



# NEWSLETTER

Membre du réseau 



GROUPE OGESTI

**OGESTI Développement**

**GESSICA CENTER**  
[www.gessicacenter.fr](http://www.gessicacenter.fr)  
[contact@gessicacenter.fr](mailto:contact@gessicacenter.fr)

**ANAXIA**  
[www.anaxia.fr](http://www.anaxia.fr)  
[contact@anaxia.eu](mailto:contact@anaxia.eu)

Tél : 03 80 52 03 52

Centre d'affaires ouvert  
 Du lundi au vendredi  
 De 8h00 à 17h30

8 chemin de la noue  
 21600 Longvic

## Le mot du dirigeant

*rédigé par Hervé LEGUAI*

La période que nous nous traversons et qui est loin d'être terminée, tend à démontrer combien nous sommes liés les uns avec les autres.

C'est vrai au niveau du Monde, mais aussi au quotidien dans notre proche environnement. C'est dans ces moments-là que nous nous découvrons avec nos forces et nos faiblesses.

Nous nous sommes aperçus que parfois nous ne connaissons pas ou imparfaitement nos propres clients et que nos clients ignoraient les activités de nos différentes sociétés, bien souvent.

Pour cette première newsletter, le plus simple consistait à refaire un tour d'horizon de nos propositions et d'ouvrir une page pour que les clients du centre qui le souhaitent puissent se présenter, eux aussi.

Nous vous souhaitons une bonne reprise d'activités.



Hervé LEGUAI Gérant

# SARL OGESTI :

## Nos sociétés

rédigé par Hervé LEGUAI

Nous sommes un petit groupe de services, qui existe depuis 1998, constitué d'une holding la SARL OGESTI développement et de deux sociétés spécialisées.

La première, la SARL GESSICA gère depuis 2016 le centre d'affaires sous le nom commercial de GESSICA CENTER ainsi que l'activité de secrétariat externalisé et de permanence téléphonique sous l'appellation de GESSICA Offices depuis 2019. Nous sommes membre d'un réseau international de centre d'affaires TBC (team business Centers).

La seconde est la SARL ANAXIA qui est un cabinet conseil pour le développement et le financement des entreprises.

Anaxia est adhérente à l'AFITE (association pour le financement et la transmission des entreprises) et à la CNCEF (chambre nationale des conseils et experts financiers). Anaxia est un centre de formation professionnelle spécialiste en formations dans les domaines de la gestion et du financement d'entreprises.

Enfin une association GESSICA BUSINESS CLUB permet à nos clients et à tous ceux qui le souhaitent de participer à la vie du centre d'affaires ou simplement de se rencontrer. Elle sera lancée officiellement dès la fin du confinement.



Agréé préfectoral

Jessica THEVENET  
Assistante de direction  
Accueil, relation client,  
communication



Gaëlle PRENCIPE  
Comptable  
Secrétariat externalisé

c'est :

- près de 800 m<sup>2</sup> de bureaux
- 40 places de parking
- 4 salles de réunion
- 2 bureaux de passage
- La domiciliation commerciale
- La location de bureaux permanents
- La location de salles de réunion et bureaux de passage (de la journée à l'heure)
- Des services annexes (courrier, téléphone, photocopies etc..)

secrétariat externalisé

- Permanence téléphonique (5,5 /7j)
- Service de facturation
- Gestion administrative externalisée, classement, courrier
- Une plate-forme de location de logiciels (comptabilité, facturation)
- Des partenariats avec des avocats, experts-comptables, banquiers etc...



# PRÊT DE TRESORERIE GARANTI PAR L'ETAT (PGE)

rédigé par Hervé LEGUAI

Le gouvernement a mis en œuvre un dispositif exceptionnel de garanties pour soutenir le financement bancaire pour les entreprises et ce (pour l'instant) à hauteur de 300 milliards d'euros.

Jusqu'au 31 décembre 2020 les entreprises de toutes tailles, quelle que soit la forme juridique de l'entreprise (à l'exception des sociétés civiles immobilières, des établissements de crédit et des sociétés de financement), pourront demander un prêt garanti par l'Etat pour soutenir leur trésorerie.

Les banques s'engagent à examiner toutes les demandes qui leur seront adressées, à leur donner une réponse rapide.

Cette offre s'adresse au TPE/PME, dont le chiffre d'affaires est < à 1.5 milliards d'€ en France et qui emploient moins de 5 000 salariés. (Il existe un autre dispositif pour les entreprises dépassent ces seuils.)

L'entreprise doit se rapprocher de sa banque pour faire une demande de prêt. Après examen de votre situation et en fonction des critères d'éligibilité et des justifications demandées, la banque donne un pré-accord pour un prêt.

Ensuite vous devez faire une demande d'accord auprès de la BPI France qui attribue un identifiant, lequel sera, une fois obtenu, adressé à votre banque, afin qu'elle débloque les fonds.

Le prêt peut être une bonne solution si vous avez la possibilité de le rembourser à l'issue de la crise. Vous bénéficiez d'un délai d'un an sans remboursement de capital et le taux d'intérêt est très faible. Au terme de ce délai vous avez la possibilité de le rembourser entièrement ou bien sur un délai de 1 à 5 ans.

Nous vous proposons un pré-diagnostic gratuit pour vous aider à estimer votre besoin de financement et les critères d'éligibilité à ce dispositif d'aide. Nous vous aiderons aussi à envisager les alternatives possibles ou autres décisions les mieux adaptées à votre projet et à vos contraintes d'exploitation.

Vous n'êtes pas forcément éligible à ce dispositif et l'emprunt n'est pas nécessairement la meilleure solution.

ANAXIA finances

Conseil & développement

## Informations pratiques

Finances  
COVID-19  
Gestion  
Banque

Contact  
Hervé LEGUAI

hl@anaxia.eu  
www.anaxia.fr

Découvrez un catalogue  
formations

Tél : 03 80 52 03 52  
8 chemin de la noue  
21600 Longvic



## Le portrait : SAS ALKA

AL comme Alexandre, KA comme Karim : Bienvenue chez Alka, petite entreprise née en 2017 sur l'agglomération dijonnaise et qui, depuis, connaît un développement tout à fait intéressant. Karim Sahmou et Alexandre Collin se sont lancés dans l'aventure de l'entrepreneuriat.

Alka s'est positionnée sur une activité que l'on connaît peu : l'externalisation de la force de vente de ses clients. Ces derniers sont en majorité des très petites entreprises, des indépendants ou des PME, dans des domaines très divers (agents d'assurances, sociétés de nettoyage ou du bâtiment...).

Ils ont comme point commun de manquer de temps, notamment pour faire de la prospection. Parfois, ils sentent aussi qu'ils n'en ont pas la compétence. Le duo ALKA prend alors le relais, en proposant ses prestations, en matière de prospection, mais pas seulement : leur société oeuvre également dans les domaines de la formation, de la fidélisation de clientèle, de la vente ou des enquêtes.

Dans la création de leur entreprise, Alexandre et Karim ont pu s'appuyer sur BGE Perspectives et sur le Pôle d'Economie Solidaire. Un accompagnement qu'ils n'ont pas oublié et les deux hommes savent renvoyer l'ascenseur : ils animent notamment un atelier, pour le compte de BGE Perspectives, sur la thématique des quatre piliers du développement commercial, auprès de futurs créateurs, et en préparent un second sur la prospection téléphonique.

Enfin, Karim Sahmou garde un souvenir fort d'une intervention récente qu'il a faite devant une classe de première STMG (Sciences et Technologies du Management et de la Gestion) au lycée Le Castel à Dijon, pour sensibiliser à la problématique de la création d'entreprise. Un souvenir lié au regard des étudiants pour lesquels, d'un seul coup, tout cela devenait concret.



Nous avons prévu juste avant le confinement de présenter l'association d'utilisateurs ouverte à nos clients et partenaires mais aussi à tous ceux qui le souhaitent. GESSICA CENTER est un centre de travail partagé où chacun exerce son activité en toute indépendance dans ses propres bureaux mais c'est avant tout un espace de rencontres et d'échanges.

Nous vous tiendrons informés du programme dès que cela sera disponible.