

SOMMAIRE

Paris veut séduire
les Start-up p. 3

Le mirage de l'auto-
entrepreneuriat p. 4

Léo Malek,
le self-made man p. 5

On ne prête qu'aux
riches p. 6

Le business en
talons-aiguille p. 7

Patates,
l'm lovin' it p. 8

Rédacteur en chef :

Nordine Nabili

Équipe :

Anaëlle Domitien

Assia Labbas

Vincent Manilève

Florian Michel

Baptiste Piroja

Sala Sall

Vincent Souchon

Éline Ulysse

(Master journalisme de Gennevilliers)



ÉDITO PAR SALA SALL

Krach test...

La crise est partout, dans nos têtes, au cœur de nos polémiques, à l'amorce de nos choix de société. Quelques coins de ciel bleu apparaissent sans effacer la fébrilité de nos politiques publiques. Malgré la crise,

plus de 360 000 nouvelles entreprises ont vu le jour depuis janvier 2013 en France. C'est dire que la confiance est un levier important pour le développement économique. Nous vous proposons ici quelques pistes de réflexion autour d'un Xavier Niel qui tente de faire passer un message à la jeunesse française,

les fausses promesses de l'auto-entrepreneuriat, la réticence des banquiers à accorder des prêts, les tentatives des politiques de favoriser la création d'entreprises innovantes. Quelques portraits de citoyens audacieux, engagés dans la création d'entreprises, prouvent que la réussite est parfois à portée de mains.

Xavier Niel : « L'esprit d'entreprise n'est pas assez développé en France »



Niel pèse six milliards d'euros. Sixième fortune française. Steve Jobs tricolore, Xavier Niel est le chef d'entreprise le plus influent de France. Du minitel rose à Free Mobile, ce self-made-man a développé des sociétés grâce à son audace créatrice. Dernier défi en date, le lancement d'une silicon valley parisienne. Rencontre.

 @FlorianMchl

La France est-elle un pays d'assistés en matière de création d'entreprise ?

L'esprit d'entreprise est clairement moins développé en France qu'aux Etats-Unis et il n'est peut être pas assez mis en avant. Nous devons encourager l'esprit d'entrepreneuriat, c'est quelque chose d'indispensable au développement économique d'un pays. Une chose est sûre, nous avons progressé depuis les années 2000 et c'est tant mieux. Il existe des initiatives pour soutenir les jeunes entreprises, les inscrire dans des réseaux. C'est avec ce genre de stratégies innovantes que nous créerons les conditions d'une économie performante. Si j'investis à Paris aujourd'hui, c'est parce que je veux rendre à mon pays ce qu'il m'a offert et donner des coups de pouce comme on a pu me donner quand j'étais plus jeune.

Quels sont les objectifs de ce projet ?

Les entrepreneurs doivent pouvoir se concentrer pleinement à la création et au développement de leur entreprise. C'est l'idée directrice. Il faut qu'ils se lancent ! Avec cet incubateur numérique, on veut avant tout donner aux jeunes un accès à des locaux réellement moins chers que les prix des locaux parisiens. L'autre objectif est de simplifier la partie contractuelle et d'aider les entrepreneurs sur tous les services autour de la gestion d'une société qui sont complexes. Ils devraient alors pouvoir se focaliser pleinement sur le lancement de leur projet plutôt que de se demander à qui envoyer tel document, que ce soit de la comptabilité ou du juridique. On cherche à amener localement à cet endroit tous ces services pour répondre à toutes ces questions.

Le cadre fiscal est-il adapté à la création d'entreprise en France ?

C'est essentiel d'avoir une idée claire. Les jeunes ne doivent pas se retrouver piégés par des problèmes de locaux ou de fiscalité. Voilà pourquoi on essaye de permettre aux entrepreneurs de réaliser leur projet dans les meilleures conditions. En mutualisant les locaux, on retrouve une sorte d'émulation qui encourage aux développements des Start-up. Un jeune qui crée son entreprise ne doit pas se préoccuper de la fiscalité. Il y a des experts pour cela. Il doit pouvoir concentrer son énergie sur les idées, les partenariats et les marchés émergents pour que son entreprise marche. Lorsqu'il sera très riche, il aura plein de problèmes et il s'interrogera alors sur le cadre fiscal. Au départ, les entrepreneurs doivent passer au dessus de cela et se concentrer totalement pour la pérennité de leur entreprise.

Paris joue son va-tout pour séduire les Start-up

Parrainé par Xavier Niel, les responsables socialistes viennent de faire leur rentrée numérique. Main dans la main, Bertrand Delanoë et Anne Hidalgo ont annoncé la création de la plus grande pépinière d'entreprises du monde dans la halle Freyssinet qui sera rénovée et ouverte en 2016.

Paris n'a pas dit son dernier mot dans la partie qui l'oppose à Londres et ses autres rivaux. L'enjeu ? Créer de nouveaux terrains fertiles à l'émergence de jeunes entreprises innovantes. Et le jeu en vaut la chandelle puisqu'il s'agit de dynamiser l'économie numérique. Secteur qui pourrait entraîner la création de centaines de milliers d'emplois d'ici quelques années et bien évidemment de tirer la croissance économique française. En période de crise, la France en a bien besoin.

« *Paris capitale européenne du numérique* », Anne Hidalgo aime valoriser le potentiel numérique de la capitale. Pour autant, notre agglomération reste loin de Londres en termes d'attractivité des jeunes structures. Le classement effectué par le Startup Genome Project met en évidence le retard de la France

par rapport à sa voisine outre-manche. Quand Londres s'affiche fièrement à la 7^e place, Paris accuse un retard et n'occupe que le 11^e rang. Mais l'actuelle adjointe au maire a de quoi se réjouir : la France est leader dans le top 10 des 500 entreprises du secteur technologique les plus performantes en Europe, Afrique et Moyen Orient selon le cabinet Deloitte.

Pour un Google ou Facebook français

La prétendante à la mairie de Paris aux prochaines municipales a fait un joli pied de nez à sa concurrente Nathalie Kosciusko-Morizet en acceptant l'aide financière de Xavier Niel. Car après le financement de l'école 42 visant à former les futurs génies de l'informatique, celui qui a fait son entrée dans le top 10 des

plus riches de France sort une nouvelle fois des sous de sa poche. Le fondateur de Free contribuera à hauteur de 90% à la rénovation de la Halle Freyssinet, un projet qui devrait coûter au minimum 150 millions d'euros.

Cet immense environnement de 100 000 m², situé dans le 13^e arrondissement, aura la capacité d'accueillir de nombreuses Start-ups. Lesquelles profiteront d'un espace de travail collaboratif, d'imprimantes 3D et de commerces annexes, et même d'un restaurant ouvert 24/24.

Pour le patron charismatique, l'idée, c'est de favoriser l'émergence d'un nouveau Facebook ou d'un Google français. Sourire aux lèvres, Xavier Niel sait que la France a encore du chemin à faire.



@BaptistePiroja



La Halle Freyssinet compte bien attirer ceux qui feront l'économie numérique de demain.

Le mirage de l'auto-entrepreneuriat



Chiffres Clés

- 1200 nouvelles auto-entreprises sont créées en moyenne chaque jour
- 9200 euros, c'est le chiffre d'affaire annuel moyen d'une auto-entreprise
- Trois quarts des auto-entrepreneurs avouent qu'ils n'aurait pas créé d'entreprise sans ce régime
- Les auto-entreprises se répartissent en 3 secteurs d'activités : vente de marchandise (29 %), prestation de service (40%) et profession libérale (31%)

Le statut d'auto-entrepreneur séduit toujours plus de travailleurs avides d'indépendance mais se révèle bien souvent rempli de fausses promesses. Retour sur un régime d'entrepreneuriat accusé d'entretenir la précarité.

Il y a un an, les entrepreneurs s'estimaient plumés par les réformes économiques du gouvernement Ayrault contre-attaquaient en se surnommant les « pigeons », forçant les socialistes à faire marche arrière. La fédération des auto-entrepreneurs (FEDAE) reprenait l'idée 6 mois plus tard avec son propre mouvement baptisé les « poussins » pour faire entendre son message : l'auto-entrepreneuriat va mal et les choses doivent changer.

Mis en place à partir de janvier 2009, le régime d'auto-entrepreneur devait relancer la création d'entreprise en France en simplifiant les démarches. Monter son auto-entreprise est à la portée de tout le monde et peut même se faire en ligne en quelques minutes. La possibilité est ouverte aux salariés comme aux demandeurs d'emploi et les risques et les charges fiscales sont relativement faibles. Le succès ne se fait pas attendre : depuis quatre ans les auto-entreprises re-

présentent la moitié des entreprises créées en France.

Ces chiffres tapageurs cachent pourtant une réalité bien plus sombre, celle de la précarité. Les études de l'INSEE mettent ainsi en évidence que moins d'un quart des auto-entrepreneurs sont parvenus à se verser un salaire en 2011 et que les-dits salaires restent inférieurs au SMIC dans 90% des cas. On est loin de l'El Dorado rêvé par les fiévreux de l'entrepreneuriat indépendant.

URSSAF manipulé mais sans pitié

L'autre face cachée de l'auto-entrepreneuriat c'est qu'il sert de plus en plus à déguiser le travail salarié auprès de l'URSSAF. Ni vu ni connu, un nombre croissant d'entreprise demande à leurs employés d'endosser le statut d'auto-entrepreneur. Cette petite manipulation leur permet de payer des factures de prestation plutôt que des salaires, ce qui

représente d'importantes économies en terme de charges salariales. L'URSSAF prévoit des amendes sans pitié quand ce type de manoeuvre est découverte mais, en temps de crise, l'opportunité est trop belle pour de plus en plus d'entreprises en difficulté.

La situation n'est donc pas toute rose dans le milieu de l'auto-entrepreneuriat et la précarité semble être la règle plutôt que l'exception. La réforme du budget de la Sécu du gouvernement Ayrault n'est pas venue arranger les choses, en choisissant d'augmenter les cotisations sociales des auto-entreprises de 2 à 3 %. L'aventure devient donc un peu plus périlleuse pour les milliers d'entrepreneurs en herbes qui se décident chaque année à sauter le pas. Cela ne semble pourtant pas les décourager : 291 721 nouvelles auto-entreprises ont été créées en 2011.



@_Souche_

Léo Malek : « Voir la satisfaction du client et le compte en banque qui gonfle... »

Logo, flyers, packaging, maquettes... Autant de supports que Léo Malek magnifie et rend attractif. À l'heure où le chômage touche près de 25% des 18-25 ans, Léo a choisi de prendre son avenir en main. Portrait.



C'est en forgeant qu'on devient forgeron. Voilà un proverbe qui s'applique bien à Léo Malek. Ce jeune Valdoisien, alors âgé de 20 ans s'est lancé dans le monde de l'entrepreneuriat. Graphic Connection est née en 2011. Posé sur son bureau, entouré de ses crayons et de prototypes de produits, Léo analyse le chemin parcouru. Dès 16 ans, le jeune homme intègre le milieu de l'art visuel. À travers un stage dans une maison d'édition, il fait ses premiers pas dans le graphisme. Deux ans plus tard, il abandonne sa terminale S pour travailler à temps plein au sein de cette structure. Léo Malek va néanmoins reprendre le chemin de l'école. « Vu mon salaire de misère, j'ai décidé de reprendre les études. » Le jeune homme se réoriente vers une école de l'image, Les Gobelins.

Fort de nouvelles compétences, Léo Malek ne s'arrête pas en si bons chemins. Il décide d'entreprendre un certificat d'aptitude en conception-design. En parallèle de ses études, il se lance à son compte en septembre 2011 : « Il s'agissait de m'épanouir davantage et d'acquérir de l'expérience ». Graphic

Connection voit le jour.

Le jeune entrepreneur alterne alors formation pratique, cours théoriques et son projet personnel : « Je ne sortais pas. Je travaillais entre 50 et 60 heures par semaine. Je passais des nuits blanches à travailler sur mon projet personnel. » Des sacrifices aujourd'hui récompensés. Léo Malek estime avoir mûri personnellement et s'être professionnellement enrichi : « Voir la satisfaction du client, le compte en banque qui gonfle, le bouche à oreille qui fonctionne, toutes ces choses me donnent la force de continuer. » Une renommée que le jeune homme explique par une discipline de fer : « Il faut être carré et organisé. Je m'efforce de tenir mes engagements envers mes clients en respectant les délais de livraison. »

Au fur et à mesure, le carnet d'adresses du jeune graphiste-designer se garnit petit à petit. Du petit restaurant grec à la holding d'Aéroports de Paris en passant par les particuliers, Graphic Connection a pris son envol. Des groupes représentant 15% de son porte-feuille de clients. « Mais je dois avoir quatre projets par mois pour être rentable ».

Aujourd'hui, Léo Malek témoigne d'une certaine impatience. « Mon seul souci est de sortir du travail au "black" et de déclarer officiellement mon entreprise ». En effet, l'enregistrement administratif de Graphic Connection permettrait au jeune entrepreneur de décrocher des contrats supplémentaires. « Le fait que je sois jeune et mon entreprise non déclarée sont autant de facteurs qui rebutent certains clients à me faire confiance. » Un problème que Léo espère vite régler avec l'aide de la Maison des Artistes. Il s'agit d'un organisme qui permet aux jeunes entrepreneurs de se déclarer en tant qu'artiste auteur et de prendre en charge tous les frais adjacents (URSSAF, cotisation pour la retraite, etc.).

Malgré cette impatience, Léo a sa tête bien posée sur les épaules. « Je garde à l'esprit que le client est roi et que je dois m'adapter. » Léo Malek se donne encore cinq ans pour stabiliser son entreprise avant de recruter des salariés. Alors c'est qui le patron?



@ElineUlysse

On ne prête qu'aux riches

Mardi 24 septembre, la chambre de commerce et d'industrie (CCI) du Val d'Oise ouvrait ses portes pour une soirée autour de la création d'entreprise. L'occasion pour les entrepreneurs débutants de découvrir le pôle financement où les banquiers séduisaient les visiteurs avec des prêts "création d'entreprise".

Après avoir passé quinze minutes avec les deux représentants du Crédit mutuel, Jean Yobol a les traits fatigués. « *Je galère depuis le mois de juin* », explique-t-il. Ce professeur vient tout juste de lancer son site de soutien scolaire yobsglobalservices.fr financé uniquement avec ses économies. Mais aujourd'hui, il a besoin de fonds pour continuer à développer son site. Sauf que la banque ne suit pas. « *Sans cet argent je stagne. Je perds toute mon énergie à les convaincre d'accélérer les procédures au lieu de me concentrer sur mon projet.* »

Consommer ou créer ?

Même constat pour Céline Yao. Au deuxième étage de la Chambre de Commerce, cette jeune femme ne tient plus en place. Après avoir quitté son travail de vendeuse, elle a décidé lancer son propre commerce spécialisé dans les extensions et les perruques. « *Je suis une personne impatiente, avec beaucoup de volonté, du coup j'ai voulu faire tout rapidement* ». Seulement face à tant de précipitation, les banques auprès desquelles elle a présenté son projet n'ont pas accroché. « *Ma banque ne m'a pas suivi et je n'ai pas pu avoir accès au prêt création d'entreprise.* » Elle avoue alors à demi mot avoir triché pour pouvoir investir : « *je me suis tournée vers la banque postale pour un crédit à la consommation pour pouvoir me lancer* ».

Bien évidemment du côté des prêteurs, le discours est différent. « *Un*



projet est financé uniquement s'il est solide » affirme Ludivine Calegari de la Société générale. Avec comme critère indispensable « *l'expérience* ». Exit les jeunes diplômés et les personnes en reconversion. Selon la professionnelle, même les jeunes entrepreneurs peuvent avoir accès à ces prêts spéciaux « *création d'entreprise* » proposés par les banques « *s'ils sont qualifiés* ». »

« Être une femme, c'est déjà une garantie »

Une affirmation qui n'a pas convaincu Jackie Galleron et Jade Delahye. Ces jeunes femmes de respectivement 25 et 24 ans se sentent « *baladées par les banques.* » « *Elles nous demandent un apport de 20 à 30% du financement total du budget.* » Pour celles qui veulent se lancer dans la restauration, c'est mission impossible. « *Cela représente au moins dix années d'économies* », regrette Jackie Galleron.

Clémence de la Seure et Constance Jeanperrin sont les bons exemples de

création d'entreprise. Devant une vingtaine de personnes, elles ont animé l'atelier « *J'ai créé mon entreprise et après.* » Elles l'affirment « *être une femme, c'est déjà une garantie.* » En moins de quatre semaines, les fonds nécessaires pour la société de conseil ont été levés. « *C'est un cercle vertueux, dès lors qu'une banque vous accorde un prêt, les autres structures vous prêtent. Si c'est un refus, c'est l'inverse et tout se bloque.* »

Pas de prise de risque donc pour les banques. Un tiers du financement demandé en apport personnel, une expérience plus que solide exigée et un esprit créatif pour pouvoir s'extirper de toute la pagaille administrative demandée : la ruée vers le prêt à la création d'entreprise est semée d'embûches. La seule petite entreprise qui ne connaît pas la crise restent donc la banque.



@AnaelleDom

Business au féminin...

Femme, mère et entrepreneuse, Cécilia Gracian possède de multiples casquettes. À 40 ans, elle a su allier créativité et utilité en créant une entreprise spécialisée dans la fabrication d'embouts de protection pour talons aiguilles. Portrait d'une femme qui n'a pas froid aux yeux.



À l'heure où le gouvernement cherche à promouvoir l'entrepreneuriat féminin pour redresser l'économie du pays, Cécilia Gracian fait partie des femmes qui ont osé se lancer dans la création d'entreprise. En 2007, elle a conçu l'escarpince ; un embout en plastique qui se clippe à l'extrémité des talons aiguilles afin de permettre le tout terrain.

Des boucles rousses, un maquillage discret et un look très féminin. Elle se décrit avec humour : « Je suis optimiste et enthousiaste, têtue mais sympathique. Une vraie tête de lard quoi ! », lâche-t-elle avec un sourire espiègle.

Son idée d'entreprise lui est venue de manière aussi insolite que naturelle : « En 2007, lors du mariage de ma cousine, je pensais à mes escarpins que j'avais encore abîmés. Mon kiffé était de pouvoir mettre mes talons aiguilles partout. C'est là que m'est venue l'idée de l'escarpince qui se fixerait au bout du talon afin de le protéger en toutes circonstances », raconte Cécilia.

Par la suite, la jeune femme, après avoir imaginé et dessiné l'objet, pioche dans ses propres économies afin de le fabriquer chez un plasturgien. « Je devais trouver le bon produit qui s'adapterait bien aux talons aiguilles tout en permettant une bonne stabilité. Il m'a fallu 2-3 ans pour que les premiers bons prototypes voient le jour », explique-t-elle.

En février 2012, elle dépose sa marque à l'INPI (Institut national de la propriété intellectuelle) et crée son entreprise : « Mon budget de base était de 15 000€. Pour l'instant mes dépenses s'élèvent à 10 000€. Je n'ai bénéficié d'aucune aide, juste de conseils de mes proches. Je me suis occupée de toute la paperasse seule », confie-t-elle.

Malgré un agenda chargé, Cécilia garde quand même du temps pour se consacrer à ses enfants. « En tant que mères, nous rencontrons des freins au niveau de la gestion du temps et du quotidien. On doit être de véritables couteaux suisse. »

Au square, comme tous les après-midi, elle goûte tranquillement avec sa fille de 3 ans et avoue que ses enfants sont sa force et sa joie de vivre, car son emploi du temps est chargé : « le matin de 9h à 16h, je vais rencontrer mes clientes. Jusqu'à 20h, je m'occupe de mes filles. Après, je m'occupe des tâches administratives liées à mon entreprise ; la comptabilité, la communication, la gestion du site et autre paperasseries. Mon entreprise c'est ma seule personne. »

Malgré une communication uniquement par relation, Cécilia a réussi à attirer environ 400 clientes pour 8000€ de bénéfices mais ce n'est qu'un début. La chef d'entreprise garde son optimisme : « J'ai des économies qui m'aident à assurer jusqu'à ce que le marché se crée. »



@SashaSall



Patates : l'm lovin' it

À Cergy, les étudiants, qui jusque là erraient en quête d'un déjeuner entre l'université et le centre commercial, ont trouvé leur nouvel idole : la patate garnie.

Une assurance certaine et un flot de parole millimétré, Fabien Houry, 35 ans, sait où il va. Il fête les deux ans de son « Saveurs pomme de terre », restaurant dédié au fameux tubercule. Un vrai pied de nez aux dizaines de fast-food de la ville nouvelle. Après avoir passé 10 ans à gérer des clients internationaux pour une société américaine de télécom, cet ancien étudiant en école de commerce a décidé de tout miser sur la pomme de terre. « *Je m'ennuyais ferme, j'avais des économies et ce projet de longue date, alors j'ai tenté l'aventure* », raconte-t-il. Fini la com' et le costard, place aux pommes et au cheddar, au chili con carne et au saumon fumé. À 9 euros le menu, 4 de plus que le grec et 2 de plus que le MacDo, ses pommes de terre séduisent de plus en plus de monde, à la recherche d'un repas plus équilibré qu'à l'accoutumée.

Passion Patates

« *La patate est un aliment de base, ça te cale pour la journée et c'est parfait pour la santé. J'ai toujours aimé en manger depuis tout petit, c'était une évidence.* » Son concept de pommes au four (plus de 1h30 de cuisson par tête !) a même été franchisé et déposé à la prestigieuse INPI, l'institut national de la propriété intellectuelle. Car oui, le marché de la patate est porteur. Selon le Comité National Interprofessionnel de la Pomme de Terre (CNIPT), le tubercule « *reste le premier légume consommé par les Français* », avec plus de 50 kilogrammes par an et par personne. Deux fois plus que la très populaire tomate.

Pourtant, pour monter son restaurant, le parcours fut long. Business plans, subventions



de l'Etat pour projet innovant, paperasseries administratives, démarchages auprès des banques... Le chemin de croix a duré un an et demi : « *C'était très dur, dix banques s'étaient dites intéressées, une seule m'a suivi. Si c'était à refaire je ne serais pas sûr de savoir comment m'y prendre* », raconte le restaurateur avant d'ajouter « *monter son entreprise aujourd'hui relève presque de l'exploit.* »

Une fois installé, toujours pas de répis financier : loyers, salaires, crédits, produits. Pour satisfaire une centaine de clients par jour, près de 1,5 tonnes sont nécessaires chaque mois, en provenance de Rungis.

« *Certains produits sont bios, pas tous, regrette Fabien, car les prix exploseraient, et les clients ne se sentent pas encore concernés par l'agriculture biologique.* » En effet, les « patatophiles » ne lui en tiennent pas rigueur, et le bouche à oreille fonctionne à merveille.

La pomme de terre 2.0

Tellement même que l'entrepreneur nourrit de grandes ambitions pour son tubercule favori. « *Si tout va bien, j'ouvrirai un second restaurant à Paris, et pourquoi pas ailleurs en France.* » En attendant, et pour fidéliser sa clientèle, il rivalise d'audace : « *D'ici la fin de l'année il se peut qu'on organise un jeu, les pommes d'or* » : des petits tickets seront cachés dans des pommes de terre, et les chanceux repartiront avec un vrai lingot d'or ! »

La e-réputation de son entreprise est même au cœur de son plan de communication : bientôt une application pour smartphones avec QR codes, alertes mails ou sms, des commandes en lignes, une page Facebook... Steve Jobs avait sa pomme, Fabien a sa patate.



@VincentMnV



Prochain M le journal,
le 25 octobre 2013 :
L'écologie politique...

