

# » VENDRE SON SAVOIR-FAIRE

## ELLE AIDE LES INDUSTRIELS À SE LANCER DANS LE BIO

### PRO ET PIONNIÈRE

A 50 ans, Muriel Gerlach, a créé Bio Créative, au Raincy (93).



PHOTO : HÉRVÉ BOUTET POUR L'ENTREPRISE

« **JE SUIS LIBRE !** » Ces trois mots écrits sur un Post-it jaune collé sur son ordinateur sont le sel de cette spécialiste de l'agroalimentaire. Lancés comme un cri après un licenciement brutal, ils rythment sa nouvelle vie. Depuis un an, Muriel Gerlach est « une jeune chef d'entreprise ». A la tête de Bio Créative, elle accompagne les industriels dans l'élaboration et la commercialisation de leurs gammes bio.

**Son conseil**  
Miser sur son expérience : celle d'un quinquagénaire n'a pas de prix!

Adepte du « mieux manger », cette ancienne directrice commerciale et marketing sait de quoi elle parle. C'est elle qui a concocté les premières salades traiteur bio, en 1997, quand elle travaillait chez Sédipar, le pionnier des barquettes fraîcheur, créé par son père en 1979. Elle y a fait ses gammes et a dû en partir en 2005 après le rachat de l'entreprise familiale. « Sonnée », elle pense au départ se lancer dans l'humanitaire. Et puis,

### Réseau de femmes

Entre sur le carreau quand on est une femme de plus de 45 ans, c'est multiplier les handicaps. Si Véronique Morali, présidente de Fimalac Développement, a créé Force Femmes, c'est pour redonner confiance à celles que la vie a malmenées (divorce, licenciement, chômage...). Création d'entreprise ou retour à l'emploi, l'association, présente dans quinze villes, les accompagne et les remet en selle. Des bénévoles, chefs d'entreprise ou dirigeantes, analysent les projets et délivrent de précieux conseils. Des ateliers (« savoir se vendre », « inspirer les autres... ») et du coaching individuel ou collectif sont également proposés. Pour se lancer en étant bien armées.

[www.forcefemmes.com](http://www.forcefemmes.com)

un ancien contact lui propose de lancer des salades pour Biocoop, le leader des magasins bio. Elle démarre en portage salarial. « Il m'a fallu un an pour mûrir mon concept, me dessiner une nouvelle vie, se souvient-elle. J'avais envie de faire partager mes envies, ne plus être dans un moule. » Elle pousse la porte de Force Femmes,

une association fondée par Véronique Morali pour aider les entrepreneuses de plus de 45 ans (*lire l'encadré*).

### Elle envisage même de lancer sa marque

Cette femme « abîmée » retrouve sa confiance perdue. « Je me suis rendu compte que j'avais une sacrée exper-

tise. A 50 ans, notre premier atout, c'est l'expérience, et elle n'a pas de prix, même si elle n'est pas reconnue en France, comme elle l'est par exemple au Japon », regrette cette autodidacte. Surfant sur la vague verte, Bio Créative décroche quatre partenariats en un an. Produits *snacking*, sandwiches, tartes fines ou bols de salades... Muriel imagine les recettes, source les matières premières, conçoit les emballages et négocie les référencements chez les distributeurs. Celle qui se faisait une montagne de la création d'entreprise savoureuse aujourd'hui l'autonomie qui en découle. « Je n'ai plus rien à prouver, comme si j'avais trente ans. Ce que je veux, c'est écrire des histoires, me faire plaisir. » Prochain épisode ? Lancer une marque à son nom et un réseau de patronnes dans le bio. Sa façon à elle d'aider les autres... ■ E. S.

## CE PRO DU RESTAURANT EXERCE À SON COMPTE

**LA CINQUANTAINE PASSÉE**, après trente-trois ans de vie salariée chez Flunch, Jacques Milesi a, un beau jour, envisagé, comme tant d'autres, de changer de vie. Cet ancien parachutiste de haut niveau passionné d'aviation s'imaginer tour à tour passer un CAP de mécanicien d'avion ou alors ouvrir

une chambre d'hôtes... Ce ne sera ni l'un ni l'autre. Finalement, Jacques Milesi, qui, à l'origine, n'était pas destiné à devenir restaurateur et qui a

fait ce métier pendant vingt ans, continue à le pratiquer. Mais cette fois-ci, il le fait à son compte. Et à moindre risque, grâce à la franchise. C'est tout à fait par hasard que Jacques Milesi est entré chez Flunch en 1975. Un de ses élèves parachutistes exerce alors les fonctions de directeur pour ce nouveau concept de cafétéria ►►

### Limiter le risque avec la franchise

Rejoindre un réseau qui a fait ses preuves, c'est rassurant. D'autant que les grandes enseignes sont, en général, friandes de candidats qui, comme Jacques Milesi, possèdent une expérience du commerce et de la gestion. Il existe deux grandes familles de réseaux commerciaux : les groupements, souvent des coopératives, et le commerce organisé, dans lequel on retrouve les franchises et les concessions. Attention à l'intox, car, pour attirer de nouveaux adhérents, les franchiseurs ont tendance à embellir la mariée. Un contrat de franchise définit des droits et des devoirs pour chacune des parties : pour le franchiseur, un transfert de savoir-faire, des investissements publicitaires ; pour le franchisé, un droit d'entrée et une redevance basée sur le chiffre d'affaires. Plus d'informations : consultez le dossier spécial « Tout sur la franchise » publié par *L'Entreprise* en novembre 2009.

**Son conseil**  
Se soucier du niveau des primes d'assurance avant de demander un crédit

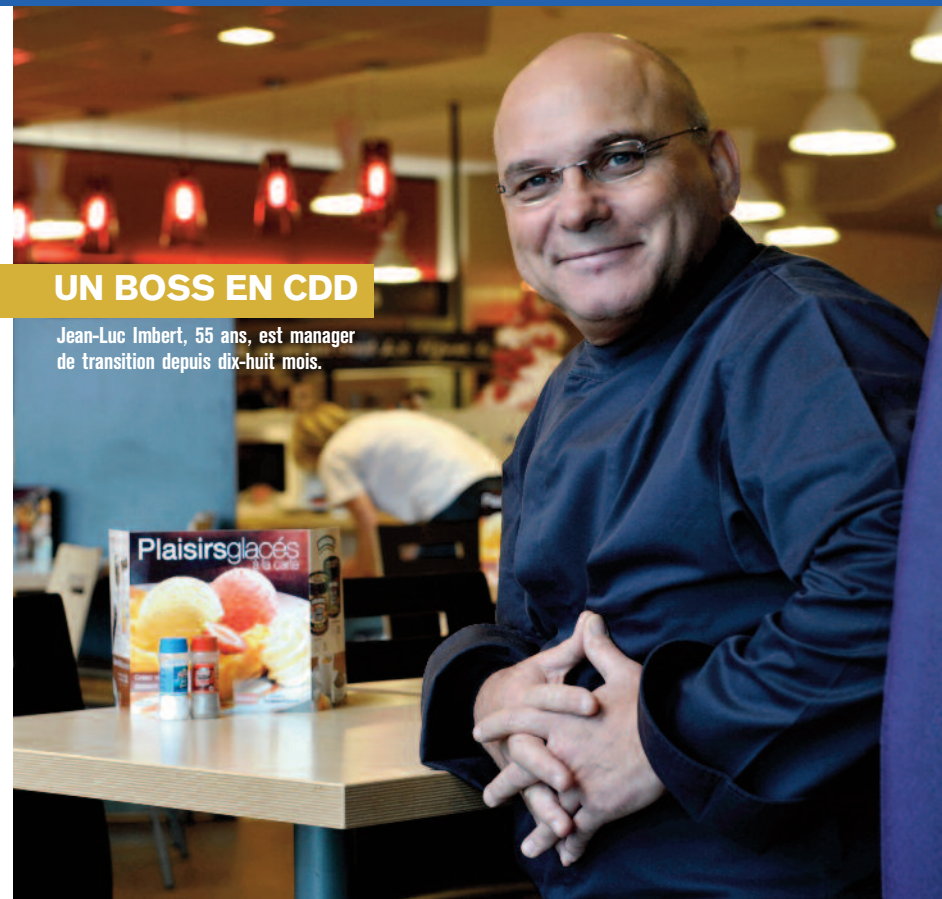
► implanté dans les centres commerciaux ; le premier Flunch date de 1971. Embauché tout d'abord à la réception, Jacques prend peu à peu du galon. Il devient responsable de secteur alimentaire, puis responsable technique et enfin ressources humaines, avant d'accéder aux fonctions de manager. Sa carrière de directeur le mène à Evry, Avignon, Dijon et finalement Calais, où il ouvre le restaurant qui fait face à l'entrée du tunnel sous la Manche. C'est alors qu'il songe sérieusement à changer de vie, et que la restauration finit, malgré tout, par le rattraper au vol.

### Il a bénéficié de l'aide de son ex-employeur

Flunch, qui lance à cette époque un programme ambitieux de franchises, souhaite d'abord en faire profiter ses salariés. Et Jacques Milesi – expérience oblige – se laisse évidemment tenter. Il ne réfléchit pas longtemps avant de signer. Il en prend pour dix ans. Mais, cette fois-ci, il exercera ses talents à son propre compte. « J'avais envie de repartir sur autre chose. Le terrain me manquait », confie-t-il.

L'enseigne lui propose d'ouvrir à Outreau, dans un centre commercial. Il relève le défi à 55 ans. Aidé par son ex-employeur, il monte son business plan et fait le tour des banques. Son expérience plaide en sa faveur. Avec seulement 70 000 euros en poche, il obtient plus d'un million d'euros de crédit. « J'ai été surpris que ce soit aussi facile. » Mais côté assurances, cela coince. Les primes en cas de maladie et d'incapacité sont exorbitantes. « Quand vous vous lancez, vous ne pensez pas à cela. Vous foncez. » En 2009, son restaurant affiche déjà un équilibre d'exploitation avec près de 2 millions d'euros de chiffre d'affaires, soit 210 000 repas servis. L'atterrissage à Outreau s'est parfaitement déroulé.

■ YVES VILAGINES  
redaction@lentreprise.com



### UN BOSS EN CDD

Jean-Luc Imbert, 55 ans, est manager de transition depuis dix-huit mois.

## SON TALENT DE PATRON AU SERVICE DES AUTRES

**ÊTRE, À 55 ANS, PATRON INTÉRIMAIRE** n'est pas pour déplaire à Jean-Luc Imbert. Et pour cause : son CV est couvert de belles références. Ingénieur des Mines, il a commencé sa carrière dans

collective. Il a occupé de multiples fonctions, de DRH à directeur des achats. Licencié fin 2007 à la suite d'un désaccord avec son employeur, il décide de faire de ses expériences son point fort pour rebondir. Il est aujourd'hui manager de transition.

Une fois au chômage, Jean-Luc a mûrement réfléchi son projet. « J'ai quitté un grand groupe où pesaient sur moi des enjeux de politique interne. Je voulais revenir à plus de simplicité. En tant que manager de transition, j'ai une position plus facile et une totale liberté d'esprit. Je suis là pour faire grandir les équipes, pas pour piquer leur place. » Selon lui, pour faire un bon manager de transition, il faut avoir eu des expériences variées et des problèmes à résoudre de toutes sortes. C'est le

PHOTO: HERVÉ BOUVIET POUR L'ENTREPRISE

### Son conseil

Les missions, un bon plan pour ceux qui ont un CV très varié

le nucléaire, puis il a travaillé dans le second œuvre du bâtiment, le transport maritime et, enfin, la restauration

secret de l'efficacité. Il faut également cultiver son réseau professionnel, en particulier pour dénicher de nouveaux contrats.

### Il a sa propre société

Jean-Luc Imbert propose aussi ses services aux cabinets spécialisés dans les missions pour cadres expérimentés. Et pour facturer, il a choisi de créer une SARL dont il est le gérant majoritaire. L'an dernier, le chiffre d'affaires de sa société s'est élevé à 230 000 euros. La retraite ? Il commence à y penser, mais il lui manque quatre à cinq ans de cotisations pour prétendre à un taux plein. Alors, il se voit continuer à travailler à temps complet pendant quelques années encore, puis ensuite de façon moins prenante. S'il garde la tête froide, c'est aussi parce qu'il n'a plus de charges importantes : ses quatre enfants sont grands et sa maison est totalement payée. ■ Y. V.

### Des alternatives à la création

**P**our exercer dans le management de transition et l'intérim de cadres expérimentés, pas besoin nécessairement d'imiter Jean-Luc Imbert qui, lui, a créé son entreprise. On peut choisir le statut de salarié et continuer à cotiser pour sa retraite. En général, les missions, d'une durée de six à neuf mois, sont apportées par des cabinets spécialisés ou des entreprises de travail temporaire. Le contrat proposé est soit un CDD classique soit un contrat d'intérim. Une troisième solution consiste à recourir au portage salarial. La société de portage facture le client et reverse au cadre un salaire après déduction de frais de gestion, autour de 10%. A noter que six cabinets viennent de créer l'Association française du management de transition.  
[www.afmdt-asso.org](http://www.afmdt-asso.org)

## ELLE FAIT GAGNER DU TEMPS AUX PATRONS DES PETITES BOÎTES

**ELLE TERMINERA SA CARRIÈRE** comme elle l'a commencée : en étant patronne. Tous les mercredis, Corinne Ricord gère la facturation, la comptabilité, les relances client, les relations avec les banques du bureau de presse DRP, à Paris. DRH et DAF à la fois, elle a créé R&P Management sur un

### Son conseil

Faire jouer son réseau, le fidèle atout des pros

constat simple : les patrons de TPE croulent sous les tâches administratives et n'ont plus le temps d'assurer le développement de leur affaire. « En faisant appel à mon expertise, le chef d'entreprise économise 15 % de son temps, soit deux à trois jours par mois, et retrouve sa vocation : faire du business », plaide-t-elle.

Du business, Corinne Ricord en a géré toute « sa vie d'avant ». Avant de se retrouver balayée par la crise économique, en octobre 2008. International business manager chez Acco Brands, un des leaders mondiaux de la fourniture de bureau, cette expert-comptable, diplômée de Paris-Dauphine, enchaîne les succès. En quatorze ans, elle redresse la barre d'une PME spécialisée dans la vente de consommables informatiques qu'elle avait reprise en 1979. Elle double son effectif. Puis la revend. Alors que le chômage grimpe, comme beaucoup de cadres de son niveau et de sa génération, elle se rend vite compte que l'on peut être jeune dans sa tête et

### Les plus de l'EURL

**S**i Corinne Ricord a choisi de créer une entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée, c'est pour assurer ses arrières. « A la différence du statut d'autoentrepreneur où vous êtes responsable sur vos propres biens, l'EURL les protège », explique-t-elle. Le patrimoine du créateur a une autonomie juridique. Sa responsabilité commerciale est donc limitée au montant des apports, à condition de bien séparer les biens professionnels et personnels. La transmission de l'affaire est également facilitée car l'EURL peut rapidement être transformée en SARL. Bref, c'est le statut parfait pour ceux qui veulent commencer par mener leur barque en solo, puisque le patron est le seul et unique associé.

paraître trop vieux aux yeux des recruteurs pour décrocher un nouveau CDI. « Mon expérience leur faisait peur, grince-t-elle. Ceux que je rencontrais avaient mon profil et craignaient que je leur pique leur place ! »

Celle qui ne voulait plus être pédagogue admet l'impossible. Son rebond passera par la création. Grâce à une ancienne collègue, elle démarre des missions de recrutement. Son réseau est son plus fidèle atout. Elle rencontre Béatrice Delprat, créatrice de DRP, noyée sous la paperasse. Quand elle est arrivée, elle a dû régulariser les hausses de carte orange qui n'avaient pas été intégrées aux paies. Elle a instauré un climat de confiance avec les salariés qui louent « sa grande disponibilité ». Une sorte de petite fée qui fait disparaître tous les tracas administratifs. ■ E. S.