

Comment les 8 TPE, membres du Club des Entrepreneurs, ont réussi à traverser la crise sanitaire et à construire l'avenir de leur jeune société ?

Depuis sa création en octobre 2019, le Club des Entrepreneurs accompagne les entrepreneurs dans le développement de leurs entreprises...

En octobre dernier, la Fondation Le Roch-Les Mousquetaires a inauguré la première promotion du Club des Entrepreneurs : un dispositif de formation et d'accompagnement novateur et sur-mesure pour donner aux entrepreneurs des atouts supplémentaires sur le chemin de la réussite.

Jusqu'au confinement de mi-mars 2020, le dispositif proposait des séquences de formation en présentiel et à distance avec un accès libre à des ressources spécifiques. Il était aussi complété par un accompagnement individualisé. Deux consultants experts en entrepreneuriat animaient les sessions de formation et suivaient l'évolution des entrepreneurs tout au long du parcours.

Avec la crise sanitaire, le dispositif présentiel a été suspendu, mais le Club n'a pas cessé son activité. Bien au contraire, il a même été plus actif que jamais.

Après 5 mois de formation dédiée aux problématiques clés de l'entreprise (business model, stratégie de développement, stratégie commerciale, fiscalité, recrutement...), la crise sanitaire exceptionnelle et inédite est venue bouleverser le champ d'actions initial du Club. Son rôle de formateur et d'accompagnateur s'est transformé en celui d'urgentiste aux côtés des entrepreneurs.

Au-delà du programme initial de la formation, les animateurs du Club ont répondu aux problématiques inédites rencontrées par les jeunes entrepreneurs : arrêt total de l'activité, fermetures et annulations des événements et commandes, arrêt de fabrication, licenciement de personnel, etc.

Plus que jamais, le soutien moral et psychologique était essentiel.

Le Club s'est ainsi recentré sur ses valeurs fondamentales reconnues depuis sa création : empathie, confiance mutuelle (esprit d'équipe et solidarité), implication (volonté de réussir, de partager et d'aller au bout de ses engagements) et respect dans la diversité des expériences de chacun. Grâce à la mise en place de visioconférences hebdomadaires et un groupe WhatsApp actif, les Clubbers ont pu bénéficier des conseils de dirigeants, à commencer par la marraine de la promotion Maryvonne LE ROCH-NOCERA, et d'experts pour trouver et mettre en œuvre les solutions de pérennité de leur entreprise et de gestion de crise.

« Je suis fière de chaque membre du Club des Entrepreneurs et je les félicite ! Leur motivation, leur détermination et leur quête perpétuelle de la réussite entrepreneuriale illustrent merveilleusement les valeurs que l'on attend d'un chef d'entreprise. Celles-là mêmes que nous défendons au sein du Club. Nous sommes heureux d'avoir pu les accompagner individuellement et collectivement pour traverser cette crise inédite sans mettre en péril leur activité. », explique Maryvonne LE ROCH-NOCERA, Présidente de la Fondation et marraine de la promotion 2019/2020.

8 clubbers - 8 cas d'école

1. Quentin BELLON – CHEPTEL (45)

Installation de ruches et hôtels à insectes - www.cheptel.fr



CHEPTEL : de l'opportunité d'un nouveau business !

Présentation de la société

En mars 2018, Quentin Bellon a créé CHEPTEL dont l'activité principale est l'installation de ruches en entreprise en partenariat avec des apiculteurs locaux.

Aujourd'hui, CHEPTEL devient une agence de recherche pour la biodiversité qui propose aux entreprises des prestations d'aménagement de sites pour la sauvegarde des abeilles et des insectes pollinisateurs.

Depuis sa création, CHEPTEL se porte très bien. Avec l'acquisition de la signature de 8 nouveaux contrats en 2019, l'entreprise assure l'installation, la gestion et le suivi de 125 ruches.

Comment l'entreprise a-t-elle traversé la crise ?

Les clients de Cheptel sont pour la plupart des grandes entreprises qui contractualisent sur 3 ans. Avantage significatif puisque cela

permet à CHEPTEL d'avoir une trésorerie suffisante afin d'assurer ses dépenses à venir et envisager sereinement d'augmenter son CA annuel en 2020.

Lors du début du confinement, la météo fraîche a certes réduit considérablement le temps de travail sur les ruches, nécessitant la mise au chômage partiel de l'apiculteur. Mais le dirigeant a mis à profit ce moment pour le traitement des tâches administratives. Quand les températures ont augmenté, le fondateur, par son adaptabilité, a suppléé au travail de son apiculteur mis au chômage partiel.

L'entreprise a pu bénéficier d'un report d'échéance du Prêt Garanti par l'Etat et du dispositif de l'activité partielle pour l'apiculteur évitant ainsi que la situation financière ne passe au rouge.

La véritable difficulté rencontrée par l'entrepreneur a finalement été de devoir gérer de façon concomitante travail administratif et travail auprès des ruches.

Aides apportées par le Club des Entrepreneurs

Une opportunité s'est présentée à Cheptel : la reprise d'une société ardéchoise qui achète du miel à des apiculteurs locaux pour le revendre en épicerie. Les échanges argumentés, qui ont eu lieu avec les intervenants du Club toutes les 2 semaines, ont permis une étude éclairée et approfondie de ce projet qui s'est réalisé. Ces contacts réguliers ont participé à renforcer la confiance du jeune fondateur.

Bilan de sortie de crise

« L'activité auprès des ruches pendant la période de confinement m'a gardé occupé ! Le retour de l'apiculteur m'a permis de libérer du temps pour me consacrer à ma nouvelle société qui fonctionne très bien. Grâce aux conseils du Club, l'entreprise compte bien poursuivre ses projets », témoigne Quentin BELLON.

2. Sophie BENEDETTO – SO+ (19)

Prestation de services administratifs externalisés - www.so-plus.com



SO+ : sérénité malgré la crise

Présentation de la société

La société SO+, créée en 2014 par Sophie Benedetto, accompagne les entreprises sur des prestations administratives et commerciales sur-mesure : classement, archivage, préparation de pièces comptables pour les experts comptables, prospection, relance et suivi de facturation, missions de back office, etc...

Comment l'entreprise a-t-elle traversé la crise ?

Au 15 mars, SO+ était dans une phase ascendante de chiffre d'affaires, d'activité et de perspectives.

SO+ effectue 95% de ses missions à distance. Certaines ont été mises en « stand-by » en raison de la crise.

L'entreprise n'a utilisé ni report de charges, ni prêt, uniquement le

fonds de solidarité.

Sophie BENEDETTO a profité du confinement pour développer son logo et son nouveau site Internet, et communiquer sur les réseaux sociaux...

Aides apportées par le Club des Entrepreneurs

« Le Club des Entrepreneurs m'a écouté, soutenu et accompagné dans le pilotage de mon tableau de bord, la réalisation d'un prévisionnel, l'amélioration de mes devis et la structuration des offres. Avec sa démarche très rassurante, le Club a soutenu et dynamisé mon projet d'entreprise en confortant mes choix », témoigne Sophie BENEDETTO.

Bilan de sortie de crise

Le modèle économique de SO+, tout à fait adapté au contexte et à la société actuelle, devrait lui permettre de retrouver rapidement son niveau d'activité de la mi-mars.

3. Béatrice BOURGERY - JARDIN REVE (51)

Bureau d'étude et de conception paysagère - www.jardin-reve.fr



JARDIN REVE ou la rançon du succès !

Présentation de la société

En 2009, Béatrice BOURGERY, fonde JARDIN-REVE, bureau d'étude en éco-paysage spécialisé dans la conception d'étude paysagère à distance (paysagère classique ou permaculture design) avec une dimension d'intégration écologique primordiale. Son cœur de métier : la conception de plans d'aménagement pour terrasse, massif, jardin ou parc, de 1m² à plusieurs hectares pour le compte de particuliers, d'entreprises et de collectivités locales.

Avant la crise, l'entreprise se portait très bien avec un CA en hausse.

Comment l'entreprise a-t-elle traversé la crise ?

S'il y a une histoire à raconter dans les écoles, c'est bien celle de Béatrice BOURGERY et de son aventure entrepreneuriale. Travaillant

déjà à domicile et à distance, la crise n'a pas impacté le mode de travail.

Le taux de fréquentation du site a doublé pendant le confinement ainsi que le nombre de demandes de devis. Le CA déjà en hausse a poursuivi sa progression. L'entreprise n'a donc pas eu besoin d'avoir recours à des aides financières.

Le problème majeur dans la gestion de cette crise a été, à l'inverse, d'assurer la surcharge de travail. Compte tenu de la forte demande des clients, il a été nécessaire de mettre en place une liste d'attente générant des délais pouvant aller jusqu'à plusieurs mois. D'autre part, certaines tâches devront à l'avenir être confiées à un prestataire externe. Les premiers contacts sont déjà établis.

Avant le Covid-19, la société était en phase de finalisation d'un business plan qu'il va falloir appliquer.

Aides apportées par le Club des Entrepreneurs

« En tant que membre, j'ai pu compter sur un véritable soutien moral du Club des Entrepreneurs. Entre échanges, discussions, les idées ont foisonné ! J'ai pu appliquer leurs conseils utiles sur la gestion de la surcharge, de la délégation des tâches et sur les aspects tarifaires. Ce Club m'a permis de gagner en confiance en moi et sans lui, JARDIN-REVE n'en serait pas là aujourd'hui... », déclare Béatrice BOURGERY.

Bilan de sortie de crise

Le carnet de commandes est plein jusqu'à fin novembre. Depuis 10 ans, le choix « pionnier », et le pari, de travailler à distance était le bon. Et pour les 10 prochaines années à venir !

4. Franck DENECKER – KREASPORT (62)

Organisation, encadrement d'activités sportives - www.kreasport.com



KREASPORT, l'exemple d'une reconversion : de l'animation à l'innovation dans l'univers sportif

Présentation de la société

La société KREASPORT, fondée en janvier 2016 par Franck Denecker, organise des événements sportifs au sein des entreprises et chez les particuliers. Ses objectifs : stimuler les équipes, renforcer la cohésion, communiquer par le sport et développer le bien-être au travail. L'entreprise se portait très bien avant la crise.

Comment l'entreprise a-t-elle traversé la crise ?

La crise a stoppé net toute l'activité de KREASPORT en raison de la fermeture des écoles et l'annulation de tous les événements. Les salariés ont bénéficié du chômage partiel, l'entreprise a bénéficié du Prêt Garanti par l'Etat et d'un fond de solidarité.

KREASPORT, contrainte d'arrêter son activité incompatible avec les règles sanitaires, a su s'orienter en innovant avec la création de nouveaux services :

- Conception d'un jeu de société à destination des entreprises sur le thème du sport,
- Création d'une application numérique dans le domaine de la course d'orientation,
- Expérimentation de fiches EPS dans le cadre scolaire

Aides apportées par le Club des Entrepreneurs

« Le soutien et l'accompagnement précieux du Club ont été décisifs dans mon combat pour faire évoluer ma société. Le Club m'a apporté des conseils pertinents dans la gestion de la crise puis dans la mise en œuvre des nouveaux projets qui permettent aujourd'hui à la société de perdurer », déclare Franck DENECKER.

Bilan de sortie de crise

Sans visibilité à court et à long terme, KREASPORT se consacre aujourd'hui à la création et au développement de ses nouveaux services. Confiant, le fondateur s'adapte, évolue et est encore prêt à tout tenter pour maintenir son entreprise.

5. Florian LANDOWSKI - CYCLE SERVICE LYON (69)

Maintenance des cycles non motorisés - www.cycleservice.fr



CYCLE SERVICE LYON : Sorti grandi de la crise !

Présentation de la société

En juin 2013, Florian Landowski a créé CYCLE SERVICE LYON, entreprise individuelle. Fort de son succès dans la vente de vélos, d'accessoires et de réparation, la société est une SARL dès juillet 2018.

Après une première année difficile suite aux investissements réalisés, CYCLE SERVICE LYON a été favorisé par le contexte de la crise sanitaire grâce à son activité dans un secteur en plein développement.

Comment l'entreprise a-t-elle traversé la crise ?

Etant considéré comme un commerce de première nécessité, CYCLE SERVICE LYON a pu maintenir une certaine activité en respectant les

mesures sanitaires demandées.

Les nombreuses aides accordées par l'Etat ont également permis à l'entreprise de rester active pendant la crise. Parallèlement, elle s'est montrée solidaire, notamment en mettant à disposition du personnel soignant une ligne téléphonique pour intervenir en express sur leur vélo.

Aides apportées par le Club des Entrepreneurs

« Ayant été considéré comme commerce de première nécessité pendant le confinement, l'activité ne s'est pas interrompue. Des échanges constructifs avec le Club, est née l'idée de la création d'une newsletter commerciale pour déjà se préparer à l'après. Aujourd'hui, l'entreprise vit une activité intense et sort renforcée financièrement de cette crise », déclare Florian LANDOWSKI.

Bilan de sortie de crise

Le déconfinement a totalement modifié le contexte dans lequel évoluait CYCLE SERVICE LYON. Aujourd'hui, l'entreprise se retrouve face à une nouvelle problématique : activité intense, étude d'embauche et investissement nécessaire au développement. Satisfaite d'avoir bien géré la crise, l'entreprise en ressort plus solide financièrement.

6. Pauline LARIVIERE - ATELIER SEPTEMBRE (33)

Atelier de création, de scénographie, de révélation du végétal - www.atelier-septembre.fr



ATELIER SEPTEMBRE : l'optimisation d'une activité préservée de la crise

Présentation de la société

ATELIER SEPTEMBRE a été créée en mai 2015 par Pauline LARIVIERE. Ses activités : Paysagiste Concepteur // Fleuriste évènementiel // Scénographie végétale.

Comment l'entreprise a-t-elle traversé la crise ?

Avant la crise, l'entreprise avait plusieurs projets d'étude paysagère en cours et un planning de prestations évènementielles complet pour la saison estivale 2020.

La période de confinement n'a pas trop impacté l'activité de paysagiste concepteur avec des études pouvant être réalisées à domicile. En revanche, les prestations évènementielles ont été

stoppées net ! Ainsi, l'entreprise a pu se dégager du temps pour l'activité de Paysagiste Concepteur, développer une nouvelle charte graphique et de nouveaux supports de communication.

Aides apportées par le Club des Entrepreneurs

« Le Club a joué un rôle de soutien psychologique important dans l'accompagnement d'ATELIER SEPTEMBRE. Grâce à ses conseils avisés, le Club a su me rassurer. L'analyse pertinente et l'énergie positive de ses membres m'ont enrichi du recul nécessaire pour avancer sans baisser les bras. », déclare Pauline LARIVIERE.

Bilan de sortie de crise

De nombreux projets sont à l'étude, entre les études paysagères, les prestations évènementielles qui peuvent désormais être réalisées et celles à repenser, planifier pour l'été prochain.

Les excellentes relations entretenues avec son portefeuille clients permettent une sortie de crise sereine.

7. Marion ROUCHER - LA CAPITAINERIE (29)

Food truck crêpes et galettes - www.foodtruckbretagne.com



LA CAPITAINERIE : de la crêpe événementielle à la livraison de plateaux repas !

Présentation de la société

A bord de son food-truck, Marion ROUCHER, spécialisée dans l'événementiel et fondatrice de LA CAPITAINERIE créée en 2015, sillonne les mariages, les festivals et les événements de Bretagne à bord de sa crêperie ambulante, pour faire découvrir ses recettes et son univers culinaire.

Comment l'entreprise a-t-elle traversé la crise ?

La situation sanitaire a totalement impacté l'activité principalement saisonnière de LA CAPITAINERIE qui devait débuter en avril : baisse brutale des commandes et cessation totale d'activité liées aux à l'annulation des mariages, repas d'entreprises, de particuliers et festivals jusqu'en 2021.

Durant le confinement, Marion ROUCHER s'est tout de même consacrée à divers chantiers : la maintenance et les travaux de

rénovation du matériel, la dynamisation de son site Internet et la communication sur les réseaux sociaux. Grâce au fond de solidarité, LA CAPITAINERIE a pu s'installer dans un nouveau local.

Mais il manquait l'idée innovante, celle-là même qui permettrait à l'entreprise de traverser la crise et de prospérer dans ce contexte inédit : proposer la livraison de plateaux repas à domicile.

Rançon du succès : quelques complications liées aux approvisionnements et à l'afflux de commandes !

Mais l'élan de solidarité créé entre les commerçants et les restaurateurs locaux a permis à l'entreprise de prospérer.

Aides apportées par le Club des Entrepreneurs

« J'aurais pu mettre la clé sous la porte ! », déclare Marion ROUCHER. « Mais de mes échanges avec le Club est née l'idée ! Celle de livrer des plateaux repas à domicile. Trois semaines après le début du confinement, je lance le concept et le succès est immédiat ! », ajoute-t-elle. « Je ne remercierai jamais assez le Club et ses Entrepreneurs pour leur soutien et leur entraide ».

Bilan de sortie de crise

Bien qu'affectée par la crise, LA CAPITAINERIE a su se réinventer et s'adapter. Elle poursuit la livraison de plateaux repas à domicile tout en se réinventant dans l'organisation d'événements ponctuels.

8. Romain TEILLAIS – WOODINY (92)

Fabrication et vente d'accessoires de mode traditionnels - www.woodiny.fr



Après un stop net, WOODINY prépare sa nouvelle collection !

Présentation de la société

WOODINY, créé en janvier 2017 par Romain TEILLAIS, est une marque d'accessoires de mode, made in France, pour hommes, femmes et enfants : nœuds papillon, boutons de manchette, pochettes de costume, bretelles, colliers en tissu, bracelets, boucles d'oreilles...

Comment l'entreprise a-t-elle traversé la crise ?

Présent au Salon du Mariage en janvier dernier, la société a été sollicitée par de nombreux futurs mariés. Un projet de développement d'un réseau de revendeurs en boutiques physiques et d'apporteurs d'affaire (wedding planneur) était en cours de création en collaboration avec d'autres marques en lien avec l'univers du mariage. L'entreprise avait doublé son chiffre

d'affaires en janvier et février par rapport à la même période en 2019, ce qui présageait une belle année à venir.

La crise a stoppé net toute l'activité du secteur, les commandes, la fabrication, la vente, les shootings, les boutiques éphémères.

Seule solution : réinstaller un atelier à domicile.

En mai, la perspective du déconfinement et celle de quelques opportunités particulières (fête des pères, fête des mères) ont permis une reprise.

La période de confinement a été un moment d'hibernation créative propice à la concrétisation de plusieurs chantiers : refonte du site internet, revue de la communication, prise de contact avec de potentiels partenaires, prototypage de nouveaux accessoires, travaux d'aménagement d'atelier et d'inventaires divers.

Aides apportées par le Club des Entrepreneurs

« Le soutien moral du Club et ce lien très fort malgré la distance entre le Club et ses clubbers grâce à des visioconférences hebdomadaires et un groupe WhatsApp actif ont été d'un grand secours avec au programme de la motivation, des conseils, de la bienveillance et ce sentiment d'être poussé vers le haut », déclare Romain TEILLAIS.

Bilan de sortie de crise

Les ventes redémarrent. Les actions prises durant le confinement commencent à porter leurs fruits en vue des événements proches et des cérémonies de l'été.

L'état d'esprit est serein, l'entreprise se sent plus forte avec les belles perspectives qui s'annoncent. Des futurs mariés reprennent contact pour leurs accessoires !

WOODINY est déterminé à poursuivre et à faire croître son projet et même à en développer d'autres qui ont émergé pendant cette période.



En haut de gauche à droite : Quentin BELLON (CHEPTEL), Béatrice BOURGERY (JARDIN REVE), Sophie BENEDETTO (SO+), Marion ROUCHER (LA CAPITAINERIE).
En bas de gauche à droite : Florian LANDOWSKI (CYCLE SERVICE LYON), Pauline LARIVIERE (ATELIER SEPTEMBRE), Franck DENECKER (KREASPORT), Romain TELLAS (WOODINY).

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 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 : <http://www.fondationleroch-lesmousquetaires.org/>



Contact Presse : **SOURCE RP**

Sophie Cartier-Bresson – 01 85 78 66 33
sophie@source-rp.com

Michelle Kamar - 01 85 78 66 31
michelle@source-rp.com