



ÉCONOMIE Coronavirus

# Aider les chefs d'entreprise à traverser la crise

**Créée il y a un an, l'antenne haut-rhinoise de l'association Apesa (Aide psychologique pour les entrepreneurs en souffrance aiguë) a commencé son activité dans un contexte particulièrement difficile. Une quarantaine de personnes a déjà fait appel à elle.**

En décembre dernier, en créant une antenne de l'Apesa (Aide psychologique pour les entrepreneurs en souffrance aiguë), Richard Grangladien ne s'attendait pas à un tel scénario. Mais la crise sanitaire a montré qu'un soutien était plus que nécessaire pour éviter le pire. « Avant, il n'y avait rien pour les chefs d'entreprise qui avaient besoin d'une aide », explique Nicolas Schaechtelin, « sentinelle » de l'association pour la cellule créée à Colmar. « La souffrance aiguë », reprend Richard Grangladien, « c'est la phase ultime, quand il ne reste qu'à appuyer sur la détente. Nous, nous cherchons à développer la prévention pour éviter que les entrepreneurs sortent le pistolet du tiroir. »

## « Les entreprises sont sous perfusion »

Entre la formation des 45 sentinelles, dans diverses structures ou associations pouvant repérer les personnes en difficulté, et le premier confinement, l'Apesa 68 n'a



**Au sortir de la Chambre commerciale, après une liquidation, les entrepreneurs sont seuls. L'Apesa propose de les aider.** Archives L'Alsace

finalement pu commencer à recevoir des appels à l'aide qu'au mois de mai. Depuis une quarantaine de personnes l'a contactée. « Il y a des chefs d'entreprise de toutes tailles, des commerçants, des agriculteurs. »

Au niveau national, un numéro vert a été mis en place à la demande du gouvernement (08.05.65.50.50). « Les personnes qui téléphonent sont réorientées vers leur département. » L'antenne haut-rhinoise est donc l'interlocuteur pour les entrepreneurs qui passent par ce canal.

Avec le deuxième confinement, la situation semble s'être figée. « Pour

l'instant, il n'y a pas trop de liquidations », note Nicolas Schaechtelin. « Mais les entreprises sont sous perfusion. On attend un retournement de situation quand il faudra rembourser les aides reçues. Et bien sûr, il faut aussi attendre la reprise de l'activité. »

Face aux demandes, les sentinelles de l'Apesa doivent faire preuve de discernement. « Nous devons trouver la réponse la plus adaptée. Il ne s'agit pas toujours d'un soutien psychologique », note Richard Grangladien. « Nous pouvons réorienter les gens vers des associations qui leur apportent un éclairage

économique par exemple. » L'Apesa travaille notamment avec EGEE (Entente des générations pour l'emploi et l'entreprise). Mais parfois, une mise en relation entre deux personnes en difficulté peut aussi apporter de nouvelles solutions.

« Dans les quinze derniers jours, nous avons eu trois appels de commerçants qui cherchaient des solutions pour continuer à travailler. Nous avons conseillé à une coiffeuse de contacter une esthéticienne qui avait également fait appel à nous. Sans se faire concurrence, leurs problématiques sont les mêmes. »

Les membres de l'association savent aussi poser les questions que les entrepreneurs oublient parfois de se poser. « Il faut par exemple réfléchir à ce qu'était la situation de l'entreprise avant la crise du covid. Certaines étaient déjà moribondes. »

## Courroie de transmission

Plutôt que de se voir comme l'association détenant toutes les solu-

tions, l'Apesa préfère se présenter comme « une courroie de transmission qui permet aux entrepreneurs de communiquer ». Une gageure en ces temps de confinement. Dans l'avenir, l'association aimerait aussi faire davantage de prévention, notamment parmi les créateurs d'entreprises. « Mais quand on contacte les différents organismes de formation, on nous répond qu'il ne faut pas freiner l'élan des entrepreneurs et les décourager. »

Pour toucher un maximum de chefs d'entreprise, l'Apesa 68 continue donc d'essaimer en postant de nouvelles sentinelles dans ses cellules, notamment dans les associations locales de commerçants, d'artisans ou les structures de développement économique. « On se rapproche autant que possible des entrepreneurs pour se faire connaître. »

Isabelle LAINÉ

**CONTACTER** Richard Grangladien : 06.80.14.76.05; Nicolas Schaechtelin : 06.12.71.48.72; apesa68hauthrin@gmail.com <https://www.apesa-france.com/>