



Chaire MAI

Conférence « investir et s'investir dans des entreprises qui ont du sens »

26 septembre 2017

Avec la participation de :

Didier Chabaud, Professeur à l'IAE de Paris

Cécile Pasquinelli, Fondatrice et dirigeante de Garance, créateur, producteur et distributeur de lingerie et maillots de bain pour les femmes « dont le corps a changé » à la suite d'un cancer du sein : <https://www.garance-paris.com/>

Julien Benayoun, Cofondateur de 1001pact, plateforme de crowdfunding au service de l'entrepreneuriat social : <https://1001pact.com/>

Didier CHABAUD

Ecoutez, c'est avec un très grand plaisir que je vous accueille ce soir, en fait, c'est conférence « fleuve », car vous avez peut-être remarqué ou vous allez voir, qu'en fait on va avoir deux conférences qui vont se suivre donc on va commencer par investir et s'investir dans des entreprises qui ont du sens et puis on va revenir sur des idées reçues sur des femmes entrepreneurs.

Ce va être une soirée particulière. Je suis Didier CHABAUD, Professeur à l'IAE de Paris en stratégie entrepreneuriale et donc le point de départ, c'est vraiment d'essayer de faire une conférence pour présenter une opportunité. On dit qu'un entrepreneur c'est quelqu'un qui essaie de construire ou de capter une opportunité – opportunité, on va dire souvent de marché – et ce soir on a capté en quelque sorte une opportunité parce ce que nos collègues du Club des alumni avait, lui aussi, prévu une conférence sur l'entrepreneuriat et plus particulièrement sur l'entrepreneuriat féminin avec la participation du Mouves, du Mouvement des Entrepreneurs sociaux. On vous propose donc de faire deux conférences ou plutôt des tables rondes ou des échanges informels autour de ces thématiques liés à l'entrepreneuriat et à l'entrepreneuriat social.

Alors le premier thème, cette l'idée d'investir et de s'investir dans des entreprises qui ont du sens, je dirais, je suis très heureux d'animer ou en tout cas d'être là-sur ces sujets-là parce qu'effectivement des entreprises qui ont du sens, à un moment où on s'interroge parfois et on où on a une vision de l'entrepreneuriat qui a beaucoup bougé mais dans laquelle on va parfois, peut-être, plus voir Uber, certaines craintes en termes de disparition d'activités, de remise en questions de tout un ensemble de sociétés, il ne faut jamais perdre de vue que l'entrepreneuriat fait bouger les choses, ça fait bouger les vies mais ça ne se fait pas uniquement avec des motivations qui sont égoïstes.

C'est-à-dire que par rapport à cette vision que l'on a d'entrepreneurs qui cherchent à gagner de l'argent et qui ne sont là que pour gagner de l'argent, répondre à des besoins de marchés utilisent un marketing ciblé pour vous pousser à consommer bah en fait, les démarches entrepreneuriales, les démarches de création d'activités peuvent se faire avec des finalités, des objectifs, des motivations très différentes. Je vais juste prendre deux minutes pour vous montrer ces deux personnes que vous connaissez certainement – alors qui peuvent faire débat – j'ai envie quasiment de commencer par ça parce que si on se dit on va parler de l'entrepreneuriat, des entreprises qui ont du sens et des entrepreneurs qui donnent du sens à leurs activités, c'est-à-dire qui vont entreprendre avec un objectif d'amélioration de la société, bien en fait on se dit tout de suite « mais qu'est-ce que ça représente ? ».

J'ai envie de vous présenter – j'allais dire des arbres qui cachent la forêt – ces deux personnalités très connues qui sont Muhammad Yunus et Bill DRAYTON, Muhammad YUNUS que vous connaissez peut-être, Prix Nobel de la Paix en 2006, qui a créé le micro-crédit au Bangladesh entre 71 et 77 à partir du constat que les gens mourraient de faim et qu'ils n'avaient pas accès au crédit pour créer leurs activités et en fait, bah il a essayé de les aider et puis il s'est rendu compte que quand il allait voir une banque en disant « est-ce que vous pouvez prêter de l'argent à ces gens-là », on lui disait « bah attendez on ne va pas prêter à des pauvres qui n'habitent nulle part, qui n'ont pas de domicile » donc ça ne rentrera pas dans le cadre du crédit classique et il a créé ce qu'on appelle le micro-crédit. Pourquoi je donne cet arbre-là ? On peut discuter de la personnalité en tant que telle, mais en gros le micro-crédit on estime que ça a permis d'aider à améliorer le niveau de vie d'approximativement de 600 à 700 millions de personnes sur les 40 dernières années. Après, il y a plein de débats que l'on peut avoir mais je pense que cela a un aspect qui est, quand même, frappant : on estime que sur les 30 dernières années la moitié des personnes, qui sont sorties du seuil de pauvreté d'un dollar par jour, sans sont tirés en grande partie grâce à cette initiative du micro-crédit. Et vous voyez cette idée de quelqu'un qui, à un moment donné, est un prof d'économie, qui se dit « je ne sers pas grand-chose à faire des cours, les gens meurent de faim à côté, je vais essayer de voir ce que je peux faire pour les aider. Le deuxième particulier, alors plus controversé, qui s'appelle Bille DRAYTON, il est à l'origine du terme d'entrepreneur social, c'est un ancien associé de McKinsey, qui lui aussi va essayer de faire des choses en Inde et qui a une vision sur laquelle on reviendra, peut-être, c'est une vision du coup un peu héroïque, c'est-à-dire que les entrepreneurs sociaux pour lui, c'est des gens qui vont changer le monde.

Je trouve qu'il y a une très belle idée derrière cette idée de gens qui vont changer le monde, en même temps il y a peut-être une vision héroïque, on ne va parler que des grands projets, que des innovations, il a créé *OAK* mais on oublie, peut-être, tous ceux qui sont très importants et qui sont cette forêt, des entrepreneurs sociaux, des entrepreneurs qui vont essayer d'améliorer le bien-être de notre société, qui vont essayer de créer des activités pour améliorer notre société.

Du coup cette idée d'innovation sociale ou d'entrepreneur social, en France souvent on a une vision qui est l'entrepreneuriat solidaire et social – pour donner juste un cadrage, - ne jamais oublier la Loi Hamon en 2014, on sait que c'est plus de 2 millions d'équivalent temps plein qui travaillent dans des entreprises dont le but premier n'est pas de générer du profit, n'est pas de récupérer le profit et qui travaillent dans un contexte de gouvernance démocratique. Les associations, les coopératives, les fondations, les mutuelles, plus de 2 millions de personnes, équivalent temps plein 2 millions 5 à peu près, 200 000 entités en se disant que là c'est la vision historique. Cela apparaît déjà au 19^{ème} siècle voir bien avant, on peut déjà retrouver des initiatives. Peut-être une idée, 17 millions de bénévoles, etc... Dans l'entrepreneuriat social, des entrepreneurs créent des activités pour donner de l'emploi aux autres, par exemple des activités d'insertion. Ce sont des coopérateurs, des coopératives d'activités d'emploi et eux aussi ils créent des activités et ne se disent pas obligatoirement sous ce terme d'entrepreneur mais, aujourd'hui, on a tendance à les englober dans cette idée d'entrepreneuriat social. Le terme s'est imposé parce qu'on peut avoir une vision des objectifs de l'entreprise qui ne soit pas seulement une vision économique mais aussi une vision sociale. On peut avoir des objectifs autres que le profit et parfois certains diraient « le profit n'est peut-être pas l'objectif mais un moyen de faire des choses et de faire changer les choses.

Je vous propose ce soir de voir et d'entendre, de discuter avec deux personnes, Cécile PASQUINELLI qui a créé Garance dont elle va nous parler et c'est un bel exemple, c'est une entrepreneur sociale, alors selon quelle définition, on peut se poser la question mais je pense que ce qui va être intéressant, ça va être son témoignage, et Julien BENAYOUN qui est co-fondateur de 1001 pact alors qui maintenant s'appelle LITA, alors vous voyez LIVE IMPACT CROSS ACT, là on a une modification on passe de 1001pact à un nouveau nom, je crois très récent, donc ce que je vous propose, c'est peut-être de leur laisser la parole et ensuite on pourra agir avec eux autour d'une part bah finalement que c'est que cette idée, bah de finalement créer une entreprise qui a du sens, pourquoi on va vers ça, qu'est-ce qu'on veut faire et puis aussi, Julien a une casquette qui, pour le coup, est un petit peu particulière, c'est qu'autant Cécile a créé une entreprise de lingerie dont elle nous expliquera les particularités, autant Julien lui a créé une plateforme de financement solidaire et donc vous voyez, qu'il est à la fois quelque part dans cette idée d'entrepreneuriat social et puis il a co créé cette startup et puis en même temps, il pourra nous donner beaucoup d'informations et d'idées sur comment on fait pour financer cet entrepreneuriat social.

Je vous propose de prendre la parole, Cécile, et puis après Julien et puis on reviendra de l'un à l'autre.

Cécile PASQUINELLI

Bonsoir à tous. Je m'appelle Cécile PASQUINELLI, j'ai créé une marque de lingerie et de maillots de bain adaptés aux femmes qui ont eu un cancer du sein, qui ont eu une mastectomie sans reconstruction chirurgicale.

Ces femmes, elles sont nombreuses, il faut savoir qu'il n'y a que 3 femmes sur 10 qui se font reconstruire après une ablation, que c'est un chiffre qui est peu connu et que moi j'ai découvert – parce que je suis tombée malade il y a 7 ans et que j'ai traversé ce parcours de chirurgie et de traitement.

J'ai découvert qu'en effet, on n'est pas reconstruit tout de suite, on peut aussi ne jamais l'être. C'est vraiment un choix très personnel et, encore une fois, finalement il y en a encore beaucoup qui font ce choix de ne pas se faire reconstruire. J'ai découvert – et c'est là dans l'entrepreneuriat, même social, il y a quand même une recherche d'un besoin à un moment, ce que j'ai découvert, c'est qu'après une ablation du sein on vous propose de venir acheter, en orthopédie ou en pharmacie, une prothèse externe qui vient redonner le volume du sein, qu'on glisse sous les vêtements, qu'on glisse, en l'occurrence dans un soutien-gorge ou dans un maillot de bain si on est au bord de la plage et que ce qui était proposé il y a 7 ans, c'étaient des maillots de bain très médicalisés, donc lourds en style, produits uniquement par des marques allemandes et commercialisées uniquement dans le secteur médical donc en orthopédie et en pharmacie et que c'est compliqué en fait... C'est vraiment une double peine, c'est-à-dire qu'on découvre d'un côté la maladie – alors moi en plus je venais d'une famille où il n'y a absolument aucun cancer donc je découvrais même ce que ça voulait dire le mot cancer, je ne savais pas ce que c'était que la dégénérescence des cellules, alors voilà j'ai découvert un peu tout ça, je ne savais pas ce que c'était de la chimiothérapie, je ne savais pas ce que c'était la radiothérapie, je ne voyais pas la différence entre les deux, donc je parlais vraiment de rien, donc ça c'est le premier choc, la première sidération et puis la deuxième, et ça à l'époque et je pense que les choses ont pas mal évolué et j'espère faire partie des gens qui ont fait évoluer les choses, c'est qu'on ne m'a même pas expliqué finalement ce qui allait se passer après l'ablation, c'est-à-dire la prothèse, le changement de lingerie, etc... donc c'est le deuxième choc où finalement on découvre un peu, en cherchant sur internet, en posant des questions aux infirmières, bah il faut aller en orthopédie, en pharmacie, qu'on est reçu dans une salle qui est encore beaucoup moins jolie que celle-ci avec des néons qui ressemblent à ça, il n'y a souvent pas de miroir, il n'y a pas de stock donc il faut commander sur catalogue, revenir une semaine après et il y a 7 ans internet était déjà bien développé, enfin on avait déjà commencé à aimer à avoir les choses très, très vite, c'est complètement antinomique par rapport à tout ce qui se passe dans l'univers de la consommation – et le constat, ça a été de me dire « je ne dois pas être toute seule », peut-être que je suis exigeante mais je ne devais pas être toute seule.

J'ai eu un arrêt maladie qui a duré deux ans, et en fait au cours de ces deux années, du coup, j'ai commencé à travailler sur le projet et à comprendre – parce que je ne venais pas du tout de ce secteur – comment on construit un vêtement, c'est quoi une modéliste, c'est quoi une styliste, c'est quoi la différence, qui sont les fournisseurs de tissus, où sont les fournisseurs de... Où sont les usines, est-ce qu'il y en a encore en France ? est-ce qu'il n'y en a pas et quel est le chemin pour finalement partir d'un croquis et, finalement, arriver à une collection et ça m'a pris, à peu près de 18 mois à deux ans, le temps finalement de mes traitements, et au bout de deux ans, au moment où j'ai repris mon activité professionnelle parce que je travaillais dans une grosse entreprise, j'ai déposé les statuts de l'entreprise et je suis partie dans le cadre d'un plan social qui était prévu – je savais que c'était prévu, avant même que je parte, en fait quand je suis tombée malade, je savais déjà qu'il y avait un plan qui se préparait – et je suis partie à ce moment-là.

Donc ça fait 5 ans que l'entreprise existe, ça a été compliqué parce que j'ai choisi d'abord un secteur sur le lequel il y avait peu d'acteurs, qui est peu connu, c'est-à-dire, qu'encore une fois, peu de gens savent comment ça se passe après une ablation, en plus on entre dans le mois d'octobre qui démarre dans une semaine et le mois d'octobre c'est la sensibilisation au dépistage du cancer du sein, où on vous envoie du rose à n'en plus pouvoir, où on vous dit à quel point c'est formidable qu'on en guérit... Alors moi j'arrivais avec un discours qui n'était pas alarmiste mais qui était « oui on en guérit mais à quel prix ? » et donc il a fallu redécouvrir un petit peu tout ça donc j'ai rencontré beaucoup de journalistes qui n'étaient pas du tout au courant par exemple de ça, qui considéraient « Ah bah non, le cancer du sein – et c'est vrai maintenant on en guérit, pas tous – mais il y a eu énormément d'avancées au niveau médical, moi je dis souvent que si j'avais eu exactement le même cancer 15 ans avant, on ne m'aurait pas soignée donc voilà les avancées ont été très rapides mais il a fallu détricoter un peu tout ça et c'est dans ce sens-là que ne n'ai pas choisi un sujet facile parce qu'il a fallu convaincre les femmes, déjà, qu'elles avaient le droit – parce que c'est vrai qu'on les enfermait dans ce secteur médical – mais qu'elles avaient le droit finalement à des choses un peu plus jolies, il a fallu convaincre les distributeurs et puis il a fallu même convaincre finalement l'opinion publique, ce n'est qu'un début mais que ça existe et qu'on doit les entendre. On ne doit pas s'apitoyer sur elles mais on doit les entendre et leur proposer une solution.

Donc moi ce que je voulais, c'était leur proposer d'un côté des collections à la fois plus jolies, plus féminines, plus dans les tendances de la mode donc je travaille avec une direction artistique qui est pilotée par Stella CADENTE qui est venue rejoindre et qui suit vraiment l'activité et le deuxième objectif que je m'étais fixé, c'était démedicaliser ce parcours d'achat, c'est-à-dire proposer des choses différentes mais en plus les proposer différemment. C'est-à-dire ne plus être obligée d'aller uniquement en orthopédie ou en pharmacie mais proposer du choix, ce que je voulais finalement c'est que la femme elle soit comme n'importe lequel d'entre vous – lorsque vous achetez quelque chose aujourd'hui vous avez le choix, vous pouvez aller sur internet, vous pouvez aller en grande distribution, vous pouvez aller en magasins, vous pouvez prendre des marques un peu pointues – or là, il n'y avait absolument aucun choix donc j'ai démarré par vendre en orthopédie et en pharmacie parce que c'est là qu'on achète la prothèse et il y a des femmes qui ont besoin d'être rassurées, elles ont besoin d'aller en orthopédie et en pharmacie et d'acheter avec une blouse blanche et je le conçois.

Deux ans après, on vend également sur internet donc on a un site en nom propre, on vend sur la Redoute également et là on démarre à ce moment-là et il y a deux ans, le fait de démedicaliser un peu cet achat, on a vendu aussi, il fut un temps, aux Galeries Lafayette et puis voilà, il fut un temps parce qu'au bout de trois ans, ça s'est arrêté l'an dernier et là je viens de signer avec Monoprix, c'est réellement une vraie avancée et on démarre depuis un mois à commercialiser la marque chez Monoprix et je sillonne en ce moment la France et les Monoprix où l'on est et même eux sont ravis, un peu anxieux, parce qu'ils se rendent compte que c'est encore un thème qui fait peur, qu'il y a des femmes qui partent en courant dès qu'on parle du cancer du sein mais à la fois ils savent aussi qu'il y a une demande et que tout est à construire finalement et avec ce partenaire Monoprix.

Ce que j'espère c'est que ça va vraiment décoller parce que contrairement aux Galeries Lafayette et je vois que c'est là aussi que les choses ont énormément évolué, les Galeries Lafayette en 2013, ils n'ont jamais voulu communiquer sur le fait qu'ils vendaient du cancer du sein alors que Monoprix y va, c'est-à-dire que la campagne presse a démarré, on commence à avoir des retombées dans la presse. Ils font des grosses opérations avec des blogueuses et pas seulement des blogueuses cancer mais vraiment des blogueuses grand public, alors en s'appuyant sur octobre parce qu'il faut toujours avoir un motif – les journalistes, s'ils n'ont pas le sujet qui va avec bah voilà – j'espère que du coup, là on a vraiment atteint ce deuxième objectif que je m'étais fixé.

Du coup je te donne la parole, mais c'est vrai qu'on se connaît avec Julien parce que, comme toute entreprise qui commence à se développer, moi j'ai démarré sur fonds propres et puis arrive un moment où il faut produire, ou il faut avoir de la trésorerie, voilà la croissance vient forcément par l'investissement et j'avais démarré par faire une levée de fonds plus ce qu'on appelle du love money donc autour de moi et puis – donc ça je l'ai fait en 2014 il me semble, 2015 – et puis assez vite je me suis rendue compte qu'il fallait un peu aller plus loin et élargir et du coup, c'est là qu'on s'est rapproché parce qu'on était aussi dans le même incubateur de LITA et j'ai fait une levée de fonds sur LITA l'an dernier, tout au long de l'année 2016, ça a été un long parcours, extrêmement intéressant et extrêmement enrichissant de beaucoup de rencontres et qui m'a permis, du coup, de poursuivre le développement puisqu'on l'a terminé en décembre l'an dernier.

Julien BENAYOUN

Bonsoir à tous, moi c'est Julien, j'ai cofondé LITA, si jamais je dis 1001pact, il faut lever la main.

LITA, c'est quoi, c'est une plateforme d'investissement participatif. On entend souvent le mot crowdfunding, donc on est du crowdfunding, sauf que ce n'est pas du don comme je pense que beaucoup d'entre vous ont déjà participé ou sollicité, on donne pour un projet et en retour, on a une carte postale, des bisous, un restaurant, un produit en préachat ni du prêt, maintenant on peut se prêter entre particuliers, on peut prêter à l'entreprise. Nous sommes sur la dernière partie qui est la partie capital, donc on permet à des citoyens, à des particuliers d'investir au capital de Société. Ça, c'est une innovation qui a été lancée en 2014 sous Fleur PELERIN, et donc nous avons vraiment pris cet outil-là, ce nouvel outil de financement pour l'adapter et le rendre possible pour une entreprise sociale et dont Cécile et la marque Garance représentent bien l'entrepreneuriat social qu'on finance et qui est l'une des campagnes phare que l'on a menée. Alors si jamais je reviens un peu sur les types d'entrepreneurs qu'on voit un peu type entrepreneur social, on voit de plus en plus que c'est un type d'entrepreneuriat qui a le vent en poupe, on est de plus en plus sollicité par des entreprises qui cherchent des fonds et qui ont la volonté d'utiliser l'entrepreneuriat en modèle économique pour répondre à des problèmes sociétaux et environnementaux.

On reçoit en ce moment plus de 100 candidatures par mois, donc on voit qu'il y a vraiment une dynamique de création d'entreprises dans ce secteur-là, je pense que c'est la quête de sens et la quête de changer de métier, changer de carrière et également... donc on voit de plus en plus d'entrepreneurs qui quittent leur métier pour se mettre en compte propre et créer une entreprise qui est une utilité. On voit également beaucoup d'entrepreneurs, et moi j'en suis un exemple, d'écoles de commerce ou d'écoles d'ingénieurs ou d'IAE ou de Fac qui dès la fin de leurs études se lancent dans l'entrepreneuriat, donc ça on en voit beaucoup et en plus cette jeune génération – alors là je peux même parler à titre personnel – on est la génération où on voit qu'il y a plein de problèmes dans le monde. Il y a la faim, il y a l'environnement, on le voit il y a des plus en plus de sans-abris et on ne sait pas trop comment agir parce que le mal il est compliqué à cerner, il est partout mais il y a toujours cette recherche de sens tout au long de notre parcours. On a vu les sacs de riz et on a toujours voulu être un peu utile, on ne sait pas comment et l'entrepreneuriat social, c'est un peu un moyen pour ces gens qui sont en écoles de commerce ou en écoles d'ingé ou diplômés de trouver le compromis entre ce qu'on a appris en termes business et comment on peut se rendre utile.

Donc on voit beaucoup d'entrepreneurs qui se lancent après leurs études parce qu'en plus les écoles promeuvent beaucoup ce type d'entrepreneuriat avec des chaires, avec des masters, avec des incubateurs donc nous on a été incubés à l'incubateur de l'ESSEC, donc on a beaucoup d'entrepreneurs de ce type-là qui viennent et également on voit beaucoup de l'ancienne économie, enfin de l'ancienne économie enfin de l'ESS, vraiment l'économie sociale et solidaire, où il y avait des statuts où vraiment on jugeait de qui était ESS par rapport aux statuts donc associatifs, coopératifs qui ont du fait des problèmes de financement aujourd'hui de l'Etat, notamment on le voit avec les contrats aidés qui vont être supprimés avec la nouvelle réforme ou de subventions qui sont en baisse, qui ont un besoin de faire évoluer le modèle économique parce qu'on n'a plus de subvention et que pour faire du social et faire de l'environnement, il faut développer une activité en parallèle qui permette de trouver des financements et être autosuffisants.

Il y a un secteur qui est en train de se développer énormément, nous c'est ce qu'on a vu, Eva qui est mon associée et moi pendant nos études en école de commerce, on a fait des stages dans des grandes institutions mais de suite on s'est rendu compte qu'on ne pouvait pas agir, on va dire une frustration de ne pas pouvoir agir ou développer ou être à l'origine d'initiatives. Eva et moi, on s'est rencontré en prépa dans le cadre d'un projet d'ONG qu'on avait monté ensemble dans le domaine de l'éducation au Togo, donc on a monté une ONG à 19 ans dans le but de développer des infrastructures dans un village. Ce projet, ensuite, il y a eu 100 bénévoles qui sont partis, donc on s'est rencontré sur la dynamique de – pas changer le monde – mais être utile, on a fait les études, on a vu qu'au début on avait cette volonté d'être à la fois une carrière et pendant le temps libre être en ONG en bénévolat.

L'expérience dans l'entreprise nous a montré qu'on était assez limité, du coup, à la fin de nos études, même pendant nos études, c'était en Master2, on s'est vus, on s'est dit « Qu'est-ce qu'on fait, il faut qu'on monte un projet ! » et au début, on était vachement animé – alors je ne sais pas pourquoi – par notre expérience en Afrique donc on voulait développer quelque chose au Sénégal dans le domaine de l'environnement sauf qu'on s'est rendu compte qu'on n'était pas ingénieur – on voulait traiter les déchets – et on connaissait très peu le marché sénégalais et donc on a dit « ok, on a ces 3 mois, on essaie de chercher des études là-dessus, on s'est dit faut arrêter, il ne faut pas partir là-dedans, on se recentre sur ce qu'on sait faire, avec nos compétences qui n'étaient pas très grandes et les besoins que l'on peut résoudre localement ».

On est allé rencontrer donc le Mouves, que vous allez voir après, le réseau des entrepreneurs sociaux, donc c'est là où les talents du MEDEF pour des entrepreneurs qui ont une vision différente ou une autre approche, après on est allé rencontrer chacun et ce qu'on a noté, c'est qu'il y a un essor de ce type d'entrepreneuriat mais l'écosystème n'est pas encore structuré notamment financier. C'est très compliqué pour des entrepreneurs sociaux aujourd'hui de trouver des financeurs parce qu'en France et pas qu'en France, on a cette vision de « si j'investis alors ça doit être du business et si c'est du social alors je donne » et il y a deux mondes qui sont opposés et qui sont difficilement réconciliables. Parce qu'aujourd'hui ceux qui investissent dans des jeunes startups ou jeunes PME sont les banques, sauf qu'aujourd'hui avec des questions réglementaires, BAL3, avec des questions de risques, des questions surtout réglementaires, c'est très difficile d'obtenir des prêts auprès d'une banque et ceux qui investissent au capital, donc qui vont aller en haut de bilan, qui permettent de faire un effet de levier sont généralement des Business Angel ou des fonds d'investissements mais ils investissent généralement dans des structures qui vont faire un gros retour sur investissement et ils ne sont pas encore éduqués ou sensibilisés à l'aspect social ou environnemental. En faisant ce constat-là, on a vu que la finance participative était en train de se développer, que la plupart des gens qui participaient aux campagnes de financement participatif le faisaient pour des raisons de valeur, de soutenir des projets qui n'étaient pas soutenus par des banques, de soutenir l'innovation, de soutenir l'économie réelle et on s'est dit que c'était un très bel outil pour adapter au financement des entreprises sociales.

Donc on a lancé ça en 2014 avec notre naïveté, notre volonté, notre motivation et le peu de connaissances qu'on avait acquises en stages, en écoles, et là tout de suite on s'est retrouvé en face d'une Institution qui s'appelle l'Autorité des Marchés Financiers où il a fallu - en fait, on s'est rendu compte que si on voulait proposer du financement au grand public, il fallait avoir pleins d'agrément, etc.... – et du coup on a pris notre courage à deux mains et là ça rejoint la thématique de s'investir et c'est un peu aussi la vision de l'entrepreneur social. C'est-à-dire que nous on ne l'a pas fait du tout dans une quête de s'enrichir personnellement, on l'a fait dans une quête pour essayer de changer les choses et face à cette barrière-là, donc c'est l'AMF, c'est des gens qu'on a en face, qui sont souvent des hauts fonctionnaires, qui ont le Code du Travail, le Code de Société que nous on n'avait jamais vus, on n'avait pas de budget pour pouvoir financer des avocats donc on l'a fait nous-même, et notre motivation et celle de monter, de changer un peu les choses ça nous a poussé à ne pas être freiné parce que si jamais on n'était que dans une opportunité de business, peut-être, qu'on aurait dit « eh bah, on part sur autre chose de plus simple ».

Donc on a obtenu cet agrément-là en 2015 et ensuite on a commencé et aujourd'hui on avait plutôt une bonne idée puisque ça marche très bien, on se rend compte que d'une part les entreprises sociales ont vraiment besoin de ces financements-là et l'autre côté les particuliers en ont marre, ou du moins pour une partie de leur patrimoine de l'investir auprès de leur banque. Alors la banque est nécessaire mais il y a d'autres solutions d'investissements alternatifs où on peut réserver 5 % de son patrimoine financier pour l'investir près de chez soi, dans une économie qui a du sens, en lien avec ses valeurs et aussi participer à cette aventure entrepreneuriale parce qu'on devient actionnaire de l'entreprise et par conséquent une fois qu'on a investi on peut participer à l'Assemblée Générale, apporter ses compétences et même avoir une visibilité de comment évolue l'entreprise.

Et donc voilà, cela fait deux ans et aujourd'hui on a financé 24 entreprises en deux ans pour un montant de 7 millions d'euro qui a été collecté auprès de citoyens qui investissent en moyenne des tickets, alors le ticket médiant il est à 300 €, le ticket moyen il est à 2 500 €, c'est des gens qui investissent plus, d'autres pas beaucoup et du coup c'était vraiment un pari réussi. Aujourd'hui on a développé une équipe qui est assez stable et alors nous on a une particularité, c'est qu'on est dans une dynamique de startup donc c'est... on a un modèle économique qui est assez compliqué, qui va être à l'équilibre dans un horizon de 2 à 3 ans, du coup on est sur un modèle de levée des fonds aussi pour nous auprès d'un assesseur et d'être dans une croissance assez importante, d'investir beaucoup et toujours dans une création de richesse, de valeur économique et de valeur sociale donc on a levé des fonds pour pouvoir stabiliser l'équipe et se développer.

Et aujourd'hui du coup on duplique le modèle qui est installé en France, on le duplique en Belgique, on le lance en octobre et en Italie l'année suivante donc en 2018. Voilà et les entreprises qu'on a financé, alors on finance les entreprises qui sont dans la thématique de l'environnement, on a financé dans l'énergie renouvelable, on a financé des entreprises qui utilisaient la technologie qui s'appelle Tech For Good donc pour permettre à des personnes handicapées d'accéder à la téléphonie ou d'accéder – typiquement on a financé une startup qui s'appelle RogerVoice qui a développé une application qui permet aux malentendants et aux sourds de téléphoner donc il y a une retranscription en synthèse vocale qui leur permet de téléphoner.

On a financé des entreprises, d'ailleurs il y a un lieu de rencontre où vraiment l'idée c'est de recréer du lien social dans un quartier qui n'est pas très loin d'ici qui s'appelle le Social Bar, le principe, c'est de se dire que dans la dernière année on n'a pas forcément parlé à un inconnu et donc si on rentre dans ce lieu-là, lui il fait le pari que vous allez parler et rencontrer 3 nouvelles personnes donc il a mis de nombreux systèmes en place pour qu'on puisse échanger avec son voisin et parler à quelqu'un qu'on ne connaît pas encore. On a financé du fonds de l'immobilier responsable, du logement social, voilà l'idée c'est vraiment d'être une solution qui permet au citoyen d'investir de manière responsable dans des petites entreprises que les banques ou que les acteurs plus conséquents ne vont pas parce que c'est... analyser une petite boîte ça prend du temps et ce n'est pas des gros volumes d'affaires du coup ça n'est pas très intéressant, du coup au niveau du modèle économique

Didier CHABAUD

Merci à tous les deux.

Vous nous avez très bien montré, à la fois l'origine quelque part des passions ou la confrontation avec des événements qui font qu'il y a besoin de faire quelque chose et on y va, la difficulté à convaincre.

Dans les deux cas, finalement quand on débarque comme entrepreneur et qu'on se trouve face à des acteurs, que ce soient des clients, des distributeurs, des financiers d'AMF, on se dit « bah comment on va convaincre ça » et puis du coup l'un répond un peu à l'autre parce que finalement à la problématique de Cécile, Julien peut proposer via LITA finalement un mode de financement et finalement la possibilité d'être en mesure de convaincre finalement un financeur un peu particulier. Alors je pense qu'il peut y avoir plusieurs questions, je pense que ça pourrait, peut-être, être un peu intéressant puisqu'on a un format qui est assez serré ce soir donc si vous avez des questions, des interrogations, que vous auriez tout de suite sur ces différents aspects n'hésitez pas à prendre la parole et justement à interpeller, à poser, à questionner nos invités. L'objectif donc c'est ça, est-ce que vous avez des interrogations ou des questions ?

INTERVENANT

Sans être trop technique sur une question à Julien, un projet arrive au plan qualitatif de son contenu et quantitatif de son modèle financier, qu'est ce qui fait qu'on bascule dans votre champ de couverture et c'est plus la deuxième partie de ma question qui m'intéresse, parce que quantitativement à partir de quel moment on va être dans un modèle qui n'intéresse pas la banque pour faire court ?

Julien BENAYOUN

Nous une fois qu'on a apporté les fonds propres, toutes les banques suivent et prêtent ensuite à votre entreprise. Eux aussi, généralement, les banques ont suivi au moment de la création de l'entreprise mais c'est au moment du suivi et de financer la croissance où les banques ont un peu plus de mal parce qu'on a besoin de fonds propres.

Nous, sur les critères qu'on prend en compte pour sélectionner les entreprises, il y a trois critères, sur vraiment la philosophie d'une entreprise c'est :

1 – le modèle économique, on regarde à ce que l'entreprise est dans une dynamique de croissance et la volonté de se développer. On ne va pas financer une entreprise manière de conseils qui vise à créer son propre emploi et à continuer voilà. Il y a vraiment une dynamique de « on investit dans... » une société qui peut grandir.

2 – c'est avoir un impact social ou environnemental de l'entreprise qui doit être objectivé donc on demande à l'entrepreneur et ça c'est un exercice que l'on fait ensemble de préciser des indicateurs qui permettent de suivre l'impact social ou environnemental de l'entreprise. On prend 4 indicateurs qui vont être ensuite mis dans le pack d'actionnaires, donc pack d'actionnaires c'est le contrat de mariage qui lie les actionnaires et l'entrepreneur et on demande à ce que ces indicateurs-là soient mesurés et reportés de manière annuelle et si jamais l'entreprise décide typiquement de changer de finalité sociale parce qu'il y a une opportunité économique, on a une clause qui demande à ce que l'on sorte et que l'on soit racheté, enfin pas moi mais les actionnaires qui nous ont fait confiance.

3 – enfin qui ont fait confiance à l'entreprise et le troisième critère, on regarde aussi l'aspect ESG, donc c'est plutôt la RSE, tout ce qui est environnemental pour éviter les effets négatifs sur l'environnement, le social est-ce qu'il y a une échelle des salaires entre le plus haut et le plus bas, est-ce qu'il y a une égalité entre l'homme et la femme, est-ce que les emplois qui sont créés sont stables et, également, sur la gouvernance qui est une gouvernance participative et une implication des parties prenantes de l'entreprise dans la gouvernance.

Et alors pour être éligible à notre financement, dernier point, c'est aussi être dans le bon timing pour lever des fonds, on ne va pas financer le stade de l'idée à la différence d'une campagne de dons, on va financer une entreprise où l'équipe dirigeante, généralement quand on investit en premier au capital à 80 % sur l'équipe et pas forcément l'idée, c'est vraiment l'équipe sur laquelle on capitalise et qui va se réveiller chaque matin, tous les week-end, qui va travailler, qui va mener la barque pendant tout le temps, une équipe stable, une équipe qui est complémentaire et également un timing où on a déjà le produit qui est prêt et où il y a des premiers clients où on voit une traction de chiffre d'affaires et une traction de se développer. C'est ça les critères de sélection et ensuite, nous on a une équipe d'analyse qui analyse le dossier et qui passe à un comité d'investissements qui est indépendant et qui est composé de personnes – alors nous c'était notre gage d'expérience parce qu'on a des personnes qui sont plus expérimentées, qui ont déjà investi dans des entreprises, qui sont des Business Angel, des fonds d'investissements, ça c'était un moyen pour nous d'attirer ces acteurs-là à aller vers le social et là c'est un pari qu'on a gagné, une fois qu'ils sont venus dans notre comité, maintenant au bout de deux ans, ils commencent à investir à nos côtés donc on a réussi à les convaincre de prendre le risque, pas tous mais certains commencent à venir dans l'entreprise, dans l'entrepreneuriat social. Je ne sais pas si c'était clair.

INTERVENANT

Justement, je voulais rebondir sur la question de la gouvernance, vous avez évoqué, tout à l'heure, que dans l'ESS, il y a une ouverture un peu plus large entre des organisations classiques plus anciennes qui avaient un modèle de gouvernance démocratique et puis de l'entrepreneuriat d'intérêt général plus largement et vous évoquez le fait qu'il y a un critère de gouvernance participative dans les entreprises co financées. Alors les modèles de vos organisations sont de quelle nature ?

Cécile PASQUINELLI

C'est un peu cadré aussi par l'agrément ESUS sorti en 2014, c'est-à-dire que dans les statuts, en fait, on est obligé de s'engager, alors il y notamment – Julien parlait des salaires – mais le fait que le salaire le plus élevé, le salaire le plus bas, il n'y a pas une différence supérieure à -je ne me souviens plus – mais voilà ! On s'engage là-dessus...

Julien BENAYOUN

1 sur 7

Cécile PASQUINELLI

Oui il y a quand même de la marge du coup mais ceci étant dit, nous on le signe mais d'autres ne l'ont pas signé, et cet agrément il va justement cadrer tout ça, par contre je ne me souviens plus des autres

Julien BENAYOUN

Il y a 3 piliers, il y en a un c'est sur la lucrativité limitée, il y a une volonté de réinvestir les bénéfices réalisés dans l'impact social de l'entreprise, ce doit être de l'ordre de 50 %, il y a une logique également de gouvernance participative donc là cet agrément ESUS il est assez large pour l'entreprise à la différence d'une coopérative où on a un homme = une voix, ou dans une association où il y a un modèle de gouvernance qui est spécifique.

Dans les ESUS, le texte de Loi demande à ce que l'on ait une implication des salariés dans les organes de gouvernance et des parties prenantes de l'écosystème. Alors selon les entreprises, il y en a qui sont très pro un homme = une voix, donc dans une SAS aujourd'hui on peut très bien faire en sorte que la part de gouvernance que l'on a dans une entreprise n'est pas fonction uniquement du capital qu'on a investi mais qui est fonction de, qu'on ait investi 1 € ou 100 €, on a le même pouvoir et on peut, également, alors ces deux bornes, on peut aller juste mettre un comité éthique qui va prendre des décisions pour piloter toute la stratégie sur l'impact social, l'impact environnemental en mettant dedans des gens qui sont représentants de l'écosystème disons des salariés de l'entreprise

Cécile PASQUINELLI

Pas que des salariés justement. Ce qui est important c'est de faire intervenir des gens de l'extérieur qui valident les choix

Julien BENAYOUN

Et le troisième point, c'est avoir un mobile social ou environnemental et aussi l'échelle des salaires. Alors nous, par exemple sur 1001Pact, ah oui 1001Pact, au Conseil d'Administration, on a du coup les associés fondateurs, des investisseurs et des salariés. C'était pour impliquer dans les stratégies de l'entreprise également les parties... et aussi on a quelqu'un de l'écosystème qui s'occupe de toute la mesure de l'impact social qui est notre garde-fou pour – son rôle dans le Comité d'Administration c'est de faire en sorte que la vision de LITA ne change pas et qu'on soit toujours motivé à financer l'entreprise sociale et à sensibiliser le grand public à la finance solidaire et non pas à une finance différente –

INTERVENANTE

Alors moi, je voudrais juste témoigner. J'ai eu la chance – en tous cas d'investir – donc je suis un actionnaire, un petit actionnaire – sur un projet qui avait du sens pour moi, qui est le TripAdvisor du handicap qui est I Wheel Share, ce qui est intéressant dans ces projets-là, donc moi je témoigne à ce titre-là, c'est effectivement ça a du sens. C'est-à-dire investir dans les entreprises qui ont du sens et qui ont un impact réel, c'est-à-dire qu'aujourd'hui on parle des startups, il y a plein de startups qui se montent tous les jours et à tout va et après il y a celles, réellement, qui vont mener un vrai combat parce que c'est dans ce sens-là que vous avez pu le mener mais il y a de ça et je trouve intéressant à la fois en tant que personne, mais aussi en tant qu'entrepreneur parce que je suis aussi entrepreneur, on va dire dans la « vieille économie » si je peux parler comme ça.

Je trouve intéressant de joindre les deux, que les deux se retrouvent. Il y a aussi une chose que j'ai remarquée en tous cas, assez commun aux entrepreneurs qu'ils soient hommes ou femmes, c'est leur histoire. Ce sont les suivis de leur histoire et c'est peut-être aussi pour ça qu'il y a encore plus d'impact parce que quelque part leur histoire a construit là où ils veulent aller et ça trace un peu la route et ce que j'entends, c'est effectivement la difficulté pour les entrepreneurs de l'économie sociale et solidaire à se faire financer. Il y a une vraie difficulté. Moi j'incite les gens, même s'ils n'ont que 100 € à le faire pour des projets qui ont du sens pour eux parce que voilà c'est aussi des petites sommes qui font les grandes rivières et j'incite à le faire. Voilà, je voulais juste témoigner là-dessus.

INTERVENANT

Quels sont les 4 indicateurs que vous demandez ? Vous avez parlé des critères que vous retenir mais quels sont les 4 indicateurs ?

Julien BENAYOUN

En fait, c'est du sur mesure à chaque fois sur chacun des dossiers. En fait, c'est ça qui nous prend le plus de temps dans notre activité et qui est dans notre modèle économique la charge la plus importante, c'est qu'on a des analystes qui sont financiers, extra financiers qui sur chaque dossier, vont analyser l'entreprise, toi Cécile tu as passé pas mal de temps avec Pierre...

Cécile PASQUINELLI

Ça va être par exemple le nombre de femmes que l'on a aidé donc le nombre de femmes qui ont acheté, ça va être en termes de territoires aussi, est-ce qu'on est capable d'aller chercher d'autres territoires que la France éventuellement ou que des régions que l'on a déjà donc ouvrir de nouvelles villes et ensuite des nouveaux pays. Il y avait le nombre aussi d'interventions – alors que moi ou des membres de l'équipe peuvent faire – pour aller sensibiliser, parce que je parlais tout à l'heure du fait d'aller sensibiliser le grand public, les femmes concernées, donc aller dans les associations, aller expliquer quelle est la démarche et le quatrième, je l'ai sorti de ma tête...

Julien BENAYOUN

Du coup, sur chacun des dossiers les analystes passent 3 à 4 mois avec l'entreprise – alors ça dépend entre 1 et 4 mois – il y a vraiment l'analyse économique et d'impact social qui est réalisé et c'est ce qui prend le plus de temps dans l'activité et c'est important parce que c'est comme ça qu'on permet aussi de proposer aux investisseurs, il y a une fiche sur le site qui permet de regarder l'histoire du projet, l'équipe, le modèle, l'offre, le marché, il y a aussi une fiche sur l'impact social sur laquelle on présente chaque indicateur de manière précise

Cécile PASQUINELLI

Et puis il y a vraiment des entreprises très différentes en fait sur LITA donc c'est difficile de se dire j'ai 4 critères qui vont être forcément le nombre de clients, forcément l'expansion géographique ça peut être complètement un non-sens sur d'autres entreprises, enfin je pense par exemple à tout ce qui est immobilier écoresponsable, ça ne va pas être les mêmes critères que... on ne peut pas dédupliquer des critères de Garance...

Didier CHABAUD

Ce qui veut dire que vous voyez deux choses qui sont aussi intéressantes – désolé côté prof – il y a la première chose qui effectivement est une diversité d'entreprises, même chez vous, de mémoire même pour des investisseurs potentiels, il y a aussi une interrogation, c'est-à-dire pour quelles raisons ? Qu'est-ce que vous recherchez en venant chez nous ? c'est-à-dire est-ce que vous cherchez quelque chose qui est plutôt sans risque avec un rendement, voilà où vous ne prendrez pas trop de risques, est-ce que finalement vous cherchez un projet qui a un gros impact social donc il y a toute une réflexion à la fois avec les sociétés mais aussi avec « nous », finalement investisseurs potentiels et la deuxième chose que je trouve intéressante dans votre discussion, quand vous dites finalement « bah, il y a finalement des échanges sur notre impact », ça veut dire qu'il y a aussi... quelque part on voit bien que la relation entre le financeur et l'entrepreneur c'est aussi une relation dans laquelle on doit partager et changer des choses et parfois il peut y avoir des apprentissages dans certains cas, ce qui peut être aussi intéressant. Alors c'est quelque chose qu'on note aussi dans les systèmes classiques mais qui je pense là est peut-être plus développé qu'ailleurs mais bon ça c'était une remarque, je sais qu'il y avait d'autres questions...

INTERVENANT

J'avais une question sur s'investir. Vous aviez parlé de la difficulté à convaincre et dans s'investir, vous deux vous investissez, il y a des financiers, des particuliers qui apportent des financements, qui investissent mais je voulais vous demander un retour d'expérience sur les salariés en fait ? C'est-à-dire que vous avez des équipes qui se créent, qui s'adaptent, tous les deux, et du coup le fait qu'une entreprise ait du sens rend plus compliqué ou au contraire plus facile la construction d'une équipe et son animation ?

Cécile PASQUINELLI

Moi je n'ai pas senti, alors ça peut être compliqué parce que ça va attirer beaucoup de gens, ça sensibilise, moi j'ai régulièrement des appels de gens qui, potentiellement, auraient envie de venir aider mais ça peut être compliqué quand la personne veut venir aider pour soigner son propre mal être. Ça reste avant tout une entreprise donc on cherche avant tout des compétences et, enfin moi je ne suis pas là pour aider les gens à aller mieux, je cherche des gens pour m'aider, moi, à développer ce que je veux développer. Donc dans ce sens-là parfois ça peut être difficile et moi je me suis fixée, effectivement, cette barrière qui est « je suis une entreprise sociale parce que j'aide les autres », c'est mon produit qui aide ce n'est pas l'entreprise et en revanche, je trouve qu'au contraire il y a une motivation qui est décuplée. Enfin les gens qui travaillent chez Garance, moi je le sens comme ça, que ça aille du freelance qui travaille avec nous et qui du coup...

Et généralement, on est le client sur lequel elle aime travailler, je pense à la graphiste par exemple qui travaille avec des très grands, qui travaille avec Picard, avec Neutrogena et finalement ce qu'elle va aimer c'est trouver... parce qu'il y a à la fois un sens et à la fois c'est complexe, intellectuellement c'est complexe d'arriver à convaincre donc – moi je le sens – on lui met un challenge entre les mains, c'est-à-dire quand je lui dis « je veux faire du beau mais je veux faire aussi quelque chose qui ait du sens », voilà ça, ça lui plaît et puis après dans les gens qui travaillent au quotidien avec moi, vraiment moi j'ai l'impression, enfin je suis même persuadée qu'il y a une vraie... elles savent pourquoi elles se lèvent le matin - je dis elles mais c'est vrai que ce sont plutôt des femmes – mais elles savent pourquoi elles se lèvent le matin, on a en plus, c'est un showroom qui est juste derrière maintenant, quand on reçoit les femmes et qu'elles rentrent – et j'en ai plein d'histoires – mais voilà qu'elles rentrent le visage fermé parce qu'elles sortent juste de l'intervention et qu'elles ressortent avec le sourire... j'en ai eu une qui m'a dit une fois « finalement c'est presque une bonne nouvelle parce que ce que vous faites est tellement joli qu'il y a un vrai plaisir à venir, je suis contente parce que j'ai refait toute ma lingerie » donc quand on entend des choses comme ça, évidemment, on touche au plus près à la motivation, il y a une vraie satisfaction à travailler et à voir qu'on aide vraiment la cliente « finale »

Julien BENAYOUN

Oui chez nous, c'est pareil. Aussi pour recruter les gens, on est très, très sollicité en plus nous c'est finances, impact social, startup, du coup on a des profils que je n'aurais jamais imaginé recruter, des polytechniciens, des HEC, et ils viennent avec des rémunérations qu'ils auraient pu trouver chez HIWAY ou BCG, 4 fois plus. Il y a vraiment une réelle motivation et petit exemple, on était sur un forum d'emplois à HEC, nous on était un des exposants, il n'y avait que des grands groupes, on avait la plus grande file d'attente pour déposer les CV et à chaque fois, ils venaient nous voir, parce qu'eux ils investissent beaucoup en termes d'invités, il y a vraiment une volonté des jeunes diplômés à aller travailler dans des startups, pourtant ils sont moins payés, ils travaillent pas mal et même la sécurité de l'emploi, nous une startup, là le plan de développement à 24 mois, je ne sais pas si je vous le fais... j'y crois, il y a la motivation mais il n'y a pas la sécurité de l'emploi, la promotion possible de monter en compétences, ça non on ne le propose plus je pense, mais voilà une sécurité d'emploi qui n'existe pas et qui n'est pas la même que chez des grands groupes et le troisième point, nous du coup, c'est qu'on se rend compte c'est que les premiers salariés qui sont là, qui ont posés la base de LITA, aujourd'hui on se rend compte qu'on a besoin de leur proposer un cadre de salariat plus stable et pour qu'ils puissent se projeter avec nous dans leur projet de vie. Donc là en ce moment, on fait des points avec les équipes, on était créateur de projets, enfin créateurs d'entreprises maintenant on est vraiment manager, donc c'est vraiment de dire « bon bah qu'est-ce que tu veux, ou tu te vois dans trois ans, de quel salaire tu as besoin... » et donc là c'est vraiment essayer de sécuriser ces gens-là qui sont clefs de l'entreprise et sur les ressources humaines, ils sont motivés, etc... et nous on se rend compte que dans trois ans, ils auront peut-être besoin – on a une moyenne d'âge de 25 ans – donc ils vont fonder des enfants dans trois à cinq ans, il faut quand même les sécuriser, leur montrer qu'on sera là avec eux plus tard et pour une petite boîte un départ de salarié, je pense que ça peut faire très, très mal donc c'est vrai qu'avoir, quand on est en accord sur la vision sociale, ça sécurise aussi l'employeur et l'employé de continuer à être ensemble

Cécile PASQUINELLI

Et puis je crois qu'au-delà de l'entreprise sociale, après le propre de la startup, c'est que le salarié il participe quand même, il est au courant de la stratégie, enfin je pense que vous c'est pareil mais il est au cœur même de la stratégie, des choix et quand on comprend les choix, forcément, on est toujours un peu plus motivé, quand on comprend pourquoi une augmentation ne peut pas avoir lieu alors qu'elle était écrite dans le business plan ou enfin c'est un exemple mais ils sont forcément, extrêmement, au courant des difficultés rencontrées, des succès et tout ce partage et ça, je pense qu'indépendamment de social ou de pas social, c'est le propre de la toute petite structure en fait.

Didier CHABAUD

Je pense que l'on doit être arrivé au temps de la deuxième séance, donc ce que je vous propose vraiment merci beaucoup. Alors je ne sais pas, selon l'horizon d'où venaient les gens, mais je trouve que vous avez donné du sens aux choses et donc on ne peut qu'avoir envie d'aller voir les entrepreneurs sociaux, voir comment investir, ou travailler effectivement dans ces toutes petites entreprises qui sont des belles entreprises.

Deuxième conférence, avec la participation de :

Isabelle BARNETT, Responsable du Club Carrières des Alumni

Caroline Neyron, Déléguée générale du Mouves

Soazig Barthélémy, Fondatrice d'Empow'her

Isabelle BARNETT

Je vais me présenter très rapidement, je suis donc Isabelle BARNETT, je suis donc responsable du Club Carrières des Alumni, je suis également la secrétaire générale, alors c'est dommage que certains ne puissent pas rester parce que je pense que l'expérience dont nous allons parler maintenant peut vous être très utile en tous cas en termes de partage d'expériences. Cette conférence est également organisée avec le club IAL qui est donc les IAE au féminin, dans tous les clubs entrepreneurs qui existent aussi au niveau des Alumni et je vais vous proposer de vous installer, voilà, - on avait fait des petites étiquettes et tout mais je ne sais pas si ceux qui sont au fond nous voient vraiment – donc bah je vais commencer par Caroline. Donc Caroline je te laisse te présenter et présenter le Mouves

Caroline NEYRON

Je suis Caroline NEYRON, je suis la déléguée générale du Mouves et donc le Mouves, c'est le mouvement des entrepreneurs sociaux, ce n'est pas la radio c'est l'autre, et donc il est né il y a 7 ans pour porter la parole des entrepreneurs sociaux qui n'existait pas dans le paysage ni politique, ni institutionnel, ni vraiment des investisseurs privés à l'époque, et donc il s'est construit pour mobiliser la société autour des entrepreneurs sociaux donc, évidemment, en premier lieu les décideurs, et donc pour reconnaître institutionnellement les entrepreneurs sociaux avec toute la définition qui vient de vous être présentée donc je n'ai pas besoin d'y revenir, qui est celle que Julien a évoqué et mis en pertinence et puis, évidemment, pour mobiliser aussi tout autour d'eux les citoyens pour qu'on puisse consommer entrepreneur social, comprendre entrepreneur social, postuler entrepreneur social et donc que ça soit un mouvement qui soit reconnu dans la société toute entière et puis évidemment auprès des entreprises privées.

L'enjeu c'est que l'entrepreneuriat social, cette manière d'entreprendre autrement avec un modèle économique différent dont il vous a parlé – la lucrativité limitée, les effets de rémunération, les réunions participatives mais aussi avec un fort impact social et environnemental puisse pénétrer au fur et à mesure la société et notamment la sphère économique pour que la part des entrepreneurs sociaux dans l'économie se développe. Aujourd'hui, on dit traditionnellement que l'ESS c'est 10 % de l'économie, en gros on peut se dire que l'entrepreneuriat social, c'est-à-dire si on enlève de l'ESS, le Crédit Agricole et la FIFA qui aujourd'hui sont assimilés ESS, c'est peut-être à peu près 5 % de l'économie.

Donc nous, notre enjeu, c'est de dire que si on passe de 5 à 10, 15 ou à 25 % de l'économie avec un modèle d'entrepreneuriat social, on change de manière très profonde la manière de fonctionner de tous pays, la manière de fonctionner des dirigeants et de leurs salariés, la manière de partager les richesses, de partager le pouvoir dans la société.

Cela a été le message fort du Mouves, sa manière d'impliquer les responsables politiques et puis plus largement, aujourd'hui vous voyez 1001Pact, mais on a aussi des financeurs des plus traditionnels comme la BNP qui s'intéresse beaucoup à l'entrepreneuriat social d'aujourd'hui donc on commence à réussir même si évidemment tout n'est pas réussi parce que j'imagine que si vous demandez à votre père ce qu'est un entrepreneur social, enfin moi je le fais avec le mien et il n'est pas hyper au point sur le sujet, ça veut dire qu'on a encore du chemin à faire, on n'est pas vraiment connu et reconnu comme enjeu. Et puis de l'autre côté le Mouves travaille à faire grandir les entrepreneurs sociaux parce qu'évidemment si on se dit « ils vont être de plus en plus puissants, les entreprises ne vont pas travailler avec eux, des citoyens vont vouloir travailler avec eux, ils vont être accompagnés par les pouvoirs publics » il faut qu'il y ait des entrepreneurs et des entrepreneurs qui grandissent, qui prennent des parts de marchés, qui soient solides, qui puissent répondre à des commandes donc nous notre enjeu c'est évidemment les entrepreneurs qui sont déjà des entrepreneurs sociaux de les faire grandir, de ne pas changer d'échelle et de se développer avec... entre eux et puis en créant autour d'eux un réseau d'experts.

Isabelle BARNETT

Je vais passer rapidement la parole à Soazig, dont l'organisation a mené une enquête auprès des entrepreneures et entrepreneurs et justement il y a des enseignements très intéressants sur lesquels bah ça va éclairer un petit peu justement, ça va un peu désintoxiquer les idées reçues sur les femmes entrepreneurs, ça va vous apporter également quelques éléments aussi du « qu'est-ce qui se passe quand on est une femme dans ce monde-là quand on est une femme entrepreneur. Donc je t'en prie...

Soazig BARTHELEMY

Quelques mots sur Empow'her, ce que c'est. C'est une organisation d'entrepreneuriat social qui est française qui agit en France et aussi à l'international pour promouvoir l'entrepreneuriat des femmes en considérant que l'entrepreneuriat, c'est un outil, un levier, un vecteur pour l'empowerment des femmes.

Donc on a un nom qui est assez transparent, Empow'her, Empowerment des femmes, qu'est-ce que ça veut dire ? C'est l'autonomisation des femmes en fait et nous on considère que l'entrepreneuriat c'est vraiment un super outil parce que ça permet aux femmes de créer leurs propres destins, leurs propres conditions économiques.

On a commencé nos activités à l'international, il y a à peu près 5 ans dans des pays émergents, dans des pays en développement pour accompagner des femmes qui, en fait étaient entrepreneures déjà et qui avaient beaucoup de difficultés à mener des activités qui étaient rentables et en fait arriver à survivre avec leurs activités et donc on souhaitait leur apporter un accompagnement en termes de renforcement de compétences, de coaching, pour les aider vraiment à structurer des entreprises, des activités qui soient génératrices de valeurs pour elles-mêmes et leurs communautés.

Et puis assez rapidement, on s'est posé la question de ce qu'on pouvait faire en France parce qu'évidemment, en fait, la France n'est pas exempte d'inégalité sur le secteur de l'entrepreneuriat. Je ne sais pas du tout si on a déjà parlé de chiffres mais sur le secteur de l'entrepreneuriat en France, on a 1/3 de femmes, 2/3 d'hommes en tant qu'entrepreneurs. Ça c'est le constat depuis des années, et tout le monde se pose la question en fait « pourquoi » ? parce que simplement est-ce que les femmes n'ont pas envie d'entreprendre ? la réponse est non ! Est-ce que les femmes sont moins bonnes entrepreneures, la réponse est non ! Donc qu'est-ce qui empêche les femmes d'entreprendre ? Quels sont les freins qui sont présents et qui peuvent en effet être des limites pour elles dans l'envie, dans l'accès et dans le développement de l'entreprise ?

Donc en fin d'année dernière on a initié une enquête qui s'intitulait « Women Act » pour comprendre un petit peu, notamment, dans le secteur de l'entrepreneuriat social parce que même si le secteur de l'entrepreneuriat social est porteur aussi de principes qui sont extrêmement forts et notamment le principe d'égalité qui est un principe extrêmement fort, en fait le secteur de l'entrepreneuriat social, il y a 66 % de la main d'œuvre qui sont des femmes donc déjà c'est un secteur qui attire majoritairement des femmes, c'est quelque chose qui est assez connu mais du coup il y avait moins d'entrepreneures femmes que d'hommes entrepreneurs.

Alors pourquoi est-ce que dans ce secteur il y avait ce sujet ? donc nous on s'est intéressé et on a interrogé une centaine de personnes hommes et femmes, c'est une étude qui est mixte pour comprendre un peu leur parcours en tant qu'entrepreneur social et donc on a interrogé des personnes qui venaient de commencer, des personnes que ça faisait quelques années qui étaient déjà en activité et des personnes aussi qui avaient eu un projet et qui avaient arrêté pour différentes raisons, soit pas échec puisque ça arrive, soit par décision d'arrêter pour passer à autre chose. Et ce qu'en fait on a trouvé, qui était assez intéressant c'est qu'il y avait des problématiques qui étaient communes dont une qui revient tout le temps c'est l'accès au financement, je ne sais pas s'il y a des entrepreneurs dans la salle.... Une personne courageuse.... Bon en tous cas, c'est un sujet qui revient aussi dans le secteur de l'entrepreneuriat, c'est l'accès au financement et ça, c'était une problématique qui revenait autant chez les hommes que chez les femmes sauf que pas forcément pour les mêmes raisons.

Les hommes qu'on a interrogés et là encore on ne parle pas d'une étude qui est totalement exhaustive, qui couvre tout le secteur de l'entrepreneuriat en France mais c'est ce que nous on a trouvé et c'est ce qui nous permet de construire des programmes par rapport à cette étude, c'est que les hommes ils disaient qu'ils avaient une problématique d'accès au financement par manque de temps, ce qui est chronophage et les femmes disaient par manque de confiance et aussi par manque de confiance de relation de confiance avec les investisseurs.

Donc on n'est pas forcément sur les mêmes leviers après en termes de solutions à actionner pour résoudre cette problématique d'accès au financement. Un autre résultat de l'étude, c'est qu'en fait les femmes dans le secteur de l'entrepreneuriat social trouvaient qu'il était beaucoup plus difficile en grande majorité d'être une femme dans ce secteur et en fait les difficultés, elles étaient liées à deux choses que nous, on a qualifié de légitimité interne et de légitimité externe.

La légitimité externe, c'est tout ce qui a rapport avec les relations, enfin en termes de relation avec les parties prenantes extérieures, typiquement les investisseurs mais aussi des mentors et puis aussi tous les autres partenaires que l'on peut avoir, des clients. Elles faisaient remarquer, on a eu énormément de témoignages de femmes qui nous disaient, par exemple, « bah moi, je veux avec mon stagiaire homme un rendez-vous avec un investisseur et j'arrive et là l'investisseur, il serre la main à l'un en disant merci beaucoup monsieur l'entrepreneur » et elle, elle est à côté et elle dit « bah c'est pas du tout lui, c'est moi l'entrepreneuse » donc a eu énormément de témoignages au-delà des chiffres qu'on a eus, qui montraient aussi que les femmes elles avaient toutes, plus ou moins, une expérience assez négative à faire part sur ce sujet.

En ce qui concerne la légitimité interne, c'est un sujet, je pense on en parle assez, c'est la question de la confiance en soi, de l'estime de soi et en fait de l'auto censure des femmes et c'est un véritable sujet auquel bien sûr il faut apporter des réponses et où en fait bah les femmes se mettent – alors ce n'est pas forcément les femmes elles-mêmes qui décident de se mettre -, je pense que ce sont des constructions sociales qui sont aussi un petit peu plus compliquées que ça mais les femmes ont des limites en interne où elles ne se sentent pas capables ou elles ont du mal à se projeter parce que justement elles se disent « bah en fait, dans 5 ans à quoi ça sert de me projeter parce que j'imagine que dans 6 mois, je ne serais plus debout en tant qu'entrepreneur, elles doutent énormément, elles disent « en fait, moi je suis petite entrepreneuse, dans le petit secteur de l'entrepreneuriat social », il y a vraiment des processus de dévalorisation et d'autolimitation qui sont assez importantes.

Ça ne concerne pas, bien entendu, toutes les femmes, mais c'était généralement assez majoritaire sur les chiffres qu'on avait obtenus des personnes qui avaient participé à l'enquête. Donc voilà un petit peu ce qu'on a trouvé, ce qui nous a permis – j'imagine qu'on y viendra à un moment – aussi de dessiner ensemble avec le Mouves, avec Caroline et toute l'équipe un programme d'accompagnement pour justement aider les femmes dans ce développement personnel en tant qu'entrepreneur, comment on se construit au final en tant qu'entrepreneur et comment on répond au challenge qui se pose à nous en termes d'arriver à se définir comme un leader dans l'entrepreneuriat social et pas forcément selon des codes qui sont les codes de la société sur le leadership, sur l'entrepreneuriat, mais nos propres codes individuels et arriver, aussi du coup, bah à s'entraider dans le secteur et à se construire autour d'autres personnes qui peuvent croire aussi dans le secteur de l'entrepreneuriat social. Voilà, je ne sais pas si....

Isabelle BARNETT

Il y a quelque chose qui m'a surpris dans votre étude, quelque chose qui est intéressant parce qu'en fin de compte qu'est-ce qui motive à créer dans ce secteur-là, et là c'est très intéressant qu'on soit ou non une femme pour les mêmes raisons. Il y a quelque chose, on va dire en substance, qui est vraiment très intéressant puisque c'est être utile en fin de compte, créer ce changement. C'est intéressant qu'on soit un homme ou une femme, là les réponses sont assez proches.

Il y a une chose qui m'a aussi beaucoup frappée c'est la relation à l'argent puisque tu l'as mentionnée, et c'est là où les femmes à nouveau ont une particularité, c'est quand on regarde à quel moment, on va dire l'entrepreneur se rémunère – pour parler comme ça – étonnamment les hommes vont se rémunérer plus vite que les femmes. Donc même là il y a quelque chose qui est lié à un mécanisme d'auto censure, donc la relation à l'argent semble assez compliquée.

Il y a aussi une chose qui est vraiment très frappante c'est – et là je passerai la parole à Caroline et à toi également – c'est l'accompagnement. C'est-à-dire que dans l'étude, en gros, est-ce que vous avez été accompagnés, est-ce que vous avez éprouvé ce besoin d'être accompagnés ? Les messieurs à 39 % n'en ont pas besoin, c'est ce qu'ils déclarent, en gros « je sais faire tout seul, je suis grand, je suis musclé, j'y arrive tout seul ». Les femmes disent, pour une grosse majorité, « moi j'aimerais bien être accompagnée », en tous cas il y a un souhait et elles parlent de quels types d'accompagnements, elles parlent de coaching et de mentoring. Et quand on regarde un peu plus loin, toujours chez les femmes, sur l'autre aspect sur lequel elles voudraient être également accompagnées, et bien il y a la notion de networking et il y a – on va dire – les formations techniques et là je pense que ça doit plutôt relever de l'aspect lié au fait d'être gestionnaire d'entreprise, donc sur des domaines plutôt sur ces domaines-là parce que leur histoire n'a pas forcément été construite autour de gérer une entreprise, il y a d'autres histoires.

Il y avait quand même quelque chose – quand tu parlais des perceptions un peu dévalorisantes, c'est ce que disent 72 % des femmes et alors j'ai relevé un verbatim très intéressant quand la personne elle dit « on me demande si j'étais la secrétaire au début par exemple » il faut toujours faire ses preuves quand on est une femme et vous avez dû voir dans la presse dernièrement deux femmes qui se sont inventées un associé virtuel, bah j'ai malheureusement l'impression que pour beaucoup de femmes... voilà il y a quelque chose effectivement d'un peu étrange. Sur la partie accompagnement, je vous laisse justement faire part de quelque chose qui est mis en place.

Déjà ce qui était intéressant, c'est pourquoi, en fait ça peut être un problème qu'il n'y ait pas de femmes entrepreneures ? Et en plus pas de femmes entrepreneures sociales ? C'est ce que dit Soazig, c'est un enjeu d'égalité sur le fond, de liberté aussi mais c'est aussi un enjeu d'efficacité, c'est-à-dire que oui les femmes elles sont aussi bonnes que les hommes et quelque part, elles vont avoir d'autres idées, elles vont penser autre chose et elles vont apporter autre chose.

Donc ce n'est pas que parce qu'on pense que c'est bien et que nous-même on aime bien le faire et alors du coup on dit que ce serait sympa pour les autres, mais c'est que c'est un enjeu de bien-être collectif et social et ça se voit particulièrement sur l'entrepreneuriat social parce que les entrepreneurs, on vous l'a dit tout à l'heure, c'est ce qu'ils sont aussi qui fait les solutions qu'ils inventent pour eux et puis évidemment pour les autres.

Du coup on ne dit pas du tout, et loin de nous, on va dire les femmes, elles vont inventer des trucs de femmes, elles vont inventer des trucs pour les enfants et puis les hommes mais par contre l'enjeu pour nous c'est d'avoir une diversité d'entrepreneurs sociaux comme une diversité d'entrepreneurs en général, ça permet d'inventer des bonnes solutions et d'être plus efficaces et en plus on sait, quand même, que traditionnellement, il y a des fonctions dans la société, qui traditionnellement sont plus gérées par des femmes ou par des hommes, c'est encore très sexué, c'est pas la peine de faire son « repas gloire » et donc il n'empêche que ça nous permet d'avoir aussi des solutions nouvelles d'innovations sociales sur des enjeux qui pourraient ne pas être couverts. Donc voilà c'est juste un point pourquoi nous ça nous paraît intéressant parce qu'on pense que c'est utile et émancipateur pour les femmes comme dit Soizic mais c'est aussi utile et émancipateur pour la société en général.

Caroline NEYRON

Sur l'accompagnement, en gros, c'est vrai que les femmes avaient cette aspiration, qui a été montrée vraiment bien sur l'étude d'Empower sur le fait d'être accompagnée, de pouvoir avoir des rôles modèles et de pouvoir avoir du mentorat et de pouvoir avoir du coaching et du suivi pour pouvoir développer, en fait, leur palette d'entrepreneurs, et c'est pour ça que d'un côté le Mouves a un peu travaillé sur le mentorat puisqu'évidemment nous on a un réseau d'entrepreneurs, donc on a des entrepreneurs sociaux de différentes tailles et donc des entrepreneurs sociaux qui ont des conseils à donner à des jeunes entrepreneurs sociaux et donc c'est un dispositif qu'on a toujours mis en place au Mouves, système de parrainage et donc on a testé un système de marrainage et puis de l'autre côté Empower a travaillé comme il vous le dit sur vraiment le développement du leadership féminin...

Isabelle BERNETT

Du coup c'est un bon enchaînement, parce que moi le leadership féminin, ce n'est pas du tout l'appellation qui me plaît et je vais peut-être un petit peu développer là-dessus et je pense que votre intervention venait à point nommé parce que je pense que c'est un sujet qui est important.

En fait, cette question de leadership, c'est un peu un piège aujourd'hui. Parce qu'on parle beaucoup de leadership féminin pour les femmes comme s'il y avait un type de leadership en fait et comme s'il y avait un type de femmes entrepreneures alors qu'en fait ce que nous on a envie de développer et c'est totalement le contenu de l'accompagnement que l'on fournit, c'est de donner les outils aux femmes pour qu'elles se développent leurs propres styles de leadership et on arrive à une question, c'est que le leadership, je pense que si on creuse un peu, on associe ça à des attributs, à des qualités qui sont majoritairement considérées comme masculines : le charisme, l'autorité, la prise de décision, ce type de qualités.

On en débattrait peut-être à la fin mais si vous le voulez bien je vais finir mon argument. Et en fait, c'est un peu un piège, j'imagine que vous avez, peut-être, été confrontés parfois à ce type de situations où une femme a ce type de qualités et ce type d'attributs et en fait ce n'est pas forcément une femme qui prend la décision, une femme responsable, c'est une femme qui est « bossive », qui est autoritaire, enfin voilà on ne le voit pas forcément de la même manière entre un homme et une femme donc soit c'est cette piste-là et ça crée des réactions négatives, soit la femme a d'autres attributs : l'écoute, l'empathie enfin d'autres choses qui font aussi le caractère d'un leader mais ce n'est pas reconnu comme tel et donc entre ces deux voies, c'est un petit peu un piège alors nous, aujourd'hui, ce qu'on a vraiment envie de faire avec ce programme, c'est aussi permettre une redéfinition des codes et notamment de cette question de leadership et de ce que c'est que d'être un bon entrepreneur social et un leader dans le secteur donc voilà.

C'est l'enjeu de l'accompagnement, le but de l'accompagnement, ce n'est pas de dire aux femmes voilà comment c'est en fait d'être un « vrai homme » mais c'est en fait donner des clefs pour leur permettre de se développer et là aussi où elles ont leurs forces parce qu'on n'est pas tous et toutes pareils et c'est exactement ce que disait Caroline, c'est extrêmement important de voir ça, c'est la diversité qui crée la performance dans les secteurs et pas seulement hommes et femmes, mais également en termes de milieux sociaux, en termes de parcours aussi de vie, parcours d'entrepreneurs, parcours personnels, c'est ça qui nous permet aussi d'apporter une vision et un point de vue différent sur le monde et aussi pour du coup à des problématiques.

INTERVENANTE

Merci en tous cas, effectivement c'est un vaste débat. Moi ce que je voudrais juste vous indiquer par rapport à la particularité des expériences et je redis ce qui a été mentionné tout à l'heure, si on regarde le témoignage de tout à l'heure, le témoignage de Saozig, moi j'aimerais bien que tu nous dises toi, qu'est-ce qui t'a motivé à créer ce que tu as créé ? Parce que c'est ça qui est aussi intéressant puisque ce n'est jamais le fruit d'un hasard, ce qui fait que tu as créé Empower

Soazig BARTHELEMY

Moi je suis vraiment une entrepreneure à retardement parce que je fais partie des personnes qui, dans un restaurant, ne savent pas choisir entre un plat et un autre donc j'ai mis longtemps – j'imagine qu'il y en a plein d'autres dans la salle – mais j'ai mis quelques années en tous cas à franchir le pas.

Il y a à peu près 6 ans, j'ai effectué un voyage, c'était un peu une aventure personnelle dans le cadre de mes études où je suis partie du coup à l'étranger, en Asie, en Afrique, en Amérique Latine pour aller à la rencontre de femmes micro entrepreneures donc femmes micro entrepreneures, c'est des femmes qui ont accès à des services de micro finance, je ne sais pas si vous savez ce que c'est ? C'est en fait de la finance pour les pauvres, enfin ce qu'on qualifie de finance pour les pauvres, ça donne accès en fait à des services financiers du type crédits, bah prêts, épargne à des personnes qui sont totalement, pas dans le secteur bancaire, enfin qui sont dé-bancarisées. Et en fait on parlait beaucoup du lien entre l'autonomisation des femmes et le secteur de la micro finance donc je suis allée sur le terrain avec, du coup, des collègues à l'époque pour un petit peu aller à la rencontre de ces femmes et voir quels étaient leurs besoins.

Vous le comprenez c'est totalement la base de ce qui m'a motivé à créer Empow'her parce qu'on a fait des rencontres avec des femmes qui avaient totalement besoin d'être accompagnées et qui avaient un savoir-faire souvent technique dans ce qu'elles faisaient : en agriculture, en commerce, en artisanat... elles savaient déjà fabriquer des choses, entretenir leurs plantations mais après entrepreneurs, en fait, ça ne s'invente pas forcément, parce qu'on n'est pas forcément entrepreneur et il y a des choses, en tous cas, à acquérir en termes de compétences techniques sur l'entrepreneuriat – comment est-ce qu'on vend ? Comment est-ce qu'on fixe un prix ? Comment on arrive à créer des partenariats avec d'autres ? Comment est-ce qu'on achète ? Comment est-ce qu'on réduit ses coûts, etc... ? Et donc on a commencé à se prêter au jeu, au-delà, de simplement les rencontres avec les femmes.

Moi j'avais fait une école de commerce, ça faisait pas mal d'années, donc du coup tout ce qui était compte de résultat, bilan, etc... vraiment là j'avais absorbé beaucoup et j'avais l'impression qu'on pouvait essayer de remâcher quelque chose qui pourrait être utile à ces femmes. Et donc c'est un peu comme ça qu'Empow'her est né, c'est en commençant avec des femmes qui m'ont dit « on a besoin... est-ce que tu pourrais m'aider... Là je ne sais pas trop comment calculer mes prix.... Est-ce que ça tu penses que c'est rentable... je ne comprends pas, j'ai 4 business à la fois et jamais d'argent avec les 4 au final parce qu'ils sont tous déficitaires à un moment ».

Donc on a commencé à regarder un petit peu et à transférer des compétences et des connaissances sur l'entrepreneuriat et ça a été un premier déclic. Pas le seul, parce que du coup ce n'est pas à ce moment-là que vraiment je me suis lancée.

On est revenu, on s'est dit « quand même on a vu quelque chose d'important, on a vu qu'il y avait une problématique, qu'il y avait des solutions qui étaient possibles et qu'il y avait par contre assez peu de choses qui étaient en place pour les aider ». Il y a des services financiers, la micro finance mais il n'y a pas forcément le service complémentaire d'accompagnement. Donc si nous on ne le fait pas, qui va le faire à notre place donc a quand même décidé de se lancer et on a créé Empow'her en 2013 et puis du coup, j'ai fini mes études, j'ai commencé un autre job pour plein de raisons mais aussi parce que je pense que je n'étais pas forcément mature à ce moment-là pour me lancer dans l'entrepreneuriat.

Et un jour, j'étais assise devant mon ordinateur à faire un énième Excel, j'étais en banque d'investissement donc pas grand-chose à voir avec l'entrepreneuriat social et à un moment je me suis dit « l'Excel que je fais est intéressant, le job que je fais est intéressant mais ce n'est pas du tout, en fait, ce que j'avais envie de faire et là ça suffit, ça fait deux ans que je fais les deux jobs à la fois, je pense que ça fait assez longtemps que j'ai du coup, pas vraiment choisi entre les deux, donc c'est le moment de choisir ». Je me suis levée d'un coup et je suis allée voir mon boss et je lui ai dit « je pars ». Ce n'était pas la meilleure sortie d'une entreprise, je recommande une autre stratégie mais du coup, ça a été un peu un long cheminement de continuer à travailler sur ces questions et à un moment, je pense que j'avais un besoin, déjà premièrement de vivre ma passion entrepreneure parce que je pense que j'ai découvert que j'avais un cœur d'entrepreneure et que j'avais envie d'entreprendre et deuxièmement d'être aussi à 150 % de me sentir vraiment utile, de sentir qu'à mon échelle, je pouvais avec d'autres, créer un changement dans la vie de certaines personnes. Donc on revient sur la thématique de l'utilité, de vouloir je pense avoir un impact positif sur le monde dans lequel on vit.

INTERVENANTE

Est-ce que tu peux juste nous dire les projets sur lesquels vous avez travaillé à l'international, les pays, les types de pays sur lesquels vous avez travaillé déjà ?

Soazig BARTHELEMY

Oui, on a travaillé sur une dizaine de pays, sur les trois continents et du coup, y compris la France depuis quelques semaines, quelques mois maintenant, majoritairement en Afrique de l'Ouest, et notamment en Côte d'Ivoire, on commence à travailler aussi au Niger qui n'est pas très, très loin en fait de la Côte d'Ivoire mais en fait très différent avec des grandes, grandes problématiques, enfin des grosses problématiques sur la question du statut des femmes, le Burkina Fasso également, le Sénégal. On a travaillé au Maroc et on a travaillé également par exemple au Myanmar en Thaïlande on a travaillé sur un super projet, on a accompagné des femmes qui étaient victimes de violences, qui en fait étaient dans un foyer d'accueil pour des femmes victimes de violences et en fait le foyer d'accueil nous a dit « nous on ne peut pas les garder, on a une politique de ne pas pouvoir les garder plus d'un an » et donc généralement c'étaient des victimes de viols, des victimes de violences domestiques – famille, mari -, et en fait ces femmes, elles ne pouvaient pas rester plus d'un an, elles restaient dans le foyer pour se reconstruire psychologiquement et aussi physiquement, sauf que quand elles en ressortaient bah, elles n'avaient pas de job et puis généralement elles avaient assez peu de compétences de bases pour démarrer quelque chose. Donc cercle vicieux, elles retournaient dans leurs familles qui neuf fois sur dix étaient à l'origine de la violence et bah, trois mois après bah le foyer revoyait ces mêmes femmes revenir. Du coup il était important d'arriver à mettre en place un processus d'autonomisation économique pour ces femmes, justement, et d'arriver à leur proposer des opportunités pour s'insérer économiquement et surtout s'émanciper économiquement du foyer donc c'est là – il y a une citation et là j'ai oublié le nom Gisèle HALIMI voilà, donc féministe française – qui dans son livre où elle dit « la dépendance économique, en fait, est la source de toutes les autres dépendances » et c'est extrêmement intéressant de voir ça parce que c'est une conviction, en tous cas à Empower c'est de se dire que quand on donne les moyens économiques à une personne de s'émanciper, ça lui permet aussi de s'émanciper aussi à plein d'autres égards, sur plein d'autres volets et notamment sur la question des violences bien entendu.

Débat Questions /Réponses

INTERVENANTE

Des questions, donc d'abord sur le questionnaire que vous avez fait sur les entrepreneurs, je voulais savoir s'il y avait des questions sur les perceptions que les répondants pouvaient avoir sur, justement, les différences entre les hommes et les femmes entrepreneurs justement sur la question du leadership, est-ce que vous avez des perceptions.... Et mon autre question c'était sur : vous vous êtes basées sur les différences entre les femmes et les hommes, sur les différences de réponses entre les femmes et les hommes et je voulais savoir s'il y avait des questions où finalement il n'y avait pas du tout de différence,

INTERVENANTE

oui il y a des questions où en effet, il n'y a pas forcément de différences, il y a la question du pourquoi, il y a la question aussi de l'accès au financement alors après ce n'est pas forcément les mêmes leviers mais au final, la question du financement reste la problématique numéro 1 pour les entrepreneurs sociaux qu'ils soient hommes ou femmes et après de mémoire aussi, il y avait assez peu de différence sur la question des réseaux et je crois aussi des modèles, enfin des modèles d'inspiration. Il y avait autant de femmes que d'hommes qui avaient des modèles d'inspiration, après je crois qu'il y avait des différences sur le sexe de ces modèles d'inspiration. Il y avait autant de femmes que d'hommes qui avaient des modèles d'inspiration après je crois qu'il y avait une différence sur le sexe de ces modèles d'inspiration. Il y avait assez peu d'hommes quand même qui avaient des modèles féminins et les femmes avaient une équivalence, 50/50 de mémoire

INTERVENANTE

Il y avait aussi sur l'aspect leader, c'est-à-dire, est-ce que vous estimez, est-ce que vous considérez comme un leader quand la question est posée, les femmes répondent à 65 % oui je suis un leader, les hommes à 84%, là on a vraiment une différence de représentation

INTERVENANTE

Et il y avait aussi, là du coup c'est la réponse, enfin c'est votre première question...

INTERVENANTE

On est bien sur les perceptions, c'est ça qui est intéressant parce que c'est la représentation qu'on a de soi et donc c'est cette différence entre les hommes et les femmes, les perceptions différentes et pour citer une dame que je n'apprécie pas particulièrement mais qui a dit quelque chose de très juste, qui est Margareth TATCHER « si vous voulez un beau discours, demandez à un homme, si vous voulez que les choses soient faites, demandez à une femme ». Ça, pourtant je ne l'apprécie pas, mais c'est aussi ça, c'est-à-dire qu'effectivement la visibilité est interne comme externe. On la retrouve assez facilement chez les hommes, parce que le monde aussi a été construit autour de modèles masculins, les femmes y arrivent petit à petit, à prendre leur place, à trouver leur place dans l'entrepreneuriat au sens large du terme

INTERVENANTE

Et derrière, ça pose vraiment la question des rôles modèles, les personnes inspirantes c'est vraiment très important aujourd'hui évidemment les rôles modèles, ils sont majoritairement, très, très majoritairement masculins, c'est des questions qui peuvent paraître des détails, les noms de rues, enfin... mais c'est finalement pas tant les détails pare qu'évidemment quand on est moins inspiré ; bah on entreprend moins et c'est vraiment le cœur aussi d'une partie de notre programme, c'est-à-dire se dire que non seulement on veut insister sur l'enjeu du mentora, donc vraiment il y a des marraines qui n'accompagnent pas sur ce qu'il faudrait faire sur le business.

Mais sur la posture, la manière d'être et sur comment on arrive à assumer ce qu'on est et ce qu'on fait de manière assez tranquille et donc ça c'est très important, on recrute en permanence d'ailleurs des nouvelles marraines donc si vous en connaissez parmi vos contacts ou si vous voulez être vous-même entrepreneures, n'hésitez pas parce que c'est un vrai enrichissement, vraiment pour la jeune entrepreneure mais aussi pour la marraine qui a un regard toujours décalé sur ce qu'elle fait avec une femme qui juste commence à entreprendre et ça lui apporte aussi beaucoup sur sa manière de fonctionner à elle mais aussi les rôles modèles, c'est-à-dire comment on arrive à pousser et à mettre en lumière ces femmes qui réussissent, ces femmes qui entreprennent parce qu'en fait il y en a, il y en a des milliers, elles réussissent très bien mais effectivement elles n'ont pas toujours, peut-être, assez de lumière, elles ne se mettent pas assez en lumière, ou des fois assez d'ambition et ça c'est ce que disait Soizic tout à l'heure, un petit projet qui roule bien, qui ne paie pas trop mais bon... alors qu'elles ont un projet canon qui a un impact plus, plus et qui fait ses preuves sur un territoire et qui pourrait vraiment changer les choses. Donc voilà, on a un enjeu collectif par ça de pouvoir tirer vers le haut des femmes en rapportant des exemples.

INTERVENANTE

Pour rebondir sur la première question et d'ailleurs, l'étude elle est en ligne et si vous voulez y avoir accès, il n'y a pas de soucis, on pourra fournir totalement le lien. Il y avait totalement une différence de définition sur ce qu'est le leadership, et en tous cas associé à des qualités qui étaient différentes entre les hommes et les femmes et qui revient, un petit peu en fait, à ce que je disais tout à l'heure, c'est-à-dire que les hommes, généralement, associent des qualités qu'ils trouvent être masculines au leadership donc en effet, je crois qu'il y avait la question du charisme, de l'autorité, de la prise de décision et les femmes associent d'autres types de qualité. Mais du coup, moi ce que je pense, c'est que cette redéfinition un peu de codes sur cette question de leadership et d'entrepreneuriat, elle est aussi importante pour les femmes parce que c'est, bien entendu, pour permettre aussi aux femmes qui en ont l'ambition, qui en ont l'envie et qui en ont les moyens de se lancer dans l'entrepreneuriat mais aussi pour les hommes parce qu'en fait cette définition de code, elle est ultra contraignante, tous les hommes n'ont pas envie d'être autoritaires, prise de décision et charismatiques. Enfin c'est vraiment une question d'individus, et une question de comment est-ce qu'on se développe et on grandit et n'en déplaise à certains, désolée, mais on se développe comme un individu et on n'a pas forcément à répondre à des projections et à des constructions sociales. C'est aussi pour ça je pense qu'on a envie d'agir

INTERVENANTE

Oui j'avais une question parce que ça m'a fait rebondir cette idée de « taille critique d'entreprise », entre une femme qui se contente d'un petit projet alors qu'un homme va avoir une ambition débordante, je me pose quand même la question de cette notion de taille critique, c'est-à-dire est-ce qu'une femme, elle peut, peut-être, à un moment donné, limiter son ambition parce qu'elle a d'autres champs d'investissements traditionnalistes, voilà c'est mon cas aussi, voilà je l'ai dit et effectivement plutôt que de me dire je vais travailler sur toute la France ou à l'étranger où je vais devoir à être amenée à beaucoup bouger, etc... et bah finalement je préfère avoir un projet qui me satisfasse à un niveau local et qui me permette aussi... ça me fait toujours penser à ce temps partiel que tout le monde décrie mais qui parle aussi des femmes qui sont très contentes quand elles le choisissent et non pas quand elles le subissent de pouvoir bénéficier d'un temps partiel. Enfin je pense que si on ouvrait la notion d'entrepreneuriat à une notion plus globale d'équilibre de vie, que sais-je, peut-être qu'il y aurait plus cette espèce de compétition, enfin ambition et peut-être ailleurs comme dans l'entrepreneuriat.

INTERVENANTE

On sait qu'aujourd'hui il y a 12 % des levées de fonds des startups qui se font par des femmes. Donc en fait on ne dit pas obligatoirement qu'il faut avoir l'ambition « big is beautiful » mais se dire que de fait il y a obligatoirement un biais, c'est-à-dire que 12 %, 12 % des levées de fonds des startups aujourd'hui en France, elles se font par des femmes. Voilà après Soizic tu complèteras plus sur le volet... mais après l'idée ce n'est pas de se censurer, voilà c'est ça en fait notre propos, c'est de ne pas se censurer...

INTERVENANTE

Mais il y a aussi un fonctionnement de société et je pense que c'est à chacun d'en prendre conscience, homme, femme et pas forcément dans le secteur que de l'entrepreneuriat, en France, je rajoute des chiffres un peu parce qu'il faut rajouter des chiffres. 80 % des tâches domestiques sont encore assumées par des femmes aujourd'hui en France et bien entendu que c'est un frein et je vous assure que je n'ai pas de gêne particulier pour faire la vaisselle et c'est bien entendu un frein et il y a des questions qui sont importantes dans le cadre légal, typiquement sur le congé de maternité. Dans le secteur de l'entrepreneuriat, les femmes n'ont absolument pas accès à 4 mois de congé de maternité, elles ont accès à 2 mois, 2 mois ce n'est pas possible, enfin toutes les entrepreneures qui le sont maintenant l'ont dit et c'est juste pas possible d'avoir juste 2 mois et bah soit elles se forcent à revenir sur l'entrepreneuriat, c'est extrêmement dangereux pour leur santé, soit en fait elles sont obligées de se couper elles-mêmes et de se couper aussi de revenus. Alors aujourd'hui je crois que le Gouvernement planche sur un congé de maternité aussi dans le secteur de l'entrepreneuriat donc c'est très, très bien, mais aussi la question bien entendu de la question du congé de paternité, du congé parental et d'arriver à créer en tous cas plus d'égalité, plus d'équilibre en fait sur ça, parce que ça ne peut pas juste peser sur une partie de la population parce que ça va totalement créer un frein en termes d'accès dans un secteur d'emploi en particulier et je rajouterai juste, parce que j'ai rencontré une femme qui a créé une entreprise très importante en France, super entreprise, elle a levé plein de fonds et en fait, elle a eu – je crois – son deuxième enfant juste au moment où elle venait de conclure une énorme levée de fonds et son co-fondateur c'est son mari, et donc ils font un communiqué de presse ou une réunion avec la presse quelques jours après, deux semaines après son accouchement, les médias l'ont torpillée parce qu'elle était là avec son bébé parce qu'elle n'avait pas... elle allait en faire quoi, elle n'allait pas le laisser dans la rue, elle est venue avec son bébé mais aussi avec son mari qui est le père de l'enfant, sachez qu'elle s'est fait torpiller par les médias qui l'ont accusée d'être là et elle dit « mais il y a l'autre géniteur qui est juste à côté de moi, si vous voulez vous en occuper il n'a pas de soucis » et elle m'a dit « bah en fait il y a aussi une question de perception et tous les acteurs sont responsables »

INTERVENANTE

La question de la parentalité, en fin de compte, il y a deux parents, en général un enfant il a deux parents, alors présent ou pas c'est autre chose mais normalement il a deux parents donc c'est cet équilibre-là qui est encore très compliqué. C'est vrai que les mères vont spontanément, parce qu'aussi c'est leur envie, parfois privilégier effectivement le bien-être de l'enfant et tout ça, elles oublient une chose c'est que souvent il va grandir aussi. Quand il sera en âge de partir, bah là il faudra peut-être reprendre sa vie en main pour faire autre chose. Je parle, j'ai 50 ans et j'ai des garçons donc je sais de quoi je parle donc c'est vrai que c'est toujours la question difficile pour les femmes entrepreneures, effectivement, c'est comment... d'ailleurs dans le mentorat, les femmes quand elles sont accompagnées, c'est le cas quand elles sont avec le Mouves, elles se posent cette question-là, c'est souvent au cœur de leur préoccupation « comment être dans un bon équilibre de vie privée et pro », c'est souvent le sujet sur lequel, elles demandent à leur marraine de les accompagner parce que la question va se poser très vite, c'est voilà. Elles travaillent dessus, elles finissent par trouver ce que vous disiez, le compromis qui leur va. Moi je me rappelle de cet échange avec une personne qui nous dit « bah on a convenu un truc que je ne faisais pas avec mon mari, bah dans la semaine, il y a deux jours où c'est lui qui prend le relais et moi les deux autres jours je fais autre chose ».

Il a fallu que la question se pose pour qu'elle-même se dise « tiens, je vais demander de l'aide à l'autre » parce qu'il y a de ça aussi. On est un peu des fois dans les paroxysmes, c'est ça la richesse de l'être humain

INTERVENANTE

Vous avez parlé de leadership féminin, quelles sont les caractéristiques qui s'en dégagent ? Et pourquoi ne peut-on pas les appliquer aux hommes ?

INTERVENANTE

J'espère qu'on peut les appliquer aux hommes, non justement c'est tout le propos, il n'y a pas un leadership féminin comme moi je suis persuadée qu'il n'y a pas un leadership masculin, il y a sûrement des attributs qui sont associés à cette question de leadership et qui qu'on considère plus masculin et féminin, mais heureusement que toutes les femmes ne se ressemblent pas et qu'elles n'appliquent pas toutes les mêmes recettes et le même type de leadership comme les hommes n'appliquent pas forcément exactement, en tous cas n'ont peut-être pas envie d'appliquer exactement le même leadership, donc après on peut parler de stéréotype, enfin et là en effet il y a des stéréotypes sur cette question de leadership qui est associée, comme je disais, à des attributs qu'on considère plus comme étant les attributs de l'homme – autorité, prise de décision, charisme – mais nous, notre mission, en tous cas c'est de révéler tous les types de leadership à des personnes que l'on accompagne. Donc ça ne répond pas trop à votre question mais...

INTERVENANTE

Il y a quand même une chose, en tous cas les études le prouvent c'est que chacun d'entre nous, qu'on soit un homme ou une femme, on a des caractéristiques masculines et féminines donc déjà sur la base ça fait quelque chose, en tous cas ça évite « les femmes sont comme ci, les hommes sont comme ça ». Chacun d'entre nous a les deux caractéristiques, après il ne faut jamais oublier que c'est l'environnement, la manière dont on a été éduquée qui va mettre en avant plus ou moins quelque chose. Il y a des choses qui sont aussi du domaine de l'apprentissage dans la société. Je prends un exemple typique, c'est la prise de risque. Un petit garçon qui grimpe aux arbres et qui s'amuse à descendre, personne ne va l'arrêter. Une petite fille qui fait ça, on va lui dire « attention tu vas te faire mal » donc la prise de risque n'est pas la même alors que laisser la petite fille monter et descendre, c'est pareil. Elle apprendra que bah, à un moment, il y a un risque, elle va tomber, elle va se faire mal et on est beaucoup là-dedans parce qu'on, je dirais, on transmet un certain nombre de choses dans notre famille, dans notre environnement, dans notre culture et donc c'est de prendre conscience, peut-être, que chacun d'entre nous est un être à part entière. Il y a des choses à changer dans la société, c'est la place de chacun finalement : est-ce que tout le monde peut être heureux à la place qu'il a choisi en conscience, voilà c'est surtout ça

INTERVENANTE

Moi c'était juste dire quelque chose de simple. En fait le mot leadership, je pourrais opposer le mot qu'on nous baratine avec intuition féminine et qui est vraiment la tarte à la crème et tout ce que j'ai pu entendre X fois dans ma vie et qui par contre, quant à moi, en termes de..., j'ai un cabinet de consultante en ressources humaines ou quand je fais du coaching, quand j'explique à un dirigeant, que je l'aide à trouver où est sa propre intuition parce qu'il n'y a que par l'intuition qu'on peut diriger, qu'on peut donner un sens... peut-être pas le sens social mais au moins le sens général de l'entreprise. Je pense qu'il n'y a pas de choses qui appartiennent aux uns et aux autres. Simplement comme vous dites, il y a des images, il y a des projections et autour de là, on pense que l'homme est fort, la femme est faible, etc... mais moi ça me fait drôle en 2017 d'entendre ça parce qu'en 1981 Madame ROUDY disait « peut-être qu'on pourrait laisser les femmes conduire des bus, ce serait une évolution.

Vous voyez on l'a déjà dépassée cette chose là et moi j'espère que vous les jeunes femmes, vous êtes à l'aise dans un rôle d'entrepreneuse. Il n'y a pas de différences simplement on est opposé en général, moins pour avoir de l'argent vis-à-vis de banquiers et quand j'ai créé mon entreprise, le banquier c'était jusqu'à pleurer tellement c'était horrible.

Si j'avais été un homme ou si j'avais été accompagnée par un homme à ce moment-là, surtout que j'étais célibataire à ce moment-là, je n'aurais pas eu les ennuis que j'ai eus parce qu'il a fallu que d'autres personnes m'apportent des fonds parce qu'il y avait un blocage, il y avait une espèce de jalousie.

J'ai traduit ça et j'ai des points de recherche, je traduis ça comme ça et c'est vrai que les femmes sont soumises d'une certaine façon à la lecture simple par, vous êtes ci ou vous êtes ça. Bah les coiffeurs, je suis désolé mais coiffeur pour hommes, c'est autant de femmes que d'hommes mais je pense que dans les entreprises vous avez votre place, il y a de la place pour les femmes. Vous disiez vis-à-vis de l'Afrique, je connais bien l'Afrique, c'est encore plus vrai mais là, vous savez qu'on pousse un petit peu les femmes à prendre ces rôles. Ce qui est important quand on est entrepreneuse c'est d'avoir la fibre, de se lancer, de prendre des risques et puis de se dire que de toute façon, au pire, on se débrouillera toute seule.

INTERVENANTE

C'est un beau témoignage. Il y a d'autres questions ?

INTERVENANTE

Moi je voulais vous questionner sur l'avant, c'est-à-dire, quand en gros, les femmes quand elles poussent la porte de vos sociétés, elles ont fait quasiment la moitié du chemin mais qu'est-ce qui ferait que vous pourriez toucher une partie des femmes qui se tâtent encore, ne savent pas comment faire, vous voyez enfin pour donner un exemple tout bête : Moi j'avais un apprenti qui n'a pas hésité à monter sa boîte de formation alors que moi, je me pose encore la question. Vous voyez, il n'a pas réussi mais il a passé le cap de dire « bah voilà je me lance dans l'aventure, voilà. La question, je ne vous dis pas de soigner tous les maux de la société, il y en a encore quelques-uns qui traînent et privilégier ceux qui sont encore vachement présents dans la société mais qu'est-ce que vous faites juste avant pour que les femmes vous accordent...

INTERVENANTE

Je pense qu'en fait moi je vais d'abord poser une question, c'est pourquoi vous ne vous êtes toujours pas lancée ?

INTERVENANTE

Moi, l'inconnu, les parents n'étaient pas entrepreneurs non plus donc ils ne se sont jamais lancés eux-mêmes donc voilà il y a toute la filiation aussi qui fait qu'on ne se sent pas à l'aise, que quand on veut un financement on ne sait pas si on va le réussir, enfin tout ce que vous avez dit. C'est hyper juste, moi je me suis retrouvée vachement bien là-dedans

INTERVENANTE

Alors moi je vais vous dire une chose, c'est tester vite et échouer très vite pour recommencer parce que c'est ça, c'est les startups d'aujourd'hui c'est ça aussi et plus on se lance, on teste, on verra et puis faites confiance à l'univers parce qu'à des moments donnés il y a des vies et des chemins qui se rencontrent. Effectivement parfois, ça peut mettre du temps, en tous cas, si ça vous parle dans vos tripes, allez-y. Je vais demander à toutes qui travaillent sur l'entrepreneuriat à l'IEA de PARIS, voilà c'est quoi le conseil que tu donnerais toi justement

Didier CHABAUD

Moi je pense que vous avez bien dit les choses les unes et les autres, c'est-à-dire que je crois, qu'à un moment donné on peut se lancer. Nous on essaie de dire... on a plusieurs types de formation mais on d'une part des formations où on a des étudiants qui envisagent de se lancer et dès cette année.

On a introduit un module entrepreneurial dans le Master RH donc vous voyez bon c'est de la publicité gratuite mais en fait c'est vraiment quelque chose, dans le constat que vous faites, il faut avoir conscience que l'on est dans un monde qui change, vous avez bien souligné tout le poids des représentations sociales, c'est-à-dire que l'importance de distinguer la question du sexe et du genre, c'est un truc super important parce qu'on est dans une société qui est genrée, dans laquelle on a des représentations et ça façonne des rôles et, effectivement, ça influence les gens. Moi, j'aurais tendance à être vraiment comme vous, mais en étant positif. C'est-à-dire vous êtes des acteurs du changement et vous faites bouger le changement, moi j'ai eu l'occasion de regarder un peu historiquement on se rend compte qu'en l'espace de 20 ans, notre économie française a complètement changé et que là où il y a 20 ans on estimait qu'on avait 8 % de femme dirigeantes d'entreprises, aujourd'hui on est à 30. Alors certes, c'est toujours les plus petites et pas...et on voit bien que quand on va dans des grosses on en a beaucoup moins mais ça veut dire qu'on a quand même eu une mutation en l'espace de 20 ans et j'espère qu'on n'atteindra pas 20 ans avant de passer à l'acte. Et après je pense qu'il ne faut pas hésiter, vous avez le réseau des anciens, enfin quand on est passé dans cette maison, je crois qu'il ne faut vraiment pas hésiter à activer le réseau des anciens et effectivement essayer de tenter et à regarder ce qui existe. C'est-à-dire que là on a lancé, il y a des statuts d'étudiants entrepreneurs, on a lancé... il y a plein de choses qui se sont créées pour essayer de dire « à un moment donné, l'entrepreneuriat c'est on prend des risques assurément, on essaie de créer quelque chose mais si on rate, on n'a le droit à l'erreur et on peut se rater mais on a de plus en plus des choses qui permettent de donner un petit filet et à la fois d'être guidé, d'être mentoré, d'avoir un coaching pour pouvoir avancer et si je voulais finir sur un truc comme ça. Alors les chiffres valent ce qu'ils valent, mais en gros vous savez qu'on dit qu'une entreprise sur deux qui est créée disparaît dans les 5 ans, en général on dit que 80 % des entreprises qui sont créées avec des structures d'accompagnement et avec des logiques (?) pour qu'elles survivent au bout de 5 ans donc ça veut dire que voilà, l'accompagnement, le mentorat, toutes ces choses-là, c'est présent et n'hésitez pas à.... Mais après, vous voyez c'est... on voit bien dans ce que vous dites... enfin à un moment donné on s'interroge sur est-ce que je passe à l'acte, est-ce que je n'y passe pas ? et allez voir Soizic, allez voir Caroline, allez voir les anciens comment y passer, ou retournez voir vos anciens professeurs qui vous donneront plein de conseils mais je pense qu'il faut vraiment

INTERVENANTE

Alors je voulais juste apporter une toute petite précision, quand Caroline parle de jeunes entrepreneurs, ce n'est pas dans l'âge, c'est dans l'entreprise, dans le fait d'entreprendre. Non je veux qu'on soit sur la même longueur d'ondes parce qu'il y avait des filleuls qui avaient bientôt 60 ans et qui se sont dits « j'en ai marre de l'entreprise, je veux vivre une autre vie » donc tout est possible.

INTERVENANT

A savoir que voilà, l'âge moyen de la création en France aujourd'hui c'est 37 ans, que ça va de gens qui se font émanciper pour pouvoir créer jusqu'à des personnes qui sont retraitées et très souvent, ce qu'on observe dans les grands mouvements, c'est quand il y a un événement marquant dans votre vie. C'est-à-dire un événement marquant dans votre vie, alors c'est parfois du positif, c'est parfois du négatif avec des périodes de chômage, avec la crise de la cinquantaine, avec je ne sais pas quoi. Ça peut être un enfant, on a beaucoup parlé des femmes entrepreneures, j'ai des collègues qui travaillent sur « les Mampreneuriales », les mamans entrepreneures et on se rend compte que beaucoup de femmes passent à l'acte au moment où voilà... où elles sont dans un très beau moment comme ça

INTERVENANT

Pour compléter aussi sur la question de ce qu'on peut faire aussi, c'était justement notre réflexion, c'est que le parcours d'accompagnement sur le développement personnel et le mentorat c'est quelque chose qu'ici dans les faits, des femmes qui ont déjà une idée et qui sont soit lancées depuis quelque temps, soit vraiment sur le point de se lancer et du coup on se posait la question de comment est-ce qu'on arrive à inspirer beaucoup plus de personnes et aussi à fournir d'autres outils, d'autres solutions qui sont... on croit énormément à l'inspiration et à la création de rôles modèles mais on croit aussi dans la création de réseaux. Pas forcément d'ailleurs que de réseaux de femmes parce que c'est vrai que le parcours d'accompagnement, on accueille que des femmes entrepreneures sociales mais du coup, bah on organise toute une programmation événementielle où l'objectif c'est vraiment d'arriver à activer des opportunités de réseaux. Les événements sont totalement ouverts à des hommes ou à des femmes, l'idée c'est vraiment en fait d'attirer les personnes qui sont en fait intéressées par l'entrepreneuriat social, le lien aussi, le croisement aussi avec les questions de diversité et qui ont envie de rencontrer d'autres personnes, soit qui sont déjà lancées, soit qui sont aussi curieux et puis surtout qui recherchent un petit peu d'inspirations. Donc c'est un peu cette programmation événementielle qu'on souhaite proposer, à côté, en parallèle du parcours d'accompagnement qui est aussi important pour nous, parce que l'objectif c'est aussi de créer des vocations et des déclics.

Isabelle BARNETT

Donc si vous voulez être informés de ces différents événements, vous n'hésitez pas à venir nous voir ou Céline qui est derrière et qui s'occupe de la programmation en Ile de France, parce que vraiment l'idée c'est que ces événements, ils sont faits pour vous justement, pour ces entrepreneurs en devenir et qui vont trouver pas un mentor pour l'année mais des exemples, du lien et un réseau qui peut permettre de murir son idée et puis de se lancer.

Je voulais vous remercier toutes les deux... et après l'effort, le réconfort, il doit y avoir un cocktail qui nous attend dans la salle d'à côté donc vous allez pouvoir vous désaltérer et manger un petit peu