

► **Créer à Aix-en-Provence**
**Je vis une aventure passionnante,
mais dévorante »**

JEAN-PIERRE SERRUS, ACCÈSMÉTRIE (logiciels pour bâtiments)

EST UN MARCHÉ potentiel
qui paraît énorme : rendre
accessibles aux personnes
handicapées, en fauteuil rou-
lant, mais aussi aux aveugles,
aux personnes âgées... tous
ces bâtiments anciens accueillent
du public. Jean-Pierre
Serrus affirme être le seul en
France à proposer un prog-
iciel pour évaluer
cette accessibilité
en rapport à la ré-
habilitation s'ap-
pliquant aux bâti-
ments neufs, four-
nir des préconisa-

SON TUYAU : « Quand
on crée sa boîte, il faut
beaucoup parler et
s'entourer de proches.
Mais il est indispensable
de rester le seul maître
de la stratégie et du déve-
loppement du produit. »

tions et estimer le coût des
travaux... Destiné à tous les
gestionnaires de lieux pu-
blics, l'outil constitue le
cœur de la SARL qu'il a créée
avec son épouse en mai 2003,
investissant 8 000 euros
d'apport personnel. Fort de
son expérience dans des
groupes tels que Générale des
Eaux et Decaux, il
frappe vite aux
bonnes portes. Il
s'installe dans
la pépinière du
Centre européen
pour l'entreprise

et l'innovation [CEEI] avant
de déposer les statuts. « Outre
un site agréable et la proxi-
mité du TGV, j'y trouvais
l'accompagnement de mon
projet par des professionnels
compétents, souligne Jean-
Pierre, qui amasse en paral-
lèle un maximum de points
de vue. Quand on crée sa
boîte, il faut beaucoup parler
et s'entourer d'amis proches,
de "parrains"... » Pour
trouver ses premiers clients,
il puise dans son carnet
d'adresses et prospecte à
tout-va. Il convainc la RATP,
Total, les villes de Cannes et
de La Ciotat, le conseil géné-
ral des Bouches-du-Rhône...
Côté aides publiques, le CEEI
lui sert de marchepied. « Je
préfère chercher des clients,
mais sans négliger d'éven-
tuels soutiens financiers. »

Aujourd'hui,
Jean-Pierre re-
grette de voir le
temps filer alors
qu'il doit tout
gérer lui-même. Et
il s'étonne : « Le
projet devait
progresser de
façon linéaire.
Or une ren-
contre peut
soudain lui
donner un
coup d'ac-
céléra-
teur. » ●

**JEAN-PIERRE
SERRUS**
a investi
8 000 euros
dans
sa société.



