



JUSTIN PAMPHILE

# L'expérience au service des idées

Depuis vingt ans, Martinique Initiative favorise le développement économique de notre département en facilitant les investissements dans la création d'entreprise. Ses membres accueillent et accompagnent les porteurs de projets venant de tous les secteurs d'activité. Le temps d'une rencontre auprès du portrait d'Aimé Césaire qu'il qualifie de « visionnaire », Justin Pamphile, le président de Martinique Initiative, nous parle de ses projets et de ses aspirations pour cette association toujours jeune, dynamique et résolument tournée vers l'avenir. Interview vingtième anniversaire.

**MadinMag : Justin Pamphile bonjour, si vous deviez décrire Martinique Initiative à quelqu'un qui n'en a jamais entendu parler, que diriez-vous ?**

**Justin Pamphile :** Il s'agit d'une structure qui a vocation à accompagner les créateurs d'entreprise, sur le plan financier bien sûr en proposant des prêts à taux zéro, mais surtout sur le plan humain et technique en apportant une aide aux personnes sous la forme d'un partenariat en termes de conseil et de suivi des chefs d'entreprise. C'est tout le sens de notre concept de parrainage.

**MM : Vous évoquez le désir d'être des « facilitateurs », c'est une mission essentielle pour Martinique Initiative ? Vous facilitez les choses ?**

**JP :** C'est l'un de nos objectifs en effet : offrir des opportunités, permettre aux créateurs d'obtenir un apport financier avantageux, en un mot faciliter le développement de l'activité économique de la Martinique. Martinique Initiative est plus que facilitateur car par la mobilisation de son prêt il est également déclencheur de la création d'entreprise.

**MM : Quelle différence y a-t-il entre votre association et une structure comme Réseau Entreprendre par exemple ?**

**JP :** Réseau Entreprendre, comme son nom l'indique, est un réseau de chefs d'entreprises. Nos structures ne sont pas du tout concurrentes. Martinique Initiative est un outil régional qui propose des modalités d'emprunt et de remboursement à une échelle qui dépasse celle du Réseau Entreprendre. J'ai rencontré leur représentant en vue d'envisager un possible partenariat et éviter une vraie cacophonie auprès des créateurs sur la multiplicité des opérateurs à leur service.

**MM : Nous venons de fêter les vingt ans de Martinique Initiative. Quel bilan global pouvez-vous tirer de cette période ?**

**JP :** Vingt ans, cela veut dire que Martinique Initiative est une structure jeune. Depuis sa création, notre structure a contribué à lancer

des projets exemplaires qui ont pour certains connu un développement prospère. Ce sont au total deux mille porteurs de projets qui ont été accompagnés et financés par notre plateforme. Dans les années qui viennent, notre souhait est de booster encore plus le nombre de créateurs bénéficiant de notre intervention, tant du point de vue financier qu'au niveau du suivi, et d'élargir ainsi notre champ d'action à 100% de la mesure de l'outil dont nous disposons. Le développement des entreprises existantes, de même que la reprise d'entreprise, devraient faire l'objet d'une attention toute particulière. Il s'agit notamment de faciliter la transmission d'entreprises artisanales dont le chef d'entreprise arrive à l'âge de la retraite.

**MM : Quelles sont les difficultés principales liées à votre activité ? On imagine que le prêt financier n'est jamais un problème simple...**

**JP :** Ce n'est bien sûr pas facile tous les jours. Il faut bien établir auprès des personnes qui nous sollicitent qu'un prêt n'est pas une subvention, il doit être remboursé. Le défaut de remboursement est une réalité contre laquelle

nous luttons, grâce à une vigilance ferme sur les contournements de législation et le recouvrement des sommes. Afin que son action soit pérenne, Martinique Initiative doit se montrer aussi perfor-

mant sur les modalités d'emprunt que sur ses remboursements. Là aussi nous devons faire preuve de conciliation et trouver avec le créateur d'entreprise les meilleures modalités, quitte à renégocier si besoin l'échéancier de remboursement.

**MM : « Accueillir, proposer, accompagner », c'est votre devise ?**

**JP :** Oui, ce sont là trois grands axes qui percent assez bien la philosophie de Martinique Initiative. Nous pourrions ajouter « faciliter » en quatrième donnée. Je veux rajouter également les dimensions informations et formations indispensables pour permettre aux chefs d'entreprises de disposer des outils pour la bonne gouvernance de leur structure.

Faciliter  
Accompagner  
Entreprendre



# Les trois mousquetaires de Martinique Initiative

**Ils sont trois et rien ne les arrête une fois la discussion lancée. Wilfried Nerom, Eddy Louis-Alexandre et Hervé Dupont témoignent de leur expérience avec Martinique Initiative, se livrent à cœur ouvert au sujet de l'entreprise martiniquaise et brocardent les marchands de sommeil en tous genres. Une volée de bons mots et d'énergie par trois acteurs du monde économique qui ne connaissent pas la langue de bois.**

**MadinMag : Messieurs, parlez-nous de votre action au sein de Martinique Initiative.**

**Wilfried Nerom :** J'ai créé Carib Maintenance, une société de maintenance d'engins TP (grue mobile, nacelles, camions), de systèmes de sécurité et de pesage embarqué, grâce au soutien de Martinique Initiative. M. Louis-Alexandre est mon parrain depuis deux ans. Il me conseille et m'accompagne dans la gestion de mon entreprise.

**Eddy Louis-Alexandre :** Je dirige une société de logistique et d'assistance aux entreprises. En parallèle, je parraine des jeunes développeurs comme Wilfried : je tâche de les guider dans leur gestion administrative, leur relation avec les tiers, la clientèle etc. Je peux intervenir

- Créée en 1990, Martinique Initiative est l'une des premières plateformes Outre-mer de France Initiative (21 ans).  
- France Initiative, réseau associatif de financement et d'accompagnement de la création/reprise d'entreprises en France créé en 1985  
- Financements proposés : prêt d'honneur création et prêt de transition (prêt de développement d'activité)  
- Novembre mois du Parrainage dans le réseau.

pour l'aider à résoudre des litiges par exemple. L'objectif est de rendre le filleul autonome par le biais d'interventions ponctuelles. C'est une démarche avant tout personnelle et humaine. C'est un acte citoyen.

**Hervé Dupont :** Philanthropique je dirais même ! *(rires)* Pour ma part, je suis retraité depuis cinq ans : comme mon confrère je m'investis auprès de Martinique Initiative et je pratique le parrainage au feeling. Je ne suis ni un père, ni un grand frère : je suis là pour aider et recadrer. Il faut être en alerte, savoir repérer les problèmes en gestation souvent avant même que les gens n'en prennent conscience, établir une relation de confiance et un savoir-faire.

Le contexte local est difficile. Le problème c'est que tout le monde veut gagner de l'argent mais voudrait aussi n'en donner à personne ! En Martinique, les gens doués de leurs dix doigts ne manquent pas. Le talent n'est pas une denrée rare. La majorité des problèmes que nous rencontrons sont liés à la trésorerie : recouvrement, crédit etc. Le crédit inter-entreprise est colossal dans notre département.

**Wilfried Nerom :** Nous devons apprendre à nous organiser pour gagner plus. C'est bien plus avantageux que d'être salarié et de laisser à un patron une partie des bénéfices que l'on

pourrait garder pour soi en étant à son compte.

**Eddy Louis-Alexandre** : Passer du statut de salarié à celui d'entrepreneur est difficile. Il faut une aide à la structuration, ça ne s'improvise pas. J'apprends à mes filleuls à se constituer un « trésor de guerre. »

**Hervé Dupont** : « Occupe toi de tes défauts, tes qualités tu les garderas toute ta vie ! »

**Eddy Louis-Alexandre** : Exactement. Les entreprises doivent être pérennes. Martinique Initiative ne se contente pas d'instruire les dossiers. Nous accompagnons le développement personnel, via le parrainage et des modules de formation. Nous voulons avant tout rompre l'isolement des chefs d'entreprises.

**Wilfried Nerom** : C'est une aide à la création d'activité sans pour autant être lâché dans la nature.

**Hervé Dupont** :

C'est pour ça que je travaille avec eux, car la majorité des cabinets de conseils sont à côté de la plaque !

Je vous cite une anecdote plutôt qu'un long discours :

une brave dame qui dispose à tout casser de mille euros mensuels veut investir dans une petite activité de vente de bonbons à la sortie des écoles. Elle présente son dossier à l'un de ces cabinets : on lui fait un projet incluant l'achat d'une camionnette aménagée et je ne sais combien de dépenses saugrenues. Bilan : quatre-vingt trois mille euros pour vendre des bonbons ! Et cela en pleine campagne de prévention contre l'obésité infantine... ces gens marchent sur la tête.

**Eddy Louis-Alexandre** : L'essentiel du marché du conseil est financé par la commande publique. La création d'entreprise étant considérée comme une des rares solutions pour sortir du chômage, les cabinets de conseils, mandatés par les financeurs publics, se retrouvent à faire plus du social que de l'économique. En outre,



la Martinique est confrontée à un énorme problème de circulation d'argent : tout le monde doit de l'argent à tout le monde. Si l'on veut gagner sa vie et assurer la pérennité de son entreprise, il faut bien connaître le contexte local et les façons de faire.

**Hervé Dupont** : S'occuper de ce qui est important pour autrui afin qu'il s'occupe de ce qui est important pour vous. Les jeunes entrepreneurs ne possèdent pas cette mentalité. Ils veulent gagner beaucoup et tout de suite : mais les chiffres dans l'ordinateur, c'est de l'argent virtuel, ça ne vaut rien. Nous essayons de leur faire acquérir des réflexes de gestionnaires. Je suis de la vieille école : rien ne vaut un billet de banque bien réel sous le matelas. C'est du concret. Une entreprise qui génère 3% de bénéfices est florissante ; une entreprise qui génère 3% de déficit, c'est un cadavre. Si on ne sait pas gérer sa trésorerie, c'est direct dans le mur.

**Eddy Louis-Alexandre** :

Le promoteur (Wilfried, ndlr) avait accepté parfois de travailler à crédit. C'est un brave homme et il a bon cœur, mais ça ne remplit pas l'assiette.

Deux mille euros par ci dans la nature, trois mille euros par là, un petit « passe prendre l'apéro je te paierai à la maison » et on se retrouve avec une trésorerie fantôme.

**Wilfried Nerom** : Je ne le ferai plus, promis ! (rires)

**Hervé Dupont** : T'as intérêt tu sais. Je pense que la solution passe par un dialogue franc et direct entre les partenaires. Si l'on effectue un dépannage à un client qui a besoin de nos services, il est important de lui dire que ça tombe bien car nous, on a besoin de son argent ! Une fois ces bases saines posées, on est payé bien plus facilement.

Ça sonne comme une évidence, mais pas pour tout le monde croyez-le. Au fait, vous aviez d'autres questions peut-être ?

**MadinMag** : Dans le prochain numéro alors.

« Le parrainage est un acte citoyen »

MARTINIQUE  
INITIATIVE  
Immeuble Foyal  
2000  
Rue du  
Gouverneur  
Ponton  
2ème étage  
entrée Est  
97200 FORT DE  
FRANCE  
Tel :  
0596 71 21 77  
Fax :  
0596 60 66 00  
e-mail :  
contact@martinit.fr