AZIZ SENNI

Un temps pour prendre, et un temps pour rendre

Réalisé par
Annick Masounave

Aziz Senni, qui a grandi puis créé son entreprise au Val-Fourré, en banlieue parisienne, a choisi de devenir un acteur du développement économique des quartiers en créant un fonds d'investissement spécialisé.

Aziz Senni ? Il est pugnace, accrocheur, ne compte pas son temps, et ne lâche jamais !" Ainsi le décrit Gonzague de Blignières, le président de Barclays Private Equity France.

Entreprenant, Aziz Senni l'est assurément. Rien ne le prédestinait à diriger un jour sa propre société. Ni l'endroit où il a grandi, une cité du Val-Fourré, à Mantes-la-Jolie, *"un environnement tellement hallucinant qu'il est impossible de ne pas y faire de bêtises"*, dit-il pudiquement. Ni son parcours scolaire : *"J'étais un élève moyen, j'ai obtenu un bac éco au rattrapage"*. Ni, enfin, son milieu social : *"La création d'entreprise, ce n'est pas une voie que l'on propose à l'école. Et il n'y avait aucun chef d'entreprise dans mon entourage"*.

Ou bien tout ceci, au contraire, l'a poussé à construire une vie meilleure de ses propres mains. Jeune, il rêvait de partir en vacances, puis d'accéder à la culture : *"Mon ambition, c'était de monter ma boîte pour gagner plus d'argent et sortir de cette vie-là. Avec une vraie langue de bois, je dirais que je rêvais de mobilité sociale"*.

Alors, son BTS de transport et logistique en poche, Aziz retrousse ses manches et se met au travail, 15 à 18 heures par jour, 6 jours sur 7. *"Pendant deux ans j'ai cumulé deux expériences : un emploi dans une filiale de la Poste, dans le domaine du transport de marchandises, et un autre en tant que directeur technique dans une petite PME"*.

L'ENTREPRENEURIAT, UNE 3E VOIE MÉCONNUE

Avec ses économies, il crée une société de transport collectif, le "taxi-brousse à la française" : ATA (Alliance transport et accompagnement). Elle est, à ses débuts, destinée à occuper un marché, celui des banlieues "difficiles", où les taxis traditionnels ne veulent pas se rendre. Aujourd'hui elle offre ses services à tous. *"J'ai démarré tout seul, avec une petite voiture domiciliée dans mon quartier, au Val-Fourré. J'ai développé ATA, malgré le lobbying des taxis, les agressions et les procès de cette corporation, etc. Elle fait aujourd'hui environ 3 millions d'euros de chiffres d'affaires, et emploie 50 personnes en l'Île de France. J'ai également créé un réseau de franchise, une douzaine en tout, que j'ai ensuite revendu pour me concentrer sur l'île de France."*

Désireux de tendre la main à des entrepreneurs en herbe, Aziz Senni s'engage bientôt dans la promotion de la création d'entreprise et crée en 2002 l'association Jeunes entrepreneurs de France devenue depuis l'Association nationale des jeunes entrepreneurs (ANJE), avec quelques amis. *"Nous voulions expliquer que cette troisième voie existait, à côté du salariat et du fonctionnariat. Les « quartiers » sont des friches économiques. Tout est à faire. Pourtant, on y trouve une vitalité, beaucoup d'énergie, qui ne demandent qu'à être canalisées "*.

En 2003, c'est dans le cadre de cette activité associative qu'Aziz est convié à une réunion rassemblant les acteurs du développement économique de Mantes-la-Jolie et de sa communauté d'agglomérations, en présence de Claude Bébéar.

Aziz Senni voit dans cet événement une opportunité et fait en sorte d'être placé aux côtés du grand patron. Une chose entraînant l'autre, ils sympathisent, et commencent à travailler ensemble. *"J'ai collaboré à la rédaction du rapport sur les discriminations [1] que lui avait commandé Jean-Pierre Raffarin, alors Premier ministre. Il a accepté de rédiger la préface de mon livre [2], puis d'entrer au conseil de surveillance de mon entreprise. Il*

[1] "Des entreprises aux couleurs de la France", novembre 2004.
[2] "L'ascenseur social est en panne, j'ai pris l'escalier", octobre 2005.

De gauche à droite : Gilles Cahen Salvador (fondateur de LBO France), Aziz Senni, Alain Joly (ancien PDG d'Air Liquide).

a été très bienveillant avec moi, lorsque j'ai eu des problèmes de structuration. Claude Bébéar a été mon mentor ".

DES TICKETS "COUP DE POUCE"

Faire la promotion de la création d'entreprise, tendre la main aux entrepreneurs, c'est bien, mais pas suffisant. Outre l'expertise et le réseau, ils ont besoin de financements. Aziz Senni a un temps envisagé de monter une structure de microcrédit, mais s'aperçoit rapidement que l'offre dans ce domaine est déjà abondante. Par contre, il n'existe pas de fonds spécialisés pour les petites PME. L'idée du fonds *Business angel* des cités (BAC) a ainsi germé. *"Ce qui manquait aux entrepreneurs, c'était les 50 000 ou 100 000 euros du début"*, explique Gilles Cahen-Salvador, fondateur de LBO France et aujourd'hui président du comité d'investissement de BAC.

Claude Bébéar, sollicité par Aziz en premier chef, accepte de participer à l'aventure. Rejoignent ensuite le tour de table de table de BAC, entre autres, Éric de Rothschild, Gilles Cahen-Salvador, Gonzague de Blignières, Gérard Worms, ou Alain Joly. *"Avec de tels partenaires à mes côtés, il y avait chez moi autant de fierté que de peur de ne pas être à la hauteur. J'avais 27 ans, je ne connaissais rien à la finance. Je me fiais simplement à mon bon sens. Mon idée était d'investir de petits tickets"*, se souvient Aziz Senni.

Qu'est-ce qui a amené ces hommes d'affaires reconnus à travailler avec lui ? Gonzague de Blignières commente ainsi sa décision : *"L'idée était excellente. Il faut se rappeler que ce fonds a été créé au moment des émeutes de 2005. Aziz, qui connaissait bien le milieu de Mantes-la-Jolie et ses entrepreneurs, était la bonne personne pour mener à bien ce projet."*

Selon Gilles Cahen-Salvador, Aziz Senni *"est jeune, mais mûr. Il a appris rapidement beaucoup de choses. Sa vision sur les problèmes politiques généraux, ceux des quartiers et de l'entreprise, est intéressante. Il est un très bon ambassadeur du fonds. Il donne de l'espoir aux jeunes en leur montrant un modèle de réussite, souvent nouveau pour eux."*

"AZIZ N'EST PAS FAIT POUR L'ÉCONOMIE"

Tous les investisseurs de BAC se sont engagés moralement à accorder de leur temps aux entrepreneurs. *"Ils ne sont pas là pour faire le coup financier du siècle. Même s'ils souhaitent que BAC soit rentable, leur démarche est différente. Ce sont les conséquences sociétales de leur action qui les intéresse"*, explique Aziz Senni.

À 32 ans, notre entrepreneur déjà expérimenté s'est organisé afin de se consacrer pleinement à ce projet. *"En tant que président du conseil de surveillance et actionnaire majoritaire, je ne consacre à ATA qu'un jour par mois, et quelques heures par semaine. Je suis quasiment à la retraite"*, plaisante-t-il. Malgré ce changement d'activité, il se défend d'être devenu un professionnel de la finance. Cependant, il rappelle, non sans ironie, ce qu'un professeur d'économie de lycée a un jour écrit sur son carnet de notes de seconde : *"Aziz n'est pas fait pour l'économie"*.

Après un tel parcours, impossible d'imaginer que ses projets s'arrêtent avec BAC. Il ne nie pas, mais reste évasif. *"J'ai travaillé pour ATA pendant 10 ans. Je pense développer BAC pendant encore 5 ans. J'aimerais bien pouvoir dire que l'on a fait émerger grâce à BAC une cinquantaine de belles boîtes de ces banlieues, pour que l'on arrête de voir ces territoires comme des pompes à fric, des verrues de la République comme disaient certains, mais comme des territoires à potentiel. Que BAC devienne un label de qualité aux yeux des banques. Une fois cet objectif atteint, je passerai à autre chose"*. ■

FOCUS

À propos de BAC

■ ***Business angel* des cités** est un fonds d'investissement créé en 2007 et dont Aziz Senni est actionnaire et dirige le conseil de surveillance : *"Cinq millions d'euros ont été levés. Huit projets ont été financés pour 1,35 million d'euros. Une seconde levée de fonds devrait être bouclée d'ici la fin de l'année, pour un montant de 20 millions d'euros.*

Pour le moment, l'entrepreneur-type est un homme, âgé d'une trentaine d'années, issu de la diversité, de banlieue, exerçant plutôt une activité dans le secteur des services. Avec le soutien de grands patrons, le fonds a été monté par des entrepreneurs de banlieue pour des entrepreneurs de banlieue. En termes d'exemplarité, le fait qu'ils sachent que BAC a été créé pour eux, et par des gens « comme eux » sur le plan sociologique, les amène plus facilement vers nous. Nous ne représentons pas une institution ou une administration désincarnée.

Nous ne faisons pas non plus la charité. Franck Riboud dit que « le développement ne peut être durable que s'il est rentable », et j'en suis intimement persuadé. Cependant, le but de BAC n'est pas uniquement de verser des dividendes à ses actionnaires. Les plus-values permettront aussi de faire des augmentations de capital, pour accroître la capacité d'investissement du fonds ".