

# Le parrainage de sociétés

## Un concept devenu réalité chez Business Initiative asbl

Depuis 2007, Business Initiative asbl, initiatrice du réseau interrégional d'entrepreneurs et du parcours de plans d'affaires 1,2,3,GO a diversifié ses activités en proposant aux créateurs d'entreprises innovantes issues de son parcours, des primes de lancement sous forme de parrainage et de cautionnement, destinées à soutenir le créateur au cours des 3 premières années de développement de son entreprise. Le parrainage est assuré par un expert du réseau. Focus sur Maurice Pereira, parrain de la société allemande Elexopharm GmbH, spécialisée dans les services de recherches médico-chimiques pour l'industrie pharmaceutique et qui a son siège au sein de l'incubateur universitaire à Sarrebruck.



Maurice Pereira, Business Development manager, Traxys S.A.

**Vous parrainez une société issue du parcours interrégional de plans d'affaires 1,2,3,GO. Pouvez-vous nous faire part de votre expérience ?**

J'ai en fait repris une société en cours de parrainage cette année seulement. Je suis arrivé à un stade où l'entreprise a digéré son lancement et doit maintenant prendre une dimension

supérieure de son développement. Ce que le parrain peut apporter, à ce stade d'évolution, c'est un œil extérieur, nouveau et capable d'aider le créateur à recadrer ses objectifs car, après deux années de lancement, celui-ci se trouve noyé dans de nombreux détails pratiques de gestion journalière.

**Quelle est votre mission en tant que parrain dans le cadre des « primes de lancement » octroyées par 1,2,3,GO ?**

Mon rôle est de fournir une assistance aussi régulière que possible à 1,2,3,GO en assurant une présence plus régulière auprès de l'entreprise parrainée. Celle-ci peut ainsi se rendre compte de la présence de 1,2,3,GO au-delà de la création de l'entreprise.

**Qu'est-ce qui vous a motivé à accepter cette mission ?**

La possibilité d'accompagner les entrepreneurs dans l'exécution de la stratégie qu'ils ont élaborée et présentée dans leur business plan remis lors du parcours 1,2,3,GO.

**Quels sont les points forts de cette expérience ?**

Nous nous sommes très rapidement mis au travail avec l'entre-

preneur, l'enjeu étant d'organiser un nouveau tour de table avec des investisseurs pour faire face à un projet important avec un client américain. Il a donc fallu repasser par la phase du business plan et de contacts avec des investisseurs. J'ai pu faire profiter le chef d'entreprise de mon carnet d'adresses et l'assister dans la planification et la mise à jour de son business plan.

Cela peut paraître anodin, mais il est toujours profitable pour un entrepreneur d'avoir cette assistance externe qui fournit une vue contradictoire. Pour le parrain, il s'en dégage un sentiment de se sentir utile.

**Quels sont les atouts du parrainage pour un entrepreneur qui veut créer son entreprise ?**

Créer une entreprise c'est découvrir les vicissitudes du quotidien. L'énergie du créateur est absorbée directement par des détails car il n'a pas les moyens de déléguer les nombreuses tâches auxquelles il doit faire face et qui ne sont

pas toujours fondamentales pour la réussite de son affaire. Il perd ainsi la faculté de prendre le recul nécessaire à remettre en question la stratégie de l'entreprise.

A ce titre, le parrainage permet de continuer l'action d'1,2,3,GO au-delà du parcours d'affaires. Les professionnels retenus pour cette mission ont une expérience parfois très significative du conseil aux entreprises et c'est un avantage pour le créateur.

**Que pensez-vous avoir apporté à la société parrainée ?**

La société parrainée profitant déjà d'un soutien important de la part des structures locales d'assistance à la création et au développement d'entreprises innovantes, je pense que j'ai pu lui apporter mon expérience personnelle. Je lui ai également ouvert mon carnet d'adresses transfrontalier, ce qui lui a permis d'élargir le panel de ses contacts et donc d'augmenter son potentiel de nouveaux contacts d'affaires.

### Portrait de Maurice Pereira

**Société :** Traxys S.A.

**Fonction :** Business Development manager

**Spécialité :** Corporate finance, développement de projets industriels et commerciaux, fusions et acquisitions, joint-ventures et restructurations.

**Expert du réseau 1,2,3,GO :** membre du réseau depuis 2000 et encadrement d'une vingtaine de projets en tant que coach et juré. Parrain d'une société depuis début 2008.

## Que vous a apporté cette expérience professionnellement et personnellement ?

Professionnellement, cette mission est une occasion d'aborder un secteur économique nouveau pour moi et la possibilité d'activer ou de réactiver des relations présentes sur ce secteur. Sur le plan personnel, c'est une tranche de vie comme une autre à partager avec un entrepreneur qui se confie et auquel j'essaie de

transmettre mon enthousiasme et ma persévérance face aux difficultés de cette aventure qu'est la création d'entreprise. C'est donc enrichissant en tout point.

## Quelles conclusions tirez-vous de cette expérience ?

Le parrainage est une bonne opportunité à la fois pour l'entreprise parrainée et pour 1,2,3,GO s'il est réalisé de manière intelligente. Je me considère avant

tout comme un conseiller et guide plus qu'un contrôleur ou un censeur. Je crois que c'est ce qui plaît également au dirigeant de l'entreprise que je parraine. Par ailleurs, j'ai contribué à aug-

menter la fréquence des comptes rendus à 1,2,3,GO, qui peut ainsi faire un suivi plus précis de l'entreprise parrainée.

[www.123go-networking.org](http://www.123go-networking.org)

Vous êtes entrepreneur ou expert dans un domaine particulier ? L'idée de parrainer un entrepreneur dans la phase de lancement de sa société et de transmettre vos compétences vous motivent ? Alors, contactez Rachel Gaessler : Tél : (352) 42 39 39-271  
E-mail : [rachel.gaessler@cc.lu](mailto:rachel.gaessler@cc.lu)  
ou Frédérique Gueth : Tél : (352) 42 39 39-272  
E-mail : [frederique.gueth@cc.lu](mailto:frederique.gueth@cc.lu)