquelle je crois ». PHOTO DNA - CEDRIC DOUBERT

## Faire contrepois

Soucieux de répondre aux « gens qui venaient (le) voir pour (lui) soumettre leurs problèmes », ce fils d'ouvrier mineur de fond du bassin potassique, comme il aime à le rappeler, a donc créé une structure sur la base, souligne-t-il, de la loi Waldeck-Rousseau du 21 mars 1884 relative à la création de syndicats professionnels. L'objectif n'est pas tant de militer que de faire contrepois. « Pour défendre un dossier, négocier avec les administrations, j'écris avec l'en-tête Idee PME. Ça permet d'ouvrir des portes », explique-t-il.

René Hans s'est aussi entouré d'une poignée de bénévoles issus de l'administration fiscale, du monde de l'assurance, du droit et de la finance. Leur mission : être présents, physiquement, aux côtés des patrons de PME, par exemple lors de contrôles, dans des commissions ou devant la justice. « La présence d'un tiers permet souvent d'éviter le pire. Ça change le rapport de force et ça permet de trouver une solution », résume René Hans.

Aujourd'hui, Idee PME, installé à Entzheim et à Bollwiller, revendique une centaine d'adhérents, essentiellement alsaciens. Un bilan que René Hans juge plutôt satisfaisant. De toute façon, indique-t-il, « je ne veux pas des

milliers de membres », pas plus d'ailleurs que « des subventions ».

Le syndicat, qui se dit politiquement « neutre », et qu'on ne peut en tout cas pas soupçonner de sympathie pour la gauche, est en effet soucieux de son indépendance. En outre, précise son fondateur, il dispose déjà d'un « bras armé financier ».

Il s'appuie en effet sur Capital Initiative, un fonds d'investissement de proximité créé par M. Hans il y a une vingtaine d'années. L'idée, déjà, était de répondre aux besoins de financement des petites entreprises qui se sont vu opposer une fin de non-recevoir de leur banque, en particulier celles qui sont en mal de trésorerie ou en difficulté. « La plupart ont besoin de petites sommes », constate l'expert-comptable. Capital Initiative leur vient en aide en rachetant temporairement leurs actifs (lire ci-contre).

Idee PME s'appuie enfin sur l'Académie des entrepreneurs. Dernière initiative en date de l'expert-comptable, cet organisme de formation créé en octobre 2016 s'adresse aux « candidats qui veulent acheter, créer ou reprendre une entreprise », indique le dirigeant. L'Académie leur propose des sessions thématiques payantes échelonnées

sur un an, afin d'accompagner ceux « qui ne viennent pas du monde de l'entreprise et qui n'ont pas cette fibre » car, estime-t-il, « si on les laisse seuls, ils vont au casse-pipe ».

Si son action se veut centrée sur la défense individuelle, René Hans n'oublie cependant pas la dimension collective de son syndicat. Idee PME, explique-t-il, veut aussi être le porte-parole des patrons de PME - « ces oubliés qui remplissent les caisses de la France ». Il l'a montré le mois dernier encore en adressant, dans une lettre ouverte, ses revendications à Emmanuel Macron, l'appelant à faire en sorte de « libérer » les entreprises des carcans qui entravent leur action pour les « laisser produire des richesses ».

« Moi, martèle-t-il, j'ai des convictions. Je défends une cause à laquelle je crois », à sa manière, avec le verbe haut et sans s'embarrasser de demi-mesure. À 61 ans, après avoir bâti le plus grand groupe alsacien d'expertise comptable (qui compte aujourd'hui plus de 300 salariés, 6 000 clients et 25 millions d'euros d'honoraires), il envisage d'ailleurs d'y consacrer bientôt plus de temps car « il ne faut, insiste-t-il, pas laisser seul celui qui entretient ». ■

ODILE WEISS

## MICRO-FINANCEMENT POUR PME

Comment aider des patrons de PME en manque de liquidités à assurer le fonctionnement de leur entreprise lorsque les banques ne suivent pas ? Pour répondre à cette question, René Hans a créé en 1997, à Bollwiller, Capital Initiative, un fonds d'investissement de proximité spécialisé dans le rachat temporaire d'actifs. Le principe est simple : « Nous achetons un bien à l'entreprise et nous le lui louons. Nous le faisons pour l'immobilier et les machines », explique M. Hans. Cela permet à l'entreprise d'obtenir de la trésorerie tout en continuant à exploiter son actif. Aujourd'hui, ce fonds alimenté par des actionnaires (pour l'essentiel des chefs d'entreprise alsaciens), qui trouve ses financements auprès des banques, intervient à l'échelle nationale. « En deux ans, nous avons investi 10 millions d'euros avec 1 million d'euros de capital », se félicite son président.

Capital Initiative a ainsi acheté, au prix de 10 000 euros, huit vaches reproductrices à un éleveur en cours d'installation pour lui permettre de

constituer son cheptel (en échange d'un loyer annuel de 2 100 euros). Le fonds a aussi financé, pour 137 000 euros, la valeur résiduelle du leasing de cinq camions d'une PME parisienne en redressement judiciaire (contre un loyer annuel de 51 800 euros).

« Sans nous, souligne M. Hans, cette entreprise n'existerait plus. » Capital Initiative a également dans son portefeuille des vitrines réfrigérées achetées pour le compte d'un boucher qui avait du mal à boucler le financement de son investissement, un publivendeur agricole ou encore les machines d'un groupe textile qui emploie 130 personnes et confronté à l'assèchement de ses lignes de crédit bancaire. Le fonds est aussi propriétaire (pour une durée de cinq ans) de plusieurs biens immobiliers. Cela va du cabinet dentaire aux locaux d'un supermarché en passant par des résidences principales d'entrepreneurs pour leur permettre de relancer leur entreprise ou d'honorer leur caution personnelle dans leur entreprise en liquidation.

## OBERNAI Syndicats de races charolaise et limousine

## Les éleveurs s'interrogent sur leur avenir

Les éleveurs de vaches allaitantes alsaciens sont inquiets face aux accords de libre-échange en discussion entre l'Europe et des pays tiers. Ils placent leurs espoirs dans la contractualisation de viande labellisée.

LES ASSEMBLÉES GÉNÉRALES des syndicats de races charolaise et limousine, qui se sont tenues conjointement au lycée agricole d'Obernai, ont été l'occasion pour les éleveurs allaitants de la région d'analyser les perspectives d'évolution de leurs élevages dans un contexte incertain. Comme l'a rappelé en introduction Thierry Kolb, président du syndicat charolais, les États généraux de l'alimentation avaient redonné du moral aux éleveurs avec la promesse d'une meilleure prise en compte de leurs coûts de production. Mais les accords de

libre-échange en cours avec le Mercosur, gros exportateur de viande bovine, ont vite touché ces espoirs.

## Développer des filières de contractualisation

« L'Europe va importer des milliers de tonnes de viande de ces pays en contrepartie d'Airbus et d'automobiles, le secteur de la viande bovine est sacrifié ! » Les éleveurs ne comprennent pas que d'un côté on vante l'excellence de l'élevage français alors qu'ils ont du mal à en vivre, et que de l'autre on importe massivement des viandes produites avec des normes moins strictes et des coûts de production très inférieurs. Dans ce contexte, Thierry Kolb souligne que pour espérer une juste rémunération, les éleveurs alsaciens doivent se démarquer par la qualité en différenciant la gamme de leurs produits. « L'ob-

jectif est de vendre 50 % de produits sous signe de qualité comme les labels. Mais nous devons aussi diluer nos charges en augmentant la productivité de nos élevages et cela passe toujours par l'amélioration de nos performances techniques grâce à l'alimentation et la génétique. » Philippe Boehmler, éleveur charolais à Fertsfeld et représentant de la Fédération nationale bovine, a abondé dans ce sens : « Nous devons développer des filières de contractualisation avec la grande distribution garantissant un prix rémunérateur aux éleveurs sur la base d'un cahier des charges spécifique. On recherche de plus en plus de la viande produite localement sous label de qualité, c'est une opportunité à saisir. » Plusieurs grands groupes du Grand Est se sont engagés dans de tels contrats en génisse limousine ou en veaux de race à viande,



Le maintien de l'élevage allaitant est aussi le garant de l'attractivité des zones herbagères. PHOTO CHAMBRE D'AGRICULTURE

avec à la clé un prix de vente majoré d'environ 1€ par kg de carcasse pour l'éleveur. L'intervention de leur invité Pa-

trick Veysset, ingénieur en agro-économie à l'INRA de Clermont-Ferrand, les a confortés dans cette analyse. « Il faut remettre en cause le dicton qui dit que si tu ne grandis pas, tu meurs ! » Se basant sur l'évolution ces quinze dernières années d'élevages du bassin charolais, il affirme que l'amélioration du revenu des éleveurs ne passe pas par une augmentation de la taille de leur élevage par unité de travail, bien au contraire...

« Le manque de temps pousse les éleveurs à simplifier leurs pratiques en investissant davantage dans le matériel, en valorisant moins bien l'herbe, ce qui conduit à une dégradation des performances techniques et économiques... »

Un brin provocateur, Patrick Veysset dit qu'en définitive les primes européennes touchées par les éleveurs et sans lesquelles leur revenu serait devenu large-

ment négatif « sont allées dans la poche des vendeurs de machines et ont permis aux consommateurs de bénéficier de prix toujours aussi bas. » Pour une meilleure rentabilité des élevages allaitants, il faut rendre aux éleveurs toute leur place au sein de la filière viande et développer des politiques de contractualisation avec des produits de qualité. ■

B.G.R.

## CHIFFRES

L'élevage allaitant en Alsace concerne 850 éleveurs pour un total de 15 700 vaches qui se répartissent en 3 races principales : 9 700 charolaises, 3 700 limousines et 1 300 salers. Cependant, seuls 170 éleveurs possèdent plus de 30 vaches, dont 110 sont uniquement naisseurs et 60 sont naisseurs-engraisseurs.