



**PORTRAIT DE CONSEILLER
JEAN-FRANÇOIS LE ROY**

**ASSOCIATION
ARMOR INITIATIVE**

**TITRE
CONSEILLER**



Si vous souhaitez en savoir plus sur SENIOR ENTERPRISE, consultez le site www.seniorenterprise.ie

PROFILER JEAN-FRANÇOIS LE ROY



Jean-François Le Roy a fait toute sa carrière dans le monde de la Banque où il a gravi de nombreux échelons : attaché commercial en début de carrière à la Banque de Bretagne, puis responsable marketing, cadre dirigeant (directeur de groupe).

En 2000 est arrivé l'âge du départ à la retraite. Cela a coïncidé avec le début de son engagement bénévole dans des associations à vocation économique. Nommé administrateur de la pépinière d'entreprises de Saint-Brieuc, il est aussi devenu membre fondateur d'Armor Initiative, association du réseau France Initiative. Il en est d'ailleurs toujours membre aujourd'hui. Cette association octroie des prêts d'honneur à 0% à des créateurs ou repreneurs d'entreprises. Elle organise également des parrainages des lauréats qui bénéficient ainsi d'accompagnement personnalisé les deux premières années qui suivent l'octroi du prêt.

Depuis qu'il a adhéré à Armor Initiative, Jean-François a parrainé une dizaine d'entreprises : « En ce moment, j'accompagne trois entrepreneurs dans des domaines très différents - bijouterie, négoce en papeterie, entreprise de pose de cloisons. Mon rôle est d'écouter, de discuter et de conseiller les dirigeants, mais aussi et surtout de les aider à rompre leur solitude : les chefs d'entreprise sont très souvent seuls au départ et l'on devient progressivement leur confident. Mon engagement dans Armor Initiative s'explique au départ par un bon réseau dans le monde des entreprises de la région. On m'a sollicité et j'ai accepté. L'entrepreneuriat m'intéresse. Je le fais volontiers et cet investissement me permet aussi de rester en contact avec le monde des entreprises ! ».

Le rôle du parrain est totalement désintéressé car il n'y apporte aucun capital et ne s'immisce pas dans la gestion de l'entreprise : « Le parrain est alors suffisamment détendu pour conseiller et écouter son filleul en toute objectivité. Un parrainage réussi doit reposer sur une

confiance relationnelle et, dans toute la mesure du possible, sur des affinités avec le repreneur ou créateur ».

Outre les conditions de financement privilégiées qui font effet de levier pour les financements bancaires, le parrainage explique aussi les taux de pérennité élevés des entreprises qui en bénéficient : « 85% des entreprises accompagnées existent 3 ans après leur création. Et la quasi-totalité des prêts sont remboursés, même en cas d'échec du projet ». Jean-François trouve également très stimulant d'être en relation avec des entrepreneurs très motivés : « Il en ressort une réelle envie de les aider mais aussi une forme de valorisation de sa propre image ».

Jean-François est également membre du Rotary Club où il s'occupe plus particulièrement des visites d'entreprises : « Ce mouvement international est fondé sur l'amitié et réuni une très grande variété de professionnels. Le Rotary intervient dans de nombreux domaines, tournés vers des actions humanitaires. A titre d'exemple, le Rotary participe depuis 20 ans à l'éradication de la polio dans le monde. Au niveau plus local, nous organisons des dons du sang et des collectes de fonds pour d'autres associations, notamment celle des « blouses roses » qui intervient auprès des enfants hospitalisés ».

Mais l'engagement associatif ne comble pas complètement les journées de Jean-François. Et il s'est donné un autre défi, celui d'embrasser une nouvelle carrière de sportif ! « Lorsque je travaillais, je n'arrivais pas à bien m'organiser pour pratiquer le sport. Depuis que je suis retraité, et malgré le temps consacré à Armor Initiative et au Rotary, je me suis mis à courir. Et j'ai aujourd'hui plusieurs marathons inscrits à mon palmarès ! ». Le cas de Jean-François est un bon exemple du « concept du vieillissement actif » (« Activ Ageing ») inscrit comme une priorité de la Commission Européenne pour 2012 !

> **STARTING & PARTNERING**

> **INVESTING & ACQUIRING**

> **ADVISING & INNOVATING**

