

# Management

P.M. PRISMA MEDIA CPPAP

L 19238 - 289 H - F : 6,90 € - RD



**MARKETING**  
Pourquoi Puma mise des millions sur le foot

**BUSINESS**  
Comment Biocoop veut devenir un géant vert

**PRISE DE PAROLE**  
Ces tics de langage qui ruinent votre crédibilité

**ENTREPRENDRE**  
Se lancer en solo en limitant les risques

**VIE PRIVÉE**  
Tout plaquer n'est pas toujours une bonne idée...

## LE GRAND BÊTISIER *du* TÉLÉTRAVAIL

LES ERREURS QU'ON A TOUS FAITES...  
ET CELLES QU'ON NE FERA PLUS JAMAIS!



**+**  
**1, 2 OU 3 JOURS?**  
QUELLE EST LA  
FRÉQUENCE IDÉALE  
DE TÉLÉTRAVAIL?  
ET POURQUOI LE 100% TÉLÉTRAVAIL EST  
DIFFICILEMENT GÉRABLE SUR LA DURÉE

**Le magazine coach pour progresser dans son job**

# Bosser... pour soi!

Vous avez soif d'indépendance ? Se mettre à son compte reste un exercice délicat. Mais, bien préparée, l'aventure peut se révéler passionnante. Et libératrice.

**U**n grand kif : «Se lever à l'heure que l'on veut, voir ses enfants, bénéficier d'une qualité de vie exceptionnelle.» Entrepreneur acharné, Ludovic Herschlikovitz ne tarit pas d'éloge sur la vie d'indépendant. A 46 ans, retraite.com est déjà sa troisième boîte. A chaque fois, il s'est lancé seul. Mais il prévient : «Le revers de la médaille, outre la faible couverture sociale, c'est qu'on n'est jamais tout à fait en vacances.» Commerçants, consultants, free-lances... la France compte 3,5 millions d'indépendants. Et dix fois plus de gens qui souhaiteraient le devenir (*lire page 106*). «Les raisons de cet engouement sont multiples : une quête de sens, des choix financiers... Et lorsque c'est subi, comme en période de crise, beaucoup nous disent qu'ils profitent

de l'occasion pour enfin franchir le pas», raconte Hind Elidrissi, cofondatrice d'independants.co, l'un des syndicats du secteur. D'ailleurs, qu'ils œuvrent dans les services, la vente ou l'artisanat, nos témoins ne reviendraient en arrière pour rien au monde. L'indépendance, ils adorent.

### Une reconversion à petits pas

Après une première vie dans l'immobilier, Thibaut Hamet décide de vivre de sa passion, l'ébénisterie. Las ! Sa demande de formation au sein des compagnons du devoir est refusée. Sa reconversion prendra cinq ans. Il frappe aux portes des ateliers parisiens de la rue du Faubourg-Saint-Antoine, sans succès. «N'ayant pas fait d'études, je n'étais pas intéressant.» En 2013, l'oncle menuisier d'un de ses amis lui ouvre son atelier, à Arras, dans le Pas-de-Calais. «Il m'a formé sur le tas.» Six mois plus tard, il s'inscrit à un CAP d'ébénisterie. Fri-leux, le jeune homme tarde à se lancer. Et attend 2018 pour créer sa microentreprise, devenue depuis une entreprise individuelle, tout en travaillant par ailleurs.

En juin 2019, il se lance à plein temps, utilisant la grange accolée à sa maison comme atelier. Nul besoin d'entreprendre des démarches commerciales : «Grâce à mon école de commerce, j'ai un solide réseau et le bouche-à-oreille fonctionne bien.» Certes, la crise a ralenti son activité, mais il avait déjà réalisé 25 000 euros de chiffre d'affaires à la mi-année. «Tout ce que je gagne reste sur le compte de l'entreprise. Je vis de façon simple, avec le salaire de ma femme et les 800 euros que je perçois de Pôle emploi. Je n'ai plus l'impression de travailler mais de faire ce que j'aime.» [atelier-thibauthamet.com](http://atelier-thibauthamet.com) / [Mise de départ](#) / 20 000 euros.

### PRÊT POUR LE GRAND BAIN ?

**Se mettre à son compte demande d'avoir une motivation forte**, liée à une ou plusieurs compétences que l'on souhaite faire fructifier, ainsi qu'à une véritable envie de donner du sens à sa vie professionnelle. Et, surtout, il faut une grande solidité psychologique. «Certes, on est libre, mais on est aussi seul face aux difficultés. C'est un facteur d'angoisse», souligne Jean-Guilhem Darré, délégué général du SDI, le Syndicat des indépendants. Mieux vaut donc être doté d'un optimisme à toute épreuve : «Environ 70% des microentrepreneurs échouent dans les cinq ans qui suivent la création de leur activité.»

Ancienne enseignante dans le privé, Virginie Legrand a monté sa boîte de cheffe à domicile.

### ✂ **Suivre son instinct**

En 2013, l'école privée où enseigne Virginie Legrand est placée en redressement judiciaire et elle est licenciée. Du jour au lendemain, la trentenaire se lance sans hésiter dans le métier de cheffe à domicile : «C'était le moment de changer et de suivre une voie qui me mettait en ébullition depuis un moment.» Elle investit dans le matériel nécessaire, mais ne possède aucun bagage. Un Ovni dans le milieu très académique de la gastronomie. «Je ne suis pas passée par l'institut Bocuse ou l'école Ferrandi. Mais j'aime recevoir et cuisiner pour mes amis.» Pour se faire accompagner, cette autodidacte sollicite l'agence de référencement de chef à domicile La belle assiette. Après un test probant, celle-ci lui fournit ses premiers clients, contre une commission de 21%. «Ces prestations, effectuées pendant un an et demi, m'ont permis d'acquérir confiance en moi.» En parallèle, elle dispense des cours dans des écoles et des Ehpad.

De fil en aiguille, elle crée son réseau de clients, particuliers et entreprises pour qui elle organise des repas à domicile. Avec 65 000 euros de chiffre d'affaires réalisés en 2019, elle gagne mieux sa vie que lorsqu'elle était enseignante et ne regrette pas son choix. «Je m'éclate ! Je vis une aventure extraordinaire et ne suis contrainte par rien ni par personne.» Seul bémol, le côté précaire du métier. «Je n'ai pas de visibilité à long terme et je dois anticiper, en pensant notamment au moment des vacances, quand je n'ai aucune rentrée d'argent.» **communic-passion.fr**  
**/ Mise de départ /** 14 000 euros.



Des revenus souvent moindres,  
mais aussi moins de contraintes et le gain  
incomparable de faire ce que l'on aime.

### ✂ **La maîtrise de ses choix**

«Je n'avais plus envie d'être sous pression. J'avais besoin d'indépendance, mais j'avais peur de perdre mon niveau de vie. A 52 ans, c'est difficile de prendre un tel virage. Il m'a fallu un an de réflexion.» Après vingt-cinq années dans la finance de haut vol, Nathalie Baudry a sauté le pas. En 2017, elle claque la porte de la Société





générale et, aidée par un coach en réorientation de carrière et accompagnée par le réseau BGE, elle crée ComplHigher, un cabinet de conseil spécialisé en conformité bancaire. «J'ai fait mes calculs pour être sûre de tenir financièrement. A mon âge, j'avais le droit à 5 000 euros mensuels d'allocations-chômage pendant trois ans, cela me laissait du temps. Sans ce filet de sécurité, je ne me serais jamais lancée.» Cette experte reconnue dans la profession trouve ses premiers clients au sein de son réseau. «Un premier client en entraîne un autre et ainsi de suite.» Elle enchaîne les missions chez Natixis, Barclays et Swiss Life, jusqu'à devoir refuser des contrats ! «C'est le prix à payer quand on est en solo. Je pourrais recruter et multiplier les missions mais je n'y tiens

Pierre angulaire de toute nouvelle orientation : le réseau. Professionnel ou amical, il facilite le démarrage.



Vincent Crul a tout lâché pour organiser des randonnées découverte en baie de Somme.

pas.» Nathalie assume son choix de liberté : «Je ne veux plus diriger d'équipes. C'est trop de contraintes. Je suis très bien toute seule.» Et pour cause : sa Sasu affiche un chiffre d'affaires annuel à six chiffres. «Je gagne presque autant qu'avant et j'ai le sentiment du devoir accompli quand je termine une mission.» [complhigher.com](http://complhigher.com)  
**/ Mise de départ /** 1 000 euros.

## **Pivoter plutôt que vivoter**

C'est par amour pour la nature que Vincent Crul s'est reconverti. Ancien conducteur de travaux, il est devenu guide touristique dans la Baie de Somme. «L'idée a germé en 2016. Elle est restée dans un coin de ma tête jusqu'en 2018, date à laquelle j'ai négocié mon départ.» Ne connaissant rien à la création d'entreprise, il rejoint le réseau BGE et structure son envie : le projet s'affine (il se concentre sur les randonnées mystère et les chasses au trésor), le montage se précise (il crée une Sasu pour conserver le régime social d'assimilé salarié) et démarre son activité. «Dans mon secteur, il faut se faire connaître très vite. J'ai appliqué la méthode du réseau démultiplié.» Il met ses proches à contribution : son cousin crée le site Internet, ses anciens collègues relaient ses posts sur Facebook... «En quelques semaines, j'avais cent contacts ciblés et influents.» D'abord tourné vers les particuliers, Vincent comprend vite qu'il doit changer de braquet pour gagner de l'argent. «Les groupes sont plus rentables.» Il prospecte alors les hôtels, les campings et les écoles pour proposer des animations et des séminaires. «Pour pouvoir me rémunérer l'année prochaine, je dois décrocher 60 séminaires et 20 structures d'hébergement.» Plusieurs résidences et hôtels locaux ont déjà été séduits. «C'est prometteur.» Dans les années à venir, Vincent voudrait développer son concept en franchise. [baiedesomme-exploration.fr](http://baiedesomme-exploration.fr)  
**/ Mise de départ /** 5 000 euros.

## Le rêve, malgré tout

«Passionnée par la mode et les fringues, je me suis dit qu'il était temps de réaliser mon rêve, quitte à gagner moins et à galérer plus, au début.» Après quinze ans passés dans la recherche pharmaceutique, Anne-Lise Simonnet fonde, en début d'année, La Sicilienne, une marque de vêtements basiques et éthiques pour toute la famille. Elle négocie une rupture conventionnelle avec Novo Nordisk, le laboratoire danois pour lequel elle travaille, et, une semaine plus tard, suit le stage de préparation à l'installation de la chambre des métiers des Yvelines, financé par son Compte personnel de formation. Pour parfaire ses notions de gestion d'entreprise, elle s'inscrit à une seconde formation. Parallèlement, elle bénéficie des conseils d'un coach individuel spécialisé dans le digital, là encore sans dépenser un sou : «J'ai payé 70 euros, le reste a été pris en charge par la région.» La quadra crée une boutique en ligne sur Shopify, et finance sa première collection avec une partie de sa rupture conventionnelle. Pour la deuxième, elle lance une campagne de financement participatif sur KissKissBankBank. Très vite, elle double l'objectif initial et récolte 3 600 euros. Si pour le moment elle ne dégage qu'un faible chiffre d'affaires (4 000 euros au premier trimestre et 2 000 au deuxième), l'entrepreneure est heureuse : «Depuis que je me suis lancée, je me sens pousser des ailes.» [lasicilienneway.com](http://lasicilienneway.com)  
**/ Mise de départ /** 5 000 euros

## Un objectif à deux ans

Lorsqu'elle apprend que le père d'une de ses amies songe à céder son atelier de confitures, Justine Le Corre n'hésite pas. Elle n'a que 23 ans et occupe un poste de responsable conciergerie à l'hôtel Meurice. «Je n'étais pas faite pour le travail en équipe. Je voulais travailler seule, sur un projet qui n'appartienne qu'à moi. Et je trouvais dommage de laisser mourir un tel savoir-faire.» Le cédant la forme pendant un an et lui transmet sa clientèle et son carnet de recettes. Fin 2017, après un stage d'une semaine préalable à l'installation (obligatoire pour les



En créant La Sicilienne, sa marque de vêtements éthiques, Anne-Lise Simonnet s'est senti «pousser des ailes».

artisans), la jeune femme lance son entreprise dans les Yvelines. «Le métier de confiturier ne requiert pas de diplôme spécifique et les investissements étaient raisonnables.» Elle obtient un prêt bancaire de 5 000 euros et 10 000 euros de subventions de la région pour couvrir les frais d'installation de son atelier. Et se donne deux ans pour gagner sa vie. «Cela coïncidait avec la fin de mes indemnités chômage.»

Pari tenu. Justine Le Corre se verse un Smic depuis le mois de janvier et son affaire tourne à plein régime. «Je produis de 700 à 800 pots par semaine que je livre à une trentaine de points de vente : épiceries communautaires, supérettes, boulangeries... Le



## PAS DE CHARGES LA PREMIÈRE ANNÉE

**Si leurs revenus annuels ne dépassent pas 30 852 euros**, les créateurs et créatrices d'entreprise sont exonérés des cotisations sociales (assurances maladie et vieillesse, invalidité, prestations familiales, etc.) pendant leurs douze

premiers mois d'activité. Ils en paient la moitié si leurs revenus sont compris entre 30 852 et 41 136 euros. Au-delà de ce montant, l'exonération disparaît. C'est ce qu'on appelle l'Aide aux créateurs ou repreneurs d'entreprise (Acre).



week-end, je vends sur les marchés. Je navigue entre l'atelier, Rungis et les halles.» Cette vie de nomade n'a rien d'une contrainte : lycéenne, elle se levait à l'aube tous les week-ends pour aider son père, fromager, sur les foires. [lesconfituresdejustine.com](http://lesconfituresdejustine.com)  
**/ Mise de départ /** 15 000 euros.

## 2580 €

C'est le revenu mensuel moyen des indépendants en 2017, selon l'Insee. Les non-salariés «classiques» perçoivent en moyenne 3580 euros par mois (hors microentrepreneurs), tandis que ces derniers touchent 470 euros mensuels. A noter qu'un an après le lancement de leur boîte, les ex-salariés voient leurs revenus diminuer de 8%.

### Répondre à un besoin

Charles Debré a créé ACS Prestige en 2015. Ancien responsable grands comptes chez Bouygues Telecom, le fils de l'ex-président du Conseil constitutionnel Jean-Louis Debré décide de profiter d'un plan de départ volontaire pour développer son business. Il empoche au passage deux ans et demi de salaire. Son créneau : la vente privée de vins. Partant d'un besoin identifié, il recense les clients disposant d'un peu d'argent mais de très peu de temps pour se constituer une cave, et leur offre de devenir leur sommelier particulier. «Je connais le palais de mes 250 clients.» La société fonctionne grâce au bouche-à-oreille. Pour sortir du lot et servir cette clientèle triée sur le volet, Charles propose des services qualitatifs : vigneron choisis, vins en provenance directe des chais et livrai-

son à domicile, en France et en Europe. Dans le même temps, il organise des séminaires et gère les cadeaux clients pour une cinquantaine d'entreprises dont Deloitte, Peugeot et Cap Gemini. Un marché qui représente 70% de son chiffre d'affaires. L'entrepreneur a rapidement réussi à faire de son goût pour le vin une entreprise très profitable sur un marché ultra-atomisé. Dès la première année, il réalise 600 000 euros de chiffre d'affaires et dégage un résultat positif. «Cette année, avec la crise du Covid, les bénéfices sont maigres, mais je me verse 80% de mon ancien salaire.» [acsprestige.com](http://acsprestige.com)  
**/ Mise de départ /** 10 000 euros.

### Des ambitions réalistes

Quand en 2018, elle lance Auratoria, son activité de conseil en prise de parole, Raphaële de la Laurencie a vingt ans de salariat derrière elle. Et des habitudes de grands groupes chevillées au corps. «On n'a pas les mêmes facilités quand on se retrouve seule. Je pensais gagner ma vie tout de suite. J'ai dû recadrer ma vision.» Huit mois en couveuse l'aident à prendre la mesure de ce changement de cap. «J'avais réalisé quatre missions et facturé 12 000 euros. Ça me paraissait ridicule, alors que, d'après les conseillers, c'était très bien.» Rassurée, elle s'installe chez elle et se met en ordre de marche.

«Dans mon activité, l'important reste la récurrence des missions. Il faut être visible.» La consultante relance tous ses contacts et multiplie les missions *pro bono*. «Comme je percevais des allocations-chômage confortables, j'ai pu me permettre de faire des interventions gratuites pour des Tedx au Celsa et pour la Nuit de la Philharmonie de l'Armée du salut. Cela m'a permis de gagner en visibilité.» Et de capter l'attention des grands comptes. «Aujourd'hui, j'ai resserré mon train de vie mais mon activité tourne avec plusieurs clients. Pour les gros appels d'offres, j'ai rejoint un groupement d'entrepreneurs : nous répondons ensemble et partageons ensuite la mission.» Un bon moyen de booster le business et de se serrer les coudes entre solos. [auratoria.com](http://auratoria.com)  
**/ Mise de départ /** 5 000 euros.\*

✦ Par Valérie Froger, Charlotte de Saintignon et Sébastien Pierrot



Pour faire démarrer son entreprise de conseil en prise de parole, Raphaële de la Laurencie a parfois accepté des missions gratuites.