

Web-série : Être entrepreneur en 2022



www.talents.bge.asso.fr

AVEC LE
SOUTIEN DE



Les Echos
ENTREPRENEURS

Crédit Mutuel





Sommaire

EDITO

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

LA WEB SÉRIE

14 TERRITOIRES DE TALENTS

PORTRAITS DES 14 ENTREPRENEURS

ILS SOUTIENNENT L'OPÉRATION

A PROPOS DE BGE

Édito

Qui sont-ils ? Qui sont ces « audacieux » voire ces « fous » comme la presse les a parfois présentés ? BGE est allé à la rencontre de celles et ceux, qui contre vents et marées malgré la crise sanitaire puis les différentes tensions sur l'énergie et les matières premières se sont lancés dans l'ENTREPRENEURIAT.

De Quimperlé à Béziers. De Sarrebourg à Saint-Denis de la Réunion... la web-série Talents dévoile le parcours de 14 de ces intrépides « Talents BGE de la création d'entreprise ». Face caméra ils racontent leurs histoires, leurs motivations et envies, leurs réussites, leurs doutes, leurs échecs... Qu'est-ce qui pousse à investir son temps, son énergie et parfois toutes ses économies dans un projet à l'issue incertaine ? Quelles sont leurs ambitions ? Au nom de quel idéal entreprennent-ils ?

Qu'ils se soient toujours imaginés entrepreneurs, ou qu'ils se soient révélés sur le tard. Qu'ils portent un projet militant ou local, qu'ils soient en quête d'indépendance ou rêvent de conquérir le monde, ces parcours de vie rappellent qu'il n'y a ni profils ni idéaux types pour entreprendre. Mais avant tout des compétences au service d'un projet économiquement viable.

Autant que leurs parcours, c'est aussi le travail effectué en amont pour assurer les conditions de la pérennité de leur projet qu'il convient de souligner (80% d'entre eux continuent à se développer après 3 ans). Ce temps de gestation pris au côté des professionnels de l'accompagnement est essentiel. Dans un moment où les Français sont de plus en plus nombreux à entreprendre, veillons à le rappeler.



Philippe Lamblin
Président BGE réseau

BGE lance la seconde saison de sa web-série « Talents » pour mettre un visage sur ceux qui font vivre l'économie locale

BGE, réseau d'accompagnement à la création d'entreprise, diffuse Talents, une web-série de 14 épisodes pour mettre en lumière le quotidien des « Très Petits entrepreneurs ». Elle sera diffusée du 18 octobre au 2 décembre à raison de 2 épisodes par semaine (lundi et vendredi) sur le site dédié talents.bge.asso.fr et les réseaux sociaux.

Après une première saison cumulant plus d'1 million de vues, le réseau BGE continue son tour de France de la création d'entreprises. L'objectif ? Témoigner d'une réalité entrepreneuriale, loin des idées reçues, faite de réussites mais également de doutes et parfois d'échecs puis de rebonds. Une réalité complexe vécue par la majorité des 3.6 millions d'indépendants et dirigeants de TPE.

Ils s'appellent Patrice, Léa, Maeliss... viennent de tous horizons et ont remis en question leur parcours professionnel et leur mode de vie au plus fort de la crise économique et sanitaire. Ces entrepreneurs, dont l'activité fait partie de notre quotidien, seront mis en avant au travers de cette web-série « Talents » proposée par le réseau BGE. Leur fierté ? Créer de la valeur dans l'économie « réelle » et générer des emplois non délocalisables.

Cette saison, les caméras suivront 14 entrepreneurs dont Cécile et Léa, deux jeunes et pétillantes provençales, lors des premiers jours de commercialisation des produits cosmétiques qu'elles ont créés, 100% Made In Provence.

Elles iront à la rencontre de Stéphanie qui œuvre, par la création de son entreprise, à la reconnaissance de la socio-esthétique. Elles s'inviteront également en cuisine pour suivre le quotidien de Julien, ancien commercial salarié qui emploie désormais 11 salariés dans le secteur de la restauration en zone rurale.



Talents BGE : le projet

Raconter l'entrepreneuriat différemment

Lancée au moment où les créations d'entreprise continuent de battre des records, la web-série « Talents BGE » a pour vocation de porter un regard neuf sur cet engouement entrepreneurial. Loin des analyses statistiques et macros et de leur vision globale, les yeux de BGE voient des parcours de vie, des contextes, des ambitions, des réalités différentes... qui rendent chaque parcours entrepreneurial unique.

C'est en dépassant la simple logique économique pour s'intéresser à la personne, que la web-série démontre la force du lien entre trajectoire personnelle et trajectoire entrepreneuriale.

Inspirer plutôt que faire rêver

Les caméras de BGE ont cherché à aller au-delà des quelques success-stories télégéniques pour essayer de montrer la réalité des entrepreneurs « d'à côté » que nous connaissons finalement assez peu. Ils expliquent leur nouvel équilibre entre vie personnelle chamboulée et vie professionnelle prenante, cassent les idées reçues sur leur quotidien et expriment leurs réussites et les difficultés qui entourent leurs activités.

Casser le mythe du self-made-(wo)man

En filigrane, la web-série s'attache également à dépeindre le rôle de l'accompagnement à l'entrepreneuriat. Qu'ils soient diplômés ou non, forts de précédentes expériences entrepreneuriales ou découvrant le métier d'entrepreneur sur le tas... Pour tous l'accompagnement s'est avéré décisif.

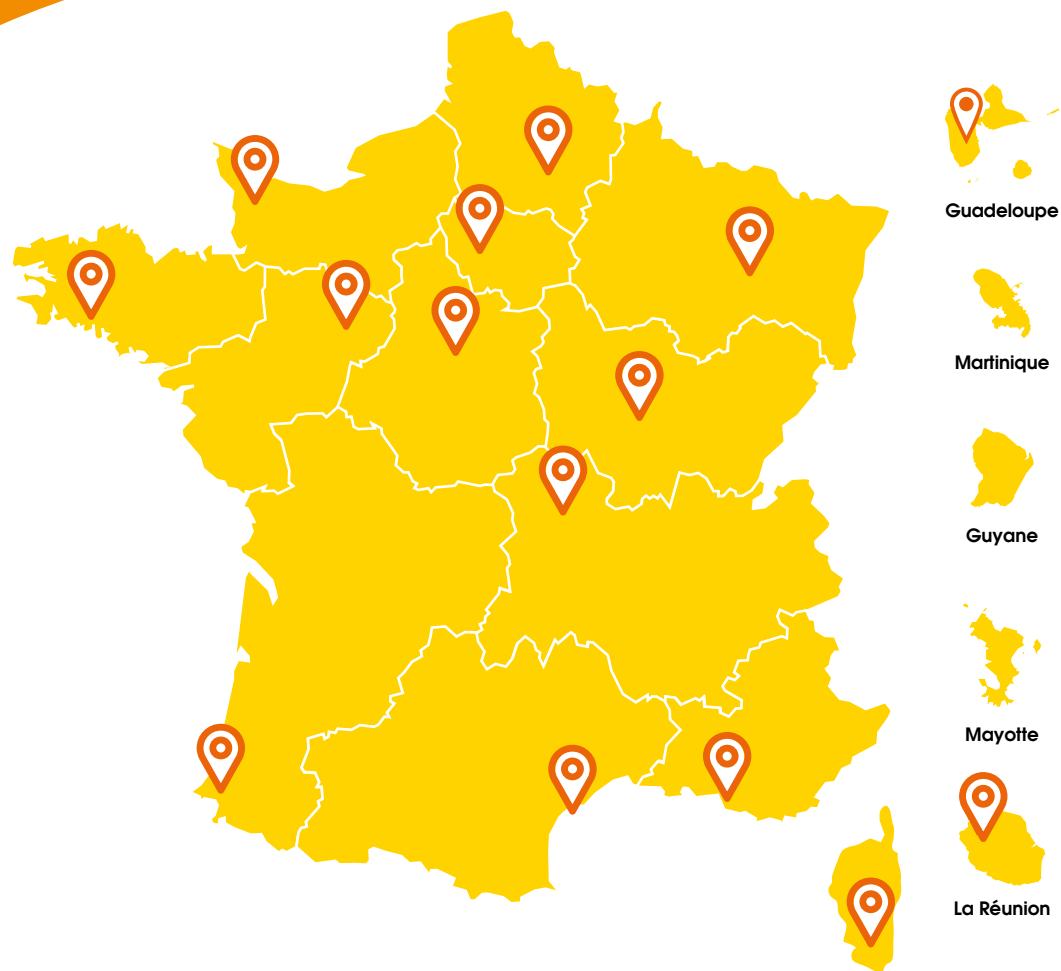
« Talents BGE » rappelle que si l'entrepreneuriat peut être une histoire individuelle, on ne la réussit jamais seul.

Format et diffusion

- Durée des épisodes : 5 minutes
- Diffusion les mardis et vendredis du 18 octobre au 2 décembre
- talents.bge.asso.fr et sur les réseaux sociaux du réseau BGE.

Talents BGE : le programme

Entrepreneur	Entreprise	Lieu	Date
Séverine Vergonzeanne	Prends ton cabas simone	Maurepas (78)	18 octobre
Stéphanie Cozzoli	Un Pas vers soi	Béziers (34)	21 octobre
Cécile Montmeza Léa Carbonne	Les Maronneuses	Carnoux (13)	25 octobre
Emilie Fontaine Patrice Hirsoil	La Ferme Delaunay	Carentan les Marais (50)	28 octobre
Anne-Maire Le Noxaic	La Mieux chaussée	Quimperlé (29)	1 ^{er} novembre
Noémie Guyard	Noumi Swim	Saint Jean sur Mayenne (53)	4 novembre
Coralie Burrow Elodie Delacourt Loïc Denhez	La ferme aquaponique du Cambrésis	Honnecourt-sur-Escout (59)	8 novembre
Florent Martin	L'Estaffute Flo 64	Cambo-les-bains (64)	11 novembre
Julien Sotty	Pitaya	Nevers (58)	15 novembre
Marie Gusto Emilie Debur	Emma's Bookshop	Clermont-Ferrand (63)	18 novembre
Maélliss Imbert	Brindilles sauvages	Châteauroux (36)	22 novembre
Richard Fontaine	Kaltea	Sarrebouurg (57)	25 novembre
Sandra Gostoli Laurence Mattei	Rhum Arrangerie Corse	Barrettali (20)	29 novembre
Marie Gravina	Zapéro	Saint-Denis de la Réunion (97)	2 décembre



14 TERRITOIRES DE TALENTS

Produite sur **14 épisodes** et autant de régions, la web-série est un véritable tour de France.

Elle raconte **la réalité de ces entrepreneurs ruraux et urbains** et témoigne de la diversité entrepreneuriale au cœur de nos territoires.



- Commerce**
- Auvergne Rhône-Alpes, Clermont-Ferrand**
- emmasbookshop.com

Selon le dicton populaire, les voyages forment la jeunesse... et parfois aussi de beaux projets entrepreneuriaux.

Grandes voyageuses, Émilie et Marie ont passé de nombreuses années loin de leurs pays, respectivement la France et la Belgique, avant de poser leurs valises à Clermont-Ferrand. De leurs périples elles ont notamment gardé le goût des langues étrangères – elles n’en maîtrisent pas moins de 5 à elles deux – et leur inspiration pour créer Emma’s Bookshop, une librairie-café.

Ouvert en août 2021, quelques années après leur rencontre durant un stage dans une maison d’édition parisienne, ce lieu atypique spécialisé dans la littérature étrangère est le seul de ce type dans la région. La librairie implantée dans une ville cosmopolite s’adresse à une clientèle hétérogène composée d’étudiants expatriés, de français souhaitant perfectionner leur apprentissage, ou encore des bibliothèques des alentours.

L’espace « café » permet quant à lui d’organiser des événements liés aux livres et aux langues. Par conséquent, elles organisent plusieurs clubs de lecture chaque mois, mais également des « heures du conte » en langue étrangère pour les enfants et de nombreuses autres manifestations permettant de renforcer les liens avec leurs clients.

“ EMMA’S BOOKSHOP

Marie GUSTOT et Emilie DEBUR

Après une étude de marché, nous avons repéré qu’il y avait peu d’offre et potentiellement beaucoup de demandes pour ce type de commerce.

Alors qu’elles avaient imaginé un projet plus modeste au démarrage de leur projet, l’accompagnement qu’elles ont suivi les a aidées à viser plus haut. Bien leur en a pris, puisque le rayonnement d’Emma’s Bookshop tend à dépasser les frontières de la capitale auvergnate.



-  **Restauration**
-  **Bourgogne Franche-Comté,**
Nevers
-  pitaya-thaistreetfood.com

Julien a le sens des affaires.

Sa capacité à convaincre, à identifier des opportunités et à les concrétiser lui a permis d'opérer avec succès une reconversion professionnelle dans un secteur d'activité fortement affecté par la situation sanitaire : la restauration.

Ce commercial, fort d'une carrière de 15 années dans le secteur de la grande distribution, a ouvert une franchise Pitaya Thai street food en décembre 2021 à Nevers.

Pour cela, Julien a dû repartir de zéro ou presque. Toujours salarié durant les deux années que lui a demandé la construction de son projet, Julien a sacrifié son temps libre, ses vacances et ses week-ends pour se former et obtenir l'ensemble des certifications nécessaires à l'ouverture d'un espace de restauration. En parallèle il a également bénéficié d'un accompagnement à l'entrepreneuriat qui lui a permis de choisir minutieusement son enseigne et d'être mis en réseau avec de nombreux partenaires. Un parcours payant.

Depuis son ouverture dans un local jouxtant le cinéma de Nevers et assurant ainsi une clientèle de passage, Pitaya fait le plein.

“ **PITAYA**
Julien Sotty

Après une étude de marché, nous avons repéré qu'il y avait peu d'offre et potentiellement beaucoup de demandes pour ce type de commerce.

L'entreprise qui emploie 11 salariés rencontre un énorme engouement auprès de sa clientèle et a largement dépassé ses prévisions de ventes.

Une réussite qui semblait loin d'être certaine pour celui qui a obtenu un prêt bancaire la semaine où la France fermait pour la seconde fois les restaurants à cause de la pandémie. Une expertise commerciale, de l'abnégation et de la détermination, la recette parfaite pour réussir sa création d'entreprise.



 **Artisanat**
 **Bretagne, Quimperlé**

“Réparer plutôt que de jeter”. C’est ce qu’Anne-Marie pourrait afficher sur la devanture de son commerce. Cordonnière, affûteuse, retoucheuse... elle sait tout faire pour prolonger la durée de vie de nombreux objets.

Alors qu’elle a toujours rêvé de créer son activité, la “Mac Gyver” de Quimperlé vient de franchir le pas après 18 ans comme couturière dans le prêt-à-porter. Son déclic ? La perte de son emploi suite à la fermeture de l’entreprise où elle travaillait lors de la crise sanitaire.

La Bretonne se forme à la cordonnerie. Un métier pour lequel il n’existe plus de formation et dont le savoir-faire s’apprend en pratiquant auprès d’un professionnel. En parallèle, elle apprend également les métiers du cuir. Elle conjugue ses apprentissages “métiers” à un accompagnement “émergence” suivi chez BGE Finistère dans le but de la conforter dans son idée et projet entrepreneurial puis dans l’obtention d’un emprunt bancaire.

Située à un endroit stratégique proche de la gare de Quimperlé, la boutique multiservices connaît un vrai succès.

“

LA MIEUX CHAUSSÉE

Anne-Marie Le Noxaic

Ma plus grande fierté est de voir mes clients faire plusieurs kilomètres pour me confier leurs affaires.

Les clients sont nombreux et viennent également des villes avoisinantes. Ils y apprécient l’état d’esprit, le service client et les très bons conseils d’Anne-Marie.

Avec cette reconversion professionnelle réussie, la commerçante a su trouver chaussure à son pied.



 **Commerce**
 **Centre Val de Loire,**
Châteauroux
 brindilles-sauvages.com

Un îlot de verdure éco-responsable au cœur de Châteauroux.

Ce lieu, c'est celui imaginé par Maeliss. À 25 ans, la jeune entrepreneure a décidé d'implanter sa propre boutique de fleurs. Un choix qui a germé tout au long de ses premiers mois d'activité depuis octobre 2021.

Si elle se prédestinait d'abord à un mode de distribution itinérant sur les marchés sous le régime simplifié de la micro-entreprise, Maeliss a fait évoluer son projet. Suite aux retours des clients qu'elle a rencontrés, elle a ouvert une boutique en mai 2022.

Au préalable, Maeliss s'est formée pendant 2 ans au métier de fleuriste, et commercialise des fleurs séchées, des plantes extérieures et intérieures, des compositions florales et des articles décoratifs.

L'ensemble de ses prestations s'inscrit dans une démarche éco-responsable. Prépondérance des fleurs de saison, fleurs issues un maximum de filières horticoles 100% françaises, elle revendique des choix forts.

Dans sa boutique, impossible de trouver des roses rouges à l'empreinte carbone aberrante à la Saint-Valentin. Elle les remplace par des anémones et mimosas bien

plus respectueuses de l'environnement.




Une force de caractère qu'elle a su mobiliser tout au long de son parcours de formation et qui lui permet de faire pousser sereinement son entreprise.

“
**BRINDILLES
SAUVAGES**

Maeliss Imbert

Les premiers retours clients m'ont permis de voir plus loin et d'ouvrir ma première boutique.



 **Artisanat**
 **Corse**
 Barrettali
 rhum-corse.com

La Corse... ses plages, sa charcuterie, son fromage... et désormais son rhum arrangé.

Laurence et Sandra ont créé les premiers Rhums Arrangés en Corse aux saveurs insulaires. Une activité qui peut surprendre dans un lieu peu connu jusque-là, pour son goût pour cette eau-de-vie originaire des Amériques.

Commercialisé sous la marque "Otta", le rhum des deux entrepreneuses est élaboré dans des caves ancestrales qu'elles ont rénovées, dans les fondations d'une tour médiévale du XIIème siècle située dans le Cap-Corse, au nord de l'île. Une histoire aussi de famille : le père de Laurence, Capitaine au long cours, ramenait des bouteilles de rhum des pays lointains. Ces récits de voyages et effluves de rhum sont à jamais gravés dans sa mémoire.

Cédrat-gingembre, myrte sauvage-vanille, mandarine douces épices, chaque rhum fait l'objet d'un savant mélange aussi original qu'inspiré par les saveurs locales. Depuis la création en 2021, 5 000 bouteilles ont été produites et commercialisées auprès de restaurants gastronomiques, cavistes, épicerie fines et bientôt sur leur site internet. D'ici 3 ans, l'objectif des fondatrices est de produire entre 15 000 bouteilles par an, tout en gardant une qualité premium.

En matière d'entrepreneuriat les deux jeunes femmes corses n'en sont pas à leur coup d'essai. Laurence et Sandra ont transformé un petit commerce alimentaire

situé zone rurale, en épicerie fine. Ce fût le premier endroit privilégié du Cap-Corse à proposer des produits corses de grande qualité. 3 années de parution sur le guide Gault & Millau, un franc succès, avant d'avoir cédé le commerce pour cause de santé. Pour créer leur Rhum'Arrangerie, Laurence et Sandra se sont appuyées sur leurs expériences professionnelles et ont adapté un processus de fabrication spécifique.

Les Arrangés Corses « Otta », déjà une success story corse, promise à un bel écho sur le Continent !

Dans sa boutique, impossible de trouver des roses rouges à l'empreinte carbone aberrante à la Saint-Valentin. Elle les remplace par des anémones et mimosas bien plus respectueuses de l'environnement.

Une force de caractère qu'elle a su mobiliser tout au long de son parcours de formation et qui lui permet de faire pousser sereinement son entreprise.

“
**OTTA RHUM
ARRANGERIE**

**Sandra Gostoli
Laurence MATTEI**

*Nos rhums arrangés racontent nos
origines et nos voyages.*



 **Service**
 **Grand-Est**
Sarrebouurg

Richard est homme de terrain. En 28 ans d'expérience, ce titulaire d'un BTS maintenance industrielle option chaud-froid et robotique, a gravi tous les échelons.

Durant ces trois décennies, Richard a pratiqué presque tous les corps de métiers dans son domaine. Ses dernières expériences dans le management et la gestion d'un service ou d'une agence l'ont conforté dans son ambition de devenir chef d'entreprise.

C'est désormais chose faite en développant la franchise Kaltea - Climatisation d'intérieur dans le Grand-Est. L'activité consiste en la vente, l'installation et l'entretien de pompes à chaleur, ballons thermodynamiques et climatisations prioritairement chez les particuliers mais aussi dans les petites entreprises. Un marché en plein essor où la demande peine à être comblée.

Pour soutenir son activité, Richard s'est entouré d'une assistante administrative et commerciale, d'un monteur/dépanneur et d'un apprenti. Une équipe qu'il compte étoffer à raison d'une embauche par

“

KALTEA

Richard Fontaine

J'avais la volonté d'entreprendre depuis de très nombreuses années. Mon parcours qui m'a conduit à occuper tous les postes a conforté cette idée.

an. La notion de « partenaires salariés » est d'ailleurs très importante pour le Mosellan d'adoption. Il considère que l'humain est l'élément central dans son management. Il tient à garder cette philosophie de co-construction où tout le personnel est impliqué à parts égales.



À la ferme aquaponique rien ne se perd tout se transforme. Élodie, Coralie & Loïc, 3 associés trentenaires, ont créé une ferme aquaponique dans le Nord de la France.

Le projet est né de la volonté de reprendre et de perpétuer l'activité de pisciculture familiale – celle du père de Coralie – tout en lui apportant des idées et des orientations lui permettant de faire écho à leurs valeurs de respect de l'environnement et de la biodiversité. Le trio a donc décidé de se lancer et de changer de vie en mettant à profit ses compétences et sa complémentarité.

L'aquaponie, c'est la culture de végétaux couplée à l'élevage de poissons. L'eau des poissons est recyclée pour faire pousser les plantes qui, au passage, vont filtrer l'eau. Plusieurs avantages : économie d'eau et filtration de celle-ci par les plantes et production en un même lieu de poissons et de plantes sans avoir besoin d'utiliser d'engrais chimiques. La ferme propose des produits à base de truites ainsi que des végétaux cultivés en aquaponie. Elle commercialise des paniers de produits locaux et sains aux habitants et restaurateurs du coin. Viennent s'ajouter quelques poules pondeuses, élevées en plein air et se régaland des fruits et légumes invendus et des baies poussant sur les arbustes de la ferme.

 **Commerce**
 **Hauts de France,**
Honnecourt-sur-Escaut

LA FERME AQUAPONIQUE DU CAMBRÉSIS

CORALIE BURROW
ELODIE DELACOURT
LOÏC DENHEZ

Le projet de la ferme est né de notre passion pour la nature et de l'opportunité de la reprise d'entreprise.

Un vrai changement de vie dans le respect de leurs valeurs et de leurs engagements écologiques pour Elodie, Coralie et Loïc. Celles qui travaillaient dans un bureau d'études en environnement sont respectivement en charge de la transformation du poisson et vente, responsable des poules, fruits & légumes ainsi que de l'administratif tandis que Loïc anciennement dans le BTP est responsable de la pisciculture et la pêche.

Un partage des tâches naturel où les 3 associés se sentent à leur place comme des poissons dans l'eau.



C'est une prise de conscience personnelle qui a conduit Séverine à bifurquer. Après 17 ans dans l'évènementiel et le marketing, un domaine qui la passionne, l'Yvelinoise s'est reconvertie pour créer Prends ton cabas Simone.

Derrière ce projet qui reprend le nom de la première pilote automobile Française et l'accessoire star des adeptes du vrac, l'idée est de proposer une d'épicerie ambulante. Dans son camion, Séverine, vend des produits bio et locaux, au plus près des consommateurs. Pour ce faire, elle effectue des tournées qui visent 7 à 10 implantations par semaine : principalement des résidences seniors et parking de grandes entreprises.

Dans son camion, Séverine connaît par cœur les petites histoires qui se cachent derrière les produits et de leurs producteurs qu'elle commercialise. Un moyen pour elle de sensibiliser aux modes de production et de consommation plus responsable et zéro déchet.

-  **Commerce**
-  **Île-de-France, Maurepas**
-  prendstoncabassimone.fr

PRENDS TON CABAS SIMONE




Séverine Vergonzeanne

Pendant la période du confinement, je me suis interrogée sur le sens de ce que je faisais. Cette épicerie itinérante, c'est l'aboutissement de cette réflexion, d'une envie très forte d'oser.

Ses clients apprécient ses conseils ainsi que l'attention qu'elle apporte en veillant à respecter leurs petites habitudes.

Accompagnée par BGE pour établir un business plan et le suivi post-création, Séverine a obtenu de nombreuses aides financières notamment via le plan France Relance. Des aides bienvenues pour investir et l'aider à tenir la route.



-  **Hôtellerie**
-  **Normandie,**
Carentan les Marais
-  lafermedelaunay.com

C'est un morceau d'histoire que Patrice et Émilie ont acquis. Située à deux pas des plages du débarquement de Normandie, la ferme Delaunay garde encore les stigmates du mois de juin 1944.

Les deux Normands d'adoption ont transformé cette bâtisse en 3 chambres d'hôtes et 2 gîtes pouvant loger 36 personnes.

Un projet né d'un souhait très ancré : celui d'entreprendre à deux. C'est à l'occasion du confinement de 2020 que Patrice, technicien polyvalent pour un fabricant industriel, et Emilie, archiviste dans le secteur public, ont décidé de changer de vie. Ils déménagement de Picardie pour la Normandie grâce à la mutation de Christophe. Très vite les choses s'enchaînent et le projet d'ouvrir une maison d'hôte se dessine.

Sur les 3 biens visités pour accueillir cette exploitation hôtelière, Patrice tombe immédiatement amoureux de la ferme Delaunay et repère son potentiel économique. Un bien toutefois supérieur au budget qu'ils s'étaient fixés et qui les oblige à revoir la viabilité financière de l'entreprise. Après de longues négociations

LA FERME DELAUNAY

“

**Emilie Fontaine
Patrice Hirsoil**

Le financement du projet a été une étape très importante. Nous avons réussi grâce à l'accompagnement pour le montage du business plan.

avec les banques notamment en raison de la conjoncture sanitaire peu favorable aux projets touristiques et de longs mois de travaux, l'hébergement ouvre ses portes en septembre 2021.

Les premiers mois d'activité sont encourageants. La ferme affiche un taux de remplissage complet dès l'ouverture. Désormais, le couple souhaite développer les services qu'ils proposent aux vacanciers et diversifier leur clientèle en ciblant le secteur du tourisme d'entreprise.



 **Restauration**
 **La Réunion,**
 Saint-Denis de la Réunion
 zapero.fr

Zapéro est un projet que Marie mijote depuis de nombreuses années. Née dans une famille où le savoir-faire culinaire fait presque partie de l'ADN, la Réunionnaise à toujours su qu'elle allait lancer son entreprise dans ce domaine.

Patiemment, Marie construit son parcours professionnel afin de maîtriser toutes les facettes du métier de cheffe d'entreprise. Elle travaille pendant 1 an en Angleterre dans l'hôtellerie et la restauration, reprend ses études d'assistant manager en alternance à Toulouse chez Airbus avant de s'installer en Thaïlande pour travailler dans un call center. Elle termine son périple en rentrant à la Réunion pour travailler dans l'aéronautique puis 2 années à la Région. Des connaissances et des compétences diverses qui lui permettent d'avoir toutes les cartes en mains pour lancer Zapéro.

Le concept : proposer des boîtes apéritives, planches festives et un service traiteur événementiel. Elle les confectionne entièrement avec des produits frais inspirés de la Réunion et des différents univers côtoyés durant ses voyages. Au-delà de régaler

“ **ZAPÉRO**
Marie Augustina Gravina

Avec Zapéro je me suis nourrie du savoir-faire familial et le transforme en une entreprise pérenne avec du potentiel de développement.

les papilles de ses clients, la globe-trotteuse s'engage dans un projet éco-culturel innovant. Elle y ajoute une sensibilité écologique en favorisant les circuits courts et la valorisation des ressources naturelles et culturelles locales.

Sa signature ? Le Macawich®. Un Sandwich de sa création dont la recette est tenue secrète et le nom est déposé.

Pour Marie, Zapéro ne constitue que l'entrée de son projet entrepreneurial. Elle espère diversifier très fortement ses activités en proposant notamment des lunch box et souhaite conquérir de nombreux marchés à commencer par celui de la Métropole.

À court terme, elle réfléchit à monter une équipe qui l'aidera à combler son appétit entrepreneurial.



📍 **Service à la personne**
📍 **Occitanie, Béziers**

Des pas vers les autres, Stéphanie n'a cessé d'en faire tout au long de sa vie. Esthéticienne depuis plus de 30 ans, elle a pris la décision d'ouvrir son propre centre.

Elle y propose l'activité qu'elle a toujours rêvé de faire : la socio-esthétique. Une activité dont elle est diplômée depuis 20 ans et qu'elle n'a jamais pu pratiquer comme elle l'entendait en raison de son manque de reconnaissance.

La socio-esthétique est une spécialisation du métier d'esthéticienne qui permet d'adapter les techniques et les soins esthétiques à un public fragile et vulnérable. C'est avant tout une grande part d'écoute, d'empathie, de conseils ciblés et d'accompagnement. C'est ici la nuance avec une esthéticienne qui exerce une activité plus technique et commerciale, tandis que la socio-esthétique place « l'humain avant tout ».

Depuis quelques mois, Stéphanie a développé un portefeuille client comptant des Ehpad, des services de soins, des services d'hospitalisation à domicile, un foyer d'hébergement pour adultes porteurs de handicap mental et une association luttant contre les discriminations et favorisant le retour à l'emploi. Elle propose des

séances de soins individuels et des ateliers collectifs aux résidents et personnes accompagnées dans ces différentes structures.

Stéphanie vit aujourd'hui de son activité et démontre par son action que la socio-esthétique à toute sa place dans un parcours de soin.

UN PAS VERS SOI

Stéphanie Cozzoli

La socio-esthétique me permet de participer au parcours de reconstruction des personnes accidentées par la vie.



- Cosmétique**
- Provence Alpes Côte d'Azur,**
Carnoux en Provence
- lesmaronneuses.fr

“ LES MARONNEUSES

**Cécile Montmeza
Léa Carbonne**

Nous avons souhaité créer une marque qui nous ressemblent : de la composition des produits jusqu'au packaging.

À force de maronner (bougonner) contre ce qu'elles reprochent aux cosmétiques; d'un côté, la composition douteuse des produits classiques, et de l'autre, celle triste et fade des produits naturels, Cécile et Léa ont décidé de créer leur propre gamme.

Leur marque de fabrique ? Des produits fidèles à leurs valeurs : Made in Provence, zéro déchet, accessibles et alliant efficacité et fun. Se consacrant à ce projet depuis 2 ans, les jeunes entrepreneuses qui se sont rencontrées en master de dermocosmétique ont fait face à de nombreux obstacles. Du nom de leur entreprise à leur concept phare de cosmétique en forme de trompe-l'œil qu'elles ont dû modifier pour des raisons juridiques, Cécile et Léa ont fait preuve d'une adaptabilité et détermination à toute épreuve.

Après ce parcours de combattantes juridique et administratif, elles se lancent dans la conception et réalisation. Un long processus qui comprend pour chaque produit une phase d'idéation, une étude de marché, la recherche et développement puis la fabrication et la commercialisation. Le tout dans un délai de 10 à 12 mois.

Pour la fabrication, elles s'appuient sur des sous-traitants exclusivement situés dans leur région.

Pour se faire connaître et commercialiser leur première gamme de 2 produits, le duo mise sur une communication décalée sur les réseaux sociaux. Elles sont également présentes sur les marchés locaux et les salons de professionnels de la cosmétique et démarchent directement auprès des parapharmacies.

Avec leur entreprise, les maronneuses souhaitent prouver que râler peut aussi générer de bonnes idées !



-  **Mode**
-  **Pays de la Loire,**
Saint Jean sur Mayenne
-  noumiswim.com

Anciennement responsable marketing dans l'automobile à Paris, Noémie est revenue dans sa ville natale près de Laval pour créer sa marque de maillots de bain.

Un demi-tour et un changement de voie professionnelle décidée lors du COVID qui renforce son sentiment de mal-être autant personnel que professionnel.

Elle a saisi cette occasion pour réaliser un rêve qu'elle avait depuis toute jeune : allier sa passion pour le balnéaire et l'entrepreneuriat. Elle crée donc des maillots de bain féminins éco-responsables, pour mettre en avant les femmes avec une promesse simple : "à chaque morpho, son maillot !". Si elle revendique partir de zéro en matière de création, Noémie a su s'entourer d'une styliste et d'une chargée de production.

Pour la fabrication, ses pièces sont réalisées à partir de tissus italiens en filets de pêche et déchets plastiques recyclés : l'éconyl. Ils sont assemblés dans un atelier familial au Portugal fonctionnant exclusivement avec des énergies renouvelables. Deux engagements écologiques et éthiques qui lui tiennent à cœur.

“ **NOUMI SWIM**

Noémie Guyard

La crise sanitaire a été l'opportunité pour moi de suivre une voie professionnelle qui m'a toujours attirée.

Commercialisés depuis juin, ses maillots sont principalement disponibles sur son site internet. Un modèle qui impose de fortes compétences en marketing pour se faire connaître. Les maillots Noumi Swim sont maintenant disponibles dans deux boutiques de Laval et Idoll et sur les marchés Bretons et du Golfe du Morbihan. Noémie propose également des essayages à domicile.

Elle espère surfer sur la vague de sa première collection pour pouvoir développer sa marque. Elle vise l'ouverture d'un pop-up store pour les fêtes de fin d'année et projette de collaborer avec d'autres marques pour diversifier ses produits (bijoux...). Autre perspective envisagée ; celle d'une collection homme pour l'année prochaine.



 **Artisanat**
 **Nouvelle-Aquitaine,**
Cambo-les-bains

L'activité de Florent en tant qu'affuteur-remouleur à bord d'une estafette vintage, démarre suite à un accident de... moto.

Second de cuisine depuis 17 ans, cet accident le contraint à réfléchir à une reconversion professionnelle pour éviter une station debout prolongée et d'avoir à travailler dans un endroit clos.

Passionné par les véhicules anciens et témoin des difficultés rencontrées par tant de professionnels restaurateurs pour faire affuter leurs lames de couteaux, il fait revivre un métier ancien : Celui d'affuteur-remouleur. Il y ajoute sa touche personnelle, à savoir son estafette avec laquelle il se déplace sur les marchés et auprès des particuliers et des cuisiniers professionnels. Une camionnette bleue devenue aujourd'hui sa marque de fabrique.

Pour son changement de route professionnel, Florent s'est formé à l'Ecole Nationale d'Affutage et de Remoulage à l'automne 2020 parallèlement à son accompagnement à l'entrepreneuriat.



L'ESTAFFUTE FLO 64

Florent Martin

Grâce à cette activité je vie ma passion pour les voitures anciennes et comble un vrai besoin sur le territoire.

Aujourd'hui, Florent dispose de 5 emplacements sur de grands marchés du Pays basque comme celui de Biarritz où il est le seul commerçant non alimentaire autorisé. Un privilège qu'il doit à son sens commercial et son relationnel avec ses clients, mais également avec l'ensemble des commerçants de son territoire.

Un démarrage sur les chapeaux de roues sur lequel Florent aimerait s'appuyer pour investir dans une boutique-atelier tout en gardant sa désormais célèbre Estaffute.

Ils soutiennent Talents

Bpifrance Création

"Accompagner les dirigeants de petites entreprises dans leur développement est une ambition que nous partageons avec BGE." Marie Adeline-Peix, Directrice Exécutive Direction Partenariats Régionaux et Action Territorial



Les Echos Entrepreneurs

Chaque jour, Les Echos accompagne les dirigeants, entrepreneurs, investisseurs et porteurs de projets et les aide à identifier de nouvelles opportunités.

**Les Echos
ENTREPRENEURS**

Crédit Mutuel

"Banque de proximité, le Groupe Crédit Mutuel soutient et accompagne sur le terrain les professionnels. Le savoir-faire de BGE est pour notre groupe un gage de pérennité de l'entreprise que nous finançons." Philippe Bailly, Responsable des marchés des professionnels et des petites entreprises de la Confédération Nationale du Crédit Mutuel



Fonds Social Européen

Le Fonds Social Européen (FSE) a pour objectif de soutenir la création d'emplois de meilleure qualité dans l'Union Européenne et d'améliorer les perspectives professionnelles des citoyens (jeunes, demandeurs d'emploi, inactifs, handicapés, salariés étudiants etc.), prioritairement en direction des groupes les moins qualifiés et les plus exposés au chômage et à l'exclusion.



BGE, Booster et Garant de l'entrepreneuriat

Créé en 1979, BGE est un réseau associatif national d'aide à la création d'entreprises depuis l'émergence de l'idée jusqu'au développement de l'entreprise.

Booster et Garant de l'entrepreneuriat, BGE transfère les savoir-faire et savoir-être entrepreneuriaux. Depuis sa création, BGE a accompagné la création et la reprise de plus de 400 000 entreprises.

Avec un fort ancrage territorial, le réseau BGE compte aujourd'hui 530 lieux d'accueil déployés sur l'ensemble du territoire français, y compris l'outre mer, qu'animent 1300 conseillers-salariés.



BGE EN 2021

110 000

PERSONNES ACCUEILLIES ET ORIENTÉES

57 000

PERSONNES FORMÉES

15 500

ENTREPRISES CRÉÉES

34 000

CHEFS D'ENTREPRISE APPUYÉS DANS LEUR DÉVELOPPEMENT