

ENTREPRENEURIAT AU FÉMININ

# Elles créent en couveuse

Elles s'appellent Elodie, Adeline ou encore Marjorie. Elles habitent Fouras, Echillais ou Lussant. Ces trois jeunes femmes ont en commun d'avoir créé ou de créer leur activité par le biais de l'accompagnement de la couveuse d'entreprises de Charente-Maritime. Elles nous racontent leur parcours.

**L**a couveuse d'entreprises est un dispositif d'accompagnement à la création d'entreprise. « Elle permet de tester des projets en grandeur réelle et de sécuriser les parcours », explique Martine Dumon, de la couveuse d'entreprises de Charente-Maritime, structure qui a accompagné 75 porteurs de projets sur le département en 2013, des femmes (59 %) mais aussi des hommes (41 %). Car ce dispositif n'est pas réservé qu'aux femmes. Mais ce qui change cette année c'est que l'union des couveuses d'entreprises, à laquelle celle du département est rattachée, a signé 7 engagements pour améliorer l'accompagnement des femmes créatrices d'entreprises, une initiative du ministère des Droits des femmes. C'est pourquoi l'entrepreneuriat au féminin est mis en avant cette année, notamment lors d'un accueil qui a été organisé à la Maison de l'emploi de La Rochelle (où la couveuse réside) le 30 septembre dernier.



Elodie Nardese dans son espace de CoWorking à La Rochelle.

gent. Pour avoir des perspectives d'évolution il fallait que je bouge et ce n'était pas possible avec ma famille. »

**« La couveuse, c'est un filet de sécurité »**

C'est ainsi que le travail du papier, une passion depuis longtemps pour Adeline Gaillard, s'est imposé à elle. La couveuse d'entreprises, Adeline en a entendu parler lors des démarches qu'elle a faites à la Chambre

des métiers, tout simplement. Mais il a fallu qu'elle montre patte blanche avant de pouvoir s'y inscrire, car chaque dossier est choisi avec minutie: « Surtout que mon activité n'est pas courante. Elle était de plus, encore, que dans ma tête, il fallait que mon projet soit plus abouti. J'ai fait des réalisations, j'ai attendu d'avoir trois contrats et là, en une semaine, j'étais acceptée », poursuit la jeune femme qui ajoute tout de suite: « La couveuse c'est un filet de sécurité, pour pouvoir tester un métier pas très répandu ». Adeline Gaillard parle aussi d'un « entre-deux » car les entrepreneurs n'ont besoin ni d'être immatriculés -ils le sont à travers la couveuse-, ni de faire un bilan comptable car la couveuse s'en charge.

**Elodie Nardese voit la couveuse comme « une vraie plateforme qui impulse les personnes qui veulent créer »**

est à l'origine des cartons d'invitation qui ont été envoyés pour le cocktail de départ de l'Hermione: « C'est grâce au réseau de la couveuse que j'ai eu cette commande, car le traiteur de l'événement en fait parti. » Car c'est aussi ce que permet la

couveuse, outre le conseil, la création d'un réseau: « J'aime ce côté réseau qui permet de côtoyer des professionnels lors des ateliers. Se retrouver seule dans son coin pour créer son entreprise ce n'est pas facile. » Même si aujourd'hui Adeline Gaillard ne sait pas quelle forme légale prendra son entreprise à la sortie de la couveuse -auto-entrepreneur, entreprise individuelle...-, la jeune femme est confiante: « La couveuse me stimule et m'aide à avancer. Je préparerai ma sortie 4 à 6 mois avant. »

**« C'est zéro risque »**

La sortie, elle, n'est pas loin pour Elodie Nardese, chef de produit indépendant pour son entreprise Parfum Marketing, puisqu'elle pense faire sa demande d'immatriculation définitive début 2015. Cette Fourasienne est spécialisée dans le lancement de produit: elle compte déjà à son actif le développement de produits cosmétiques à base de bave d'escargots et du pastis de l'île de Ré sorti cette année. « Mon activité est tournée vers le cosmétique et l'agroalimentaire », précise Elodie Nardese, qui pour plus

de facilité, a installé son entreprise dans l'espace CoWorking créé il y a peu aux Minimes: « Comme je veux développer mon activité sur la France entière, c'était plus simple d'avoir une adresse à La Rochelle, que les gens situent tout de suite. »

Pour elle, il était impossible de se lancer seule dans l'aventure: « Quand on y pense, se déclarer tout de suite auto-entrepreneur comme ça, ce n'est pas facile. La couveuse, c'est zéro risque ». Car c'est de l'accompagnement sur mesure qui est fourni par la structure: « Si nos interlocuteurs sont généralistes, ils nous envoient chercher l'information chez des spécialistes dans notre domaine », le réseau à nouveau. Un suivi qui permet aussi aux EAE d'avancer étape par étape, objectif par objectif et de réajuster la barre en cas d'erreur: « Au niveau de la comptabilité, on sait où on en est chaque mois. On connaît nos dépenses, nos recettes, c'est important », souligne la jeune femme. Elodie Nardese voit la couveuse comme « une vraie plateforme qui impulse les personnes qui veulent créer », bannissant l'auto-entrepreneuriat dès le départ: « Ça aurait été une pure utopie si je m'étais immatriculé dès le lendemain de mon idée d'entreprise. Il y a un tel accompagnement avec la couveuse et un tel réseau qu'il ne faut pas passer à côté. Car ce n'est pas facile d'être chef d'entreprise. Certains mois ont été difficiles. »

Un système de création d'entreprise qui permet aussi de rassurer les banques lors de l'immatriculation définitive: « Comme mon activité est déjà lancée, quand je vais m'immatriculer il n'y aura pas zéro sur le compte. Et le plan d'affaires est basé sur une réalité. » Mais alors comment cela fonctionne vraiment au niveau financier entre les entrepreneurs à l'essai et la couveuse? Finalement, c'est plutôt simple, comme l'explique Elodie Nardese: « Quand un client me paye, cela va à la couveuse. Tous les mois nous sommes défrayés de nos dépenses et quand on s'immatricule les bénéfices sont débloqués. »

Pour Elodie Nardese la couveuse lui a permis de se retrouver dans une réalité professionnelle, qu'elle partagera dans quelques jours avec d'autres entrepreneurs à l'essai puisqu'elle animera un atelier de marketing pour ses collègues. Un autre échange de bon procédé.

**« Être crédible auprès des clients »**



Marjorie Benoit dans sa boutique de Lussant, "Des fleurs à l'appel", appellation qui date de la création de son site internet à ses débuts.

De son côté Marjorie Benoit, fleuriste à Lussant, a fait un passage éclair dans la couveuse d'entreprise: « J'y suis restée un an », précise la jeune femme. C'est auprès du Pôle Emploi de Rochefort qu'elle a entendu parler de la couveuse: « J'ai été licenciée économique alors que je travaillais chez un fleuriste. Je me suis dit que c'était peut-être le moment de me lancer. » Après contact pris avec la couveuse, c'est par le biais d'un site Internet, des réseaux sociaux et des marchés que Marjorie Benoit lance son activité: « Je travaillais à la maison et j'ai commencé à démarcher les mairies, les pompes funèbres et les maisons de retraite. Ça m'a permis d'acquérir une clientèle professionnelle ». Une bonne chose même si elle avoue s'être « fait violence » pour le démarchage car « ce n'était pas facile ». Mais voilà le site et les marchés ne suffisent pas: « En période de fête ça allait mais je n'avais pas l'achat des personnes qui sont invitées à manger et achètent un bouquet de fleurs au dernier moment. En plus, avoir du stock chez moi ce n'était pas possible. » Dans ces conditions, la fleuriste est sûre d'une chose: « Je n'aurai pas pu en vivre ». Alors lorsque le boulanger de Lussant, sur le parking duquel elle avait monté un stand de fleurs pour la fête des mères, lui a proposé le local voisin, elle a sauté sur l'occasion: « C'était une opportunité ». Un parcours couveuse qui a donc permis à Marjorie Benoit d'acquérir une première clientèle. La jeune femme ajoute: « Cela m'a aussi donné une méthode de travail et m'a permis d'être entourée pendant la création d'activité. Je pouvais facturer en travaillant avec le numéro de siret de la couveuse ce qui m'a permis d'être crédible auprès des clients. » Et un autre avantage qui a permis à la fleuriste de garder la tête au-dessus de l'eau: « J'ai pu continuer à toucher mes indemnités de chômage pendant la création de l'entreprise. » Aujourd'hui Marjorie est bel et bien installée à Lussant et a même embauché une apprentie, tout en planchant sur le projet de l'ouverture d'une autre boutique.



Adeline Gaillard sur son stand lors du salon de mariage de La Rochelle.