

ENTREPRENEUR(E) A 25 ANS, POURQUOI PAS MOI?

TABLE RONDE DU VENDREDI 08 FEVRIER 2013

Salon AZIMUT

Les 07, 08 et 09 Février 2013

Parc des Expositions de Penfeld

Isabelle TOUSSAINT :

Bonjour, merci de nous retrouver pour cette table ronde d'Azimut intitulée « Entrepreneur(e) à 25 ans pourquoi pas moi ». Je suis Isabelle TOUSSAINT, directrice du CIO de Brest et je propose d'animer cette table ronde. Je reçois aujourd'hui Franck CHARRUAU qui est co-gérant fondateur des Coopératives d'Activité d'Emploi du Finistère et qui nous présentera une perspective sur l'entrepreneuriat et un certain nombre d'idées reçues sur l'entrepreneuriat, qu'il va tâcher de faire évoluer pour une vision plus réaliste et en abordant l'entrepreneuriat comme étant des choix de vie, des choix de développement personnel. Nous accueillons aussi Claire JUSSEAU, 30 ans, qui s'est engagée dans l'aventure de création d'entreprise il y a plus d'un an et qui est urbaniste et spécialiste de territoire. C'est le thème de sa création d'entreprise. Nous attendions aussi, mais peut-être va-t-il arriver, Sébastien FLOC'H, qui est aussi jeune entrepreneur dans le domaine de l'informatique et des multimédias.

L'objectif de cette table ronde est surtout de vous amener, lycéens et lycéennes, à pouvoir intégrer la création d'entreprise ou la reprise d'entreprise comme un futur possible. Bien sûr, on imagine tout à fait, je pense que Claire peut le comprendre, qu'à 15-16 ou 17 ans ce n'est pas forcément un projet déterminé qu'est la création d'entreprise, mais c'est quelque chose qui peut venir. Au cours de sa propre évolution, de ses formations, on peut être amené à se dire « Finalement, eh bien, pourquoi pas moi ». Alors, pourquoi nous avons pensé 25 ans, être entrepreneur à 25 ans et non pas à 20 ans ? Bien sûr que l'on peut démarrer et s'engager dans une création d'entreprise à 20 ans. On a choisi entre 25 et 30 ans parce qu'Azimut est un salon de l'orientation et de l'enseignement supérieur et on part de l'idée que la création d'entreprise peut être un débouché de formation, de formation supérieure en l'occurrence pour Claire et Sébastien, ce sont des formations post-master.

Le temps d'évoluer dans un cursus de formation, de construire des compétences, de développer un socle de compétences qui va pouvoir s'actualiser dans une création d'entreprise avec un désir de créer sa propre activité. Combien d'entreprises ont été créées ? Par exemple, en 2011 dans le Finistère, pour vous donner une idée, nous sommes presque à 5000 entreprises. Exactement 4861 entreprises ont été créées dans le Finistère en 2011. C'est très, très majoritairement dans le domaine des services, du tertiaire des services. Par exemple 27% dans le domaine du commerce, de l'hébergement, de la restauration, 21% sur du service tertiaire aux entreprises: administratif, informatique, comptable ou financier. Toujours dans le domaine du tertiaire et des services, 12% dans l'administration publique : santé, actions sociales. 5% dans les activités financières : immobilières et financières. Dans le domaine de la production, on est à 8% au niveau industriel et à 15% dans le domaine de la construction. La grande majorité des créations d'entreprises, les 2/3, 4/5 c'est dans le domaine des services.

Après ces quelques données chiffrées, le déroulé de la table ronde : je vais passer la parole à Franck CHARRUAU qui va nous parler de l'entrepreneuriat et d'une forme particulière d'entrepreneur, les entrepreneurs salariés dans le cadre de coopératives. Et dans un deuxième temps, je passerai la parole à Claire JUSSEAU qui nous parlera de son parcours.

Quel a été le déclenchement pour elle du processus de créateur d'entreprise, comment cela lui est venu, comment ce projet est né et qu'a-t-elle tiré de sa formation supérieure initiale qui a alimenté ses compétences dans la création d'entreprise et ses projets d'avenir ? Voilà, je remercie nos invités et je passe la parole à Franck CHARRUAU sur « Qu'est-ce qu'entreprendre ? ».

Franck CHARRUAU:

Bonjour à tous. Vous avez peut-être été intrigués quand on m'a présenté, d'entendre parler de coopérative d'activité et d'emplois. Ce n'est pas forcément un terme très connu dans la création d'entreprise. Quelques mots avant de parler de l'entrepreneuriat en général sur les coopératives d'activité et d'emploi.

On a créé des entreprises pour héberger des créateurs d'entreprise. On a créé des coopératives qui permettent à des porteurs de projets de se lancer avec un statut particulier et surtout ce statut d'entrepreneurs salariés ce qui permet d'être en même temps entrepreneur et salarié. Ce n'est pas complexe, mais cela demande un petit peu de temps à expliquer, ce que je ne ferais pas ici, à moins que cela vous intéresse vraiment, mais c'est un système qui intéressant parce qu'on va mélanger du collectif et de l'individuel.

C'est-à-dire que ce sont des entrepreneurs individuels qui vont entreprendre dans un espace collectif et cela est intéressant et important. C'est important parce que quand on parle d'entrepreneuriat, quand on parle d'entreprise, on a plutôt tendance à penser grande entreprise, dans l'imaginaire on pense plus souvent aux entreprises du CAC 40 que finalement à la personne qui fait du service juste à côté, qui fait du dépannage informatique ou qui donne des cours ou qui fait du conseil et qui peut être toute seule. Parce qu'effectivement, l'entreprise, ce n'est pas être à plusieurs.

Créer son entreprise, cela peut être tout simplement créer son emploi et non pas créer des emplois. Créer des emplois, cela peut venir après si l'entreprise se développe et surtout si on souhaite la développer. Mais créer son entreprise, dans un premier temps, ça commence par la création de son propre emploi. Ce qui fait qu'on voit bien qu'il y a un panel d'entreprises qui va être très large. Je

parlais des grosses entreprises avec des statuts juridiques SA ou SARL et après des entreprises individuelles, voire jusqu'à l'auto-entrepreneur qui est plus un statut fiscal qu'un vrai statut juridique, puisque dans les SA, SARL il va y avoir des associés multiples, des associés de l'entreprise, mais des associés extérieurs à l'entreprise.

Dans une entreprise individuelle, on peut avoir un associé, cela existe des entreprises individuelles à responsabilité limitée, on n'aura qu'un associé, alors que le statut d'auto-entrepreneur est déclaratif. On fait une déclaration et puis on va pouvoir après créer son activité.

Ce sont des démarches relativement différentes entre ces différents statuts. Le statut, sans être compliqué, implique un certain nombre de formalités administratives. Il va y avoir plus de travail autour de la création de l'entreprise sur la partie administrative et juridique de, ce qui veut dire que plus on va se faire accompagner, plus on a des chances d'aboutir et de faire réussir son entreprise. C'est pour ça que je fais toujours un peu le distinguo avec le statut d'auto-entrepreneur qui dans la mesure où il y a un simple clic sur internet, fait que l'on ne va pas forcément se faire accompagner pour créer son entreprise. C'est très important parce que le métier d'entrepreneur va comporter plusieurs facettes. Créer une entreprise c'est quoi ?

C'est avoir une idée, parce qu'on peut avoir l'idée, mais pas les compétences à la mettre en acte. Donc il faut avoir de la technique et après il faut rencontrer une clientèle. Donc on voit bien que la création d'entreprise c'est une rencontre et un moment. Je pense aussi que c'est important.

Vous parliez tout à l'heure de pourquoi l'âge de 25 ans, on voit bien que la création d'entreprise, c'est un moment, ça peut être à 25 ans, mais ça peut être à 30, à 40 ans parce que ça va correspondre à un tournant, à un moment de réflexion, d'avoir envie de faire autre chose. Donc ce métier d'entrepreneur est un véritable métier qui ne va pas se concrétiser que par du savoir-faire, c'est un métier qui est aussi du savoir vendre et du savoir compter.

C'est là que l'on voit toute la complexité et c'est là que je reviens à mon statut d'auto-entrepreneur où effectivement si on n'est pas un minima accompagné ou si on n'a pas un minima de compétences dans ces deux derniers domaines, il y a fort peu de chance que l'activité se développe. Parce que si on sait fabriquer mais qu'on ne sait pas vendre, on ne va pas aller bien loin et que si l'on sait fabriquer et vendre et que l'on ne sait pas compter, cela ne va pas aller bien loin non plus.

Voilà ce que j'avais envie de faire passer et surtout de dire sur cet aspect de la création d'entreprise. On voit toujours cela comme étant très compliqué, il va falloir beaucoup d'argent, on associe aussi l'argent à la création d'entreprise, mais tout dépend de ce que l'on va créer comme entreprise. Si on crée une entreprise de conseil, il est évident que l'on aura beaucoup moins d'argent que si l'on crée une entreprise aussi petite soit-elle de production où il faudra acheter des machines, avoir des locaux, c'est ce que l'on appelle après des charges fixes. Ça veut dire que même si on n'a pas de chiffre d'affaire, il faudra payer et rembourser le banquier ou payer le loueur des locaux s'ils sont loués ou rembourser le banquier si on les a achetés. On va avoir dans les entreprises plusieurs façons d'aborder l'entreprise et que l'entreprise, encore une fois, ce n'est pas forcément celle dont l'image est la plus véhiculée.

D'ailleurs à ce titre, ce ne sont pas les entreprises du CAC 40 qui développent le plus d'emplois et on voit bien qu'actuellement, ce ne sont pas elles qui embauchent le plus. Ça veut dire que c'est toutes les petites entreprises à 3 ou 4, mais notamment toutes ces petites entreprises individuelles qui font l'embauche, l'emploi et l'entrepreneuriat.

Je pense peut-être qu'on pourra y revenir, qu'on pourra avoir des échanges autour de ces différentes notions de l'entreprise et de l'idée et de la façon de créer son entreprise peut-être à partir d'un exemple.

Isabelle TOUSSAINT :

Je voulais juste faire une petite remarque par rapport aux statistiques que j'énonçais tout à l'heure en disant que les 2/3 ou 4/5 des créations d'entreprises étaient dans le domaine des services aux entreprises, parce qu'on est sur une tertiarisation de l'économie et aussi parce que la mise de fonds est moindre sur ces activités-là car c'est de la matière grise, c'est de la stratégie, la matière grise qui s'est aussi développée à partir des formations initiales et par rapport à des entreprises de production où l'investissement de départ est beaucoup plus important et coûteux.

Merci Claire de votre présence ici et de votre témoignage. Vous avez une formation d'origine dans le domaine de l'urbanisme et vous êtes spécialiste des territoires. Donc si vous pouvez déjà nous décrire votre activité, votre lien aussi avec la coopérative et expliquer ce statut d'entrepreneur salarié. Décrire votre activité assez concrètement, une ou deux activités. Quels sont vos clients ? Quelles sont vos commandes ? Comment vos commandes et votre activité vous parviennent ? Et votre parcours en termes de formation initiale mais aussi en termes de rétroprojection lorsque vous aviez 15 ou 16 ans. Est-ce vous imaginiez être entrepreneuse ? Comment souhaitez-vous voir évoluer votre entreprise ? Je vous laisse la parole.

Claire JUSSEAU :

Bonjour à tous. Vous m'avez posé beaucoup de questions, je ne sais pas si je vais réussir à y répondre dans le bon ordre, mais je vais essayer. Je m'appelle Claire, je travaille effectivement au sein de la coopérative d'activité et d'emploi Chrysalide. Franck est mon patron d'une certaine manière.

Pour décrire mon activité, je travaille vraiment dans le domaine des territoires. Je vais commencer par ce que je fais concrètement dans mon activité. Je vais vous citer deux actions que je suis en train de mener.

La première : je travaille pour une commune rurale en Bretagne à côté de la Normandie et ma mission est de valoriser une zone humide. Qu'est-ce que ça veut dire ? Ça veut dire que la commune souhaite mettre en place une valorisation, c'est-à-dire réussir à accueillir du tourisme local, à rendre cet endroit plus agréable. Moi je réfléchis à comment valoriser cet endroit, à la fois en créant des panneaux d'interprétation, c'est souvent ce qu'on peut voir en se promenant sur des sites naturels où des panneaux nous expliquent comment fonctionne la nature, l'histoire du lieu, et en travaillant aussi en lien avec l'aménagement du site. C'est-à-dire que mon travail consiste à aider la commune qui m'a missionnée. Je fais une mission, pour l'aider dans ce cas bien précis, à concerter la population autour de l'aménagement du site. Que veut dire concerter la population ? Pour qu'un endroit soit accueillant, il faut qu'il vive. Ça veut dire que les habitants doivent aller se promener, utilisent l'endroit, y fassent des activités et se sentent concernés. Mon travail c'est de réussir à les mobiliser, à les impliquer dans ce projet d'aménagement pour que les personnes sentent qu'elles ont leur mot à dire. C'est vraiment en lien avec ce que l'on peut entendre à l'heure actuelle dans les démarches participatives. C'est-à-dire que chaque personne est habitante, usagère d'un espace et qu'elle peut participer à son cadre de vie : décider comment va être la place, va-t-elle être circulaire, carrée, va-t-il y avoir des jeux pour enfants ?

Des choses très concrètes du quotidien. Si vous le souhaitez, vous pourrez me poser des questions là-dessus. Et là très clairement, comment est-ce que j'ai réussi à avoir cette mission ? J'ai répondu à un appel d'offre. Les collectivités passent des annonces, c'est comme des offres d'emploi, mais ce sont des marchés publics et les bureaux d'étude, comme les architectes, un cabinet d'étude en aménagement d'urbanisme, de grands enseignants..., y répondent et en fonction de divers critères, ils sont retenus ou pas. J'ai donc vraiment un fonctionnement bureau d'étude.

Et un deuxième projet que je mène qui ne répond pas du tout au fonctionnement du bureau d'étude. Parce que ce qui est intéressant dans la coopérative Chrysalide, c'est qu'on est à la fois entrepreneur, on crée son activité. Au même titre que n'importe quel bureau d'étude, on peut répondre à des appels d'offres ou alors aller démarcher auprès d'entreprises, si toutefois on le souhaite et en même temps on a un statut qui est coopératif donc qui peut être aussi rapproché d'une association dans une certaine mesure ce qui m'a permis de répondre à un appel à projet. Que veut dire un appel à projet ? Encore une fois, qui lance les appels à projet ? Ce sont les collectivités. Dans le deuxième exemple que je vais vous exposer, c'est la région Bretagne qui a lancé un appel à projet qui s'appelait « Place aux Jeunes » et avec une autre entrepreneuse de Chrysalide, nous nous sommes associées et avons répondu ensemble en proposant un projet qui mélangeait territoire et photographie sur la ville de Brest.

Donc aujourd'hui, on est en train de construire des ateliers auprès de jeunes d'une vingtaine d'années d'un foyer qui s'appelle Don Bosco et puis un groupe de jeunes d'une maison de quartier à Lambézellec à Brest et on travaille ensemble. La photographe avec laquelle je travaille, apprend les techniques de la photographie et moi je travaille sur l'approche de la lecture de la ville, des paysages autour de Brest.

Qu'est-ce que ça veut dire ? Ça veut dire qu'on apprend à comprendre comment fonctionne une ville, son histoire, ses différentes activités, mais aussi ce qu'on peut voir et ressentir. Donc nous menons ce projet au travers d'ateliers hebdomadaires. Donc c'est un projet qui est subventionné, c'est-à-dire que c'est nous qui avons décidé de monter quelque chose et après on a trouvé des financements comme n'importe quelle association. Alors que dans le premier exemple, la démarche est différente car je n'ai rien monté du tout. On a proposé un marché public, c'est un peu comme une offre d'emploi, et j'ai répondu à la commande et j'ai été sélectionnée. Donc les démarches sont différentes. Voilà un petit peu pour illustrer ce que je fais dans la vie de tous les jours.

Après, je vais peut-être revenir sur mon parcours. Quel a été mon parcours universitaire et qu'est-ce qui a fait que j'ai été attirée par la démarche d'entrepreneur ? Pour l'anecdote, je suis fille de commerçant. Pendant toute ma tendre enfance, j'associais l'entrepreneur au commerce. Je suis fille de buraliste, pour moi le commerce c'est la boulangerie, le bureau de tabac, la coiffeuse et je n'avais pas du tout envie de faire cela plus tard. Ce n'était pas du tout quelque chose qui m'intéressait. J'ai eu un BAC littéraire et je me suis tournée vers la géographie et l'histoire et ensuite j'ai fait un IUP en aménagement du territoire. Pourquoi ai-je fait ça déjà ? Le BAC littéraire et la géographie à la suite m'apprenaient des choses très différentes et je trouvais intéressant d'avoir une formation qui me permette de faire de l'histoire, de la sociologie, de l'économie, de pouvoir toucher un peu à tout et ça correspondait bien à mon mode de fonctionnement.

C'est vrai que j'ai eu la chance de connaître cette formation pluridisciplinaire qui était créée dans mon université parce que je ne serais pas forcément allée voir ailleurs. On ne fait pas que de l'histoire, on fait du social, de l'environnement, de l'écologie. C'est un IUP : Institut Universitaire Professionnalisé. C'est-à-dire qu'à la fin de chaque année, il y avait des stages en entreprises. Cela m'a permis de partir par exemple en Roumanie, au Liban, de travailler pour des ONG, sur le tourisme local, dans des

collectivités sur la démocratie participative, dans des cabinets d'étude sur le paysage. Ça m'a permis déjà de toucher à tout et je trouvais ça vraiment très intéressant, mais quand j'ai terminé mes études, j'ai fait un IUP sur 3 ans et ensuite un Master 2 sur le développement durable qui était la continuité de l'IUP, je n'avais jamais songé à créer mon entreprise parce que, comme disait Franck tout à l'heure, j'avais l'image de l'entreprise du CAC 40, bien sûr j'avais mes études, mais je ne me sentais pas du tout autonome dans cette démarche et je pense que j'avais aussi besoin encore d'avoir de l'expérience, de faire aussi un peu mes preuves. A la suite de mes études, j'ai travaillé dans plusieurs endroits, à l'université dans un laboratoire de recherche et ensuite dans des associations.

Et au fur et à mesure j'avais envie de faire plein de chose à la fois et quand j'étais salariée, sur mon temps libre pour me « nourrir », j'avais besoin de participer à plein d'autres projets et j'avais vraiment envie d'avoir une forme de marge de manœuvre, c'est-à-dire de créer quelque chose. Quelque part, s'était vraiment ancré en moi, mais je n'avais pas mis le mot sur « Je veux créer une entreprise », je n'avais pas fait le lien, je n'y avais pas du tout pensé, je me disais juste, j'aimerais bien monter mes projets, avoir cet espace de liberté de faire et de toucher un peu à tout comme j'avais fait quand j'étais à l'école. Parce qu'en fait, quand on travaille, on se spécialise toujours, on est un peu obligé. Alors que quand on est étudiant, on touche un peu à tout et comme ma formation était pluridisciplinaire, j'avais envie de retrouver ça. Ça s'est fait très progressivement.

J'ai rencontré des personnes qui étaient à Chrysalide qui m'ont parlé de leurs démarches, c'est aussi le bouche-à-oreille, et j'ai commencé à y réfléchir et je me suis dit comment je vais faire. Mon métier, ce n'est pas vraiment un métier, c'est un métier un peu nouveau de travailler dans les territoires. Ça me posait vraiment question et cela s'est éclairé très, très progressivement.

Quelque chose a aussi beaucoup joué, j'avais vraiment envie de travailler sur Brest, de rester en Bretagne et comme je travaillais depuis quelques années dans le local, je commençais à connaître plusieurs réseaux d'acteurs, je connaissais bien le territoire et c'est ce qui m'a vraiment donné envie de franchir le cap. C'est-à-dire que j'avais envie de travailler dans ce cadre de vie-là, ici. J'avais envie, comme disait Franck, de construire mon emploi, de créer mon emploi. Je n'avais pas envie d'aller « bosser » à 600 km d'ici. Pourquoi ? Je suis très bien ici, j'ai mes amis, j'ai mon réseau, j'ai envie de créer avec des gens que je connais.

Donc en fait, je vais créer mon emploi dans les territoires. Mais cela est venu très progressivement parce que j'avais un ancrage dans le territoire, une volonté de créer, j'avais acquis des compétences et je me suis lancée. Ce qui a fait basculer, c'est que j'étais en train de terminer un « boulot » de salarié et j'ai rencontré une personne qui avait son bureau d'étude et qui cherchait quelqu'un pour l'aider. Il faut toujours un élément déclencheur et moi c'était ça très concrètement. Cette personne avait besoin de quelqu'un pour l'aider à faire des études en environnement et c'était pour moi la bonne occasion et j'avais entre temps commencé à réfléchir à Chrysalide parce que j'avais des amis qui y travaillaient et je trouvais effectivement que c'était très confortable ce statut d'entrepreneur salarié comme l'a annoncé Franck tout à l'heure. C'est-à-dire que je crée mon activité, je trouve mes contrats, je monte mes projets, j'ai de l'argent qui rentre, cet argent c'est mon chiffre d'affaire, mais il est au nom de Chrysalide.

C'est Chrysalide qui va avoir l'argent et avec cet argent-là va me payer un salaire, mes remboursements de frais, etc. et donc je me sens accompagnée. C'est moi effectivement qui trouve mes missions, mais je participe à un collectif. Franck a évoqué tout à l'heure le collectif et je trouve cela très riche parce qu'au sein de Chrysalide on trouve pleins de métiers différents. Je travaille dans les territoires et je vais travailler avec d'autres personnes. Je travaille avec une photographe, avec une

médiatrice scientifique et à côté, il y a des couturières, des personnes qui travaillent dans l'informatique, dans le bâtiment et à un moment donné, le collectif est hyper important parce souvent un entrepreneur peut se sentir seul par moment, parce que ce n'est pas facile, on n'a pas tellement de visibilité, on ne sait pas comment ça va se passer par la suite, c'est quand même une prise de risque quelque part d'être entrepreneur. Et le fait d'être dans un collectif permet à un moment donné de pouvoir se réunir, pouvoir échanger, voire de pouvoir créer économiquement des choses ensemble parce que nous travaillons dans le but de gagner de l'argent. On reste vraiment dans le côté métier. Je vais peut-être m'arrêter là, je ne sais pas si j'ai répondu à toutes vos questions.

Isabelle TOUSSAINT :

Si, c'est absolument très riche. On sent bien dans votre parcours, je synthétise un peu, l'envie de créer, ce goût, cette curiosité pour la diversité, la pluralité des approches, des contenus. C'est quelque chose qui est présent chez vous depuis très longtemps et cette envie aussi d'autonomie qui incarne un peu votre personnalité. Ce sont des choses qui étaient présentes et qui se sont actualisées par rapport à votre expérience, aux opportunités, vos rencontres qui se sont actualisées dans la création d'entreprise. Effectivement, c'est intéressant de mettre l'accent sur cette combinaison qu'il y a entre le collectif et l'individuel avec la coopérative, en l'occurrence Chrysalide, ce fonctionnement qui permet de sécuriser le créateur d'entreprise par un accompagnement juridique, de conseil. Franck, je vous laisse le décrire.

Franck CHARRUAU :

Effectivement, il y a un accompagnement de tous les jours, mais pas un accompagnement autour des métiers. Pour voir la richesse de la coopérative et sa complexité, complexité toute bienveillante, il y a Environ 130 entrepreneurs dans la coopérative qui représentent vraiment tous les métiers. Effectivement, il y a des ingénieurs, des personnes dans le conseil, des chercheurs, des doctorants, mais on a aussi des personnes qui sont dans le bien-être, dans l'informatique, dans le service à la personne, des couturières, des personnes dans le diagnostic énergétique, des artistes, artisans d'art...

C'est un panel d'entrepreneurs qui est très riche et cette richesse va s'exprimer dans le collectif parce qu'on met en avant la coopération et cet aspect coopération et mutualisation est très intéressant dans Chrysalide. Par moment, on mutualise des biens, des savoirs, des idées et par moment, on coopère pour répondre à des appels d'offre, pour éventuellement trouver des clients un peu plus facilement. Donc, 130 entrepreneurs avec un accompagnement de tous les jours, parce que l'originalité est qu'on ne crée pas son entreprise, on crée son activité. Il n'y a donc pas de création juridique de l'entreprise, l'entrepreneur n'a pas son propre numéro SIRET, il n'a pas été faire la démarche administrative pour créer sa propre entreprise. En revanche, il a créé son activité qui est hébergée au sein de la coopérative. C'est ce qui se passe avec Claire. Elle mène son activité en toute autonomie et en toute indépendance mais est accompagnée par ce que nous proposons, c'est-à-dire un accompagnement soit de tous les jours, soit individuel sous forme d'entretien, de relation téléphonique ou par mail, mais aussi un accompagnement collectif qui est un maître-mot pour nous.

On est dans la coopération et cette coopération nous devons la mettre en avant, nous devons la vivre et en tirer toute sa richesse. C'est là que l'on voit par rapport à l'entrepreneur individuel finalement, ce qu'il peut perdre à un moment ou à un autre dans ce côté solitaire. On propose un accompagnement collectif, on prépare des ateliers, des réunions diverses, une réunion tous les 3 mois qui rassemble tous les entrepreneurs. C'est-à-dire que tous les 3 mois, une centaine de personnes se retrouvent pour discuter métier, d'un certain nombre de nouveautés et encore le collectif se crée, se met en place. Un entrepreneur qui rentre tout seul dans la coopérative, va avoir un réseau de 130 professionnels qui sont

là et qui ont créé leur activité. Chaque professionnel a un réseau autour de lui d'une dizaine de personnes et cela s'étend.

Voilà la particularité des coopératives d'activité et d'emploi avec cette autre particularité du statut de salarié. Finalement on est entrepreneur salarié. La première coopérative a été créée en 1995, mais cela reste malgré tout original. C'est-à-dire que l'entrepreneur fait son chiffre d'affaire et il va avoir un contrat de salarié derrière et va se payer avec une partie de son chiffre d'affaire sachant que l'autre partie, comme tout entrepreneur, il va l'utiliser pour payer ses fournisseurs, ses notes de frais, ses achats et tout ce dont il aura besoin pour exercer son activité.

C'est une forme originale que l'on souhaite développer à l'avenir et puisque je parlais d'entreprise individuelle, c'est une alternative à l'entreprise individuelle. On espère que tous ceux qui en font partie puissent s'y retrouver, s'y développer et y rester puisqu'il y a la possibilité de rester.

Isabelle TOUSSAINT :

Claire, alors, comment allez-vous depuis un an ? Gagnez-vous bien votre vie ? Que souhaitez-vous voir évoluer dans votre activité ?

Claire JOUSSEAU :

Depuis un an, j'ai réussi à mener beaucoup de projets. Sur la question : Est-ce que je gagne bien ma vie ? Ma particularité, c'est que je travaille à mi-temps à côté, j'ai un autre emploi salarié. Le développement de mon activité va en conséquence, je me dégage un mi-temps, puisque j'ai déjà un mi-temps à côté.

J'arrive à vivre correctement d'un métier qui est très passionnant et me laisse, comme vous le disiez, une très grande autonomie qui pour moi est très importante et c'est aussi toute la richesse de ce métier-là, d'être vraiment porteur de projet, d'être toujours sous la forme de la collaboration et de la coopération, de ne pas avoir de chef et en même temps de ne pas donner d'ordres à d'autres.

Ça met aussi dans un autre état d'esprit, je ne fais que collaborer avec des collègues, je ne donne pas d'ordres, je ne réponds pas à des ordres, je monte des projets qui correspondent à mon aspiration de vie. Ensuite, sur ce que j'évoquais brièvement tout à l'heure, il faut être réaliste, c'est peut-être moins confortable de créer son activité que d'être salarié complètement.

Pourquoi ? Parce que, moi aujourd'hui ça va bien, je travaille sur des projets que j'aime, mais je ne sais pas du tout dans 6 mois, dans 1 an comment ça va se passer. En fait, quelque part on doit être constamment à la recherche d'autre chose. Comme le disait Franck, c'est tout un réseau qui s'opère et plus on connaît de gens et plus on a d'opportunités. Tout ça se construit, mais d'une certaine manière c'est aussi un certain goût de l'aventure.

Et sur mes objectifs, j'aimerais bien continuer comme ça et réussir à développer plusieurs projets différents tout en restant très réaliste par rapport au temps dont je dispose. Pour l'instant, je suis dans un bon équilibre, mon activité il faut encore que le la développe.

Isabelle TOUSSAINT :

Merci.

Franck CHARRUAU :

Je voulais rebondir sur ce que vous demandiez à Claire, si elle gagnait bien sa vie, pour dire qu'aussi la création d'entreprise, ça peut répondre aussi à une passion, à une envie, à des convictions. Bien sûr, il faut gagner sa vie, mais il y a une bonne partie des entrepreneurs qui ne rêvent pas le matin en se rasant, d'être millionnaires, ils rêvent surtout de prendre du plaisir, de se réaliser dans leur création, dans leur activité. C'est important, ce n'est pas finalement l'aspect financier qui guide l'essentiel des entrepreneurs.

Isabelle TOUSSAINT :

Ce sera le mot de la fin. Merci pour votre participation. Des questions peut-être ? Vous pouvez venir échanger avec nous, si vous avez des questions pour la table ronde.

Intervenant dans la salle :

Je pense que c'était vraiment beaucoup axé sur votre parcours et ce n'était pas du tout ce qui nous intéressait dans la conférence. Nous ne nous attendions pas du tout à tomber là-dessus. Nous voulions vraiment savoir comment est-ce qu'on crée réellement une entreprise ? Est-ce qu'il y a des charges en investissement de base ? Il me semble que j'avais vu qu'il n'y avait pas de charges sociales à la création d'entreprise et au niveau du chiffre d'affaire, comment est-ce que tout cela fonctionne, parce que les démarches ne sont pas du tout évidentes ?

Franck CHARRUAU :

Je vais me faire un plaisir de vous répondre. J'aurais presque tendance à dire que si vous partez comme ça, vous faites fausse route. Vous ne m'avez pas donné votre projet. Vous me demandez d'abord si vous allez dépenser beaucoup d'argent, si cela va vous prendre beaucoup de temps. Mais quel est votre projet ?

Intervenant dans la salle :

Nous sommes dans l'informatique, création de sites web, graphisme, réalisation d'affiches. Nous avons pas mal de contrats actuellement et nous aimerions trouver un moyen de nous faire financer autrement que par une « asso » parce que ça n'avance pas du tout.

Franck CHARRUAU :

Mais se faire financer sur quoi ? Vous avez des investissements, vous devez acheter quelque chose ?

Intervenant dans la salle : Rien du tout.

Franck CHARRUAU : Alors, il n'y a pas besoin de financement.

Intervenant dans la salle : Non, je veux dire pour percevoir l'argent.

Franck CHARRUAU : Pour percevoir l'argent, c'est-à-dire pour facturer les clients ?

Intervenant dans la salle : C'est ça.

Franck CHARRUAU :

Pour facturer les clients, il faut un statut juridique à minima. Vous êtes plusieurs, ou vous êtes tout seul ? Si vous êtes tout seul, c'est une entreprise individuelle. Suivant le type d'entreprises, vous allez aller à la Chambre de Commerce, si vous montez une boucherie, vous allez à la Chambre des Métiers, si

vous êtes en entreprise libérale, vous allez aux impôts ou à l'URSSAF. Vous allez créer votre entreprise avec un certain nombre de documents que vous allez fournir, on va vous donner un numéro de SIRET, c'est votre numéro d'immatriculation, c'est le numéro de sécu de l'entreprise et à partir de là, vous allez pouvoir facturer les clients. Vous allez choisir un statut fiscal, c'est-à-dire est-ce que vous êtes assujetti à la TVA ou pas assujettie à la TVA, à l'impôt sur les sociétés ou pas et puis à partir de là, vous allez avoir vos mentions légales qui vont vous donner une légalité qui va vous permettre d'aller facturer les clients tout à fait légalement.

Intervenant dans la salle :

Je me suis déjà renseigné là-dessus. C'est vraiment au moment de la création, est-ce que par exemple en tant qu'étudiant on doit payer... Moi je paye la SMEBA et je devais payer...

Franck CHARRUAU : Effectivement, vous allez payer des cotisations.

Intervenant dans la salle : On les paye sur le montant de notre CA ?

Franck CHARRUAU : Tout dépend du statut que vous allez adopter.

Intervenant dans la salle : Mais en tant qu'auto-entrepreneur, je crois qu'il y a des spécificités pour ça.

Franck CHARRUAU : Auto-entrepreneur, vous n'allez payer que sur le chiffre d'affaire.

Intervenant dans la salle : Donc à partir du moment où ne touche pas de chiffre d'affaire, on ne paye rien ?

Franck CHARRUAU : Non.

Claire JOUSSEAU :

Pour t'expliquer par rapport à mes charges, comme ça se passe. Je suis comme toi, je n'achète pas de matière première, je vends mon savoir-faire, c'est de la prestation intellectuelle exactement et je n'ai pas beaucoup de frais de fonctionnement si n'est me déplacer, aller manger de temps en temps au restaurant ou autre et dormir à l'extérieur de temps en temps. Donc en fait, j'ai effectivement un chiffre d'affaire, comme toi, je facture ma journée, j'ai un prix journée en fonction de la mission et avec cet argent-là qui est mon chiffre d'affaire, j'en attribue une partie à mon salaire en lien avec la coopérative et sur l'autre partie, c'est mon budget pour fonctionner, c'est ça très simplement. Sachant que quand tu es entrepreneur salarié, tu donnes une toute petite partie à Chrysalide pour assurer toute la gestion : les fiches de paye, la comptabilité, etc. On fonctionne avec le chiffre d'affaire que l'on réparti en partie pour le salaire, c'est-à-dire le net qui rentre dans ta poche, et en partie pour les cotisations sociales, pour payer les assurances, et l'autre partie, c'est le budget de fonctionnement, c'est-à-dire que si jamais tu montes un site web, à un moment donné tu auras besoin d'acheter un logiciel ou autre, et cela rentre dans le fonctionnement, tu investis, c'est ton budget pour faire tes dépenses.

Franck CHARRUAU :

Mais là c'est particulier, c'est spécifique à la coopérative. Vous avez déjà pris des renseignements

Intervenant dans la salle :

Oui, j'étais à la limite de signer sur une création d'entreprise, mais justement j'avais des doutes sur les charges.

Franck CHARRUAU : Tout seul ?

Intervenant dans la salle : Oui, tout seul.

Claire JOUSSEAU : Quand je dis tout seul, vous n'avez pas été accompagné sur cette démarche ?

Intervenant dans la salle : Pas du tout.

Franck CHARRUAU : Ce que je vous conseille, c'est de vous faire accompagner.

Intervenant dans la salle : Mais par qui ?

Franck CHARRUAU :

Il y a la CCI, les boutiques de gestion, Chrysalide et d'autres coopératives d'activité et d'emploi dans le Finistère. Vous devez faire votre choix, c'est votre problème personnel, mais faites-vous accompagner, ne partez pas tout seul. On voit bien les questions que vous vous posez, elles vont vous arriver en pleine figure à un moment ou un autre, c'est-à-dire que des choses que vous n'aurez pas envisagées. Par exemple, auto-entrepreneur, effectivement, on ne paye des cotisations qu'à partir du moment où on fait du chiffre d'affaire. Ce qu'il faut savoir, c'est que l'on paye ses cotisations sur le chiffre d'affaire avec simplement une petite décote dessus.

Ce qui veut dire que dans votre cas, ce n'est pas trop gênant, mais quelqu'un qui a beaucoup d'achats à faire, il va se retrouver perdant avec ce statut. Allez-vous renseigner. Encore une fois, il y a différentes structures qui vous renseigneront et vous ferez votre choix après. Vous faites votre marché et après vous ferez votre choix.

Intervenant dans la salle : Et pour ce genre de prestation, la maison des artistes ça ne peut pas être plus intéressant ?

Franck CHARRUAU : Par sur ce domaine-là. Maison des Artistes et AGESEA pour les graphistes oui, pour les informaticiens non.

Intervenant dans la salle : C'est à la limite des deux. C'est très, très large tous ces domaines de prestation de service.

Franck CHARRUAU : Il faut être clairement identifié, il faut être graphiste.

Intervenant dans la salle : Ça ne peut pas être plus large ?

Franck CHARRUAU : Non.

Intervenant dans la salle : Est-ce qu'il est possible de créer une auto-entreprise à deux ou à plusieurs ?

Franck CHARRUAU : Auto-entrepreneurs à deux ?

Intervenant dans la salle : Oui.

Franck CHARRUAU :

