

Les Rencontres de l'UAE



RÉTROSPECTIVE 2020/2021 sur fond de crise sanitaire Covid *Paroles d'Auto-Entrepreneurs*



Une étude de
l'Union des Auto-Entrepreneurs et des Travailleurs Indépendants
Avec le soutien de
la Fondation Le Roch-Les Mousquetaires

Préfacée par François Hurel



SOMMAIRE

L'Union des Auto-Entrepreneurs et des Travailleurs Indépendants a mené avec le soutien de la Fondation Le Roch-Les Mousquetaires une étude qualitative sur le regard que portent les auto-entrepreneurs sur la période de crise sanitaire Covid de 2020 à 2021, l'occasion de nous livrer leurs motivations à créer leur auto-entreprise, leur parcours et leur activité, l'impact de la crise sanitaire, leur bilan et leurs projections pour l'avenir.

S'appuyant sur une dizaine d'entretiens individuels de trois heures avec des auto-entrepreneurs représentatifs, aux profils et activités variés, exerçant dans diverses régions et aux situations différentes, cette étude restitue de manière fidèle leur parole sous forme de verbatims autour de sept grandes thématiques.

○ Préface de François Hurel	04
○ Qui sont-ils ?	06
○ Diversité des parcours et des activités	11
○ De l'idée à la création : une question de motivations !	19
○ Quelle indépendance pour quelles valeurs ?	26
○ L'apocalypse de la crise sanitaire	34
○ Obstacles et apprentissages	41
○ L'art de se réinventer	50
○ L'an Covid et après ?	55
○ Conclusion	63

L'Union des Auto-Entrepreneurs et des Travailleurs Indépendants

À l'initiative de l'étude

« **Rétrospective 2020/2021 sur fond de crise sanitaire Covid - Paroles d'auto-entrepreneurs** »

À propos de l'UAE : Organisation reconnue par les Pouvoirs Publics, l'UAE a pour mission de promouvoir et de défendre le régime de l'auto-entrepreneur et d'accompagner les créateurs d'entreprise tout au long de leur démarche, de leur création à leur installation jusqu'à leur développement. L'UAE assure la diffusion des connaissances en mettant à la disposition de tous les auto-entrepreneurs une série d'informations et de services proposés par ses partenaires via son site web et également via son programme d'accompagnement, de professionnalisation, et ses actions de proximité en région. Par ailleurs, l'UAE a créé dès 2009 un Observatoire de l'Auto-Entrepreneuriat afin d'analyser en permanence tant au plan quantitatif que qualitatif, le régime de l'auto-entrepreneur et les attentes exprimées par les créateurs d'entreprise. Information à poursuivre sur : www.union-auto-entrepreneurs.com

La Fondation Le Roch-Les Mousquetaires

Partenaire de l'étude

« **Rétrospective 2020/2021 sur fond de crise sanitaire Covid - Paroles d'auto-entrepreneurs** »

À propos de la Fondation Le Roch-Les Mousquetaires : Reconnue d'utilité publique, la Fondation Le Roch-Les Mousquetaires mène des initiatives concrètes qui encouragent l'esprit d'entreprendre, le sens de l'engagement et l'ambition de la performance pour tous. Convaincue que l'humanisme, la proximité et la performance constituent les piliers d'un engagement sociétal porteur d'avenir, la Fondation soutient les créateurs d'entreprises en apportant du souffle aux initiatives les plus prometteuses : Coup de Pouce, concours de business plan pour start-up en phase de lancement ; Prix Audace, défi pour auto-entrepreneurs audacieux ; Club des Entrepreneurs, dispositif d'accompagnement sur mesure pour encourager la création d'entreprise ou pour accélérer la croissance. Chaque année, la Fondation challenge une centaine d'entrepreneurs et engage une dotation globale de 500.000 euros pour les encourager et leur donner une chance supplémentaire de réussir. Retrouvez l'ensemble de ses actions sur : www.fondationleroch-lesmousquetaires.org

○ PRÉFACE DE FRANÇOIS HUREL

Ils ont toutes et tous du talent !

Ils ont chacune et chacun une incroyable volonté chevillée au corps !

Toutes et tous ont de vraies compétences !

Au final chacune et chacun manifestent l'envie de saisir les chances d'une nouvelle vie professionnelle faite de spontanéité, de juste place sociale et d'opportunités, pour construire leur avenir.

Face à toutes ces histoires tant personnelles que professionnelles, en regard de toutes ces expériences, l'équipe de l'UAE s'enthousiasme.

Chacune et chacun de ces dix auto-entrepreneurs symbolisent parfaitement ce nouveau regard des français porté sur le travail et l'activité professionnelle.

Décidément l'ancien monde standardisé, linéaire ou pire encore prédestiné, est bien en train de laisser la place à un nouveau monde fait d'initiatives laissées à la volonté de chaque citoyen.

Le régime de l'auto-entrepreneur permet toutes ces belles concrétisations, des plus petites aux plus grandes, car il reste simple dans son inscription, facile dans sa gestion, et universel.

Il est grandement temps, avec le débat politique qui s'annonce, que les auto-entrepreneurs, représentant aujourd'hui plus de dix pour cent de la population active, aient enfin une voix entendue.

Bonne lecture de ces quelques pages, qui sont autant de tranches de vies dans lesquelles chaque française et chaque français peuvent se retrouver.

François Hurel
Président de l'UAE

REMARQUES MÉTHODOLOGIQUES Les rencontres avec les dix auto-entrepreneurs de notre panel se sont déroulées en plusieurs entretiens en ligne depuis décembre 2020 jusqu'au premier semestre 2021. Le casting s'est déroulé sur la base de critères préalablement identifiés afin de couvrir le plus large éventail de profils. Les auto-entrepreneurs interrogés ont été identifiées par le biais de différents canaux : le bouche-à-oreille en s'appuyant sur des connaissances personnelles et sur les communautés des réseaux sociaux, ou encore à la suite de la série des webinaires de l'UAE déployés en décembre 2020.

○ LES PROFILS DES AUTO-ENTREPRENEURS INTERROGÉS

ACTIVITE A L'ARRET POUR CAUSE DE CRISE SANITAIRE

Marie C - 29 ans, auto-entrepreneur depuis 2015 : guide-conférencière

Nathalie R - 56 ans, auto-entrepreneur depuis 2009 : conseil et formation RH

EN REORIENTATION OU RECONVERSION

Claire A - 35 ans, auto-entrepreneur depuis 2016 : conseil en stratégie et communication

Jean-Benoît D, 60 ans, auto-entrepreneur depuis 2020 : formateur en œnologie

UTILISATEURS DE PLATEFORMES COLLABORATIVES

Aurélien B - 22 ans, étudiant et auto-entrepreneur depuis 2017 : formation en ligne

Gabriel M, 19 ans, étudiant et auto-entrepreneur depuis 2020 : aide aux entreprises

SLASHEUSES ET SENS DE L'ADAPTATION

Claire S - 35 ans, auto-entrepreneur depuis 2018 : formatrice informatique et cheffe à domicile

Sophie B - 39 ans, auto-entrepreneur depuis 2014 : études marketing et création de bijoux

CREATIONS D'ACTIVITE EN PLEINE CRISE SANITAIRE

Delphine L - 39 ans, auto-entrepreneur depuis 2020 : accompagnement et QR code funéraire

Marine B - 35 ans, auto-entrepreneur depuis 2020 : professeur de yoga et méditation

○ QUI SONT ILS ?

Marie C - 29 ans, Saint-Denis, région Ile de France

- Master 2 histoire de l'art et musicologie
- Décision de créer dès son tout premier poste salariée
- Licenciement économique
- Auto-entrepreneur depuis 2015 : guide-conférencière

Marie est une femme de 29 ans, qui a choisi depuis 2015 d'entreprendre en auto-entrepreneur en complément de son travail salarié au début de son activité dans une galerie d'art. Au bout d'une année elle décide de continuer à temps plein sous ce régime. La pandémie a été pour elle un moment où son activité de guide-conférencière d'art s'est arrêtée brutalement. Elle a plutôt bien vécu cette période étant simultanément en congé maternité. Aujourd'hui, cette période lui a permis de prendre confiance en elle et d'envisager monter des projets.

Nathalie R - 56 ans, Bordeaux, région Nouvelle Aquitaine

- CAP cuisine - Formation prothésiste dentaire
- Décision de créer après avoir été salariée dans divers domaines et en portage salarial
- Licenciée, en reconversion
- Auto-entrepreneur depuis 2009 : conseil et formation RH

Nathalie est une femme de 56 ans, qui a créé son auto-entreprise au tout début du régime en 2009 dans le conseil et la formation, après un parcours professionnel atypique. Le premier confinement en mars 2020 a été vécu comme un terrible choc. Elle explique avoir subi une importante perte financière et s'est posée de nombreuses questions sur son avenir. Elle ne s'avoue jamais vaincue, bien décidée à continuer son activité et à la développer, même si elle aspire désormais à plus de sérénité, ayant pris conscience de l'importance de trouver un meilleur équilibre entre sa vie professionnelle et sa vie privée. Elle compte se recentrer sur les différents services qu'elle propose et tout mettre en oeuvre pour retrouver une pleine activité dès que possible.



○ QUI SONT ILS ?

Claire A - 35 ans, Clermont Ferrand, région Auvergne-Rhône-Alpes

- Bac + 5 électronique informatique
- Décision de créer après avoir été salariée de grands groupes
- Rupture conventionnelle
- Auto-entrepreneur depuis 2016 : conseil en stratégie et communication

Claire est une femme de 35 ans, forte d'une multitude de compétences et de connaissances dans des domaines variés et d'une expérience salariée dans une grande structure. Elle lance son activité en 2016 en auto-entrepreneur, mettant à profit des compétences fraîchement acquises suite à une formation. Puis elle change complètement son modèle d'activité, pour le faire correspondre à sa fibre créatrice et son envie d'aider les gens à « mieux se comprendre ». Loin d'être négative, l'année 2020 a été l'occasion pour elle de clarifier certains points sur ses prestations et de réaliser un chiffre d'affaires plus important depuis la fin de l'année 2020.

Jean-Benoît D - 60 ans, Tours, région Centre Val de Loire

- BTS vins et spiritueux
- Décision de créer après avoir été salarié de plusieurs entreprises
- Rupture conventionnelle
- Auto-entrepreneur depuis 2020 : animateur de dégustations et formateur en œnologie

Jean-Benoît est un homme de 60 ans, qui a toujours été salarié pour une multitude d'employeurs durant sa carrière. Il est brutalement devenu demandeur d'emploi en avril 2020 lors du premier confinement. Avec la pandémie et la perte de son emploi salarié, cette période a été une occasion de faire un état des lieux de son parcours et de sa vie professionnelle. Il décide de se lancer en auto-entrepreneur de manière très réfléchie et rigoureuse, en exploitant toute son histoire personnelle et professionnelle, pour créer son activité à son image et selon ses valeurs. Aujourd'hui il est dans les prémices de son projet d'activité qu'il construit pas à pas en restant confiant dans l'avenir.



○ QUI SONT ILS ?

Aurélien B - 22 ans, Lyon, région Auvergne Rhône Alpes -

- Master management en cours avec option entrepreneuriat
- Décision de créer en étant étudiant
- Auto-entrepreneur depuis 2017 : formation en ligne

Aurélien est un jeune homme de 22 ans, encore étudiant, entreprenant, motivé et engagé dans tout ce qu'il fait, qui a sans cesse besoin de se nourrir en termes d'expériences et de connaissances. C'est dans cet état d'esprit qu'il a monté son auto-entreprise en 2017, davantage pour donner vie à une idée qui lui tenait à cœur, que motivé par un revenu financier. Il se dit plus impacté par la pandémie dans l'organisation de ses études qu'au niveau de son auto-entreprise. Dans le futur, il se voit poursuivre et développer son projet sous une autre forme que le régime de l'auto-entrepreneur, projet qui est aujourd'hui en « stand by » même si depuis plusieurs mois il a remis son site web au goût du jour.

Gabriel M - 19 ans, Aulnay sous Bois, région Ile de France

- BTS gestion en alternance
- Décision de créer en étant étudiant
- Auto-entrepreneur depuis 2020 : missions diverses d'aide aux entreprises

Gabriel est un jeune homme de 19 ans, étudiant, qui est travailleur indépendant en auto-entrepreneur pour pouvoir décrocher de petites missions ponctuelles, dans le but de trouver des revenus et d'acquérir diverses expériences. La période de la pandémie a été pour lui une remise en question existentielle, un moment où il en a profité pour se recentrer sur les choses essentielles et basiques. A l'avenir il ne se voit pas stopper son statut d'indépendant, mais n'envisage pas non plus le développer. Son rêve est de devenir pompier et sa demande prioritaire serait une aide de financement pour passer son permis de conduire et se rapprocher un peu plus de son rêve professionnel. C'est un garçon curieux, polyvalent en pleine recherche de son chemin pour l'avenir.



○ QUI SONT ILS ?

Claire S - 35 ans, Paris, région Ile de France

- BTS en communication visuelle et CAP cuisine
- Décision de créer après plusieurs années salariée d'une entreprise multinationale
- Auto-entrepreneur depuis 2018 : formatrice en informatique et cheffe cuisinier à domicile

Claire est une femme de 35 ans qui a une expérience relativement longue du salariat, ayant passé notamment 9 ans au sein d'une structure multinationale en qualité de formatrice. À la suite d'une concordance de facteurs personnels et professionnels, elle se lance en tant qu'indépendante en 2018. Claire est une slasheuse : elle dirige de front 2 entreprises : une auto-entreprise avec laquelle elle exploite ses compétences de formatrice et qui constitue sa première source de revenus, ainsi qu'une Sasu dans le domaine culinaire, sa passion. La période pandémique a stoppé net son activité secondaire, mais n'a que très peu affecté son auto-entreprise, ayant réussi à s'adapter assez facilement notamment grâce à la digitalisation de son activité de formation.

Sophie B - 39 ans, Paris, région Ile de France

- Bac + 5 en sociologie
- Décision de créer après plusieurs années salariée à la mission
- Auto-entrepreneur depuis 2014 : études marketing et création de bijoux

Sophie est une femme de 49 ans, sociologue de formation, qui n'a jamais connu de contrat à durée indéterminée tout au long de sa carrière dans le domaine des études marketing, mais une succession de contrats à mission. Passionnée par son métier, elle a décidé de se lancer en auto-entrepreneur en 2014. Elle poursuit ainsi son activité sous forme de prestataire indépendant et elle peut sortir de l'instabilité des multiples contrats l'ayant conduite à avoir jusqu'à cinq fiches de paie par mois. Elle apprécie la liberté de « pouvoir choisir avec qui travailler et garder son indépendance ».

Dans son auto-entreprise, elle a également développé une activité saisonnière secondaire où elle exprime ses talents créatifs dans la vente de bijoux et objets qu'elle confectionne, trouvant ainsi un équilibre professionnel et personnel. Sa double activité lui a permis de traverser la crise sanitaire en mettant toute son énergie sur le développement de l'activité de bijoux, le temps que l'activité principale sinistrée puisse redémarrer.



○ QUI SONT ILS ?

Delphine L - 49 ans, Annecy, région Auvergne-Rhône-Alpes

- BTS assistante de direction et gestion pme-pmi
- Décision de créer après vingt ans de carrière dans la fonction publique
- Auto-entrepreneur depuis 2020 : accompagnement et QR code funéraire

Delphine est une femme de 49 ans ayant fait carrière dans la fonction publique territoriale à divers postes. Elle a toujours été en recherche constante de mobilité et de nouveaux défis. C'est à la suite d'un bilan de compétence qu'elle prend conscience qu'elle devait « faire son chemin », se décider à quitter son bureau et sa zone de confort pour se reconvertir et exprimer enfin ce qui sommeillait en elle. Elle reprend des études en parallèle de son travail, tout en menant en même temps une étude de marché sur son idée d'activité dans le domaine funéraire. Confortée par le potentiel de son concept et par la révélation de l'existence d'un marché, elle passe à l'action et prend une disponibilité d'un an. En pleine crise sanitaire elle crée son auto-entreprise dans l'accompagnement des familles et déploie le concept du qr code funéraire.

Marine B - 35 ans, Paris, région Ile de France

- Master de marketing international
- Décision de créer après avoir été salariée d'une grande enseigne
- Auto-entrepreneur depuis 2020 : professeur de yoga et méditation

Marine est une femme de 35 ans, en cours de construction d'un nouvel équilibre dans sa vie professionnelle. Après une dizaine d'années de responsabilités au poste de directrice marketing d'une grande enseigne, en France et dans plusieurs pays, la situation de l'entreprise qui l'employait devenait compliquée et ne lui convenait plus. C'est lors d'un stage de relaxation qu'elle a eu une prise de conscience, celle d'une nouvelle dynamique à devoir trouver. Après une formation professionnelle en yoga, elle a su se faire accompagner dans sa reconversion, pour mettre en oeuvre son projet d'activité indépendante dans cette discipline. Elle a pu le concrétiser durant cette période de crise sanitaire, une fois bien préparée, elle a créé son auto-entreprise et a lancé sereinement son activité.



○ Diversité des parcours et des activités

LA REALITÉ DES PARCOURS : QUAND L'ATYPIQUE SUPPLANTE LE LINEAIRE

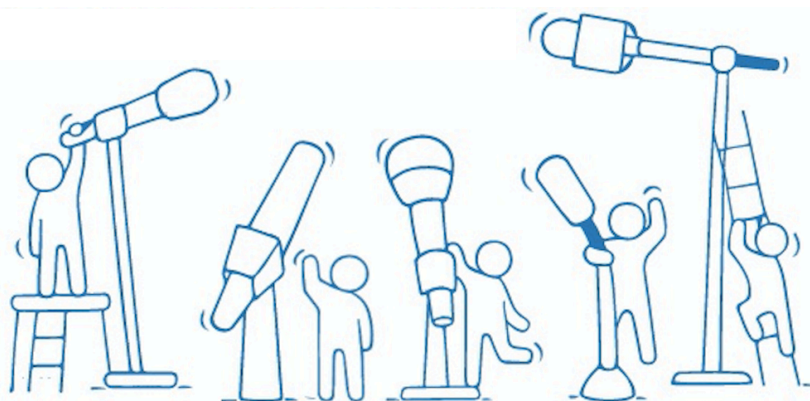
Jusqu'alors une personne avec un parcours atypique était souvent qualifiée d'instable, faisant exception à la règle de la carrière linéaire et toute tracée attendue dans le monde d'avant, en exerçant souvent le même métier, parfois dans la même entreprise tout au long de sa vie.

Aujourd'hui, la vie professionnelle ne se limite plus à passer toute sa carrière dans une seule et même entreprise et la reconversion professionnelle est à l'ordre du jour permettant à un individu de déployer une palette de compétences acquises et à acquérir, mais aussi ses talents et passions personnelles.

Le terme de « slasheur » est entré désormais dans le vocabulaire courant, s'agissant pour un citoyen actif d'avoir plusieurs « identités professionnelles », diverses formes d'exercices et une pluralité d'activités exercées de manière successive ou simultanée. Les régimes sociaux les qualifient de poly-actifs tant ils cumulent ou alternent des statuts rigides.

Le travail indépendant à changé de visage, il s'est adapté à une société où tout va vite et où le service immédiat est devenu le maître mot de l'économie. L'agilité du régime de l'auto-entrepreneur a justement permis de révéler cette possibilité pour une personne de mettre à disposition ses compétences, de changer d'activité, d'avoir un nouveau choix sur la façon de l'exercer.

Que ce soit en début de carrière professionnelle ou après des années d'expérience, nous observerons que l'auto-entrepreneuriat permet de répondre ainsi à cette diversité des besoins de chacun.



Après une vie de salariat...

« Dans mes autres vies j'avais toujours été salariée »

Nathalie évoque son parcours atypique, avant la création de son auto-entreprise de conseil et formation en ressources humaines, avec un changement de carrière à deux reprises, puis de métier. Après un CAP cuisine à 15 ans, suivi de 8 années dans ce métier, elle perd son emploi « l'occasion de trouver un travail qui me permette de m'épanouir professionnellement et qui accessoirement puisse me nourrir ».

Nathalie entame une reconversion à 28 ans avec une formation de prothésiste dentaire pendant 5 ans. Cette expérience salariée se soldera par un départ négocié : « si je voulais faire une dépression, je n'avais qu'à continuer comme ça et j'allais droit au mur ».

Grâce à sa participation à des conférences, Nathalie découvre un nouveau domaine « parallèlement je m'intéressais à la psychologie humaine, je m'étais inscrite à des ateliers sur la gestion des émotions et sur les conflits ». Inscrite à Pôle Emploi elle reprendra des études de psychologue du travail avec le Cnam, de multiples formations à l'Afpa et à l'étranger, puis une formation de médiatrice, et une autre sur les risques psycho-sociaux.

« Je n'ai pas choisi la trajectoire la plus simple, je ne voulais plus être salariée, je voulais être indépendante »

Après avoir été salariée, demandeur d'emploi et avoir accumulé diverses formations « dans mes autres vies j'avais toujours été salariée », elle a fait ses débuts sous couvert d'une société de portage « pour me faire la main et prendre confiance » dans cette nouvelle profession de formatrice/psychologue du travail. Depuis, son jugement sur cette démarche initiale de portage s'est largement nuancée, en raison d'un coût trop élevé et d'une pseudo confiance retrouvée.

En parallèle elle a trouvé des missions en salariée vacataire de la fonction publique pour des missions d'accompagnement, de formation. (Cnfpp, Mairie, chambre des notaires, Chu...) « Je n'ai pas choisi la trajectoire la plus simple, je ne voulais plus être salariée, je voulais être indépendante » et dès la mise en place du régime de l'auto-entrepreneur en 2009, elle décidait de se mettre vraiment à son compte car « ce régime de l'auto-entrepreneur était plus rentable financièrement que le portage salarial qui facturait à ma place ».

« Ce régime de l'auto-entrepreneur était plus rentable financièrement que le portage salarial qui facturait à ma place »

Jean-Benoît exerce dans le domaine des vins et spiritueux, dans lequel il baigne depuis son enfance, son père était régisseur d'une propriété viticole. Après un BTS élaboration et commercialisation des vins et spiritueux, il a exercé différents métiers tout au long de sa carrière en additionnant des expériences professionnelles sous un statut de salarié (vinificateur, directeur d'un syndicat viticole, caviste, acheteur pour un groupe de cavistes) « disons que ma vie professionnelle est liée au monde du vin » et il fera ce constat en retraçant ses différents postes occupés : « je n'ai connu que le salariat dans ma carrière tout en exerçant plusieurs postes toujours dans le même domaine d'activité ».

« Je n'ai connu que le salariat dans ma carrière tout en exerçant plusieurs postes toujours dans le même domaine d'activité »

Durant toute sa vie professionnelle, il a toujours été salarié dans le secteur d'activité lié au monde viticole, pour une succession d'employeurs, dans diverses villes, et exerçant une pluralité de fonctions, mais au premier confinement, il s'est retrouvé soudainement demandeur d'emploi en mars 2020, en raison de la crise sanitaire.

Dans un premier temps il cherchera à retrouver un emploi en envoyant de multiples cv, mais il réalise très vite que vu son âge, le marché du travail ne lui correspond plus. « Les restaurants ayant fermé et travaillant dans la vente de spiritueux et de vins, mon activité salariée s'est arrêtée avec le confinement Covid en mars 2020 avec une rupture conventionnelle, je me suis retrouvé devant une problématique ».

« Mon activité salariée s'est arrêtée avec le confinement Covid en mars 2020 avec une rupture conventionnelle, je me suis retrouvé devant une problématique »

Afin d'engager son projet de création d'entreprise et l'appuyer sur une nouvelle activité implantable localement, il nous expliquera : « je me suis inscrit aussitôt auprès de Pôle Emploi pour suivre une formation spécialisée de brasseur professionnel » . Son projet lui demandant encore du travail de préparation, en attendant il met tout en oeuvre pour devenir formateur indépendant en œnologie : « j'ai suivi une formation spécifique pour commencer par savoir si mon idée de création d'entreprise était réalisable ».

Puis il engage une démarche de VAE dans le domaine du vin pour conquérir le titre de sommelier « j'ai fait une validation des acquis pour être reconnu pour mes compétences et mes valeurs afin de devenir indépendant dans mon domaine d'activité ». Il dispense une première formation et après avoir effectué la démarche il obtient son numéro de déclaration préfectoral pour sa nouvelle activité de formateur.

« J'ai fait une validation des acquis pour être reconnu pour mes compétences et mes valeurs afin de devenir indépendant dans mon domaine d'activité »

Une reconversion pour un virage à 180 degrés !

Delphine débute son expérience professionnelle en tant qu'assistante de direction, ensuite elle a suivi de nombreuses formations en interne et précise : « tout ce que j'ai appris me sert aujourd'hui ».

Salariée dans la fonction publique territoriale, en 20 ans de carrière elle a changé de poste tous les 5 ans dans le cadre de la mobilité interne : « j'avais toujours besoin d'aller vers des emplois que je ne connaissais pas pour apprendre de nouvelles choses ». Elle ne sait pas rester trop longtemps dans sa zone de confort et nous dit : « je me sens toujours poussée à relever de nouveaux défis et à toujours apprendre ».

« J'avais toujours besoin d'aller vers des emplois que je ne connaissais pas pour apprendre de nouvelles choses »

Elle a suivi une formation sur la mobilité interne et externe, qui a été déterminante dans son choix ultérieur de prendre une disponibilité. " Mon bilan de compétences a révélé que je ne suis pas quelqu'un de bureau, mais une personne de terrain ». Elle n'a pas été surprise de ce résultat, mais sa question était de savoir quoi faire du résultat de ce bilan, elle nous livre la réponse qui résonne et porte le sens de son activité aujourd'hui : « après mon bilan de compétences, je devais faire mon chemin et me reconverter ».

Après avoir suivi des cours à distance en psychologie et psycho-généalogie parallèlement à son travail, c'est une mutation dans une nouvelle ville qui la décide à entamer sa reconversion professionnelle : « il devenait essentiel que j'exprime le besoin de terrain qui sommeillait en moi ». C'est avec le résultat encourageant d'une étude de marché, qu'elle a menée sur son idée d'activité dans le domaine funéraire, qu'elle passe à l'action. Elle prend une disponibilité d'un an pour créer son auto-entreprise, accompagner des familles et déployer le concept du QR code funéraire.

« Après mon bilan de compétences, je devais faire mon chemin et me reconverter »

Marine est titulaire d'un master de marketing international, à la suite de quoi elle s'est engagée dans la vie professionnelle, salariée au sein d'une grande enseigne française : « j'étais directrice marketing, au sein d'une belle société à Paris et pendant 10 ans j'ai été exposée à des niveaux stratégiques et opérationnels, dans divers secteurs du marketing en France, Indonésie, Zambie, Émirats Arabes Unis... ».

C'est lors d'un week-end de retraite de Yoga Nidra qu'elle découvre cette discipline, et qu'elle prend conscience de la nouvelle dynamique qu'elle sentait devoir trouver pour son équilibre : « j'occupais un poste à responsabilité, et puis un jour j'ai eu un véritable déclic : il fallait que je change de vie ».

Dans un premier temps elle entame une reconversion avec une formation professionnelle en yoga. Puis dans un second temps, durant la période de pandémie, elle préparera son projet d'activité en tant que professeur de yoga pour parvenir à créer son auto-entreprise en milieu d'année 2021, et en suivant, elle commencera à dispenser ses cours.

« J'occupais un poste à responsabilité, et puis un jour j'ai eu un véritable déclic : il fallait que je change de vie »

Claire A. possède un bagage universitaire conséquent avec un Bac + 5 en électronique-informatique, elle est donc très familière avec l'univers scientifique. À la suite de ses études, elle devient salariée dans un grand groupe. Durant 4 ans, elle vit l'expérience de travailler dans une entreprise de grande taille. En parallèle, elle co-fonde une start up dans le numérique et bénéficie ainsi d'une formation au développement web.

Après une rupture conventionnelle, elle n'a pas de projet précis mais elle sait qu'elle ne veut plus du salariat qu'elle décrit ainsi : « le salariat a correspondu pour moi à une expérience psychologique difficile ».

« La période de salariat a correspondu pour moi à une expérience psychologique difficile »

S'appuyant sur la formation web qu'elle a suivie, elle voit alors poindre une opportunité : « cette formation enrichissante m'a permis d'exploiter mes nouvelles compétences acquises et d'envisager les proposer en indépendante ». Elle lance alors son auto-entreprise pour se consacrer au conseil en stratégie et communication, ainsi qu'à la facilitation graphique.

« Cette formation enrichissante m'a permis d'exploiter mes nouvelles compétences acquises et d'envisager les proposer en indépendante »

Ils expérimentent l'auto-entrepreneuriat

Aurélien nous parle de ses études : « je suis en programme grande école, je viens de finir ma prépa et je suis en première année correspondant à un niveau licence 3 ». Il nous livre son regard sur sa formation initiale : « L'école de commerce pour moi ce n'est pas une formation, c'est plus un portail d'opportunités ».

Il nous précise également : « je prépare un master en management avec une orientation entrepreneuriat parce que c'est ce que j'aime ». Il a créé son activité indépendante depuis 4 ans : « j'ai monté mon entreprise en 2017 et je propose de la formation en ligne ».

« J'apprends tout le temps et je m'informe de manière très pointue sur des sujets »

Il est investi dans différentes choses en parallèle : « j'apprends tout le temps et je m'informe de manière très pointue sur des sujets, déjà dans le cadre de mes études et je m'intéresse à tout ce qui est problématique sur la complexité, que ce soit de manière très générale, en sociologique, économique, géopolitique, technologique ».

Régulièrement il effectue des missions salariées en parallèle de ses études : « j'ai des missions d'intérim avec une association de l'école qui propose des jobs pour les étudiants. J'ai fait des missions de conseil et entretiens qualitatifs. Je donne aussi des cours de maths, je fais une déclaration Cesu et donc j'ai presque une fiche de paie ».

« Je prépare un master en management avec une orientation entrepreneuriat parce que c'est ce que j'aime »

Gabriel a obtenu son bac en juillet 2020 et depuis novembre il a commencé un BTS GPMG gestion en alternance dans l'entreprise de transports de son frère. et il nous précise : « en même temps j'ai la première partie théorique du Bafa et aussi mon BSR pour pouvoir conduire des scooters ».

Il a déjà été salarié vacataire en contrat à durée déterminée pour une collectivité territoriale, comme animateur péri-scolaire dans les écoles alors qu'il n'avait pas encore trouvé son orientation « j'ai été salarié un mois comme animateur deux jours par semaine, mais je n'ai pas renouvelé car je préférais pouvoir continuer mes études ».

« J'ai été salarié un mois comme animateur, deux jours par semaine, mais je n'ai pas renouvelé car je préférais pouvoir continuer mes études »

C'est une fois son bac en poche qu'il a créé son auto-entreprise pour pouvoir effectuer des missions ponctuelles pendant le temps de ses vacances avant sa rentrée en BTS, : « c'est tout simple je cherchais un moyen de travailler, le bac était obtenu et jusqu'à la rentrée j'avais du temps ».

Le choix de l'indépendance

Sophie a mené des études de sociologie, qui l'ont conduite à exercer ses compétences dans le domaine des études marketing. « je n'ai jamais pu être salariée en contrat à durée indéterminée » car dans ce domaine ce sont de multiples contrats à mission qui lui ont toujours été proposés : « j'ai eu jusqu'à cinq fiches de paie par mois ».

« J'ai eu jusqu'à cinq fiches de paie par mois »

Passionnée par son métier, elle a décidé de se lancer en auto-entrepreneur en 2014 pour proposer ses services sous forme de prestataire indépendant et sortir de l'instabilité. Elle apprécie la liberté : « je peux choisir avec qui travailler et garder mon indépendance ».

Dans son auto-entreprise, elle a également développé une autre activité saisonnière secondaire : « je crée également des bijoux et objets que je vends sur les marchés et c'est un plaisir de rencontrer les gens » .

Elle trouve ainsi un équilibre professionnel et personnel, en mode slasheuse, alternant une activité intellectuelle avec une autre plus créative et manuelle. Sa double activité lui a d'ailleurs permis de traverser la crise sanitaire en mettant toute son énergie sur le développement de l'activité créative, le temps que son activité principale, très sinistrée, puisse redémarrer.

« Je peux choisir avec qui travailler et garder mon indépendance »

Marie, dans le cadre de son master 2 (bac +5) en histoire de l'art et muséologie, a validé la carte de guide-conférencière nationale. Elle n'a pas suivi d'autres formations complémentaires.

Elle a tout d'abord été salariée dans le cadre de multiples jobs lorsqu'elle était étudiante. Dès la sortie de ses études, elle a occupé un poste salarié dans une galerie d'art comme assistante à mi-temps pendant un an, mais ensuite elle a subi un licenciement économique.

En complément de ce mi-temps et pour lui permettre un complément de revenus, elle a créé son activité de guide-conférencière en auto-entrepreneur, tout en restant demandeur d'emploi à la recherche d'un emploi à temps plein. Elle nous expliquera que « de fil en aiguille c'est mon activité de guide conférencière en auto-entrepreneur qui a pris le dessus et qui est devenue mon activité principale »

« De fil en aiguille c'est mon activité de guide conférencière en auto-entrepreneur qui a pris le dessus et qui est devenue mon activité principale »

Claire S. a obtenu un BTS en communication visuelle et dit avoir suivi de nombreuses formations dans l'ensemble de son cursus professionnel. Le plus gros tournant dans sa vie professionnelle a été de passer un CAP cuisine il y a quelques années, elle l'analyse aujourd'hui : « ce CAP cuisine a été le premier pas qui m'a ensuite dirigée vers l'entrepreneuriat ».

Elle commence sa carrière dans l'informatique en salariat en 2006, puis est recrutée au sein d'un grand groupe dans le monde des nouvelles technologies. En 2018 elle prend une grande décision : « j'étais salariée depuis 12 ans, j'ai décidé de quitter mon emploi pour créer mon auto-entreprise que je lancerai 3 mois plus tard ».

« J'étais salariée depuis 12 ans, j'ai décidé de quitter mon emploi pour créer mon auto-entreprise que je lancerai 3 mois plus tard »

○ De l'idée à la création : une question de motivations

DES CREATIONS AUX MOTIVATIONS MULTIPLES : HUMAINES, STRATEGIQUES, ECONOMIQUES

Aujourd'hui selon l'âge que l'on a, et selon le domaine d'activité dans lequel on exerce, le régime de l'auto-entrepreneur attire des profils de plus en plus nombreux. Il est devenu une réalité incontournable, voire la seule porte de sortie pour beaucoup de personnes afin de pouvoir travailler, que ce soit pour démarrer ses premières expériences de travail, ou pour continuer sa carrière dans son domaine de prédilection.

En effet à 60 ans, c'est un parcours du combattant de faire s'ouvrir les portes du monde du travail « traditionnel » en entreprise.

Tandis que chez les plus jeunes, être auto-entrepreneur facilite la coopération avec des structures leur permettant d'avoir des missions. En effet à 20 ans, si l'on veut ouvrir le champ des possibles, multiplier les expériences professionnelles ou mettre en œuvre sa créativité en parallèle de ses études, il faut pouvoir exercer en indépendant et facturer ses prestations. A 30, 40 ou 50 ans, certains secteurs professionnels « niches » obligent à facturer.

Après l'expérience du salariat, l'auto-entrepreneuriat répond aussi à un autre besoin, celui de pouvoir envisager plus sereinement un changement radical de vie professionnelle, pour fuir un manque de considération vécu ou encore pour exprimer ses valeurs et sa soif d'indépendance.

Enfin quelles que soient leurs motivations : l'envie de créer tout simplement son activité pour pouvoir travailler en conservant une certaine flexibilité, transformer une idée innovante en potentiel commercial, ou encore bénéficier de la simplicité du régime comme tremplin vers un business à développer, l'auto-entrepreneuriat reste évidemment de mise pour bon nombre de personnes.



Une motivation créatrice et stratégique : la nécessité de concrétiser une idée et de facturer

« J'avais une idée, je me suis déclaré auto-entrepreneur »

Aurélien est motivé et engagé dans tout ce qu'il entreprend, cherchant constamment à multiplier les expériences. Il avait une idée qu'il souhaitait concrétiser, et c'est dans cet état d'esprit qu'il a créé son entreprise : « j'avais une idée, je me suis déclaré auto-entrepreneur, je voulais faire du crowdfunding, et pour pouvoir le faire il fallait avoir un numéro siret ».

Tout cela dans un domaine dans lequel il avait déjà une expérience, les jeux vidéo : « j'ai créé un site de formations en ligne dans le domaine de l'e-sport, dans le domaine des compétitions de jeux vidéo » ... « je voulais capitaliser un peu là-dessus, et c'était quelque chose qui n'existait pas trop à l'époque ».

Il mentionne également son impatience à concrétiser cette idée, et l'opportunité d'avoir profité de l'été, qui était pour lui un temps mort au niveau de ses études, afin de mettre en œuvre son projet : « il y en a qui travaillaient l'été dans un supermarché, moi j'ai fait ça à la place » ... « je croyais tellement à mon projet que je n'en dormais plus la nuit, il fallait que je le monte ».

« Être indépendante, pouvoir facturer et ne payer des charges que si j'encaisse »

Sophie nous explique comment après avoir travaillé pendant des années via de multiples contrats à durée déterminés chaque mois, sa motivation principale pour s'installer à son compte a été de pouvoir être indépendante, facturer au fil de ses missions et payer des cotisations sociales sans avoir d'avances à devoir faire, mais uniquement sur au fur et à mesure des montants encaissés : « ma motivation a été d'être indépendante, pouvoir facturer et ne payer des charges que si j'encaisse ».

Une motivation économique : un gain financier

« J'ai vu que financièrement pour moi c'était plus rentable de prendre les choses en mains à 100% »

Nathalie nous explique que son idée d'activité est apparue bien en amont lorsqu'elle a décidé de changer de métier. Après 4 ans dans une société de portage, « phase de transition », elle décide de sauter le pas. « Finalement j'étais capable de faire ce qu'ils faisaient, mais j'avais besoin de me rassurer même si avec l'auto-entrepreneur, c'est quand même plus léger qu'un autre statut ».

Elle avoue que sa première motivation est un gain financier : « j'ai vu que financièrement pour moi c'était plus rentable de prendre les choses en main à 100% »

« C'est tout simple je cherchais un moyen de travailler, le bac était obtenu et jusqu'à la rentrée j'avais du temps »

Gabriel, bac en poche et avec du temps devant lui, cherche à se faire un peu d'argent, une parenthèse avant de reprendre ses études : « c'est tout simple je cherchais un moyen de travailler, le bac était obtenu et jusqu'à la rentrée j'avais du temps ».

Un de ses contacts lui fait découvrir une plateforme en ligne qui permet de décrocher des petites missions rapidement, donc de travailler et générer un revenu : « j'ai un ami qui était sur une application proposant des missions ponctuelles, il m'a expliqué que je pouvais avoir du travail en trois jours, je me suis inscrit.

C'était vraiment dans le but de travailler, ce n'était pas dans le but de créer une entreprise. En quelque sorte mon inscription en tant qu'auto-entrepreneur c'est comme si c'était une inscription chez l'organisme qui propose les missions et ça me permettrait d'avoir de l'argent ».

Il nous précise que son code APE : « aide aux entreprises et conseil » lui permet par le domaine d'activité couvert, d'accéder à de multiples missions pour intervenir dans l'aide aux entreprises qui ont besoin de renfort ponctuel (caissier, gestion de colis...).

Une motivation humaine : retrouver un bien être personnel, un meilleur équilibre et un besoin d'autonomie

« Un regain de donner du sens à ma vie »

L'un des facteurs principaux pour **Claire S** a été : « un raz le bol du salariat et un fort besoin en autonomie » dans la décision de devenir indépendante. Elle identifie plusieurs éléments déclencheurs dont « plusieurs déceptions professionnelles, les attentats à Paris, et un décès dans ma famille ».

Cette période chargée, a déclenché chez elle une volonté « un regain de donner du sens à ma vie ». « ça vous rappelle que chaque jour est unique et qu'il ne faut pas en gâcher un seul ». Claire a donc monté 2 entreprises distinctes pour exercer. Dans la première, qui est sa principale source de revenus, elle poursuit l'activité de formatrice qu'elle effectuait à son poste précédent, et avec la seconde elle fournit des prestations de chef-traiteur à domicile. Toujours d'actualité « la cuisine est mise entre parenthèse en raison des conditions actuelles ».

« Je n'avais pourtant pas de projet précis, mais je savais ne plus vouloir du salariat »

Claire A décide de lancer son auto-entreprise à la suite d'une formation enrichissante qui lui offre des compétences facilement exploitables dans le cadre d'une activité indépendante. Au moment de quitter le grand groupe qui l'employait, elle explique : « Je n'avais pourtant pas de projet précis, mais je savais ne plus vouloir du salariat » qu'elle décrit comme une « expérience psychologiquement difficile ».

« Je décide de quitter mon bureau pour me lancer en auto-entrepreneur dans le funéraire »

Pour **Delphine**, la décision de créer son activité indépendante a été impulsée par le manque d'autonomie dans son nouveau poste salarié : "ne pas avoir d'autonomie dans mon poste m'a confirmé qu'il était temps que j'arrête et que je passe à autre chose". Pendant plus d'un an elle consacre chaque semaine à l'étude de marché de son projet avant de demander sa disponibilité. Elle passe alors à l'action : « je décide de quitter mon bureau pour me lancer en auto-entrepreneur dans le funéraire ».

« Il me fallait un autre dynamique »

C'est à la suite d'une formation de yoga, que **Marine** a été confortée dans sa prise conscience ne plus pouvoir ni souhaiter continuer à travailler de la même façon. « La situation de travail dans l'entreprise dans laquelle j'étais salariée devenait compliquée, il me fallait une autre dynamique ».

« C'est justement cette liberté en termes d'horaires qui m'a permis de lancer ma seconde activité de création »

Dans le cadre de son activité principale d'études marketing, **Sophie** apprécie de pouvoir gérer son temps de travail en fonction des types de clientèles qu'elle rencontre. Elle adapte ses horaires pour organiser sa vie personnelle et familiale, et nous livre que parfois le regard de la société est de croire qu'elle est femme au foyer du fait qu'elle travaille à la maison. Elle nous dit aussi que cette agilité d'horaires lui a permis de mettre en place une seconde activité complémentaire et plus créative, les deux activités l'épanouissant ainsi pleinement : « C'est justement cette liberté en termes d'horaires qui m'a permis de lancer ma seconde activité de création de bijoux et d'objets ».

Une motivation stratégique : la nécessité de pouvoir facturer pour travailler

« Quand je me renseignais pour faire des visites guidées, et que je disais que j'étais auto-entrepreneur, on me disait, tu peux facturer, super alors dans ces cas-là, on peut te prendre »

Marie a fini ses études et a choisi de devenir auto-entrepreneur pour pouvoir poursuivre une collaboration fructueuse : « je venais de finir mes études, j'avais fait un stage à long terme avec un historien de l'art, et je voulais prolonger cette collaboration. Le statut le mieux c'était celui d'auto-entrepreneur » ... « ça ne coûtait rien d'avoir cette casquette-là » ... « ça me semblait l'idéal pour continuer ma collaboration avec cette petite structure associative ».

Par la suite, elle réalise que le métier de guide lui correspond davantage qu'un travail en galerie, et que pour cela être, indépendant devient incontournable : « quand je me renseignais pour faire des visites guidées, et que je disais que j'étais auto-entrepreneur, on me disait : tu peux facturer, super alors dans ce cas-là, on peut te prendre ». « Pour les visites guidées je me suis rendue compte que c'était vraiment essentiel pour pouvoir travailler. Aujourd'hui j'y vois des avantages, malgré des inconvénients ».

Une motivation double : humaine et stratégique, pour un retour aux sources et une seule porte de sortie possible

« Je me suis retrouvé confiné dans le berceau de mes origines »

Jean Benoit nous raconte son déclic durant le confinement. Le village où il s'est confiné par hasard n'est autre que le village où se sont mariés ses grands-parents : « je me suis retrouvé confiné dans le berceau de mes origines » ... « Il n'y a rien d'innocent. C'est quoi ce truc, c'est le 0,02% de ce qui peut arriver dans la vie ». Cette information arrive à point nommé dans sa réflexion sur son avenir professionnel et il y voit un signe : « à partir de là, j'ai vu des producteurs autour de moi qui avaient du mal à vendre leurs produits. Je me suis dit que ce petit village n'ayant plus d'activités, il faudrait créer un bar à vins dans cet endroit pour y amener du service et j'ai commencé à écrire un projet de création d'entreprise à ce sujet ».

« On a beau avoir des compétences et des connaissances, à ce moment-là on n'est plus sur le marché, alors que l'on a un acquis qui pourrait être transmis à des jeunes »

Son idée de projet prend alors tout son sens et arrive à point nommé : « à 60 ans, tout s'arrête, j'ai commencé à envoyer des cv, on a beau avoir des compétences et des connaissances à ce moment-là on n'est plus sur le marché alors que l'on a un acquis qui pourrait être transmis à des jeunes, on a une source vivante et on ne s'en sert pas ». Il décide alors de se lancer, un moyen pour lui de transmettre sa philosophie à travers des animations œnologiques : « j'ai regardé tout ce que j'ai réalisé et il arrive un moment, à 60 ans ou pas, où il faut sauter le pas et dire stop au salariat : maintenant tu vas penser à toi et l'auto-entreprise c'est le pied à l'étrier ».

Les motivations à choisir ce statut en particulier : la simplicité pour passer à l'action

« C'est assez facile de le faire, on va sur le site de l'administration, tac, tac et on reçoit des courriers de vérification, ensuite on reçoit notre siret et c'est validé ! »

La première motivation qui ressort pour une majorité des personnes interrogées est la simplicité d'inscription que procure le dispositif auto-entrepreneur pour créer son entreprise individuelle.

Nathalie explique le confort trouvé dans le dispositif : « c'est très confortable de s'inscrire, on sait qu'on ne paie que lorsque l'on travaille, ce n'est pas du tout compliqué ».

Gabriel précise la rapidité de la démarche d'inscription : « on peut s'inscrire en moins d'une journée, c'est assez facile de le faire, on va sur le site de l'administration, tac, tac et on reçoit des courriers de vérification, ensuite on reçoit notre siret et c'est validé, c'est assez ludique on va dire ».

Aurélien met en avant le côté plus accessible dans la démarche : « tout ce qui est déclarations administratives, je trouve ça vraiment simplifié même si ça reste compliqué et lourd, mais c'est beaucoup plus pratique et moins contraignant qu'un statut classique ».

Marie évoque la simplicité liée à l'usage numérique : « à l'époque j'étais jeune et je me souviens qu'une amie m'a dit c'est simple, c'est facile, tout se fait sur internet ».

« Au départ je pense que l'on doit commencer comme ça, on peut démarrer sans payer trop de charges, et on peut se consacrer à aller chercher des clients »

Beaucoup d'entre eux soulignent également l'avantage économique du dispositif de l'auto-entrepreneur pour entreprendre, permettant de payer des cotisations proportionnellement au chiffre d'affaires réalisé.

Marie s'est sentie rassurée par la visibilité sur les cotisations à payer en fonction des facturations clients encaissées et par l'aide en réduisant le taux au démarrage: « en plus si tu as moins de 26 ans tu peux bénéficier de l'acre, et quand tu ne fais pas de chiffre d'affaires, tu ne paies rien ».

Pour **Jean-Benoit** ce dispositif des cotisations au pourcentage et connu d'avance lui a permis d'alléger sa charge mentale pour se consacrer au montage de son projet et à la recherche de clients : « au départ je pense que l'on doit commencer comme ça, on peut démarrer sans payer trop de charges, et on peut se consacrer à aller chercher des clients ».

« Si on compare avec d'autres pays comme l'Irlande, le Danemark où on peut ouvrir une entreprise en un jour avec juste une carte d'identité. En France même pour créer une micro-entreprise ça prend plus de temps pour attendre le courrier de l'insee »

Certains nuancent leur propos en comparaison avec d'autres pays ou sur du long terme.

Aurélien s'est penché sur la création d'entreprise dans d'autres pays et nous apporte son regard sur le sujet : « c'est lourd si on compare avec d'autres pays comme l'Irlande, le Danemark où on peut ouvrir une entreprise en un jour avec juste une carte d'identité. En France même pour créer une micro-entreprise, ça prend plus de temps pour attendre le courrier de l'Insee ».

Quant à **Marie**, avec un peu de recul, elle analyse aujourd'hui le regard porté par ses clients sur son activité en auto-entrepreneur : « c'était le plus simple à ce moment-là, mais ensuite je me suis rendue compte plus tard que c'était un piège, dès l'instant où j'annonçais que j'avais ce statut, on ne me faisait travailler que comme ça ».

○ Quelle indépendance pour quelles valeurs ?

UNE INDÉPENDANCE AUX MULTIPLES FACETTES ET DES STADES DE DEVELOPPEMENTS DIFFERENTS

Aujourd'hui, au travers des multiples profils d'indépendants exerçant leurs activités dans une diversité de domaines, nous observons que les enjeux ne sont pas les mêmes selon qu'il s'agisse d'une activité principale ou secondaire. Il n'y a pas non plus de temporalité type, chaque personne agit dans le temps selon sa vision et ses projets.

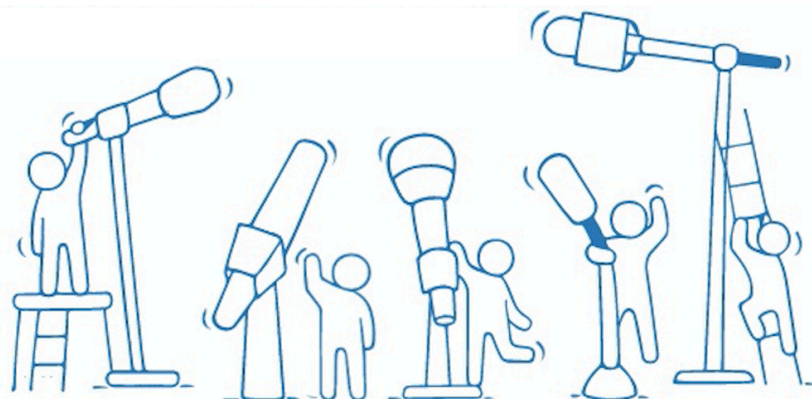
A l'ère du numérique et de la multitude des moyens de communication mis à notre disposition, on constate que tous ne sont pas égaux face à l'usage de tous ces outils. Cela nécessite de devoir s'ajuster continuellement.

Pour la majorité, il s'agit de prendre en compte qu'au-delà du temps de leur réalisation de leur prestation, il s'agit de consacrer du temps à une activité tout aussi essentielle : communiquer, prospecter et développer. C'est dans ces deux domaines où la solitude se fait souvent sentir dans la mise en pratique. Le virtuel est régi par les mêmes règles que le réel, occuper la place régulièrement est indispensable pour être remarqué.

Si être indépendant offre une liberté, le revers de la médaille, c'est que cela nécessite de gérer seul son organisation. C'est à ce moment précis que l'ennemi juré de tout indépendant peut surgir : la procrastination. On a toujours mieux à faire que de prospecter, et pourtant, la pérennité des mois suivants en dépend directement.

Une des difficultés est aussi de parvenir à maintenir un équilibre entre sa vie professionnelle et sa vie personnelle. Cependant cette personnalisation du travail vient souvent brouiller la frontière entre les deux.

On constate que le choix de cette indépendance se rapporte souvent à des valeurs humanistes, un souci d'être le plus en adéquation avec soi, et au plus proche des autres. Animer ses passions d'un vrai projet d'entreprise est certes une véritable aventure, mais qui vaut la peine d'être vécue !



Une indépendance pour multiplier des expériences ponctuellement

« Ma priorité, c'est d'être étudiant, et en parallèle donner des cours et faire des missions d'intérim »

Aurélien a créé son entreprise en août 2017 alors qu'il était étudiant et investi dans d'autres activités bénévoles en tant que militant, ou encore dans des associations d'anciens élèves. Il y voit ainsi un moyen de multiplier les expériences : « Ma priorité, c'est d'être étudiant, et en parallèle donner des cours et faire des missions d'intérim. Notamment dans mon ancien lycée, j'anime régulièrement des conférences sur des thèmes d'actualité pour garder un lien avec les gens ou en rencontrer de nouveaux. Je vois ça davantage comme un moyen de rencontrer des gens qui ont beaucoup de choses à raconter ».

« Ce que je voulais c'est juste pouvoir travailler ponctuellement »

Gabriel a créé son auto-entreprise en avril 2020, en plein confinement. Pour lui, il s'agit d'une parenthèse pour pouvoir exercer des petites missions avant de commencer son BTS en alternance : « Je sais que je suis auto-entrepreneur, mais uniquement avec la plateforme de missions, ce que je voulais c'est juste pouvoir travailler ponctuellement ».

Une indépendance dont la forme varie selon la temporalité

« Je ne suis pas dans un modèle »

Aurélien étant en prépa, il précise que son activité est restée dormante un long moment, il ne s'y consacre pas à temps plein : « Je ne suis pas dans un modèle, je fais des ventes quand je fais de la communication, car je n'ai pas encore rien automatisé. Je suis tout seul derrière cette activité », même si depuis quelques mois il décide de se remettre à la développer et lancer de nouveaux projets. « J'ai des clients souvent jeunes dans la vingtaine, je suis en train de développer une formation dédiée pour les entreprises, mais c'est en projet et se sera pour fin 2021 ».

« L'aventure, c'est parti ! »

Nathalie a créé son entreprise en mars 2009, depuis c'est son activité principale et elle l'exerce à temps plein. Pour décrire sa décision de travailler à son compte, elle résume avec enthousiasme son engagement dans cette voie et sa volonté d'indépendance sur le long terme : « L'aventure, c'est parti ! ».

« Pour moi au départ c'était quelque chose qui devait être temporaire, je ne savais pas du tout dans quoi je me lançais »

Marie s'est installée à son compte en avril 2015, sans imaginer que ce serait du long terme, aujourd'hui elle exerce son activité de guide-conférencière à temps plein : « Pour moi au départ c'était quelque chose qui devait être temporaire, je ne savais pas du tout dans quoi je me lançais ».

« Je prends le temps de préparer mon offre »

La création de **Jean-Benoit** est tout récente en décembre 2020, et il est encore en pleine phase de préparation. Désormais, Il y consacre chaque jour toute son énergie pour lancer son activité indépendante : « Je prends le temps de préparer mon offre, je ne suis pas encore dans les chiffres prévisionnels à long terme ».

« Il fallait que je change de vie »

Marine quant à elle, évoque un facteur déclenchant qui l'a décidée à se lancer dans l'indépendance : « J'ai eu un véritable déclic suite à un week-end de retraite de yoga, Il fallait que je change de vie ».

Une indépendance qui nécessite de communiquer sur son activité

Pour pérenniser son activité, il est essentiel de se faire connaître, et pour se faire chacun y va de sa petite recette. De plus, on ne communique pas de la même façon selon l'activité et selon sa cible (particuliers, associations, entreprises ou collectivités...). Ce qui explique également la diversité des outils utilisés (plateformes, places de marché, réseaux sociaux, site internet, bouche-à-oreille...) même si on retrouve largement un socle commun.

« On a une note qui nous est attribuée... ça joue pour obtenir une mission »

On retrouve chez une majorité d'auto-entrepreneurs un socle d'outils traditionnels pour communiquer sur leur activité (logo, carte de visite, flyer, web, bouche à oreille...). Mais ce n'est pas le cas de tous.

Gabriel ne communique pas, car il a fait le choix de passer par une plateforme pour exercer son activité indépendante : « On a une note qui nous est attribuée, on voit notre nombre de missions, on voit la note du « staffer », j'ai 5 étoiles, 31 missions réalisées. Je pense que ça joue pour obtenir une nouvelle mission ».

« Le digital, c'est une autre façon pour moi d'être sur le terrain »

Avec l'ère du numérique, dans un monde de plus en plus interconnecté et polyvalent, cela exige d'évoluer constamment dans ses manières de communiquer et de s'adapter.

Nathalie nous dit avoir dû, par la force des choses, évoluer dans ses moyens de communication depuis la création de son entreprise et s'ajuster au contexte notamment depuis la crise sanitaire : « Je suis un peu moins sur le terrain en présentiel, je participe à des webinaires, des visioconférences zoom, ça permet de croiser les regards. Quand je vois des personnes intéressantes, c'est d'ailleurs le cas pour mon contact à Montréal, que j'ai suivi sur LinkedIn et ensuite rencontré en digital. Le digital, c'est une autre façon pour moi d'être sur le terrain ».

« Typiquement la présence sur twitter, c'est un espace de niche »

Le décalage se fait au niveau des nouveaux outils numériques. Certains sont autodidactes sur le sujet, tandis que d'autres ont suivi une formation, ou encore les plus jeunes sont « nés » avec ces outils. Selon l'âge, le domaine de l'activité exercée, les choix ne sont pas les mêmes.

Aurélien, lui, a fait le choix de déposer un nom de marque, de créer un logo et un site internet. Il opte pour l'utilisation de twitter, réseau prépondérant chez les « gamers » : « Ce sont les joies du commerce, typiquement la présence sur twitter c'est un espace de niche ».

« Je n'investis réellement que le réseau professionnel LinkedIn »

Bien que son entreprise soit active sur le plan numérique avec un site internet et une présence sur plusieurs médias sociaux, **Claire A.** reconnaît avoir délaissé cette aubaine de l'utilisation de plusieurs canaux de communication : « Je n'investis concrètement que le réseau professionnel LinkedIn ». Cependant Claire communique beaucoup par email direct auprès de sa cible et participe le plus possible à des événements digitaux ou présentiels pour témoigner de son expérience et exposer ses compétences.

« Pour ne pas brouiller le message, j'ai un site web par activité »

Les deux activités parallèles de **Claire S.** l'occupent à temps plein et elle multiplie en parallèle les engagements dans des associations. Se définissant comme une « slasheuse », elle a fait le choix stratégique de communiquer via deux sites internet distincts. Cela lui permet d'exposer chacune de ses deux activités, sachant qu'elles sont très différentes l'une de l'autre, ne touchant pas la même cible de clientèle : « Pour ne pas brouiller le message, j'ai un site web par activité ».

« C'est principalement du bouche-à-oreille, c'est du travail de réseau »

Si **Marie** n'a pas développé d'outils de communication dans le cadre de son activité en solo, elle communique via son réseau : « C'est principalement du bouche-à-oreille, c'est du travail de réseau ».

« Cela permet de faire à plusieurs tout ce que l'on n'ose pas faire tout seul »

Il en a été tout autre dans le cadre du GIE que **Marie** a monté avec deux autres guides. Elle admet volontiers que ce dispositif mériterait d'être très simplifié pour justement permettre aux auto-entrepreneurs de communiquer facilement à plusieurs. Elle précise l'intérêt de mutualiser certaines actions, tout en conservant chacun sa propre indépendance : « C'est comme si moi toute seule je ne me sentais pas capable, trop de questions, le fait d'être à trois, cela permet de faire à plusieurs tout ce que l'on n'ose pas faire tout seul ».

« Faire les choses bien, mais il faut aussi le faire savoir »

Jean-Benoit qui en est encore aux prémices, a conscience qu'en devenant indépendant, il s'agit d'être efficace dans sa communication, pour faire savoir son savoir-faire : « Faire les choses bien, mais il faut aussi le faire savoir ». Il a déjà prévu de déployer toute une stratégie de communication via de multiples canaux pour faire connaître son activité : « Je vais envoyer mon flyer qui récapitule mon site, la dégustation, la formation pour les entreprises. Je vais aussi me servir des réseaux sociaux et de mon propre réseau ».

« Je fais de la communication par ce biais-là, et pas mal de bouche à oreille »

Aurélien fait le choix de réaliser des campagnes emailings, un moyen technique et un processus de conquête de clients qu'il maîtrise bien, mais pour autant il ne lâche pas la voie plus traditionnelle du bouche-à-oreille : « Je fais des emails marketing, quand les gens viennent sur le site, ils ont la possibilité de s'inscrire à la newsletter pour recevoir du contenu gratuit, ensuite je fais de la communication par ce biais-là, et pas mal de bouche à oreille ».

« Il est essentiel que je fasse connaître mes valeurs »

Delphine reconnaît que dans son activité innovante touchant à l'humain et à la levée de tabous, il faut communiquer non seulement sur le projet mais aussi sur la personnalité qui le porte. « En faisant connaître qui je suis ça légitime le concept, qui est étayé par une conviction et des valeurs » « Je suis active sur les réseaux sociaux et au-delà de faire découvrir mon concept, il est essentiel que je fasse connaître mes valeurs ».

Une indépendance qui doit relever le défi de sortir de la procrastination

La vraie difficulté est souvent de ne pas, comme le dit l'adage, « remettre à demain ce que l'on peut faire ce jour ». Pourtant, c'est une situation à laquelle de nombreux auto-entrepreneurs nous disent se trouver confrontés en tant que travailleurs indépendants, en particulier lorsque l'activité tourne bien et que le chiffre d'affaires est là.

« Il faut que je refasse mon site web, mais je n'ai pas le temps »

Nathalie nous avoue avoir un site internet qu'elle doit remettre à jour depuis six ans : « Il faut que je refasse mon site web, mais je n'ai pas le temps ». c'est justement la crise sanitaire qui lui a permis de réaliser l'importance de ne plus reporter certaines tâches et de s'y atteler régulièrement. Elle reconnaît aussi la nécessité de dédier un temps hebdomadaire à la prospection, si elle veut pouvoir pérenniser durablement son activité : « Justement tout cela m'a vraiment fait prendre conscience des priorités et va m'amener à me focaliser sur LinkedIn, à consacrer chaque semaine une heure à prendre des rendez-vous, et il faut que je refasse mon site, c'est fondamental ».

« J'aimerais, c'est dans ma to do list, mais non ! »

Claire S reconnaît elle aussi la difficulté de dédier des plages horaires à la prospection même si elle a conscience que c'est essentiel : « J'aimerais, c'est dans ma to do list, mais non ! ».

« J'aimerais faire ça, mais il y a toujours un imprévu »

Marie avoue y avoir pensé souvent sans prendre le temps de s'y pencher concrètement : « Ce sont des choses pour lesquelles je m'étais dit qu'il faudrait que je sois plus organisée justement, définir une plage horaire pour les clients, pour la comptabilité, j'aimerais faire ça mais il y a toujours un imprévu ». Elle ajoute qu'elle n'en ressentait pas la nécessité vu la stabilisation de son activité avant 2020 : « Comme ça tournait assez naturellement, j'étais au bon équilibre financier », mais depuis, la crise est passée par là.

Une indépendance renforcée par une passion et des valeurs humaines

Derrière chaque indépendant se cache une passion, un engagement, et des valeurs ! La première valeur qui ressort chez une majorité des personnes interrogées est la nécessité d'échanger, de communiquer avec les autres, de transmettre, de partager.

« Le fil rouge de mes deux activités c'est le partage »

Lorsqu'elle évoque chacune des activités qu'elle a décidé de créer, que ce soit sa passion pour la cuisine ou son engagement pour la transmission de savoirs, **Claire S** se retrouve complètement dans cette valeur de partage qui est au centre de ces deux activités : « Le fil rouge de mes deux activités, c'est le partage ».

« L'auto-entreprise me permet de faire ça, transmettre »

Jean-Benoit met un point d'honneur à ne pas garder ses connaissances pour lui : « On doit faire ça, on ne peut pas garder ce que l'on nous a inculqué, que ce soit pour nos enfants, pour les jeunes générations. Et moi l'auto-entreprise me permet de faire ça, transmettre ».

« La valeur de transmission, c'est presque un combat pour moi »

Pour **Delphine**, l'objet de son activité indépendante, c'est l'humain d'abord : « La valeur de transmission, c'est presque un combat pour moi ». Delphine met toutes ses valeurs dans son développement : « une autre valeur c'est le bien-être émotionnel d'autrui ».

« Il faut aimer les gens, ce sont eux notre force de travail »

Sophie quant à elle, nous délivre le secret de sa passion pour son travail, insistant sur l'importance d'avoir de l'humour, un grand sens de l'adaptation et surtout : « Il faut aimer les gens, ce sont eux notre force de travail »

« Faire communiquer des mondes différents, mieux s'exprimer, mieux se comprendre »

Pour **Claire A**, la naissance de son auto-entreprise remonte à juillet 2016. Après avoir tourné l'essentiel de son activité vers le développement web, elle change son modèle en basculant sur le conseil en stratégie et communication.

En effet, au travers des missions qu'elle réalise auprès d'incubateurs et d'entreprises, elle prend conscience de la difficulté à se comprendre des différents mondes dans lesquels elle intervient.

Elle décide de se former à la facilitation graphique pour ajouter cette compétence à son activité. Elle peut alors exprimer ses valeurs sur la nécessité de dialoguer et de communiquer, faciliter la compréhension de tous et diffuser les connaissances : « Faire communiquer des mondes différents, mieux s'exprimer, mieux se comprendre ».

« C'est la communication qui permet d'avancer »

Gabriel, quant à lui, souligne le fait que sans échanges avec les autres, rien n'arrive : « C'est la communication qui permet d'avancer ».

« Je suis convaincu que si on renonce à qui on est, on n'est plus personne »

Pour **Nathalie**, pour **Gabriel** comme pour **Aurélien**, l'authenticité et l'honnêteté sont la clé de tout. **Aurélien** en témoigne avec conviction : « J'ai une coach qui m'accompagne, je fais confiance à mon instinct énormément. Je suis convaincu que si on renonce à qui on est, on n'est plus personne ».

« Ce n'est pas parce que l'on a des compétences que l'on sait tout sur tout, on a des axes d'amélioration »

Une autre valeur ressort pour **Nathalie** et **Claire S**, c'est la notion de bienveillance, d'humilité que Claire S nous exprime. Ce qui lui tient le plus à cœur est de transmettre à travers son activité de formation : « L'humilité aussi, ce n'est pas parce que l'on a des compétences que l'on sait tout sur tout, on a des axes d'amélioration ».

« Ce qui me passionne c'est de partager des pratiques dont les bienfaits sont merveilleux et adaptés à tout le monde »

Marine est passionnée par son activité qui lui correspond et lui permet d'enseigner le yoga : « Ce qui me passionne c'est de partager des pratiques dont les bienfaits sont merveilleux et adaptés à tout le monde, des bienfaits qui ont été entre autres prouvés scientifiquement : mental apaisé, esprit relaxé, corps détendu ».

« Si j'essaie de garder cet équilibre perso, c'est aussi pour ne pas peser sur les autres, je suis droit dans mes bottes »

Toutes ces valeurs s'accompagnent souvent d'une grande capacité d'adaptation. Car être travailleur indépendant, c'est à la fois exercer son activité avec passion comme on l'entend, mais c'est aussi se retrouver seul face à ses clients.

Il s'agit pour beaucoup d'entre eux, de réussir à trouver un équilibre entre leur vie professionnelle et leur vie privée, tous s'accordant sur le fait qu'il s'agit d'une des clés de la réussite et de leur épanouissement.

Entreprendre en auto-entrepreneur revient à exercer en solo tous les pans de son activité, et de ce fait cela nécessite une vigilance et une attention permanente en termes d'organisation pour maintenir un équilibre et ne pas se laisser déborder. **Aurélien**, nous donne son avis sur la question : « Si j'essaie de garder cet équilibre perso, c'est aussi pour ne pas peser sur les autres, je suis droit dans mes bottes »

○ L'apocalypse de la crise sanitaire

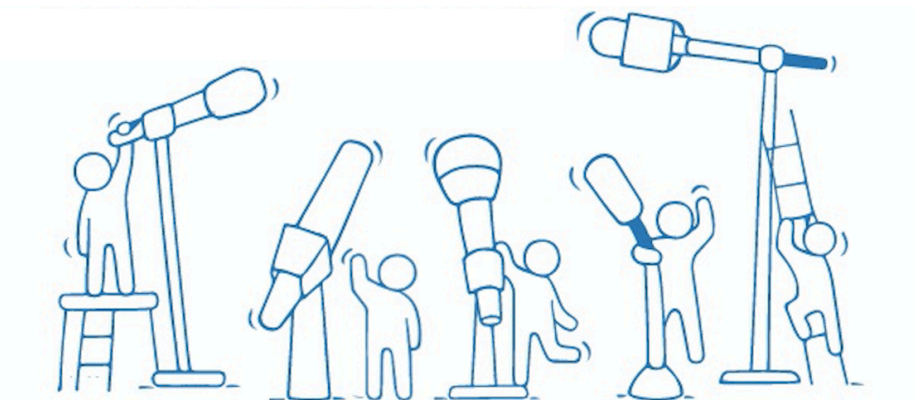
SITUATIONS VECUES ET IMPACT DE LA CRISE : UN PREMIER TEMPS EMOTIONNEL, UN DEUXIEME TEMPS RATIONNEL

Cette crise encore inédite a pris tout le monde par surprise. Son impact a eu des répercussions dans tous les domaines, sanitaire, économique, psychologique et chacun a tenté d'y faire face avec ses moyens. Les auto-entrepreneurs n'ont pas été épargnés. Tous témoignent du choc qu'ils ont ressenti à l'annonce des premières mesures gouvernementales.

Un confinement vécu difficilement en premier instance par certains mais qui très vite est optimisé. Alors que certains ont plongé dans l'inconnu, d'autres y ont vu dès le début une opportunité de mettre à profit ce temps d'arrêt.

Un impact organisationnel concret : tous déclarent avec du recul avoir mis cet isolement à profit. Cette adaptation forcée à de nouvelles façons de faire, leur a permis d'en apprendre beaucoup sur leur activité et sur eux-mêmes, c'est au pied du mur qu'on peut aussi se découvrir alpiniste.

Un impact très variable selon la situation de l'auto-entreprise à cette date T et le domaine d'activité. Cependant, l'adaptation ne suffit pas dans certains domaines d'activité et certains ont vu leur chiffre d'affaires chuter drastiquement. Le soutien de l'État était indispensable pour combler l'absence ou le manque de chiffre d'affaires.



Une déstabilisation brutale pour certains

« C'est un peu comme toute une organisation qui s'est effondrée »

Structuré par la rigueur du calendrier de ses études, **Aurélien** nous raconte comment il s'est senti déstabilisé par la situation de flou et de manque de repères dans laquelle la crise sanitaire l'a plongé : « Tout ça m'a mis un coup quand même, parce que quand on est en prépa, on est vraiment dirigés par un calendrier. Je ne savais typiquement plus où j'allais et cela m'a déstabilisé davantage pour mon travail scolaire que mentalement ».

En revanche, concernant son auto-entreprise, cela n'a rien remis en cause, puisqu'il l'avait mise entre parenthèse justement pendant sa prépa : « J'avais l'utopie de croire que je pouvais conduire ma boîte pendant ma prépa, et en fait, pas du tout ».

« Un gros coup de massue »

Quant à **Nathalie**, elle avoue avoir pris « Un gros coup de massue ». En effet son activité s'est arrêtée net alors qu'elle était en plein élan de développement. Elle en ressent de la colère : « Tout ça pour ça, après tout ce que j'avais investi, je trouvais ça injuste ».

Au niveau émotionnel, elle n'a pas tellement souffert de la solitude pendant le confinement : « J'ai toujours eu l'habitude de travailler toute seule chez moi, la solitude ne me pèse pas ». En revanche, elle nous confie avoir ressenti une forme d'entrave dans son indépendance, un manque de liberté l'empêchant même de travailler : « Il y a quelque chose qui s'est fermé, on s'est sentis bloqués ».

« Un énorme stress »

Claire S, rapporte sa réaction à l'annonce du premier confinement : « La plupart de mes clients à ce moment-là, suivaient mes formations en présentiel. Quand on m'a dit tu ne sortiras plus de chez toi tu ne verras plus tes clients, cela a été un gros moment de stress ». Pendant toute cette période, son activité de traiteur à domicile n'étant plus réalisable, elle a dû s'attacher à concentrer tous ses efforts sur l'activité qui pouvait l'être : « Il a fallu se focaliser et concentrer toute son énergie à faire survivre l'une d'entre elles ».

« J'ai eu l'impression que c'était un peu l'apocalypse »

Prise au dépourvu lors du premier confinement, **Marie** n'imagine aucunement que cela va durer dans le temps : « J'ai eu l'impression que c'était un peu l'apocalypse. C'était tellement inédit que tout soit fermé comme ça complètement, le fait de devoir rester enfermer chez soi avec cette incertitude, jamais je n'imaginai que ce délai serait si énorme dans le temps ». Cependant, elle positive, s'adapte à la situation et décide dès le premier confinement d'avancer son congé maternité, un moyen pour elle en quelque sorte, de reléguer la pandémie au second plan. « Dans cette situation, j'ai pris la décision d'avancer mon congé maternité, de fin avril jusqu'à septembre. D'un point de vue professionnel, c'était la meilleure période, car je ne perdais rien ».

Une réaction positive immédiate pour d'autres

« Je me suis dit « cool », je vais avoir du temps pour bosser sur ma boîte »

Quant à **Claire A** elle a vu ce temps d'arrêt comme une opportunité pour repenser son mode de fonctionnement et se mettre à jour : « Je me suis dit « cool », je vais avoir du temps pour bosser sur ma boîte, pour la structurer et me former ».

« J'ai essayé de faire jouer ce temps en ma faveur »

Dans cette situation inédite, **Gabriel** y voit un prétexte pour optimiser ce temps mort, et il en profiter pour se recentrer sur l'essentiel : « Je l'ai vécu un peu comme une période de pause, ensuite j'ai essayé de faire jouer ce temps en ma faveur, je me suis intéressé à plusieurs domaines. J'ai essayé de compenser en découvrant des choses ».

« Une vraie prise de conscience »

Bien que toute son activité se soit arrêtée du jour au lendemain, **Jean Benoit** ne se laisse pas abattre et décide de mettre cette période à profit : « Cet arrêt brutal a été une vraie prise de conscience. Je suis un créateur, il faut bouger, tant que l'on bouge on est en vie ». Il utilise alors ce temps pour faire un état des lieux de ses origines, de son histoire, de son parcours et réfléchir à ce qu'il pourrait faire de tout ça.

« Ce temps a été bénéfique »

Durant la pandémie, **Delphine** a été renforcée dans l'intérêt de son projet et a pu utiliser positivement cette période : « J'ai bien vécu le confinement dans le sens où cela m'a permis de vraiment développer mon projet, ce temps a été bénéfique ».

« J'avais beaucoup travaillé avant le confinement, j'ai pu tenir avec ma réserve de trésorerie et l'aide du fonds de solidarité »

Face au premier confinement, **Sophie** a aussitôt mis la priorité sur ses enfants. Elle a décidé de partir à la campagne avec ses enfants : « J'ai eu un arrêt total de mes missions, je me suis occupée à 100% de mes enfants et de mes parents ». Si Sophie a pu faire face à cette crise et se consacrer à sa famille lors du confinement, c'est parce qu'elle avait travaillé régulièrement pendant les mois précédents la crise. Elle avait d'une part une réserve de trésorerie et a pu obtenir l'aide du fonds de solidarité au début de la crise avec sa perte totale de chiffre d'affaires : « J'avais beaucoup travaillé avant le confinement, j'ai pu tenir avec ma réserve de trésorerie et l'aide du fonds de solidarité ».

Un impact stratégique

« Il faut que j'actualise »

Depuis septembre, **Aurélien** s'est penché sur la mise à jour indispensable de son site, ce temps de pause forcée lui a permis de s'en occuper : « Là le site, je viens de le refondre, il manque encore des choses sur mon produit. Je suis dans un domaine de niche, donc je dois faire attention. Tout a changé, tout a évolué. Il faut que j'actualise ».

« Il faut toujours se remettre à l'ouvrage »

Ayant pris conscience de la fragilité de son activité, **Nathalie** ne baisse pas les bras et compte bien tout mettre en œuvre pour la poursuivre : « Même si ce n'est jamais acquis quand on est indépendant, il faut toujours se remettre à l'ouvrage, ce n'est pas terminé ».

« Pendant cette période, j'ai appris à utiliser de nouveaux outils »

Du côté de **Claire A**, elle a profité de ce temps où les relations sociales étaient très limitées pour adapter son activité en distanciel : « Pendant cette période, j'ai appris à utiliser de nouveaux outils ». Elle s'est donc dotée de nouvelles compétences et a renforcé son offre : elle anime désormais des séances de « brainstorming » à distance.

« J'ai eu plein de missions »

Gabriel raconte comment après avoir passé le premier confinement « en découvrant des choses », il a multiplié les missions : « J'ai eu plein de missions ». Il nous explique que même si être auto-entrepreneur reste pour lui un statut ponctuel, il souhaite conserver son auto-entreprise pour pouvoir travailler selon ses besoins, tel qu'il a pu le faire durant la crise sanitaire : « Je ne compte pas la suspendre, car quand on ne fait pas de chiffre d'affaires on ne peut pas être imposé ».

« Je me dis juste qu'il faut que je fasse mieux les choses »

Marie a réalisé que son statut d'indépendant convenait parfaitement à sa personnalité et ne compte pas l'arrêter : « Je me suis habituée aux avantages de travailler pour des clients différents, d'avoir des journées très enrichissantes, grâce au statut auto-entrepreneur qui permet d'avoir cette liberté. J'aurais beaucoup de mal aujourd'hui à travailler dans un bureau pour une seule institution, il faudrait vraiment un poste en or pour que je trouve un équilibre, j'aime cette indépendance ». Elle envisage de revoir sa manière d'exercer et de l'améliorer : « Je me dis juste qu'il faut que je fasse mieux les choses mais je ne me vois pas arrêter ».

« Ça n'a pas été un gros challenge »

Claire S a su rebondir pour permettre la continuité de ses prestations. Elle a adapté facilement son offre de formation en distanciel, malgré la crainte d'un contact client moins investi au début : « J'avais la chance d'être à l'aise avec les outils informatiques, donc cela n'a pas été un gros challenge pour moi. Par contre la manière d'enseigner est complètement différente, et il a fallu que je m'adapte sur ce point ».

« Il faut être prêt »

Face à cette crise sanitaire, la posture de **Jean Benoit** est aujourd'hui d'être dans une phase constructive : « Il faut être prêt quand les choses vont redémarrer et ça c'est mon leitmotiv ».

« J'ai mis en œuvre mon projet d'entreprise »

Marine a utilisé ce temps durant la pandémie pour préparer son projet d'activité : « J'ai pris une adhésion auprès d'une association qui m'a accompagnée dans mes démarches et j'ai mis en œuvre mon projet d'entreprise sous le régime de l'auto-entrepreneur ».

Un impact économique concret

Nathalie a vu son chiffre d'affaires divisé par deux : en 2020 elle a perdu plus de 50% de son chiffre d'affaires et en 2021 elle parvient à 30% de celui d'avant la crise. De la même manière, **Sophie** a subi l'arrêt total de son activité principale, mais elle a pu compenser cette perte sèche due à la crise qui s'éternisait, en se concentrant sur son activité secondaire de création et la développer afin de rester active et générer du chiffre d'affaires.

Aurélien n'a pas vu son activité impactée par la crise, étant donné qu'à ce moment-là il s'était consacré à ses études.

Tel que rapporté précédemment, la crise sanitaire a finalement peu affecté l'auto-entreprise de **Claire A**, ou sinon de manière plutôt positive, du fait des solutions mises en place pour se former et revoir son offre. Ainsi son chiffre d'affaire en 2020 se révèle être supérieur à celui de 2019.

Gabriel n'a pas de point de comparaison, ayant créé son activité en avril 2020. À l'affût de la moindre mission, il fera un chiffre d'affaires très significatif en 2020 s'approchant des seuils d'application de la TVA.

Claire S n'a finalement pas vu son activité tant impactée au niveau économique, bien que son activité de traiteur soit stoppée net en raison des restrictions sanitaires.

Toute son énergie mise sur la digitalisation de son activité en auto-entrepreneur a porté ses fruits : son chiffre d'affaires annuel a été légèrement supérieur en 2020, malgré un nombre de clients inférieur.

Marie ne pouvant plus exercer son activité en raison des restrictions sanitaires a vu son chiffre d'affaire très impacté, il est descendu en 2020 à seulement 20% de son niveau d'activité antérieur.

Jean Benoit, Marine ou Delphine n'ont pas ressenti d'impact économique sur leur activité, ayant créé celle-ci étant en phase de préparation ou très récemment créée.

Le recours à l'aide de l'État

Tous déclarent avoir pu pérenniser, sauvegarder leur auto-entreprise, certains notamment grâce au soutien de l'État avec « le Fond de Solidarité » ou grâce à d'autres dispositifs ou aides ponctuelles d'organismes (Pôle Emploi, Cipav...).

« Je me suis sentie très chanceuse d'être en France, on n'est pas oubliés, on a une aide, c'était satisfaisant »

Marie a bénéficié tout au long de la pandémie du Fond de Solidarité hormis pendant son congé maternité et avoue que cela a été essentiel économiquement comme psychologiquement : « C'était une aide essentielle qui m'enlevait un poids, je me suis sentie très chanceuse d'être en France, on n'est pas oubliés, on a une aide, c'était satisfaisant ».

Nathalie a pu bénéficier du Fond de Solidarité pendant les 4 mois du premier confinement et également d'une aide ponctuelle de la Cipav.

Claire A a vu son manque de missions début 2020 compensé par le Fond de Solidarité qu'elle a perçu durant les trois premiers mois du confinement.

Gabriel a fait une demande de fond de solidarité pour deux mois à laquelle il est éligible : « je verrais bien ce que ça donne, j'avais le droit à 700 euros ».

Sophie a été aidée par le Fonds de Solidarité durant les mois de plein confinement.

Marine et Delphine qui préparaient chacune la création de leur auto-entreprise au moment de la crise sanitaire, n'ont pas eu recours à l'aide du Fonds de Solidarité destiné aux personnes ayant déjà créé leur entreprise.

Jean Benoit n'a eu droit à aucune autre aide hormis ses allocations chômage liées à la perte de son emploi salarié pendant le premier confinement.

« Cela aurait été indécent de ma part de demander des aides, alors que j'arrivais à travailler et à vivre »

Certains, même s'ils y étaient éligibles, n'ont pas bénéficié de l'aide de l'État, mais davantage par choix déontologique.

Tel qu'**Aurélien** nous l'explique : « J'étais en pleine révision de concours, je n'avais pas le temps. Je n'avais pas le besoin, je ne faisais rien en fait, donc c'était presque malhonnête de demander de l'argent alors que je ne faisais rien pour le gagner ».

Quant à **Claire S**, elle nous livre : « Cela aurait été indécent de ma part de demander des aides, alors que j'arrivais à travailler et à vivre ».

○ Obstacles et apprentissages

AU FIL DES DIFFICULTES RENCONTREES ET DES DIFFERENTES NECESSITES

La plupart des auto-entrepreneurs rencontrés ont créé leur entreprise sans accompagnement. Avec le recul, ils estiment avoir manqué de soutien et d'informations claires au moment de la création. Constituer une équipe autour de son projet est la meilleure option pour le faire avancer, le premier mot clé est de s'entourer.

Il ressort des échanges que le modèle économique n'est pas si évident à mettre en place. La gestion de son temps se révèle souvent difficile entre la planification de ses missions, la prospection, la gestion financière... Il s'agit de développer des compétences de gestion sur plusieurs fronts, sans s'épuiser afin de tenir dans la durée.

Cette période de crise sanitaire a créé pour certains un manque à gagner important, pour d'autres la perte d'une situation stabilisée avant la pandémie. Des situations face auxquelles ils ont trouvé diverses réponses.

De l'avis de toutes et tous, cette période a fait se poser des questions essentielles. Faire preuve d'adaptation et de créativité a été vital pour rebondir, continuer à proposer ses services en s'adaptant aux contraintes sanitaires, en revisitant son offre, ou encore en améliorant ses prestations.

Leur retour d'expérience nous livre que si on tâtonne parfois au lancement de son activité, on évolue, on apprend, et on s'améliore. Il faut se mettre en avant, oser pousser les portes, rester positifs et gagner en assurance pour l'avenir. Une créativité audacieuse alliée à une gestion pertinente permet de s'adapter pour franchir les obstacles, et même, d'être de vrais tremplins.



OBSTACLES FRANCHIS AU FIL DES DIFFICULTÉS RENCONTRÉES

Difficultés à la création : solitude et manque d'information

« Rien n'était simple »

Pour **Claire A**, le parcours pour créer n'a pas été évident, se disant noyée sous une multitude de sites proposant des informations différentes, ou encore en réelle difficulté de compréhension de certains courriers de l'administration : « Rien n'était simple ».

« Je me suis informé là-dessus »

Gabriel a effectué son inscription tout seul sur internet sans se faire aider mais avoue s'être penché par la suite sur la compréhension du régime de l'auto-entrepreneur : « Je me suis informé là-dessus, j'ai vu qu'il y avait plusieurs organismes qui finançaient des formations ».

« Une pêche aux informations auprès des différents acteurs »

Claire S n'a pas reçu d'accompagnement, mais a néanmoins décidé de se lancer dans « une pêche aux informations auprès des différents acteurs ».

« J'ai fait tout, toute seule »

Marie a réalisé toutes ses démarches toute seule sans aucune aide « j'ai fait tout, toute seule », mais elle déclare avec du recul que c'est par la suite que tout se complique, s'étant sentie isolée et dans un certain flou artistique : « Ce n'est qu'avec l'expérience que je me suis rendue compte de tout ça. Je me sentais seule. Encore aujourd'hui il y a des choses que je ne connais pas. Par exemple pour mon congé maternité, je ne savais pas à quelle structure m'adresser, quels papiers envoyer. C'est compliqué, on ne sait pas vraiment vers quoi on s'engage ».

« J'ai cherché au hasard sur internet »

Aurélien ne s'est pas fait aider dans l'immédiat : « J'ai fait l'effort d'aller me renseigner, j'avais trouvé les infos difficiles à obtenir, j'ai cherché au hasard sur internet », mais il en a ressenti le besoin dans un deuxième temps : « Je me suis tourné vers la chambre de commerce, j'ai fait un séminaire ». Avec du recul, il constate que c'est compliqué de trouver des informations : « Il faudrait un grand guide de la fiscalité et des cotisations sociales des micro-entrepreneurs. Il faudrait aussi et surtout être prévenu quand il y a un changement dans la loi ».

« C'est très important d'être accompagné, parce que la France est un pays très lourd dans l'administration »

Jean Benoit fait partie des auto-entrepreneurs qui ont été accompagnés dans leur création : « C'est très important d'être accompagné, parce que la France est un pays très lourd dans l'administration ».

« Les angoisses on peut les transcender »

Delphine est très active et tout en menant des études, elle s'est faite accompagnée dans la préparation de son projet : « Je suis en lien avec beaucoup d'acteurs » . Mais surtout il lui a fallu passer au-dessus de son histoire familiale très lourde liée à l'indépendance professionnelle, l'entreprise de son père lui ayant coûté la vie. Delphine nous confie que « Les angoisses on peut les transcender ».

C'est à travers la création de son entreprise qu'elle dit y être parvenu : « Exprimer ce qui était en moi, c'est guérir de ces angoisses intimement liées à mon histoire » et « Si je n'avais pas cru en ce concept peut-être que j'aurais lâché ».

« J'ai choisi de me faire accompagner dans mes démarches »

Marine a choisi de ne pas rester seule pour bien structurer la préparation de son projet, en se faisant accompagner au fil de chaque étape essentielle : « J'ai choisi de me faire accompagner dans mes démarches pour démarrer le plus sereinement possible mon activité ».

« Heureusement que j'ai été bien informée, car on est assez seul au départ »

Sophie nous confie avoir rencontré des interlocuteurs à l'Urssaf qui lui ont bien expliqué les modalités de son inscription dès le départ, cela lui ayant facilité les choses : « Heureusement que j'ai été bien informée car on est assez seul au départ ».

Difficulté à fixer ses prix : une tâche approximative

« C'est horrible je déteste faire ça »

Claire A nous avoue avoir tâtonné quand il s'agissait de fixer ses prix de vente : « C'est horrible je déteste faire ça ». Elle s'est donc renseignée auprès de son réseau, et d'autres free-lances pour se faire une idée de prime-abord. Encore maintenant elle reconnaît : « J'ai un tarif aujourd'hui, mais c'est un tarif que je n'assume pas forcément ». D'ailleurs elle se retrouve souvent à devoir justifier et défendre ses prix auprès de sa clientèle.

« *Cela a été un sujet très compliqué au démarrage* »

Pour **Claire S**, déterminer ses prix de vente : « Cela a été un sujet très compliqué au démarrage » et elle a tâtonné : « J'ai jeté un coup d'œil à la concurrence » et elle a dû trouver un juste milieu entre les prix de celle-ci et les siens.

« *Je n'avais aucune notion* »

Aurélien a analysé les choses et a évolué sur ce sujet. En effet à ses débuts il se décrit comme novice et s'est inspiré des concurrents sur son marché : « À l'époque je n'avais aucune notion, j'ai comparé les formations qui se vendaient dans le domaine, qui étaient sur la même durée » et il déclare avoir progressé dans son positionnement : « Aujourd'hui j'ai fait une analyse plus poussée dans le cadre de la refonte du site, je me suis rendu compte que je pouvais doubler ou même tripler mes prix ».

« *Avec le GIE, on a pu mettre en commun les coûts que l'on connaissait chacune* »

Marie n'est pas encore dans cette problématique car elle se voit souvent imposer ses prix par les structures qui la missionnent, mais elle aimerait faire changer cela dans le futur, en particulier par le biais du GIE qu'elle a créé avec trois autres indépendants « Avec le GIE, on a pu mettre en commun les coûts que l'on connaissait chacune, on a essayé de calculer le temps de travail que l'on passait à préparer une visite pour l'inclure également dans notre prix final afin que ce soit rentable. On a prospecté, fait une étude ».

« *La plateforme fixe les prix pour moi* »

Quant à **Gabriel**, il nous explique qu'il n'a eu à déterminer aucun prix de vente, car il est toujours passé par une plateforme intermédiaire qui fixe les prix à sa place : « J'ai tout l'historique de mes missions, la date, et tout le reste. La plateforme fixe les prix pour moi. Le seul truc que j'ai organisé de mon côté c'est de bien payer mes cotisations trimestrielles sans faire d'erreur ».

Difficultés financières : des situations divergentes

« *J'ai été plusieurs mois sans aucune ressource* »

Nathalie avoue que l'obstacle majeur qu'elle a rencontré durant cette crise est la perte financière, son code APE ayant été retiré de la liste des secteurs aidés par le Fonds de Solidarité, sans pourtant pouvoir reprendre l'activité : « En août, septembre, octobre et novembre, je n'ai rien eu, j'ai été plusieurs mois sans aucune ressource ». Pour y parer, elle a trouvé provisoirement un poste à mi-temps de télé-conseillère médicale, ce qui la rend plus sereine en percevant un revenu de sécurité, le temps qu'elle puisse relancer son activité qui dépend de la reprise globale de tous les secteurs.

« L'argent que je gagne avec ça, je le garde pour investir ailleurs »

Aurélien n'a pas ressenti de manque à gagner sachant que son activité était dormante pendant cette période et que pour lui : « L'argent que je gagne avec ça, je le garde pour investir ailleurs, c'est l'effet boule de neige ».

« Je vis un peu au mois le mois »

Claire A ressent moins cet impact de perte financière sur son chiffre d'affaires du fait qu'elle percevait encore parallèlement des allocations chômage : « Le chiffre d'affaires que j'ai fait était un peu biaisé par les allocations ». Elle nous avoue ne pas regarder avec rigueur son suivi financier, mais semble plutôt s'adapter aux revenus qu'elle tire de son activité : « La partie financière, ce n'est pas un truc que je suis beaucoup, je vis un peu au mois le mois ».

« C'est parce que je suis sur d'autres projets »

Si **Gabriel** a vu son chiffre d'affaires baisser, c'est surtout lié au fait qu'il a commencé un BTS en alternance qui lui laisse moins de disponibilité pour exercer son activité : « Mon chiffre d'affaires a baissé, mais on va dire que c'est parce que je suis sur d'autres projets ».

« J'ai compensé par des ventes à un tarif supérieur à une clientèle pro »

L'activité de **Claire S** est en constante évolution même si durant l'année 2020 elle constate avoir quelque peu stagné. Elle constate : « Le nombre de mes clients a diminué, mais j'ai compensé par des ventes à un tarif supérieur à une clientèle pro ».

« Avant la crise Covid, j'avais un bon rythme de croisière »

Marie nous explique que son chiffre d'affaires avait toujours été en constante évolution, étant donné qu'au départ elle n'exerçait pas à temps complet. Elle était donc parvenue à un résultat encourageant en mars 2020, qu'elle estimait avoir atteint : « Avant la crise Covid, j'avais un bon rythme de croisière, un bon équilibre ».

APPRENTISSAGES ACQUIS AU FIL DES DIFFÉRENTES NÉCESSITÉS

Nécessité de s'interroger, élargir son horizon et être inventif

« On va dire que ce Covid, c'est comme une mise à jour »

Gabriel n'a rien modifié dans sa façon de travailler : « Ma manière de travailler me convient ». Il n'a rencontré aucune difficulté à passer par une plateforme qui fait l'intermédiaire entre lui et sa clientèle, mais il s'est beaucoup interrogé sur la vie en général : « On va dire que ce Covid, c'est comme une mise à jour qui permet de rebondir, et de mettre un œil sur la société. J'ai pu comprendre que l'on est des êtres humains, que l'essentiel est de boire, de manger, de dormir et d'avoir une vie sociale, ce n'est pas d'acheter le dernier smartphone ».

« Quand ça ira mieux, je pourrai relancer la machine »

Nathalie envisage une reprise possible à partir de 2022 et en attendant, elle cherche à développer sa clientèle via un nouveau canal dédié aux professionnels, tel que le réseau social LinkedIn sur lequel elle a décidé de se former pour encore mieux relancer son activité : « Quand ça ira mieux, je pourrai relancer la machine ».

« Ça me donne plein d'idées de business »

Aurélien s'est beaucoup questionné durant cette période « D'un point de vue entrepreneurial, tout est chamboulé. Si on se pose la question, tout est lié, tout est imbriqué. On se rend compte qu'il y a beaucoup d'intermédiaires qui ont sauté, donc forcément ça me donne plein d'idées de business ».

« Je vais devoir revenir sur le devant de la scène »

Pour **Sophie**, l'arrêt total de son activité signifie qu'il va falloir tout reconstruire, recontacter ses clients d'avant la crise pour ne pas être oubliée et remplacée, mais également envisager aller plus loin en créant un nouveau réseau pour pouvoir retrouver des missions : « Je vais devoir revenir sur le devant de la scène, et pour cela reconstituer mon réseau ».

« Pour rebondir, trouver des solutions et des réponses à ce que je ne pouvais plus faire, il a fallu être créatif »

Claire S parle de sa capacité d'adaptation primordiale pour franchir les obstacles et dépasser ses réserves préalables : « Pour rebondir, trouver des solutions et des réponses à ce que je ne pouvais plus faire, il a fallu être créatif ».

Nathalie n'hésite pas à mettre en place des outils numériques pour travailler à distance malgré certaines difficultés liées à son domaine d'activité : « La distance est un élément compliqué dans mon activité centrée sur l'humain ».

Marie a profité de cette période pour être inventive, développer de nouveaux formats : « On en a profité pour développer les vidéoconférences, comme ça à la réouverture des musées, on sera au taquet ».

Sophie s'est démenée pour faire connaître son activité de création d'objets et de bijoux et vendre ses créations : « J'ai frappé à toutes les portes pour pouvoir vendre mes créations ».

Aurélien en a profité pour apporter des améliorations à son projet « Mon site revient avec une nouvelle identité, pour casser une image d'avant qui a été mise en pause ».

Nécessité d'une régularité du suivi financier et de la prospection

« Je fais quand même un suivi »

Claire A a mis en place un tableau de bord mais ne le suit pas régulièrement « Je fais quand même un suivi, le truc est fait de temps en temps, quand ça me prend de le remplir ». Elle avoue essayer de s'imposer un temps dédié à la prospection, même si ce n'est pas toujours évident « Quand j'ai des missions j'ai tendance à laisser de côté la gestion, les moments de prospection et les tâches administratives ».

« Je ne suis pas une psychopathe de Excel »

Claire S a organisé un tableau de bord pour son suivi financier, même si elle souligne « Je ne suis pas une psychopathe de Excel ».

« Il faut être vigilant »

Nathalie et **Jean-Benoît** accordent tous deux une importance particulière à leur suivi financier. Jean Benoit a créé un tableau de bord Excel et souligne l'importance d'une bonne gestion : « Dès que l'on se plante, on a des pénalités et on est pris dans un truc infernal, il faut être vigilant ». De son côté Nathalie tient aussi un tableau Excel pour ses entrées et sorties et établi un bilan financier tous les ans.

« Je fais un historique de ce que j'ai gagné »

Pour **Aurélien** et **Gabriel**, tenir un tableau financier ne leur semble pas être une nécessité du fait qu'il ne s'agit pour eux que d'une activité secondaire.

Gabriel vend notamment ses services via une plateforme, mais il suit avec attention ses paiements de cotisations. Et Aurélien ne ressent pas le besoin de créer un tableau de suivi particulier : « Je fais un historique de ce que j'ai gagné en revenant consulter mes déclarations en ligne ».

« C'est très difficile à développer »

Marie déclare essayer d'élargir sa cible, mais elle en exprime la difficulté, car c'est loin d'être évident pour atteindre de nouveaux clients : « C'est très difficile à développer, d'avoir un contact, de créer un lien ».

« Je prospecte régulièrement, toutes les semaines »

Delphine s'attache à un rythme constant de prospection : « Je prospecte régulièrement, toutes les semaines par téléphone, par mail » et elle utilise un outil de suivi qui lui facilite la tâche : « J'utilise des tableurs et des outils pré-remplis avec des formules, j'ai rien eu à faire, je m'en sers pour mes dépenses, mes rentrées et mes déclarations chaque mois ».

Nécessiter d'oser et de rester positifs

« J'ose, je n'ai pas peur d'enfoncer des portes »

Nathalie estime que ce contexte a renforcé sa ténacité et son audace : « J'ose, je n'ai pas peur d'enfoncer des portes, j'ai ce côté caméléon tout en restant moi-même ».

« Toucher une autre cible »

Claire S s'est lancée en proposant de nouvelles formules de formation en ligne pour élargir sa clientèle, la cibler différemment pour encore mieux remplir son agenda : « Toucher une autre cible et un autre public plus autonome, qui ait moins besoin d'accompagnement personnalisé ».

« On aura plus de force, plus d'assurance »

Marie en a profité pour renforcer le GIE qu'elle a créé avec deux autres indépendantes, un moyen pour elle de s'affirmer davantage : « On aura plus de force, plus d'assurance pour pouvoir faire les choses » Elle a renforcé sa confiance en elle : « J'espère revenir plus affirmée, avoir une connaissance plus technique » et conserve un esprit positif quoi qu'il arrive : « Je ne sais faire que cette activité de guide conférencière, il faudra que je trouve des moyens pour la développer ».

« Il n'est jamais trop tard et la pandémie m'a fait comprendre ça »

Par le biais de son retour à ses racines, **Jean-Benoit** trouve la légitimité nécessaire pour se lancer : « Cela a changé des choses, surtout quand on regarde son passé. Je vais travailler pour moi à présent. Il n'est jamais trop tard et la pandémie m'a fait comprendre ça ».

« Je ne suis absolument pas découragée, je crois encore plus en mon concept »

La crise sanitaire a mis en lumière pour **Delphine** que son concept avait un intérêt et l'a confortée dans sa volonté de changer les choses : « Je ne suis absolument pas découragée, je crois encore plus en mon concept d'accompagner les personnes qui partent et leur familles ».

« Il y a toujours quelque chose de positif à en sortir »

Nathalie garde une posture positive : « Quelle que soit la situation, il y a toujours quelque chose de positif à en sortir ».

« On fait tout dans sa vie autour de son projet »

Dans son cas, **Aurélien** a pris conscience de ses limites, de la nécessité de ne pas se disperser et de ne pas entreprendre seul : « Ce que j'ai appris est que c'est très difficile de mener un projet tout seul et avec une prépa en même temps. Quand on a un projet entrepreneurial, on se donne à fond, on ne fait rien à côté, on dort, mange, on fait tout dans sa vie autour de son projet. C'est comme ça que l'on y arrive je pense, et avec d'autres gens derrière, pas tout seul ».

○ L'art de se réinventer

DES AXES PORTEURS DE RENOUVEAU

Alors que la création d'un réseau, souvent informel, est déjà concrétisée pour la plupart, d'autres s'engagent dans cette démarche. Ils sont nombreux à envisager une collaboration avec d'autres auto-entrepreneurs, mais ils n'entreront pas pour autant dans la complexité du statut du GIE actuel.

La fidélité à soi-même et la préservation de son équilibre sont mises en évidence. Toutes et tous ont conscience qu'il leur faut cultiver leur originalité, qu'il s'agit d'un élément différenciant qui pèse dans la balance, en l'additionnant à leur capacité de rebondir après cette crise sanitaire sans précédent.

Multiplier les apparitions sur internet, les médias sociaux ou parmi des acteurs ciblés, c'est le poumon d'une activité indépendante qui permet l'entrée d'oxygène, à savoir de clients.

Avant même de décocher ses flèches, connaître et investir le terrain sur lequel on compte chasser est primordial. Après avoir fait sa place dans l'environnement concerné, l'entrepreneur peut passer à l'offensive en développant une communication efficace, pour atteindre un maximum de clients potentiels.

La crise sanitaire a aussi permis la naissance d'idées et de concepts originaux contribuant à donner un second souffle à leur activité.



Développer un réseau

« Je parle avec beaucoup d'entrepreneurs »

Aurélien, via son parcours étudiant, rencontre des entrepreneurs qui l'enrichissent de leur expérience : « Je parle avec beaucoup d'entrepreneurs, j'ai beaucoup de conseils à droite et à gauche ».

« Je collabore ponctuellement avec d'autres auto-entrepreneurs sur des missions communes »

De son côté, **Claire A** multiplie les sources de rencontres dans des espaces de coworking, ou encore elle a intégré un conseil d'administration. Elle nous précise également développer son réseau de contacts et de compétences associées aux siennes : « Je collabore ponctuellement avec d'autres auto-entrepreneurs sur des missions communes ». Constituer son réseau est selon elle un levier primordial pour alimenter le bouche-à-oreille.

« Pouvoir nous vendre ensemble, en tant que vrais indépendants, sans avoir à passer par des intermédiaires »

Marie a fait évoluer ses prestations et en s'alliant avec d'autres professionnels, cela lui permet de « zapper » les intermédiaires : « On a créé notre site internet pour avoir une structure plus indépendante et pouvoir nous vendre ensemble, en tant que vrais indépendants, sans avoir à passer par des intermédiaires ».

« Maintenant l'idée c'est que je saisisse toutes les opportunités »

Nathalie ne s'est pas mise en lien avec d'autres auto-entrepreneurs, mais s'est rapprochée d'une structure associative d'accompagnement des auto-entrepreneurs et a décidé à l'avenir de balayer plus large au niveau de ses contacts : « Maintenant l'idée c'est que je saisisse toutes les opportunités ».

Claire S commence à mettre en place des actions pour se rapprocher d'autres entrepreneurs, elle n'en n'est qu'aux prémices.

Jean-Benoît ou **Marine** qui en sont au démarrage de leur activité, n'ont pas encore eu le temps de se rapprocher d'autres auto-entrepreneurs, Jean-Benoît n'est pas fermé à cette éventualité, quant à Marine ce n'est pas encore dans ses projets.

Gabriel quant à lui, n'a pas ressenti le besoin de développer un réseau, puisqu'il trouve des missions exclusivement en passant par une plateforme.

Rester fidèle à soi-même et garder son équilibre

« Si je conserve cet équilibre je pourrai aller plus loin »

Pour **Aurélien** ce qui compte avant tout c'est de conserver son authenticité et son intégrité « Je reste fidèle à moi-même et à mes principes, quand je ne sens pas un truc, je n'ai aucun mal à ne pas le faire » et il souhaite maintenir l'équilibre qu'il a créé dans sa vie : « C'est un patchwork de tout, pour que tout fonctionne bien, j'ai bossé dur pour ça. Si je conserve cet équilibre je pourrai aller plus loin ».

« Il faut recommencer à chaque fois »

Claire A avoue ne pas toujours réussir à bien compartimenter les choses entre sa vie personnelle et professionnelle : « Si j'ai des soucis personnels je n'arrive plus à me focaliser sur ma boîte et le réseau que j'ai créé pourrait alors se perdre, il faut recommencer à chaque fois ».

« J'avais besoin d'un nouvel équilibre »

Marine est très sereine et enthousiaste lorsqu'elle parle de son activité indépendante. Son temps de formation et de préparation a été un « véritable investissement pour son avenir » et elle compte beaucoup sur ce nouvel équilibre qu'elle pourra créer dans sa vie professionnelle et personnelle : « J'avais besoin d'un nouvel équilibre ».

Se différencier et faire preuve d'originalité

« Quand j'ai commencé il n'y avait personne qui faisait ça »

L'originalité d'**Aurélien** tient essentiellement au format de ses formations : « Quand j'ai commencé, il n'y avait personne qui faisait ça. Aujourd'hui il y a des sites qui se sont développés autour de mon domaine, et des formations en présentiel qui sont très chères. Je pense que ma formule de formation 100% en ligne est totalement appropriée ».

« Je comprends un peu tout ce que tout le monde raconte »

Claire A possède tout pour se démarquer et faire sa place dans un métier encore peu représenté. Elle a des avantages indéniables tel que son parcours d'ingénieur qui lui assure une excellente compréhension de sa principale cible : « Je comprends un peu tout ce que tout le monde raconte », doublé du fait qu'elle maîtrise la stratégie, la communication et le marketing.

« J’essaie vraiment d’apporter quelque chose et pas juste obéir »

Gabriel ne se contente pas de réaliser ses missions, il va au-delà en prenant des initiatives, en proposant des choses : « J’essaie de comprendre ce que l’on me demande. Je vois tout de suite ce qui pourrait poser problème et je fais mon maximum pour trouver une solution. J’essaie vraiment d’apporter quelque chose et pas juste obéir ».

« J’ai une approche sur mesure »

Claire S a une capacité totale d’adaptation aux besoins et attentes de ses clients : « J’ai une approche sur mesure ». Elle propose une vraie souplesse en termes de formules et d’horaires : « C’est inutile d’imposer des choses aux gens, et peut faire perdre des clients ». Elle explique également avoir élargi son offre en proposant des services complémentaires, par exemple en initiant ses clients aux réseaux sociaux et à la création de sites internet. Dans son activité de traiteur elle se démarquait également avec une offre végétarienne.

« Quelque chose qui doit être agréable, bienveillant, centré autour de l’humain »

Marie se démarque par un état d’esprit engagé dans la volonté de faire vivre un agréable moment à ses clients : « La manière dont je pense la visite, c’est quelque chose qui doit être agréable, bienveillant, centré autour de l’humain. Je ne veux pas avoir un contenu pompeux, mais je souhaite m’adapter à mon public ».

« L’honnêteté et la sincérité : ce sont les valeurs que je porte dans mon activité »

Pour **Sophie**, l’essentiel se trouve dans les valeurs qu’elle porte et qu’elle affiche clairement dans sa démarche auprès de sa clientèle comme une démarcation dont elle est fière : « L’honnêteté et la sincérité : ce sont les valeurs que je porte dans mon activité. » Pour elle, son travail en indépendante est un moyen pour avoir une « jolie vie en famille », ses valeurs humaines sont essentielles, tant dans sa vie personnelle que professionnelle.

« Apporter de la convivialité et du partage »

Jean Benoit utilise sa connaissance des vignobles comme un outil de partage entre les gens et un outil d’introspection à travers un appel aux souvenirs : « Apporter de la convivialité et du partage. Ce que je transmets aux gens, ce n’est pas pour qu’ils le gardent pour eux ».

Il a conscience d’une part qu’il devra être original pour se démarquer, et d’autre part qu’il est au tout début du chemin dans le processus de création. Le temps de monter et d’implanter son projet local dans ses terres natales, il choisit de commencer par proposer des prestations basées sur son expertise d’œnologue. Il choisit alors de s’adapter aux conditions de la crise sanitaire par la digitalisation de cette activité : « Il faut être innovant, faire exactement ce que les autres font, ce n’est pas intéressant.

Avec mon acquis professionnel, j'envisagé faire des dégustations par zoom, mais c'était compliqué. J'ai donc créé mon site web, je me suis mis à parler de moi pour proposer des dégustations en ligne et selon ma philosophie ».

« On est dans une dynamique de réinventer le funéraire ».

L'activité de **Delphine** est innovante et se démarque dans le monde du funéraire : « On est dans une dynamique de réinventer le funéraire » s'inscrivant dans la volonté actuelle de la société de vouloir « intégrer la petite histoire de chaque vie humaine à la grande histoire ». Comme tout projet innovant, Delphine a dû franchir des murs avec la frilosité des ses potentiels partenaires et revendeurs : « Quand on lance quelque chose qui n'est pas connu, les gens ont aussi des peurs ».

« J'ai cette envie d'être un peu comme un Jiminy Cricket sur l'épaule des personnes »

L'originalité de **Nathalie** tient dans son authenticité, dans sa sincérité, dans son parcours atypique pour lequel elle se dit ne pas être « hors sol ». Elle possède une grande bienveillance envers ses clients : « Je sais ce que c'est de travailler dans des conditions difficiles, je sais d'où je viens, et j'ai cette envie d'être un peu comme un Jiminy Cricket sur l'épaule des personnes ».

○ L'an Covid et après ?

QUELLES PERSPECTIVES ? QUELS BESOINS ? QUEL BILAN ?

L'avenir... une inconnue de taille lorsqu'on est indépendant. Et pourtant, bien l'anticiper permet d'éliminer de nombreux risques et surtout de donner la trajectoire que l'on souhaite à son activité !

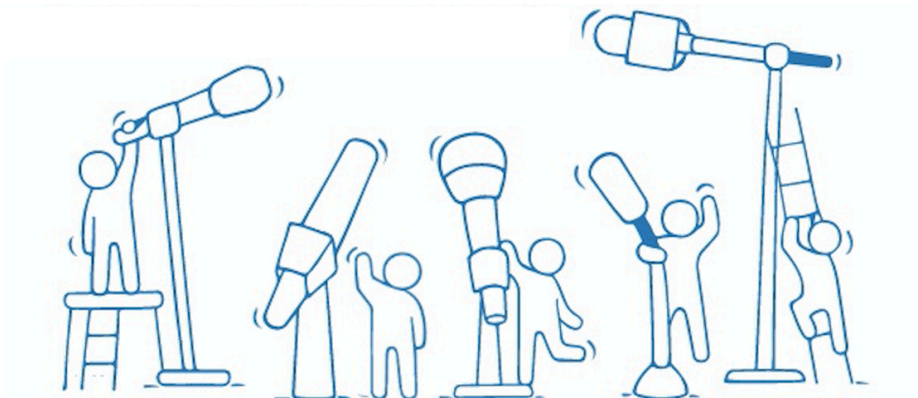
Selon les étapes de leur activité, la recherche d'un accompagnement révèle le souhait de se perfectionner et d'élargir son horizon.

Formations, extension de l'offre à d'autres marchés, investissement dans l'utilisation des outils numériques, changement de statut, les auto-entrepreneurs projettent leurs ambitions sur le long terme.

Le besoin de se former se fait sentir en réaction à des difficultés sur le terrain. Bien souvent, la réalité pointe du doigt une lacune à combler pour savoir s'imposer face à un client, rédiger un contrat de prestation, relancer un impayé, ou encore maîtriser certains usages tels que les réseaux sociaux.

Leur expérience nous révèle les avantages et les limites de l'auto-entreprise. Si à partir d'un certain seuil il est question de se préparer au passage en société, beaucoup souhaitent rester en auto-entrepreneur et se plaignent de la perception parfois arrogante de la société et des acteurs financiers à leur égard.

Lever le flou sur certains aspects comme les cotisations retraites, les assurances et la protection, pourrait contribuer à changer le regard du monde économique et rassurer les premiers concernés.



Se projeter dans l'avenir : à chacun son remède, sa stratégie

« J'espère évoluer, l'idéal serait de passer toute cette activité dans une société, cela prouverait que mon chiffre d'affaires est devenu important »

Aurélien se voit développer son idée sous une autre forme et continuer sur sa lancée avec d'autres idées : « J'espère évoluer, l'idéal serait de passer toute cette activité dans une société, cela prouverait que mon chiffre d'affaires est devenu important. Un statut différent et un peu plus ambitieux me permettra aussi de faire plus de chiffre d'affaires. Ce n'est pas un projet que j'ai prévu d'abandonner. J'ai 100 idées à la seconde, pas tout seul cette fois, avec d'autres personnes ».

« J'ai conscience qu'il faudra mettre les bouchées doubles »

Nathalie a pour premier objectif de développer son activité à l'étranger. Pour se faire elle souhaiterait suivre des formations sur la maîtrise des outils informatiques, les réseaux sociaux et en anglais. En second objectif, elle aspire à parvenir enfin à trouver un équilibre entre sa vie professionnelle et sa vie privée. En troisième objectif, elle souhaite se recentrer et dédier véritablement un temps à la prospection de nouveaux clients : « J'ai conscience qu'il faudra mettre les bouchées doubles dans cette activité qui est au ralenti, il faut être sur le pont, mais utiliser son énergie de manière plus intelligente ».

« Je vais investir dans ma formation pour acquérir de nouvelles compétences »

Concernant l'avenir, **Claire A** s'y projette dès maintenant avec le projet de suivre un master mêlant design, stratégie de communication et prise de conscience écologique. Elle reconnaît que cela va être un vrai challenge de mener son activité en parallèle de cette formation : « Je vais investir dans ma formation pour acquérir de nouvelles compétences ». Cette décision s'accompagne d'une prise de conscience de la nécessité de mieux gérer son temps pour améliorer sa productivité et sa créativité : « Maintenant dès que j'ai besoin de trouver des idées, je vais marcher ».

« Après mes études peut-être que je partirais à l'étranger »

Gabriel quant à lui, n'envisage pas de travailler à temps plein avec son auto-entreprise, mais il compte s'orienter plutôt vers un séjour à l'étranger, et vers un travail salarié. Il a d'autres projets professionnels qu'il souhaite mener à la fin de ses études : « Dans l'avenir j'ai une profession qui m'attire c'est d'être pompier. Sinon après mes études peut-être que je partirai à l'étranger ».

« Je continuerai à développer mes deux activités »

Sophie exprime avec enthousiasme son souhait de poursuivre le développement de ses deux activités en parallèle, l'activité créatrice de bijoux venant compléter l'activité de réalisation d'études marketing : « Je continuerai à développer mes deux activités ». Cette complémentarité d'activités totalement différentes lui apporte l'équilibre qui lui convient, l'épanouissement qu'elle recherche.

« Ne plus avoir l'angoisse de pas avoir assez de clients »

Pour **Claire S**, sa nouvelle offre de formations en ligne semble être le défi principal de ces prochains mois : « Pour me permettre de faire plus sereinement mes formations en présentiel, et ne plus avoir l'angoisse de pas avoir assez de clients » afin d'acquérir plus de stabilité en termes de revenus.

« Je vais développer ma clientèle et la fidéliser »

Dans les mois à venir, **Marine** a prévu plusieurs actions à mener pour pérenniser son activité à savoir : « créer des commandes personnalisées, proposer des cours collectifs, ainsi que des cours plus spécifiques de yoga des hormones ». Elle va tout mettre en œuvre pour faire découvrir ses prestations : « Je vais développer ma clientèle et la fidéliser ».

« Je me dis qu'il n'y a pas de raison de ne pas progresser, j'ai acquis un véritable bagage »

Marie est confiante en l'avenir et envisage de tout recommencer en s'installant dans une autre ville à Lille, tout en gardant le lien avec son GIE, étant à une heure de Paris en train : « Mon idéal, ce serait de faire la même chose ici qu'à Paris, d'avoir différents clients, de garder cette liberté, cette indépendance. Je vais devoir refaire une prospection, me faire connaître, ce qui me fait peur car il a fallu des années pour que je crée un réseau parisien solide, mais je me dis qu'il n'y a pas de raison de ne pas progresser, j'ai acquis un véritable bagage ».

« Pour moi entreprendre c'est le cœur et la tête, je suis prêt »

Jean Benoit développe dans l'immédiat son activité en œnologie et en parallèle il construit son projet de bar à vin et chambre d'hôtes : « Je pense que ce projet, s'il voit le jour et je le souhaite, on pourra le démultiplier. Il faut toujours continuer, on en a besoin et les autres en ont besoin ». Il nous donne sa définition de la démarche d'entreprendre : « Pour moi entreprendre c'est le cœur et la tête, je suis prêt ».

Quand la réalité vécue révèle les manques et les besoins

« On a besoin de « pépettes » pour communiquer »

Dans l'idéal, **Nathalie** souligne son besoin de financer sa communication : « On a besoin de « pépettes » pour communiquer, j'ai besoin d'être vue ». Elle a conscience du manque de visibilité de son profil, pour développer son réseau et son portefeuille clients. Elle évoque aussi son besoin d'être aidée comme bien d'autres entrepreneurs à mieux comprendre le sujet assurantiel de la prévoyance pour se protéger en cas d'accident ou de maladie. Elle entame des demandes de devis auprès des assureurs : « Tant que je ne comprendrai pas je reposerai mes questions, jusqu'à ce que je comprenne ».

« Il faudrait alléger les cotisations pour les jeunes »

À travers sa situation, **Gabriel** insiste sur le besoin d'aides qui selon lui seraient les bienvenues pour soutenir les jeunes au moment où ils se décident à entrer dans la vie professionnelle. Il évoque le besoin d'une aide financière pour passer son permis de conduire : « J'aimerais avoir mon permis et pour ça j'ai besoin d'une aide de financement. Je pense que ce serait bien d'aider les jeunes auto-entrepreneurs à obtenir les choses essentielles » mais également être aidé à prendre son envol : « Alléger les cotisations pour les jeunes de moins de 25 ans, car c'est une période où on doit déjà trouver son chemin et savoir ce que l'on veut faire dans la vie. Avoir des problèmes financiers ça n'aide pas du tout ».

« Avoir une sorte de mentorat qui me permette de voir plus grand »

En termes d'accompagnement, **Claire S** précise les questionnements qui se posent à elle concernant le développement de son auto-entreprise. « J'arrive à un stade où j'ai du mal à concevoir seule comment je peux faire grossir véritablement mon entreprise ». Elle compte ainsi se rapprocher d'un réseau d'entrepreneurs ou d'un organisme d'Etat pour envisager le développement de sa structure de formation. « Avoir une sorte de mentorat qui me permette de voir plus grand ».

« J'aurais besoin de savoir mieux me vendre »

Sophie, qui a connu une progression régulière dans son activité jusqu'à la pandémie, nous livre ressentir désormais le besoin d'être aidée dans sa communication, sa capacité à se présenter, à mettre en avant ses compétences et mieux comprendre l'utilisation des réseaux sociaux. « J'aurais besoin de savoir mieux me vendre ».

« Ce sont des sujets sur lesquels il va falloir que je me forme »

Marie souhaiterait un accompagnement pour l'aider à trouver des clés pour mieux s'imposer face à ses clients, pour mettre en place une contractualisation de ses prestations qui soit plus claire et plus rigoureuse à la fois : « J'aimerais que l'on m'explique comment négocier, savoir se vendre, savoir mieux vendre mes services. Les clients prennent tous les avantages pour eux, je suis flexible, on peut m'appeler à la dernière minute, et si on reste 5 minutes en plus, il faut réaliser que l'on est payé à l'heure. J'aimerais réussir à leur faire comprendre ça d'emblée ».

Mais Marie souhaiterait également avoir la possibilité de suivre une formation pour mieux utiliser les réseaux sociaux pour sa communication. « Je n'ai pas 30 ans, mais c'est quelque chose qui ne m'a jamais attirée. Mais là je vois bien que je dois faire du instagram, du facebook et je n'ai pas tous les codes, ni les connaissances. Elle souhaiterait obtenir des conseils concrets sur certaines tâches que requièrent son activité comme la rédaction de contrat ou encore les démarches à effectuer en cas d'impayés : « je ne sais pas où trouver des modèles de contrats, ni quoi faire quand une facture n'est pas réglée » Elle nous dit savoir qu'elle va devoir se former : « Ce sont des sujets sur lesquels il va falloir que je me forme ».

« Il faut apprendre à se servir des outils pour être hyper réactif »

Jean-Benoit exprime également le besoin de formation, en particulier sur l'usage d'outils technologiques ou au niveau juridique : « Quand on est une entreprise, on ne communique pas comme un particulier sur les réseaux sociaux. Et surtout il faut apprendre à se servir des outils pour être hyper réactif, c'est fondamental, car sur internet ça va très vite ».

« Il me faudrait peut-être une formation en marketing »

Delphine recense ses besoins en marketing : « Il me faudrait peut-être une formation en marketing, je manque sans doute de vocabulaire et de vision » mais dans le même temps elle considère aussi : « avoir une vision neutre et qui n'est pas préformatée, ce qui me permet de rester spontanée ». Ainsi un partenaire lui a tenu ce propos : « votre discours commercial c'est votre passion » cependant elle reconnaît devoir mieux structurer sa communication digitale.

Le régime de l'auto-entrepreneur : avantages et inconvénients

La liberté d'entreprendre grâce à l'auto-entrepreneuriat est un élément essentiel pour Aurélien, lui ouvrant le champ des possibles et lui apportant l'équilibre dont il a besoin.

« J'ai besoin de cette liberté »

Aurélien mesure les implications d'un engagement entrepreneurial et de l'impact sur son avenir, il se conforte dans son choix malgré les réticences de son entourage sur un statut d'indépendant qui ne rassure pas toujours : « On en a beaucoup discuté avec mes parents.

C'est difficile de dire que l'on va être entrepreneur alors qu'il n'y a pas de sécurité financière derrière. C'est un choix, quand je parle de mon équilibre à moi, de mon patchwork perso, ça en fait partie, j'ai besoin de cette liberté ».



La question des droits et des devoirs sous ce régime de l'auto-entrepreneur est assez évidente pour Claire S.

« On sait rapidement ce qu'on va payer à l'Urssaf et aux impôts »

Claire S nous donne son avis sur les avantages et des inconvénients sous l'angle des droits et des devoirs : « Forcément sur la question des droits on s'intéresse à la partie protection sociale, au chômage, à la retraite, et sur les devoirs on sait rapidement ce qu'on va payer à l'Urssaf et aux impôts ».



La majorité des auto-entrepreneurs relèvent l'avantage de visibilité du fait que les cotisations soient au pourcentage du chiffre d'affaires, tel que Delphine l'exprime.

« Cela me convient très bien d'avoir des cotisations en fonction du chiffre d'affaires »

Selon **Delphine** il s'agit du point fort de ce régime : « Je suis courageuse mais pas téméraire, cela me convient très bien d'avoir des cotisations en fonction du chiffre d'affaires », même si elle constate la crainte infondée de ses revendeurs ou clients de ne pas pouvoir récupérer la TVA.

Cependant, Claire A nous interpelle sur la perception de l'auto-entrepreneur qui est encore souvent mal considérée par l'opinion, qui juge sans même avoir compris qu'il s'agit d'entrepreneurs individuels qui bénéficient d'un régime micro-social et micro-fiscal, simplifiant leur inscription et le versement de leurs cotisations.

« On est moins considéré quand on est auto-entrepreneur »

Claire A, regrette souvent de constater la perception négative de l'auto-entrepreneur par les médias : « On est moins considéré quand on est auto-entrepreneur. Pour tout le monde c'est vu comme un statut transitoire, donc si t'es encore auto-entrepreneur, ça veut dire que ta boîte ne marche pas, que ce n'est pas une boîte solide.

J'ai l'impression que même certains membres du gouvernement décrivent ce régime comme un statut de transition. Et concernant le nom, je préfère auto-entrepreneur que micro-entrepreneur, parce qu'on a l'impression d'être un mini entrepreneur, un entrepreneur pour rien du tout ».



Le sujet des travailleurs des plateformes concerne une minorité des auto-entrepreneurs, mais fait souvent la une des médias pour illustrer l'auto-entrepreneuriat, de manière restrictive et parfois négative.

Alors que, tel qu'Aurélien nous le précise, les auto-entrepreneurs portent dans leur grande majorité des projets d'activité pour lesquels ils revendiquent l'expression de leur créativité et de leur indépendance.

« C'est très différent d'être micro-entrepreneur avec un projet par rapport à quelqu'un qui fait juste de l'intérim sur une plateforme »

Aurélien pointe une forme d'amalgame fait pour tous les auto-entrepreneurs malgré la diversité dans la façon d'exercer certaines activités : « Il devrait y avoir multitudes de statuts qui correspondent à des réalités différentes, par exemple dans mon cas où je monte un projet et où j'essaie de créer des choses. C'est très différent d'être micro-entrepreneur avec un projet par rapport à quelqu'un d'autre qui fait juste de l'intérim sur une plateforme. C'est un peu injuste de mettre un peu tout le monde à la même enseigne ».

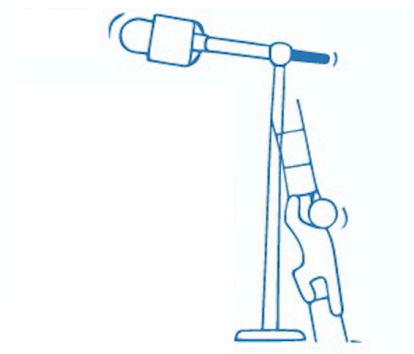


Quelques mots exprimés lors des entretiens mettant en avant les points positifs et négatifs du régime de l'auto-entrepreneur :



facile d'accès
si zéro de rentrée, zéro à payer,
je fais ce que je veux quand je veux
mes journées sont toujours différentes
on s'inscrit et demain on peut facturer
une liberté créative sans limite
l'auto-entreprise ça me permet d'exister
l'extraordinaire liberté d'entreprendre
la liberté de choisir quand on travaille
choisir les personnes avec qui on travaille
il n'y a pas de routine
simple à déclarer
c'est très confortable

pas de sous-traitance possible
un Cie c'est trop compliqué
ne pas pouvoir travailler à plusieurs
je n'ai pas de congés payés aussi
si je suis malade je n'ai pas assez d'indemnités
aucune assurance, pas assez de protection
les points négatifs font partie de la règle du jeu
on se sent souvent seul
tout ce qui est frais n'est pas pris en charge
on ne comprend pas les cotisations retraite
c'est compliqué sans accompagnement
un déplacement n'est pas déductible



Conclusion

Décidément toutes et tous ont de belles histoires à raconter !

Chacune est à la fois l'histoire d'une vie, de sa vie, plus ou moins linéaire, et un message d'avenir, celui de leur avenir.

En acceptant de les partager avec nous, ces messages ne peuvent que nous interpeller. Ils sont tout simplement le reflet de nos vies à tous. Simples ou complexes, plus ou moins dures, maillées de difficultés diverses, ponctuées de défis et d'opportunités, mais tellement porteuses de nouveautés et d'un allant enthousiasmant.

A nos dix témoins, l'UAE souhaite la plus belle des réussites sur leur route de l'indépendance. Nous resterons à leur écoute et nous les remercions de leurs paroles si modernes !

A nos lecteurs, nous disons : « Pourquoi pas vous ? »

Aux Pouvoirs Publics et aux décideurs, ces histoires et leurs messages vous sont aussi dédiés pour que vienne enfin le temps où l'environnement de l'entrepreneuriat soit facilité, tous les entrepreneurs encouragés et surtout que chacun soit reconnu.

Une chose est certaine, près de 2,5 millions de Français connaissent déjà cette vie d'indépendant, et ce sont plus de 3000 personnes qui se lancent chaque jour en auto-entrepreneur...

Alors sérieusement, est-ce que vous trouvez que nos témoins sont en dehors de la réalité ? Pensez-vous qu'ils prennent trop de risques ou se lancent trop vite ? Est-ce que nos 2,5 millions d'auto-entrepreneurs sont si éloignés de cette réalité du travail aujourd'hui ? Évidemment non.

Rejoignez-les, vous qui croyez que votre avenir est dans votre talent !

François Hurel & l'Équipe de l'UAE

Une étude de
l'Union des Auto-Entrepreneurs et des Travailleurs Indépendants
Avec le soutien de
la Fondation Le Roch-Les Mousquetaires