

Colmar

J'ai créé mon entreprise Une belle boulangerie à moins de 30 ans

Gurhan Yeter, 29 ans, et Hulya Eren, 26 ans, ont repris la boulangerie de David Heissat au 48 route d'Ingersheim à Colmar. Un beau défi pour cette sœur et ce frère, très motivés pour réussir.

Quel a été le déclic pour vous lancer dans la création de votre entreprise ?

Gurhan Yeter : cela faisait dix ans que je travaillais comme boulanger pour des patrons. Boulanger est un métier très difficile, notamment à cause des horaires. Alors si c'est pour travailler dur, autant travailler à son compte. Avoir ma propre affaire est devenu un objectif. Et c'est quand on est jeune que l'on a le plus d'énergie. Un jour, en achetant un petit pain, le

boulanger David Heissat m'a annoncé qu'il projetait de vendre son affaire. J'ai tout de suite été voir ma sœur pour lui proposer de reprendre ensemble l'affaire. À l'époque Hulya était à la recherche d'un emploi.

Hulya Eren quelle a été votre réaction quand votre frère vous a proposé d'être son associé ?

Cette reprise d'activité m'a tout d'abord paru impossible. Mais ce rêve me plaisait beaucoup. Mais je sentais bien que cela serait difficile. Comment allait-on pouvoir acheter le commerce. Nous n'avions que de petites économies. Mon frère est venu me voir à la fin de l'été 2005 pour me présenter le projet. Je suis aide-comptable de formation (NDLR : Hulya a un BEP comptabilité et le niveau bac pro comptabilité, passé au lycée Martin Schongauer), je me suis lancée dans le montage administratif.

Quel a été l'aspect le plus difficile dans le montage du projet ?

Hulya Eren : après avoir rédigé notre prévisionnel avec le cabinet d'expert-comptable de l'ancien propriétaire de la boulangerie, je suis allée démarcher les banquiers. J'en ai rencontré cinq ou six. Et finalement, c'est mon banquier (la Banque Populaire d'Alsace Pasteur) qui nous a suivis.

Gurhan Yeter : on savait que la première année allait être difficile pour tous les deux. Avant,

de reprendre la boulangerie, je travaillais 35 heures. Là, en ce moment, je m'investis beaucoup plus.

Hulya Eren : on travaille vraiment beaucoup. Mais on sait que c'est un investissement pour notre avenir et celui de nos enfants. Cela en vaut la peine.

Qui vous a aidés ?

Hulya Eren : la conseillère de la Chambre des métiers d'Alsace, Clarisse Steinhilber m'a aidée à monter le projet. C'est elle qui m'a orientée vers la Plateforme d'initiatives locales (PFIL). Grâce à la PFIL, j'ai pu obtenir un prêt de 10 000 € à 0 % d'intérêt. Mais avant d'obtenir ce prêt, mon frère et moi avons dû convaincre un jury. Avec la PFIL nous avons aussi droit à une personne qui nous conseille et nous suit tous les mois au niveau commercial.

L'ancien propriétaire David Heissat a également été adorable. Il nous a vraiment soutenus. Il nous a bien expliqué que, lui aussi, avait démarré avec pas grand-chose. Pour lui, la recette du succès est simple : être motivé et travaillé dur. Sans ces mots, on ne sait pas si nous aurions franchi le pas.

Après presque un an d'activité, comment allez-vous ?

Nous avons rencontré quelques difficultés, mais tout va bien. Nous respectons les objectifs que nous nous étions fixés. Nous avons des projets. Notamment, nous allons nous lancer dans la fabrication de pains spé-



Gurhan Yeter et Hulya Eren, un frère et une sœur, un départ en famille pour un avenir prometteur à force d'huile de coude. Photo Yannick Bohn

ciaux, des produits recherchés par les clients. En plus du Moulin Peterschmitt de Niederhergheim qui nous fournit en farine pour nos pains blancs, nous allons nous lancer, avec la Ronde des pains des Grands moulins de Paris, dans des pains aux olives, aux noix, aux figues... Nous proposons déjà de la « Campailette des champs » qui attire de nouveaux clients friands de ce produit. Et dans deux ans, nous aimerions aussi faire des travaux pour aménager différemment notre com-

merce. Il faut que notre magasin soit plus visible de la route et plus agréable pour le client à l'intérieur. C'est important

pour conquérir encore plus de clients.

Propos recueillis par Patrice Barrère

Une nouvelle série

Tous les quinze jours, la série « J'ai créé mon entreprise » reviendra dans votre journal. Il s'agit d'y présenter différents parcours de personnes qui ont décidé de se lancer dans la création d'entreprise : ancien chômeur, reconversion professionnelle, changement de vie... Ces entreprises auront entre un et trois ans d'existence.

Le truc pour réussir

Gurhan Yeter et Hulya Eren : « Il faut être bien conscient que la création d'une entreprise, même si dans notre cas il s'agissait d'une reprise, va être très difficile. Il faut se sentir prêt à le

faire. Être vraiment très motivé ! Mais dans le cadre d'une activité artisanale, à notre avis, la première porte à laquelle il faut frapper, c'est celle de la Chambre des métiers d'Alsace. »

34^e ANNIVERSAIRE
cora
Houssen

Lundi 30 octobre

TOUS LES JOURS

GAGNEZ L'ARTICLE DE VOTRE CHOIX
(limité à 1000 €)

OU 1 BON D'ACHAT DE 750€
OU 1 BON D'ACHAT DE 500€

Comment participer au jeu ?

Jeu gratuit sans obligation d'achat. Règlement complet affiché en magasin. Pour participer, c'est très simple : il vous suffit de compléter le bon de participation disponible à l'accueil et de le déposer dans l'urne à l'entrée du magasin. Chaque jour et pendant toute la durée de l'opération, trois gagnants seront tirés au sort.



-20% SUR L'ARTICLE DE VOTRE CHOIX

UNE OFFRE IMMANQUABLE :

Pour tout paiement avec votre carte cora* ou sur présentation de votre carte mallette, sans limite d'Eurocora station-service, librairie, collégerie et coiffeur. Hors promotions en cours. Offre non cumulable avec toute autre offre. *Vé. validité en magasin. (1) La carte cora est une carte de crédit, conditions d'abonnement à l'espace cora.com.

du mercredi 25 octobre au samedi 4 novembre

les 9 jours les plus courts de l'année

NE LES LAISSEZ PAS PASSER !

L'immanquable du

50% D'ÉCONOMIE

lundi 30 octobre

99€

69€50

Et en + l'économise 20€

Vivez la différence ! cora

Zone économique Houssen (Par l'A35 sortie 23)