

Portraits

d'entrepreneuses & d'entrepreneurs

des quartiers populaires de Bretagne et Pays de la Loire

Certains témoignages ont été adaptés, abrégés ou corrigés afin d'améliorer la clarté et la cohérence de l'ouvrage

ÉDITO

Dans les 79 quartiers de la politique de la ville bretons et ligériens, l'auteur, la créatrice et la résiliante s'incarnent chaque jour dans les parcours de femmes et d'hommes qui entrepreneur. Ce recueil de portraits témoigne de cette énergie entrepreneuriale qui irrigue nos territoires, souvent loin des projecteurs, mais au cœur des dynamiques locales.

À travers ces histoires singulières, ce sont des visages, des ambitions et des réussites qui s'expriment. Ces entrepreneurs se contentent pas de créer leur activité, ils transforment leur quartier, inspirent leur entourage, et participent activement à la cohésion sociale et au développement économique de nos régions.

C'est tout le sens du programme «Entrepreneurial Quartiers 2030», lancé par l'État, soutenu par la Caisse des dépôts et consignations et déployé par Bpifrance depuis 2024 en partenariat avec les DIRETS de Bretagne et des Pays de la Loire. Ce dispositif ambuleux vise à faire des quartiers des territoires d'opportunités, en accompagnant 70 000 entrepreneurs à l'échelle nationale d'ici 2027. Il repose sur trois axes majeurs :

Detecter, Informer et Orienter les porteurs de projets, grâce aux quatre Buis d'Entrepreneurial qui sillonnent nos régions, aux cinq Cielab

ligériennes (Nantes et Saint-Herblain, Saint-Nazaire, Angers, Le Mans), aux quatre Cielab bretonnes (Auray/Vannes, Brest, Lorient, Rennes) et aux deux Carrefours de l'entrepreneuriat de Nantes, Métropole et du Mans Métropole ;

Accompagner et Financer en proposant aux créateurs des solutions d'accompagnement renforcées adaptées à leurs besoins spécifiques, ainsi que des offres de financement dédiées, telles que les prêts d'honneur quartiers ;

Accélérer et Développer les initiatives issues des quartiers avec des dispositifs d'accélération adaptés aux différents stades de maturité des entreprises, mais aussi le programme French Tech Tremplin, consacré aux projets innovants à fort potentiel.

À l'échelle locale, ces dispositifs prennent vie grâce à l'engagement des acteurs de terrain, des réseaux d'accompagnement et des collectivités locales. Ils permettent de révéler des talents et de construire des parcours entrepreneuriaux solides et durables dans des domaines variés.

Ce livre, réalisé par R&O Villes, est une invitation à changer de regard sur les quartiers et donne à voir, à travers des portraits sensibles de femmes et d'hommes, les vies d'innovation, de solidarité et de développement économique qui s'y trouvent.

Nous tenons à saluer ici l'ensemble des entrepreneurs présents dans cet ouvrage. Leur détermination est exemplaire, leur impact est précieux et leur réussite bénéficie pour la République. Bravo à vous qui, chaque jour, faites le pari de l'aventure en créant dans votre quartier.

*Le préfet de la région Bretagne,
préfet d'Ille-et-Vilaine,
François ROBINÉ*

*Le préfet de la région Pays de la Loire,
préfet de la Loire-Atlantique,
Fabrice RIGOUT-LE ROUE*

SOMMAIRE

	Diana Nandalall Alfonnes	08.
	Frank Myopelli Aury	20.
	Aminata Hadara Concarneau	32.
	Aicha Cissé Laval	44.
	David Quinol Lorient-Lanester	56.
	Mamadou Gning Angers	14.
	Ikram Ahmed Brest	26.
	Marie-Géraldine Bahana La Roche-sur-Yon	38.
	Mouhammad Magomadov Le Mans	50.
	Kader Koraté Nantes	62.
	Adam Aboubakar Orvaux	68.
	Aya Zaïne Rennes	80.
	Teddy Moisan Saint-Brieuc	92.
	Alison Leclerc Saint-Herblain	104.
	Damien Remise Saumur	116.
	Lucie Larcher Quimper	124.
	Léa Britsy Rennes	86.
	Saliou Lanuy Saint-Brieuc	98.
	Xhuliano Saito Saint-Nazaire	110.
	Sandrine Berthier Vannes	122.

Diana Nandalall



† Didi Hanna Design
† Alfonso

Accro au crochet

DIANA

Accro au crochet

NOM :
Nandalall
PRÉNOM :
Diana
Date :
33 ans
Âge :
Quartier :
Alfonnes, Châteauneuf
Séjours distinctifs :
Sa créativité, « Diana a des idées d'or, des doigts de fée, et toujours une idée ! » dit-on d'elle.
NOM DE L'ENTREPRISE :
Didi Hanna Design
NATURE DE L'ACTIVITÉ :
Création de sacs design en crochet.

Je n'ai pas fait d'études, mais je suis intelligente, déterminée, je vais y arriver, me suis-je dit.

POUVEZ-VOUS VOUS PRÉSENTER ? QU'EST-CE QUI VOUS A MENÉ VERS L'ENTREPRENEURIAL ?

J'ai grandi en Guyane, je suis indo-caribéenne. J'étais en CEI quand une dame m'a initiée au crochet pendant la cantine. J'en suis reconnaissante. Les études, c'était important, mais je n'étais pas la première de ma classe. J'ai obtenu mon bacc. Je pensais être prof d'anglais ou d'histoire. Comme j'étais laïenne, mes parents espéraient beaucoup de moi. Avec le temps, la pression est devenue trop grosse et la peur de décevoir m'a finalement donné des ailes. Je me suis émancipée et inscrite à l'université de Guyane en langues étrangères appliquées (LEA), mais je n'ai pas décroché. En froid avec mes parents, j'ai rejoint des membres de ma famille aux États-Unis et au Canada, mais leur situation administrative insupportable m'effrayait. Finalement, une seule option se dessinait pour moi : la France. J'attendais qu'il y avait du travail... Alors je suis arrivée en 2011 avec mon innocence. Je pensais que tout était beau, que j'allais réussir. Je suis tombée de haut. Heureusement, j'avais une bonne étoile. Une femme m'a accueillie et grâce à elle, j'ai rencontré l'amour. C'est la cousine de mon conjoint. Nous étions à Saint-Denis dans le 93. C'était difficile de trouver un job alors nous sommes partis au Mans. Ma vie de famille s'est construite, mais au niveau professionnel, c'était très compliqué. Je postulais et n'avais que des réponses négatives : « Vous êtes trop jeune. Vous n'avez pas de diplômes. Vous n'avez pas d'expérience. » De quoi se démotiver... Je n'ai pas fait d'études, mais je suis intelligente, déterminée, je vais y arriver, me suis-je dit. Je ne voulais pas être mère ou foyer. En 2019, j'ai créé cette micro-entreprise « Didi Homo Design ». En 2020, nous avons déménagé à Alençon.

QUEL PROJET AVEZ-VOUS DÉVELOPPÉ ET POURQUOI ?

Au début, je réfléchissais au thème des tatouages éphémères sur les mains, puis j'ai commencé à dessiner des motifs sur les objets, des tasses, tables, miroirs. En cherchant un moyen de protéger ces peintures, j'ai découvert la résine époxy. J'ai découvert une passion pour les pigments, les feuilles d'or. Je me suis mise à faire des tatoueurs. Le crochet a toujours été un passe-temps, mais je me disais : j'aimais le lien du crochet pour vivre, car cela prend trop de temps, personne ne paiera pour cela ! En 2013, j'ai constaté que l'époxycrochet n'était pas tout ce que cela. Je voulais découvrir un nouveau type de fil, le fil 1-cilint, que je pouvais tisser avec de la laine. J'ai créé un premier sac en résine époxy et crochet, je l'ai amené à un marché pour tester et je l'ai vendu. J'ai alors réalisé un second qui s'est vendu aussi et ainsi de suite. Aujourd'hui, je réalise principalement du crochet, des sacs à main, des bonnettes, même si je continue à proposer des tatouages éphémères. En ce moment, je crée de nouveaux sacs à partir de tissu Madras. Je teste, je joue là-dessus. C'est mon univers. Je préfère l'originalité et l'éclectisme, chaque modèle est unique. Je les appelle les « sacs d'ora ».



QUELS ONT ÉTÉ LES RÉUSSITES ET LES FREINS DANS LA MISE EN ŒUVRE DE VOTRE PROJET ?

Le premier frein, ce fut la confiance en moi. Il y a huit ans, le regard des autres était ce qu'il y avait de plus important au monde. A force d'avoir connu des blocages dans ma recherche d'emploi, j'avais peur de ne pas être crédible, que mes clients se plaignent. J'étais constamment stressée. Mon conjoint m'a beaucoup aidé à croire en moi. Ma première réussite fut le concours des jeunes créateurs du Mans auquel j'ai participé en mai 2019. Le public voulait pour la meilleure création. J'ai obtenu le troisième place avec un tableau décoré. C'est la première fois que je présentais mon travail aux yeux du public, ma première critique positive. Cela m'a lancé. Je me souviens aussi de ma première activité en micro-entreprise : une convention de tatouage. La fille d'attente devant mon stand de henné m'a surprise. J'ai fait un chiffre impressionnant ! Après, je suis partie en congé maternité et ce fut le confinement. Mais je suis sortie de là gonflée à bloc. J'ai repris confiance en moi. Aujourd'hui, j'ai trois enfants, je suis créatrice. Quand je reçois des critiques sur mes sacs, cela ne m'affecte plus. Même si je travaille des périodes de remise en cause, les mauvaises paroles ne sont plus un frein.

COMMENT AVEZ-VOUS ÉTÉ ACCOMPAGNÉE DANS VOTRE PROJET ?

Tout ce que j'ai appris jusqu'à aujourd'hui, je l'ai appris seule. Souffrir le crochet ! J'ignais qu'il y avait plusieurs styles pour créer son entreprise. J'ai fait des recherches, je me suis formée, avec des lectures, des podcasts. Je me suis inscrite à la Chambre des métiers et de l'artisanat et aux journées

d'information de l'Unissol et au rendez-vous de création d'entreprise. L'on dit, j'ai suivi la formation « Parcours sap » avec Retrouvailles dans l'Ouest. Cela a confirmé mon projet professionnel et aidé à prendre confiance en moi avec l'Atelier Emploi. J'ai participé à un atelier de la fabrique à entrepreneur, sur l'estime de soi. J'étais déjà trop lancée dans mon projet pour qu'ils m'accompagnent, mais ils m'ont aidée, par exemple en proposant d'utiliser des crochets mis à disposition par la ville pendant le moratoire de Noël. J'ai eu de la chance, j'ai vendu 48 sacs. J'ai dû en produire en urgence. C'était une expérience inoubliable et très fructueuse. J'en suis ressortie plus forte et pleine d'énergie.

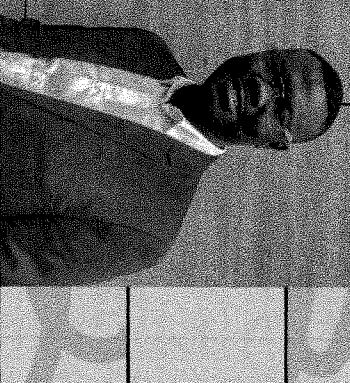
QUELLES SONT LES PARTICULARITÉS D'ENTREPRENDRE EN GUY ?

L'été dernier, j'ai fait un atelier crochet avec le Centre social pendant deux mois, en juillet et août. Le but était de décorer le jardin partagé, en fabriquant des orangers-réers. C'était très sympa. Je me suis attachée aux participants, majoritairement des seniors. Cela a créé un petit lien. Elles connaissent mon conjoint, il est animateur scolaire et au centre social du quartier.

QUELS SONT VOS SOUHAITS POUR L'AVENIR ?

J'aimerais emmener plus de transmission dans mon activité. Je souhaite pouvoir ouvrir mon atelier pour enseigner les bases du crochet. Certes, c'est mon travail, mais c'est aussi une thérapie. Le crochet peut guérir de nombreuses choses. Quand les mains sont occupées, l'ouï ne revient plus. On est fait de créer quelque chose de ses mains. Si j'ai commencé par cela, à sept ans, cela ne peut pas être juste un hasard... J'aimerais partager cette pratique que cela puisse aller du bon à d'autres personnes.

Mamadou Gning



GPS 49 (Gning Protection Sécurité)
↑ Angers - Saint-Léger-de-Linères

La sécurité
créatrice d'emplois

MAMADOU La sécurité créatrice d'emplois

Pour le dirigeant Mamadou Gning, le Lector de Saint-Léger-de-Linères est sa « base ». C'est ici qu'il a pris en main son premier poste d'agent de sécurité puis le premier contrat de sa société GPS 49 Gning Protection Sécurité. Venu du Sénégal il y a dix ans, il est fier d'avoir développé cette entreprise qui allie une démarche d'agents de sécurité privée, aujourd'hui, Mamadou ambitionne de développer une entreprise d'excellence tout en accompagnant l'insertion des jeunes du quartier angérien où il réside.

*Devenir mon propre chef ne
pas être soumis aux ordres
hiérarchiques, je savais que
c'était fait pour moi.*

POUVEZ-VOUS VOUS PRÉSENTER ? QU'EST-CE QUI VOUS A MENÉ VERS L'ENTREPRENRIANAT ?

Je suis venu du Sénégal en 2015. Je voulais travailler dans le secteur bancaire, conformément à ma formation. J'avais un master en finance et Management. On m'a dit qu'il fallait être exclusivement de nationalité française. Alors j'ai essayé d'approcher de la manière d'Angers. J'avais un diplôme de moniteur, l'équivalent du BAF, j'ai travaillé dans les écoles, en tant qu'animateur, mais ça n'a rien donné. J'ai décidé de me lancer dans la garde d'enfants. À chaque fois, le volume horaire n'était pas suffisant. Alors, je me suis renseigné sur le métier d'agent de sécurité et je me suis formé en 2017. Je suis sorti major de ma promotion. Le centre de formation avait également une

Je suis allé à l'école pour me former. C'est une réussite et c'est une expérience. Je suis allé à l'école pour me former. C'est une réussite et c'est une expérience.

entreprise de sécurité qui m'a recruté pour mon premier travail au Lector de Saint-Léger-de-Linères. J'ai quitté Angers en 2022 pour venir habiter ici. Le client était satisfait de mes services et a demandé à mon employeur de me garder exclusivement sur ce site, au Lector. Après quelques succès avec mes emplois, il m'a demandé sur mes études et j'ai montré ouvert à mon projet. J'avais envie de créer mon entreprise. Je parlais cette ambition depuis l'enfance. Je voulais être indépendant financièrement et au niveau familial. Devenir mon propre chef, ne pas être soumis aux ordres hiérarchiques, je savais que c'était fait pour moi. Je n'étais pas resté inactif, j'ai fait les démarches, les démarches. En créant une entreprise, on recrute du personnel qui pourra travailler. Je savais que j'allais pouvoir aider des personnes, être utile pour la société. Alors, j'ai créé les conditions pour permettre aux gens d'exercer eux aussi et d'indépendance des choses.

QUEL PROJET AVEZ-VOUS DÉVELOPPÉ ET POURQUOI ?

Comme je me sentais bien dans le milieu de la sécurité, je me suis dit : pourquoi ne pas créer une entreprise de sécurité privée ? La sécurité concerne la protection des personnes et des biens. Le service exige une présence dans les magasins pour leur permettre d'ouvrir le matin et de fermer le soir en toute sécurité, que les gens puissent travailler l'esprit tranquille et sans de leur motricité et de leurs clients. Aussi, je propose mes services lors d'événements, des mariages de mariage, par exemple. Nous pouvons opérer les polices, le litige.

QUELS ONT ÉTÉ LES RÉUSSITES ET LES FREINS DANS LA MISE EN ŒUVRE DE VOTRE PROJET ?

La première difficulté, c'est la réglementation très exigeante. Pour créer une entreprise de sécurité privée, il faut valider une formation de dirigeant d'entreprise, puis déposer un dossier au CNAPS (Conseil national des activités privées de sécurité) afin d'obtenir un agrément. Puis il faut constituer un dossier avec l'assurance, pour que le CNAPS délivre une autorisation d'exercer. J'ai réussi ma formation de dirigeant le 10 novembre 2022 et je suis revenu proposer mes services sur le site où j'avais commencé comme agent. J'ai innové. Mon client a été satisfait et m'a recommandé à d'autres magasins. Comme j'avais travaillé comme agent, j'avais fait mes preuves. Je voulais à ne pas faire de concurrence déloyale aux entreprises existantes. Avec le bouche-à-oreille, je n'ai pas eu trop de difficulté à trouver des clients. C'est une réussite. J'ai pu le démontrer, je devais recruter des agents. Beaucoup de personnes que je connaissais étaient partantes, mais n'avaient pas la carte obligatoire pour exercer. Car les besoins étaient là, il y a de moins en moins d'agents de sécurité sur le marché du travail. J'ai décidé

POUVEZ-VOUS VOUS PRÉSENTER ? QU'EST-CE QUI VOUS A MENÉ VERS L'ENTREPRENEURIAT ?

En tant qu'habitant du quartier le Gummien à Aubry, je me suis rendu compte qu'il manquait un espace où les gens pouvaient se croiser, échanger, échanger informel, je me suis dit : « Pourquoi ne pas ouvrir un espace de diagnostic informatique ? ». J'ai accueilli les habitants du Gummien et je me suis rendu compte que ce n'était pas ce qui était attendu en premier, d'où la naissance du projet d'entreprise. J'avais un ami qui pour l'entrepreneuriat depuis mes études universitaires. Je me souviens particulièrement d'un module orienté vers la création d'entreprise et l'innovation. Cette idée a germé en moi. Ouvrir un commerce de proximité en répondant aux besoins du quartier lui l'opportunité de me lancer dans l'entrepreneuriat.

QUEL PROJET AVEZ-VOUS DÉVELOPPÉ ET POURQUOI ?

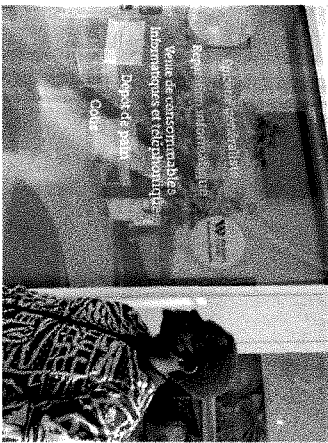
Au départ, le projet s'est orienté sur l'épicerie uniquement, j'ai ouvert un commerce d'alimentation générale le 4 avril 2022. Je propose des produits alimentaires, de diagnostic, des produits exotiques. Plus, comme j'avais d'autres compétences, notamment en informatique, je me suis dit, au lieu de ce commerce un lieu de service informatique et téléphonique. Les personnes peuvent venir faire réparer leur téléphone, tablette ou leurs petits appareils électroniques. Aussi, comme il s'agit d'un quartier multiculturel, j'ai décidé de proposer des services de transfert d'argent à l'étranger. Ensuite, j'ai eu l'idée de développer le service de point relais pour déposer et récupérer les colis. Aujourd'hui, je finalise un partenariat avec La Poste pour devenir une agence postale. J'ai développé ces services en fonction des habitants et en en essayant d'apporter des solutions aux manques qu'ils constataient.

QUELS ONT ÉTÉ LES RÉUSSITES ET LES FREINS DANS LA MISE EN ŒUVRE DE VOTRE PROJET ?

Le premier frein concerne les finances des habitants. Nous sommes dans un quartier où la majeure partie des gens n'ont pas beaucoup de moyens. La clientèle se rend dans les grandes surfaces et se rabat sur le commerce de proximité quand elle n'a pas le choix. Je suis conscient que je tiens un commerce de diagnostic, pour faciliter l'accès des habitants aux produits électroniques et leur éviter de se déplacer, l'accès au local où si je ne suis pas facile au départ, le bailleur était réticent, il a fallu le convaincre. Quand on commence, on ne sait pas si on va avoir des revenus, moi je m'en suis sorti avec mes allocations chômage. Au bout de deux ans, j'ai réussi à monter les différentes activités évidentes, étant donné la baisse de complémentaires ou commerce fréquentation des commerces de proximité. Cela a été bien accueilli par les habitants. Au bout de deux ans, j'ai réussi à me remuer. Cela n'était pas évident, car la baisse de fréquentation est générale pour les commerces ces temps-ci, surtout de proximité. Les gens dépensent moins. Les prix fluctuent. Les mœurs ont changé malgré tout depuis deux ans. Pour moi, l'électricité est passée de 80 euros à 250 euros par mois. J'essaye de ne pas trop exaspérer les clients en caisse, mais ce n'est pas simple. Autre réussite, quand on parle de « Chez Foncky », à Aubry, je me rends compte qu'une personne sur deux connaît l'entreprise. Ce n'est pas une prétention, mais je suis fier de ces progrès de mon quartier et de ma réussite. Je me rends compte que je ne travaille pas pour rien. J'avais également un frein personnel, j'étais introuvable, je ne savais pas si j'allais réussir pour cette raison. Dans ce processus, je me suis ouvert aux autres et j'ai beaucoup évolué.

COMMENT AVEZ-VOUS ÉTÉ ACCOMPAGNÉ DANS VOTRE PROJET ?

Lorsque j'ai eu l'idée de mon projet, je me suis rapproché de la politique de la ville. Le responsable m'a orienté vers la BGE de Lorient qui avait un dispositif appelé « Bouk'École ». Cela permettait de tester mon projet lors d'une formation de quatre mois, dont la moitié était consacrée à des cours sur le commerce, le merchandising, la communication, le marketing, la relation au client. L'autre partie du temps, nous sommes passés à la pratique, dans une vraie boutique que BGE avait mise en place. Nous étions quatre et tenions chacun un rayon. J'avais développé un univers informatique, je me suis rendu compte que cela pouvait fonctionner. J'ai eu le meilleur chiffre d'affaires de la Bouk'École. Ce dispositif ou démarrage a été important, mais que le lien avec la politique de la ville.



QUELLES SONT LES PARTICULARITÉS D'ENTREPRENDRE EN QPV ?

Dans un quartier prioritaire, le pouvoir moyen est assez faible. Autre particularité, ici, je suis éloigné de tout. Je suis le seul commerce. Pour venir ici, il faut avoir envie. On a moins de fréquentation qu'en centre-ville qui donne du monde. Cela implique une couverture et une présence longues pour rassurer la clientèle suffisante. Au début, j'avais 7 jours sur 7, fait à petit, j'ai réussi à me décaler des moments de repos. Depuis moins d'un an, je n'ouvre plus les lundis et j'arrive à me préserver deux soirs dans la semaine. Une chose que j'apprécie aussi dans le quartier, c'est l'ambiance multiculturelle. Comme j'en ai pas d'accès où les gens se rencontrent, c'est important d'avoir un commerce. Ma clientèle est restreinte, je connais la majeure de mes clients ce qui donne de la familiarité, de la confiance dans les échanges. Aussi, nous avons la chance d'être dans un quartier peu bruyant. Autour de moi, j'en ai pas que les habitants, j'ai comme voisins des associations qui sont comme le lieu-Di, des médecins, la PMI...

QUELS SONT VOS SOUHAITS POUR L'AVENIR ?

Je souhaite continuer à proposer plus de services pour répondre aux besoins des habitants du quartier et de leur quartier, que les gens comprennent la nécessité d'un commerce de proximité. Ce n'est pas qu'une question de commerce, mais aussi de services. J'aimerais développer d'autres projets de quartier. L'un est en réflexion, il s'agit d'une loielle locale, à prix réduit. Le défi est de trouver un espace pour proposer ce service. Aussi, j'aimerais lancer d'autres commerces, plus grands, et trouver un soutien à mi-temps ou temps complet pour me dégager du temps, et me réposer. J'aimerais savoir quelque chose du quartier. C'est la prochaine étape, imminente, car avec les services postaux, le volume d'activité va augmenter. Il me faudrait deux fois supplémentaires.

IKRAM

NOM :
Armed
PSENIOM :
Ikram
ÂGE :
59 ans
QUARTIER :
Brossi, Pontalézen
SIÈGES DISTINCTIFS :
Gentil, honnête, intègre
NOM DE L'ENTREPRISE :

QUARTIER :
Brossi, Pontareazen

SIGNES DISTINCTIFS :
Gentil, honnête, intègre

NOM DE L'ENTREPRISE :
Ideal Market

NATURE DE L'ACTIVITÉ :
Épicerie (Alimentation et Bazar)

l'entrepreneur n'est pas représenté pour moi la meilleure façon d'intégrer pleinement et de participer activement à l'économie locale.

Mais pour l'ouverture d'une agence d'alimentation de proximité dans le quartier de Pompothen, à Paris, l'objectif est de créer bien plus qu'un simple commerce. Je veux établir un lien de vie, un point de contact pour ceux qui nous ont connus et pour ceux qui ne nous ont pas connus. Je veux offrir à nos clients, mais aussi découvrir une sélection de produits et de produits de bouche, de légumes et de fruits, l'envie d'un effort qui favorise le lien social et relie les différents éléments de notre quartier. Les clients ne peuvent pas acheter en multiples. Ceci d'abord une réponse à un besoin concret que je dois satisfaire, en montrant à une époque de pandémie et essentielle pour les habitants, que nous sommes capables de faire face à la pandémie. Mais aussi, nous nous efforçons de nous adapter à la pandémie et de nous adapter à la pandémie, en nous efforçant de nous adapter à la pandémie.

Devenementiel, cela me permet de tester fidèle à l'engagement de mon passe dans l'humainité, qui m'a appris l'importance du service aux autres. Enfin, c'est un projet qui me permet de partager une partie de moi culture, à travers ses savoirs, tout en m'attachant profondément dans ma volonté d'adoption, Brest.

COMMENT AVEZ-VOUS ÉTÉ ACCOMPAGNÉ DANS VOTRE PROJET ?

J'en ouï la chance d'être accompagnée par plusieurs acteurs clés, dont la soutien a été déterminant. Mon porteur principal est l'Adic. Ils m'ont aidée à structurer mon idée, à construire un business plan solide et réaliste, et à me former aux spécificités de la gestion d'une entreprise. Leur expertise sur le microcrédit est également précieuse pour monter mon dossier de financement.

Je me suis également rapproché de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Bèlèngue pour des informations spécifiques sur la réglementation du commerce de détail et les formalités de création d'entreprise. Enfin, je compte sur un accompagnement informel, mais tout aussi important : celui des associations de quartier à Portonabaan et des futurs clients que je croise. Leurs retours, leur enthousiasme et leurs conseils sur les produits qu'ils souhaitent, me guident et me motivent au quotidien.

QUELLES SONT LES PARTICULARITÉS D'ENTREPRENDRE EN GPV ?

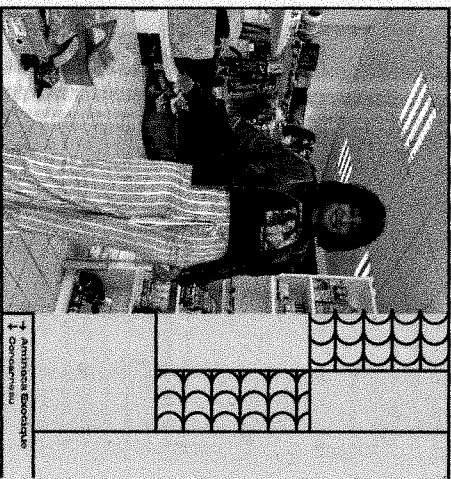
Enfin, mon activité à Portonabaan présente de réelles opportunités. Tout d'abord, sur le plan économique et administratif, cela me permet de bénéficier de dispositifs de soutien (concernant, par exemple, l'assurance sur des exonérations temporaires de charges fiscales, comme la Cédoule Exonérée des Entreprises (CE) et la taxe foncière sur les Propriétés Bâties (TPB)). Pour un entrepreneur en phase de démarrage, ces allègements sont précieux, car ils permettent de renouveler les ressources dans le développement du commerce et de mieux traverser la période cruciale des premières années. Enfin, mon projet bénéficie du soutien de l'État, un atout clé pour l'accès au microcrédit et l'accompagnement des projets dans les GPV. De plus, je sais que des programmes comme l'Entrepreneur Quartier 2020 mobilisent des moyens importants pour offrir un suivi renforcé, du réseau et un accès à des financements spécifiques, comme le prêt d'honneur Quartier. Enfin, et c'est peut-être le plus important, le porteur d'initiative réside dans le lien social et humain. Ouvrir une épicerie dans un GPV, ce n'est pas juste vendre des produits. C'est créer un lieu de vie et de rencontres, un commerce de proximité qui répond aux besoins quotidiens des habitants. Je conçois une épicerie solidaire et un véritable dynamisme entrepreneurial dans ces quartiers.



QUELS SONT VOS SOUHAITS POUR L'AVENIR ?

À court terme, mon plus grand souhait est de voir l'épicerie devenir un commerce incontournable et apprécié de Portonabaan. Je souhaite créer un lieu où les habitants aiment se retrouver, où la clientèle est fidèle et où règne une atmosphère chaleureuse et accueillante. À moyen terme, j'envisage de développer l'activité en écoutant les besoins de mes clients. Cela pourrait passer par élargir l'offre de produits, par exemple avec des plats préparés à emporter, ou en organisant de petits événements culturels pour faire découvrir les saveurs du Bangladesh et d'ailleurs. Je rêve aussi de développer un service de vente en ligne ou de livraison à domicile pour les personnes les moins mobiles du quartier. Sur le long terme, mon souhait le plus cher est que ce projet dépasse le simple cadre commercial. J'aspire à ce que mon épicerie soit un véritable pilier de la vie du quartier, contribuant à son dynamisme. Si l'entreprise se développe, je souhaiterais pouvoir créer des emplois et, pourquoi pas, offrir des opportunités à d'autres personnes passionnées par le commerce et le lien social. Plus personnellement, mon vœu est de réussir à m'installer durablement ici, à Bèlèngue, en démontrant par mon travail que l'entrepreneuriat est un vecteur d'intégration et de contribution à la société qui nous accueille.

Aminata Haidara



AMINATA

Derrière son sourire...

NOM : Aminata
Prénom : Haidara
Âge : 25 ans
Quartier : Concorde, Kérékou
Statut : Étudiante, proposant une sélection fine de produits de beauté et alimentaires.
Nature de l'activité : Commerce de détail, vente de produits alimentaires, et des vêtements.

NOM : Aminata
Prénom : Haidara
Âge : 25 ans
Quartier : Concorde, Kérékou
Statut : Étudiante, proposant une sélection fine de produits de beauté et alimentaires.
Nature de l'activité : Commerce de détail, vente de produits alimentaires, et des vêtements.

J'ai toujours dit que je voulais ouvrir mon entreprise, pour montrer mon savoir-faire. Je songeais à une activité liée à la culture africaine.

POUVEZ-VOUS VOUS PRÉSENTER ? QU'EST-CE QUI VOUS A MENÉ VERS L'ENTREPRENEURIAUT ?

Une très longue histoire m'a amenée ici. Elle commence en Guinée Conakry, le pays où j'ai grandi. En Afrique, il n'est pas rare de commencer à chercher de l'argent pour sa famille dès l'âge de dix ans. Très tôt on apprend à se débrouiller, à commercer. Quand je suis arrivée en France, à 16 ans, je voulais continuer mes études. J'étais en apprentissage de cuisine, mais j'ai toujours dit que je voulais ouvrir mon entreprise, pour montrer mon savoir-faire. Je songais à une activité liée à la culture africaine. J'habitais dans la ville de Caudebec, en Normandie, et j'ai remarqué qu'il n'y avait pratiquement personne qui faisait les tissages. Je connaissais des femmes d'haïtiens, tout comme des momans d'haïtiens maitresses. Elles ne savaient pas toujours comment faire pour se coudre ou coudre leurs enfants. Il y avait un réel besoin, car les cheveux d'haïtiens demandent un entretien spécial.

QUEL PROJET AVEZ-VOUS DÉVELOPÉ ET POURQUOI ?

Quand je suis arrivée à Concarneau, en Bretagne, j'ai fait le même constat. Pour me faire tisser et coudre mes enfants, j'étais obligée de me déplacer loin pour acheter des produits. Il fallait aller jusqu'à Brest ou Quimper. Les coutures de mes enfants ont suscité des questions et des demandes. Alors je me suis dit : pourquoi ne pas commencer à coudre à domicile et voir comment cela se passe ? C'est ainsi que j'ai commencé. Il y avait de la demande. Mes clients m'ont encouragée : « Aminata, si tu ouvres un commerce, cela va marcher ». Je suis restée discrète, mais j'avais déjà ce projet en tête : ouvrir un magasin afro. J'ai commencé mes démarches en 2019 pour ouvrir ce magasin de produits alimentaires et beauté. J'étais jeune, j'avais 19 ans.

QUELS ONT ÉTÉ LES RÉUSSITES ET LES FREINS DANS LA MISE EN ŒUVRE DE VOTRE PROJET ?

Mon âge a été un frein pour financer mon projet. Pourtant j'étais indépendante, je travaillais à la maison, je gagnais ma vie. J'avais déjà économisé un peu d'argent, mais j'avais besoin d'un crédit pour lancer mon projet. Trois banques ont refusé de m'accorder un prêt. J'ai cherché le local commercial, personne n'acceptait de me louer. Je venais à ce que le magasin soit à Concarneau. J'ai dépensé plusieurs milliers, tous refusés. On m'expliquait que j'étais trop jeune, on me demandait pourquoi je ne trouvais pas d'habitants, on me disait que cela n'allait pas marcher. Cela me causait du souci. 24 heures sur 24, je n'étais dormais plus. Sans crédit ni local, mon projet n'allait rien. Puis la Mission Locale m'a conseillée de me rapprocher de l'organisme ADIE. Je suis allée les voir, je leur ai parlé de mon projet, et mon crédit a été accepté. J'étais très contente, mais il me restait la problématique du local, condition essentielle pour ouvrir mon magasin. Avec le jour de l'ouverture de mon local de rue, j'étais à deux doigts d'abandonner quand j'ai continué à me battre, ça va habiter ma capitale pour marcher.

montrer qu'ils occupaient ma demande pour ce local à Kérandon. C'est ma plus grande réussite, quand tout a été accepté, en 2022. Mon projet prenait vie. Je suis partie à Paris pour acheter mes produits. J'étais tellement heureuse ! Je me souviens quand le bouillur m'a demandé comment je devais organiser la déco, à quel emplacement je souhaitais installer les sanitaires. J'ai commencé à décorer le lieu et déposer le matériel, cela devenait réel. Un grand moment lui aussi quand le designer m'a demandé quel était le nom de mon magasin et les couleurs souhaitées, pour créer l'espace. Je lui ai envoyé un dessin

que j'avais conçu, inspiré des motifs des vêtements que je vendais. C'est très réussi. Et le jour de l'ouverture, le 5 février 2023, j'ai réalisé 600 euros de chiffre d'affaires. Ce jour-là, je me suis dit : si je continue à me battre, ça va marcher.

COMMENT AVEZ-VOUS ÉTÉ ACCOMPAGNÉE DANS VOTRE PROJET ?

Trois organismes m'ont aidé. La Mission Locale, pour d'abord, qui m'a orientée vers Pôle Emploi, qui m'a orientée vers ADIE. Ils m'ont accompagnée jusqu'à maintenant, répondant à mes questions, me donnant des conseils pour créer ma micro-entreprise. Pour concrétiser ce projet, je me suis aussi



beaucoup débrouillée seule. Le père de mes enfants a été présent pour moi au début à la fin. Il n'a pas hésité à prendre des jours de congé dans son travail pour me soutenir jusqu'à Paris pour que je puisse m'installer.

QUELLES SONT LES PARTICULARITÉS D'ENTREPRENDRE EN GUV ?

C'est à Kérandon que j'ai obtenu mon local après de nombreux refus. L'avantage du quartier, c'est que j'ai pu installer facilement et gratuitement. Il y a toujours de la place. Certains de mes clients habitent le quartier. Ils représentent 30 à 50 % de ma clientèle. Même les momans viennent me chercher des épices. Les jeunes sont gentils. Tout le monde me respecte ici. J'ai été bien accueillie.

QUELS SONT VOS SOUHAITS POUR L'AVENIR ?

Je souhaite que mon commerce soit une entreprise familiale, que mon mari et, plus tard, mes enfants puissent un jour travailler s'ils ont envie. J'aimerais que mon commerce marche très bien pour pouvoir le développer. À l'avenir, je souhaite qu'on m'ait Aminata Exotique existant, à Paris, à Lyon, dans des villes où il y a beaucoup d'haïtiens. Ma spécificité par rapport à d'autres commerces exotiques, c'est que je vendais aussi la maquillage, avec de nombreuses teintures qui conviennent à toutes les couleurs de peau. J'ai aussi un autre projet à venir à Concarneau, toujours dans cette idée de partager mon savoir-faire, ma culture. Peut-être un jour...

Marie-Géraldine Jean-Baptiste Bahana



← Chez Kafrine
à La Roche-sur-Yon

à sa place chez Kafrine

MARIE- GÉRALDINE À sa place chez Kafrine

NOM : Jean-Baptiste Bahana
PRÉNOM : Marie-Géraldine
Âge : 41 ans
Quartier : La Roche-sur-Yon, Liberté
SOCIÉTÉS DISTINGUÉS : Emmaüs, Samarie, Vélu et
Les Amis de la Liberté
NOM DE L'ENTREPRISE : Chez Kafrine
NATURE DE L'ACTIVITÉ : Food truck de cuisine traditionnelle de la Réunion et du Congo.

J'ai grandi à La Réunion. Je ne trouvais pas ma place, je voulais explorer le monde.

POUVEZ-VOUS VOUS PRÉSENTER ? QU'EST-CE QUI VOUS A MENÉ VERS L'ENTREPRENEURAT ?

J'ai élevé seule mes quatre enfants, avant de rencontrer mon mari, le père de mon petit dernier. Nous avons eu un troisième enfant qui arrivera en fin d'année. Dans notre culture, la venue d'un enfant est une bénédiction, une porte ouverte vers autre chose. Je suis d'origine réunionnaise et mon mari du Congo. Ma mère est réunionnaise et mon père est mozambicain. J'ai grandi à La Réunion. Je ne trouvais pas ma place, je voulais explorer le monde. Je suis arrivée ici en 2010, dans le sud de la France puis en Vendée pour rejoindre une amie. J'ai emménagé à La Roche-sur-Yon en janvier 2011, dans le quartier de la Liberté. Depuis toujours, j'avais envie de créer quelque chose sans trouver la bonne activité. J'ai fait une formation d'onglerie, j'imaginez franchir en me déplaçant à domicile, mais j'ai fait une étude de marché et j'ai constaté que mon mari et mes amis n'ont pas de temps à consacrer à ce service. Alors mon mari et moi avons décidé de nous consacrer à ce service. J'ai créé mon entreprise, j'ai fait un food truck. Je suis allée à la Chambre des Métiers et j'ai obtenu mon permis.

QUEL PROJET AVEZ-VOUS DÉVELOPÉ ET POURQUOI ?

Je suis réunionnaise, je connais la cuisine de mon île. Je l'ai apprise avec ma mère, ma grand-mère et mes sœurs. C'est une cuisine qui mélange les influences culturelles chinoises, hindoues, arabes. Elle représente toute la diversité culturelle réunionnaise. Je propose par exemple le rougail, le cassoulet, un plat savoureux emblématique de la Réunion. Il y a un peu de chaque continent dans mes plats. La cuisine congolaise, je l'ai apprise avec mon mari. Elle se rapproche un peu de la mienne, mais les épices varient. On y trouve plus de herbes ou de racines. Le « soko soko », par exemple, est un plat à base de feuilles de monoco, de poisson, d'aubergines et de poivrons.



Je voulais faire goûter ces deux cuisines au monde. Le choix du food truck me permettait de démarcher en évitant les charges d'un local, dans un premier temps. Je cuisine désormais, tout les week-ends et les fêtes, que je prépare moi-même.

QUELS ONT ÉTÉ LES RÉUSSITES ET LES FREINS DANS LA MISE EN ŒUVRE DE VOTRE PROJET ?

Les freins étaient financiers. Une fois ma formation finie, j'avais mon permis, mais j'avais besoin d'argent. J'ai dû emprunter pour acheter le food truck et les ingrédients. Les premières difficultés liées à l'activité. Une autre difficulté fut de trouver le food truck. Ce n'était pas facile, les véhicules étaient chers. J'ai hésité entre le neuf ou l'occasion. Il fallait être réactive et je devais attendre la fin de la formation pour acheter. Mes amis m'ont aidée, c'est d'avoir obtenu ces qualifications, et d'avoir trouvé le food truck, grâce à un financement de la banque. Après, il y a eu les petites réparations et achats pour décorer le véhicule. Ces moments

possés avec mes enfants et mon mari ont été forts. Tout vient de lui, il m'a motivée. Sans son soutien je n'aurais jamais réalisé ce projet. C'est que j'ai commencé, on m'a volé des places au marché et à d'vres endroits sur La Rochelle. J'ai démonté les entreprises et la commune pour savoir si j'avais le droit de me mettre là. Je suis allée à La Garenne aux belles, et sur le marché des boulinières le dimanche, également au marché de Belleville à Bellefleur. Les gens ont apprécié tout de suite. Mes premiers clients ont été nos amis.

Même si à l'école on me disait que je ne ferais rien de ma vie, que je serais la dernière, je me suis autorisée à penser que ce n'était pas vrai.

COMMENT AVEZ-VOUS ETÉ ACCOMPAGNÉE DANS VOTRE PROJET ?

J'étais une fille assez timide et réservée. Je n'étais pas et ne trouvais pas ma place. J'ai fait une formation en 2012 avec l'association Pro. J'ai rencontré une apprentie et l'équipe de formation m'a fait voir qui j'étais vraiment. Même si à l'école on me disait que je ne ferais rien de ma vie, que je serais la dernière, je me suis autorisée à penser que ce n'était pas vrai. Il fallait d'avoir la volonté et quand un côté qui nous soutient. Moi, c'était mon mari, mes enfants et mes amis. Cela m'a permis de mourir, de croire en moi et en mes rêves. Et de là, cette idée de food truck a commencé dans ma tête. Alors j'ai lancé j'ai fait des recherches sur internet et je suis allée à la Chambre des Métiers qui m'a proposé une formation sur l'entrepreneuriat. Elle ne durait que quelques jours, je pouvais cela court. J'ai participé sur une formation sur six semaines, rémunérée. C'était mieux pour moi. J'ai appris tous les volets de l'entrepreneuriat. J'ai été aidée par des réseaux comme Céronne Vendée, Initiatives Vendée, France Active. J'ai obtenu un prêt d'honneur en tout que

terme entrepreneur. Plus l'ade m'a aidée. J'ai complété avec de petites formations informatiques et la HACCP (Hygiène Alimentaire pour l'activité de restauration commerciale). C'est obligatoire pour exercer, tout comme le permis d'exploitation pour les boissons.

QUELLES SONT LES PARTICULARITÉS D'ENTREPRENDRE EN OPV ?

J'ai eu un peu de clientèle dans le quartier, mais pas beaucoup. J'ai distribué mes cartes de visite et flyers. Les habitants sont venus par curiosité. Certains n'ont pas été, car ils ne savaient pas si ma cuisine était bonne. Je leur ai expliqué que oui. Nous étions bien dans ce quartier, durant sept ans. Depuis, nous avons trouvé une maison à Brein-sur-Mer, qui correspondait à notre situation familiale. Nous sommes arrivés en mars. Je vis maintenant avec le marché nocturne.

QUELS SONT VOS SOUHAITS POUR L'AVENIR ?

Je souhaite me développer ici à Brein-sur-Mer sur la côte, faire découvrir ma cuisine aux habitants et offrir deux ou trois ans, être suffisamment connue et avoir un petit local. Je veux continuer à régler les personnes, avec le même plaisir que lorsque je cuisine à la maison pour mes enfants et mes amis. J'aime changer mes plats, mes sauces, être en cuisine, qu'il ne reste plus rien dans les assiettes. Voir les gens manger, c'est mon bonheur. La cuisine pour moi est une passion.

Aïcha Cissé



Mariage de saveurs...

4 Outils

1 Livret

AÏCHA Mariage de saveurs...

Aïcha ne cuisine pas simplement, elle enchante complètement les sens. Saveurs, senteurs, couleurs se libèrent sous ses mains. Des compositions florales aux cocktails et menus, elle met tout son savoir-faire et sa créativité aux services d'heureux événements, mariant les cultures culinaires et humaines...

NOM : Aïcha
Prénom : Aïcha
Âge : 29 ans
Quartier : Laval, Saint-Nicolas
SIGNES DISTINCTIFS : Dynamique et courageuse, Aïcha aime son travail et a bon cœur.
NOM DE L'ENTREPRISE : C.Décès
MAXI DE L'ACTIVITÉ : Cuisine, mariage, événementiel, traiteur et décoration pour événements

J'ai fait les choix de venir vivre en France, pour mon avenir. Je veux apprendre l'art de la gastronomie française.

POUVEZ-VOUS VOUS PRÉSENTER ? QU'EST-CE QUI VOUS A MENÉ VERS L'ENTREPRENEURIAT ?

Mon parcours est difficile et m'a demandé du courage. Quand je suis arrivée en France, à l'âge de 15 ans, je ne parlais pas ni n'écrivais le français. Je suis allée à Guinée Conakry, pour rejoindre ma sœur, à Royan, malgré l'interdiction de mon père. J'ai fait ce choix pour mon avenir. Je rêvais d'apprendre l'art de la gastronomie française. J'avais en tête les images de plats merveilleux de Top Chef, je me demandais : « pourquoi ne pourrais-je pas apprendre à les cuisiner ? ». Je me suis remise à niveau, à l'école, avant de m'orienter vers un CAP en restauration que j'ai obtenu avec mention. Un professeur m'a encouragée à poursuivre mes études, et j'ai intégré le lycée professionnel de l'abbaye de Royan. En 2011, ensuite, j'ai rencontré quelqu'un et nous nous sommes mariés en 2012. J'étais prête à signer un contrat d'embauche, mais je suis venue m'inscrire en Moyenne avec mon mari.

QUEL PROJET AVEZ-VOUS DÉVELOPPÉ ET POURQUOI ?

Lovell n'est pas réellement réputée en restauration, contrairement à Royan, qui est plus touristique. J'ai commencé à travailler à Brest, mais ce n'était pas mon domaine. Un jour, j'ai proposé à une connaissance : « Peux-tu dire à ta tante que je pourrais me charger du mariage de sa fille ? ». De là, tout est parti. J'avais confiance en moi, en ce que j'avais appris. Je savais ce que je faisais. Cette famille a accepté et c'est à ce moment-là que je me suis lancée. J'ai écrit mon plan, j'ai tout dessiné, et j'ai commencé. J'ai appelé partout pour obtenir des plats, des décors, des nappes, de la vaisselle. Tout le monde s'est mobilisé et tout était complet. J'ai posé une soirée et une nuit à décorer la salle, avec ma sœur. Quand ce fut prêt, tout le monde m'a dit : « Whoua ». C'était un jour incroyable. La maison était très contente

et, depuis, on m'a appelée pour d'autres événements. Mon projet le plus

fort, c'est de mettre les plats en valeur et d'emballer les soles comme je le souhaite et selon le goût des clients. Quand on trouve un plat visuellement beau, cela donne envie. Le cœur est ouvert à la dégustation. Je m'occupe de tous types d'événements : cocktails, banquets d'anniversaire, baptêmes, réunions d'entreprise. Je m'occupe de la salle, de la cuisine et du service. Même les fleurs, je les compose moi-même. Le client n'a besoin de rien, tout de dire à ses invités : « venez à table, hein ! »

Dans ma cuisine, je travaille uniquement avec des produits naturels, sans colorants. Je mélange des produits français avec des produits d'ailleurs, hollandais, espagnols, j'aime utiliser le tout hollandais, un confinement à base de légumes séchés : carottes, patates, poireaux, oignons. Je collecte aussi mes propres assaisonnements, pestilles et mélanges d'épices. Avec cela je prépare du riz, de la viande selon les envies de mes clients.

Quand on trouve un plat visuellement beau, cela donne envie. Le cœur est ouvert à la dégustation.

QUELS ONT ÉTÉ LES RÉUSSITES ET LES FREINS DANS LA MISE EN ŒUVRE DE VOTRE PROJET ?

Ma première réussite, c'est d'avoir assuré ce mariage de 400 personnes, en 2021. Je suis capable de réaliser la même prestation pour 1000 personnes. Les difficultés que j'ai rencontrées sont plus d'ordre personnel. Depuis un an, je suis maman solo. Cela m'a fait travailler la tête, puis je me suis dit : « non, alors, ça n'est pas à cause d'un homme que tu vas gâcher ta vie et celle de tes enfants ». Je ne me suis pas laissée faire, j'étais mes deux garçons de 6 ans et 4 ans.

Dans mon activité, j'ai eu affaire à une cliente machoniste. Elle m'avait

assuré que la cuisine était équipée, mais c'était faux. Dans l'urgence, j'ai dû acheter un four pour assurer le service. De plus, j'ai dû beaucoup insister pour qu'elle paie ma prestation. Fournir, tout est consacré à élever l'âme.

J'ai finalement eu gain de cause. Il y a eu des moments difficiles, mais surtout des moments remarquables, quand je réussis, quand les clients sont heureux. Une personne était tellement contente qu'elle a tenu à me payer plus que le prix initial. Récemment, j'ai fait une prestation pour la fille de l'indépendance de la Guinée, en présence des ambassadeurs de France et de Guinée. Je m'insère guère de la culture et le maître de Lovell.

COMMENT AVEZ-VOUS ÉTÉ ACCOMPAGNÉE DANS VOTRE PROJET ?

Au début, j'étais toute seule. Puis je me suis appuyée sur Anne, une personne qui travaille pour l'été Emploi et le Terminal Zero. Ça change de Longue Durée. Elle m'a encouragée pour que je continue de me mobiliser, elle m'a dit que j'avais tous les talents pour. J'ai commencé à faire mon business plan, quelle a été et puis elle m'a orientée vers BGE. Je fais la comptabilité avec eux. Ils me suivent. Sinon, ma sœur est tout le temps présente pour moi. Elle me soutient financièrement, physiquement et moralement.

QUELLES SONT LES PARTICULARITÉS D'ENTREPRENDRE EN GUV ?

Dans mon quartier se trouve « La Roman », une boutique caractéristique de choix. Ils se tournent vers la ferme à proximité. Ils proposent aussi des fruits et légumes. Leurs produits sont frais, de qualité. C'est une vraie chance pour moi de pouvoir m'approprier directement chez eux. Ils me connaissent bien. Aussi, dans mon quartier se trouve l'école de mes enfants. Je fais partie de l'association des parents d'élèves. Chaque année, je prépare un

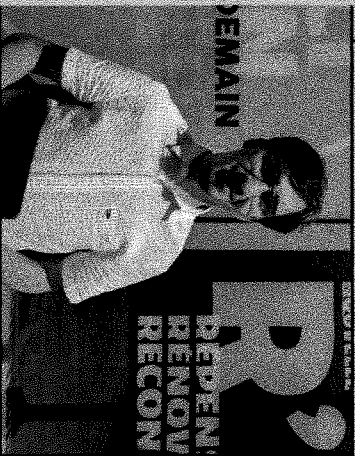
rapport pour les enfants et les professeurs. À l'école ou dans le voisinage, je suis souvent sollicitée pour préparer des plats. J'ai quelques spécialités bien demandées, comme le salade exotique, à base de fruits frais.

QUELS SONT VOS SOUHAITS POUR L'AVENIR ?

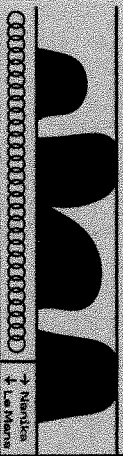
Je souhaite à mon projet d'être plus fort, pour mettre en œuvre pleinement mon savoir-faire et remettre la France de nouveau, permis d'apprendre l'art de la table et de la cuisine. Ma cuisine aujourd'hui fusionne ce savoir-faire à la française et mes influences culturelles de cuisine africaine. Je m'inspire aussi des savoirs culinaires des Pays-Bas, où j'ai une cure de mes sœurs. Actuellement, je cherche un local, car il me tient à cœur d'avoir mon établissement hôtelier et restaurant. À l'avenir, j'aimerais organiser l'entreprise et aller plus loin, partout en France et pourquoi pas jusqu'en Guinée !



Mouhammad Magomadov



L'effet boule de neige



↑ Nouria
↑ Le Mans

MOUHAMMAD L'effet boule de neige

Le parcours de Mouhammad est prodigieux et unique. Un livre de code entre les mains dès l'âge de 13 ans, il s'ennuie vite à l'école et décroche. Que faire alors pour tracer son propre chemin ? La clé pourrait être de suivre sa passion et de se laisser entraîner dans l'effet boule de neige des rencontres...

NOM : Magomadov
PRENOM : Mouhammad
Âge : 27 ans
Quartier : Le Mans, Les salons
Scouts sportifs : Brevet, depuis qu'il a appris à patiner, il n'a jamais arrêté !
Non ou l'entente : Nouria
Nature de l'activité : Informaticien, développeur web, développeur graphique et développement web.

J'ai eu l'essentiel de mes clients grâce à la visibilité que les concours du Groupement de Créateurs et Talents des Cités m'ont donnée.

POUVEZ-VOUS VOUS PRÉSENTER ? QU'EST-CE QUI VOUS A MENÉ VERS L'ENTREPRENEURIAL ?

Quand j'avais 13 ans, mon père m'a ramené de la bibliothèque un livre sur le code informatique. Il m'a dit : « Ce sont des métiers prometteurs ». Je me suis plongé dedans et j'ai commencé à comprendre comment cela fonctionnait. On avait un ordinateur à la maison alors j'ai tenté le codage, puis découvert le graphisme et l'informatique en général. Je me suis passionné pour ces trois domaines d'activité. En parallèle au niveau scolaire, je voulais faire un bac pro SEN (Systèmes Electroniques Numériques) mais en 3e on m'a conseillé d'aller en général. J'ai décroché à ce moment-là. Je commençais à produire l'informatique en ligne, cela marchait plutôt bien mais j'étais mineur. J'ignorais qu'il fallait s'inscrire à l'Isiraf. Je suis né à Grouzy. En 2004, mes parents et moi avons quitté rapidement la Tchétchénie durant la période de guerre. J'étais à peine en âge d'aller à l'école.

QUEL PROJET AVEZ-VOUS DÉVELOPÉ ET POURQUOI ?

Je propose mes services en dépannage informatique, graphisme et développement web. Très tôt, j'ai commencé à dépanner. Quand quelqu'un avait un souci en informatique dans mon entourage, j'allais voir la satisfaction de la personne quand son problème était résolu. Je suis devenu le technicien informatique utile de certaines personnes. Je travaille principalement à domicile. Pour maintenir le lien, j'aime échanger avec le client, bien répondre à ses besoins, à ses problèmes. Et s'il faut revenir le lendemain, je reviens. C'est important pour moi de repartir quand le client est entièrement satisfait. Je le fais avec plaisir. Le fait de ne pas être salarié m'apporte beaucoup. Je travaille à mon rythme, sans horaires ni contraintes spécifiques. Je peux même venir le dimanche s'il le faut.

QUELS ONT ÉTÉ LES RÉUSSITES ET LES FREINS DANS LA MISE EN ŒUVRE DE VOTRE PROJET ?

Les principaux freins dans mon parcours sont liés à ma décoloration, et le fait de ne pas être d'ici. Mes parents ne pouvaient pas m'aider au niveau administratif, car ils ne savaient pas comment cela fonctionnait. Mais ma mère m'a poussé à fond. Elle a compris que je faisais ce métier avec joie, cela me booste. Ma réussite, c'est que l'activité se développe, sans que je sois activement en train de démarcher. C'est aussi d'être très heureux de travailler. J'ai eu un parcours atypique, sans lycée ni université. J'ai dû rattraper le niveau de ceux qui ont une scolarité classique. Certaines personnes ont cru en moi et moi-même j'ai pu passer des concours comme celui du Groupement de Créateurs, dont j'ai été lauréat national, et Talents des Cités. La concurrence était grande. On m'a poussé jusqu'au bout et j'ai été lauréat régional en 2024. J'avais tout juste commencé mon entreprise. J'ai eu l'essentiel de mes clients grâce à la visibilité que ces concours m'ont donnée. Quand je vois chez certains clients, je vois l'activité de presse découpée sur le frigo. Cela m'inspire !



COMMENT AVEZ-VOUS ÉTÉ ACCOMPAGNÉ DANS VOTRE PROJET ?

Les personnes qui ont été importantes sont Tania, de Citadock, Émilie et Loïc de la Mission Locale. Quand je me suis inscrit à l'auto-école, je devais aller à la Journée défense et citoyenneté (JDC). C'est là qu'ils nous ont donné des conseils pour ceux qui n'étaient plus au lycée. Du fait de mon décrochage scolaire je me doutais qu'il me manquait des compétences professionnelles et sociales. J'ai emmené paroli de la Mission Locale. Je me suis mis à l'auto-école et j'ai commencé à venir dans le milieu professionnel. J'ai fait un service civique avec l'association JAETV, cela m'a permis de passer un cap.

Quand je pense au chemin depuis l'auto-école, je vois l'effet boule de neige jusqu'à me demander quand cela s'arrêtera !

J'ai arrêté car le côté monogénéral ne pouvait pas. Puis en 2022, j'ai suivi une formation de développeur web. Les formateurs étaient exceptionnels. C'est la première fois que je rencontrais des personnes qui avaient les compétences de développeur et la pédagogie. J'ai pu progresser même si je n'étais pas débutant. Après cette formation j'étais un peu perdu sur la suite et j'ai intégré le dispositif d'accompagnement de la Mission Locale. Ma formation m'a encouragé dans l'idée d'entrepreneuriat et orienté vers le dispositif Groupement des Créateurs, je me suis laissé tenter avec les créateurs jusqu'à ce que je pose les bases de mon projet et qu'ils m'orientent vers une formation plus professionnelle, avec BGE pendant 3 semaines qui m'a permis de créer mon business plan, et de connaître Cites Lab.

QUELLES SONT LES PARTICULARITÉS D'ENTREPRENDRE EN OPV ?

Être de quartier populaire, mon travail me permet de rencontrer des personnes avec lesquelles je noue des liens, pas seulement d'échange. Cela m'aide. Je me débrouille chez eux ou bien ils leur donne rendez-vous ici dans le quartier des Soissons à la Maison du Projet. C'est positif qu'ils s'impliment ce centre au cœur du quartier. Grâce aux concours, la Ville a confiance en moi. J'ai pu échanger avec certains élus, avec le Maire. Ils veulent aider les jeunes qui ont un projet entrepreneurial. Rien de plus souvent. Quand je pense au chemin depuis l'auto-école, je vois l'effet boule de neige jusqu'à me demander quand cela s'arrêtera ! Le point culminant fut la création d'iTape avec le concours Taniem des Cites. Mais je vois cela comme le début de l'aventure, c'est loin d'être fini !

QUELS SONT VOS SOUHAITS POUR L'AVENIR ?

J'ai déjà des échanges avec la Ville pour m'implanter ici, dans le projet de réhabilitation urbaine, je réfléchis pour avoir des locaux dans le quartier. J'aimerais développer l'entrepreneuriat et former d'autres jeunes en codage, graphisme, développement informatique, développement web. Ces domaines sont en pleine expansion. Et je serais heureux de former d'autres personnes. J'ai rencontré des jeunes qui orientent dans la même chose. Certains m'appellent et me disent que cela leur fait plaisir de voir un jeune des quartiers qui a réussi. C'est du pour certains, ils ne savent pas où aller. Être directement ici pour les aider. Cela pour partir d'autres découvertes pour que ceux qui sont inquiets puissent se former plus en profondeur ensuite. Et je continuerai le développement informatique. J'aimerais développer pour aller à la rencontre des personnes, c'est pour cela que je travaille. Je fais cela jusqu'à ce que je ne sois plus en capacité de le faire. J'en ai besoin.

David Quinol



Le rêve d'une franchise

DAVID Le rêve d'une franchise

David a toujours su qu'il serait entrepreneur. L'idée a germé en Guadeloupe, inspirée par l'entreprise de son père. Il a étudié l'informatique à Paris, dans l'idée d'ouvrir son activité. Puis, porté vers la mer et la Bretagne, David a créé RoyalTech + à Lanester. Un magasin de réparation et vente de matériel informatique et téléphonie qui existe depuis peu à Lorient. À l'horizon, l'entrepreneur ambitionne de développer une chaîne de magasins franchises.

J'aimerais que mon projet de chaîne de magasins se concrétise pour, à la fin, développer une franchise.

POUVEZ-VOUS VOUS PRÉSENTER ? QU'EST-CE QUI VOUS A MENÉ VERS L'ENTREPRENEURIAT ?

Je suis né et j'ai grandi en Guadeloupe. Mon père était un entrepreneur. Il proposait de la fabrication et pose de menuiserie en aluminium. Il m'a élevé dans ce sens-à. Je serais la liberté de son temps et financière aussi. Cela m'a donné envie. Je me suis toujours dit que j'avais mon propre entreprise. Je suis arrivé à Paris à 22 ans pour mes études. J'étais obsédé par l'idée d'avoir mon propre business. Dès que j'ai finalisé ma formation en informatique, j'ai été salarié quelques temps au siège d'EDF à la Défense, mais je n'oubliais pas mon projet initial : monter mon entreprise. Quand je suis arrivé à Lorient, j'ai sauté le pas. Cela m'a permis de m'installer en Bretagne, car je ressentais le besoin de vivre près de la mer. Un retour en Guadeloupe était impossible. Je crois que mon père ne m'a pas vu grandir. Je ne suis plus un adolescent. J'ai des enfants, aujourd'hui, une vie de famille.

Dès mon plus jeune âge, je démontais et réparais des appareils. Un jour, j'ai démonté entièrement l'ordinateur de mon père, sans lui demander.

QUEL PROJET AVEZ-VOUS DÉVELOPÉ ET POURQUOI ?

En février 2020, j'ai créé RoyalTech. Ma première boutique est située à Lorient. J'ai ouvert un autre établissement à Lorient en janvier 2023, près de l'aéroport du Jiribelle. À plus long terme, mon projet est d'avoir une chaîne de magasins. Mon expertise porte sur le matériel informatique et la téléphonie. C'est la passion qui m'a poussé à me former dans la réparation. Dès mon plus jeune âge, je démontais les appareils, pour leur donner une seconde vie. Ou parfois simplement par curiosité ! Un jour, j'ai démonté entièrement l'ordinateur de mon père, sans lui demander... Il fonctionnait très bien

Quand mon père a vu son appareil ouvert, toutes les pièces sorties au grand air, il s'est mis en colère. Mais j'ai remonte intégralement l'ordinateur qui fonctionnait toujours après mon intervention. J'adorais cela. Voilà pourquoi j'ai spécialisé mon entreprise dans la réparation et la vente.

QUELS ONT ÉTÉ LES RÉUSSITES ET LES FREINS DANS LA MISE EN ŒUVRE DE VOTRE PROJET ?

J'ai commencé en 2020 et le Covid a retenu l'activité. Tout le monde m'a dit que j'étais inconscient, de lancer mon entreprise à ce moment-là. J'étais motivé et heureusement, l'informatique était considérée comme un commerce essentiel, donc je n'avais pas l'obligation de fermeture. Les clients remplissaient leur attention de déplacement et venaient dans mon magasin. C'était l'occasion pour eux de sortir et de faire revivre les appareils en panne qui dormaient dans leurs placards. Mon premier gros coup dur pour l'entreprise, c'est d'avoir subi une attaque. Un faux fournisseur de téléphone m'a bien organisé ma loi perdre 3000 euros. J'ai eu le réflexe d'arrêter la première livraison avant d'effectuer une autre commande importante. Le matériel n'est jamais arrivé. À part cela, cela se passe bien. Les demandes de mes clients s'équilibrent à 50 % pour l'informatique et 50 % pour la téléphonie. Au bout d'un moment, j'ai eu besoin de plus d'espace pour exposer les articles. La boutique de Lorient devenait trop petite. Aussi, je ne voulais pas négliger la clientèle bretonne, alors j'ai décidé d'ouvrir une deuxième boutique, en janvier 2023, à Lorient. Elle est spécialisée et bien située, mais elle me coûte très cher. Malheureusement, j'ai vu que cela suivait, côté clientèle. La manque de référencement fait défaut dans ce quartier, j'espère que les clients vendront tout de même me trouve.

COMMENT AVEZ-VOUS ÉTÉ ACCOMPAGNÉ DANS VOTRE PROJET ?

Au démarrage de mon projet, j'habituais dans le quartier Friboult à Lorient. C'est un quartier prioritaire, alors BGE m'a orienté vers CitéLab. Mon interlocuteur, Mickael, m'a donné des petits conseils. Le projet était déjà lancé. Initialement, c'était de la vente sur internet. Je proposais de l'import-export en matériel informatique et téléphonique. Mais avec cette activité, je me rendais trop dans le cyber. Je travaillais seul toute la journée. Le contact avec la clientèle me manquait. J'ai ressenti le besoin d'ouvrir une boutique physique. CitéLab m'a accompagné dans cette transition.



QUELLES SONT LES PARTICULARITÉS D'ENTREPRENDRE EN GUV ?

Je suis issu des quartiers. Après avoir lancé mon entreprise d'import-export à Friboult, j'ai ouvert mon premier magasin à Lorient, sur un axe routier principal, au 14 avenue François Billaud puis un deuxième récemment à Lorient, cours de Chazelles, près de la gare. La particularité de cette ville, c'est d'être un endroit où le monde se rassemble. Je rencontre tous les types de gens, toutes catégories sociales. Dans les quartiers, on ne voit que les gens des quartiers. Là, on a tout le monde. Je me suis rendu compte que peu de gens entreprennent dans les quartiers. Peut-être qu'ils ne veulent pas prendre de risque, car ils ont déjà peu de moyens. Beaucoup vont à l'école et touchent un petit salaire. Les gens disent que je suis audacieux. Je ne trouve pas. J'ai toujours vu faire cela à la maison. Par contre, je reconnais que le fait d'avoir ouvert une deuxième boutique en centre de Lorient est ce que j'appelle « un suicide financier » ! Malheureusement, j'ai représenté une prise de risque. Je me suis dit : « ça passe ou ça casse ! ». C'est compliqué, car j'ai peu de pièces pour se gâter. Les consommateurs sont plus avertis sur les galeries commerciales pour éviter ces problèmes de stock.

QUELS SONT VOS SOUHAITS POUR L'AVENIR ?

J'aimerais que mon projet de chaîne de magasins se concrétise pour, à la fin, développer une franchise. C'est le but et pour cela, il me faut de la clientèle, me faire connaître, développer la communication. Je travaille actuellement avec une autre personne en prestation. Cela me permet d'être sur les deux magasins. Ma plus grande satisfaction est de voir le message d'un client après une réparation. Parfois, lorsqu'ils m'ont donné leur appareil endommagé, certains croient qu'ils ont tout perdu. Mais quand je leur dis que les photos sont sauvegardées, j'ai déjà vu des clients émus aux larmes. Les gens ont toute leur vie sur leur smartphone ! Le lien avec la clientèle me motive. C'est pour cela que je veux développer mon activité.

Kader Konaté



KADER Un espoir pour la jeunesse

Badaya n'est pas seulement un restaurant. C'est un moyen d'insérer, d'insérer, de rapprocher et faire dialoguer les cultures. Un projet créé par Kader qui met tout son cœur, son énergie et ses compétences pour que les jeunes, issus de quartiers ou d'ailleurs ne se heurtent pas aux mêmes barrières que lui...

NOM :
Konaté

Prénom :
Kader

Âge :
22 ans

QUARTIER :
Name, Malabo

SONS DISTINCTIFS :
Quand il a une idée, Kader va jusqu'au bout.

NOM DE L'ENTREPRISE :
Badaya

NATURE DE L'ACTIVITE :
Restauration associatif pour la découverte culturelle & insertion professionnelle.

Ma plus grande réussite a été de recevoir le titre de Journaliste Talents des Cîes en 2024. J'ai été invité à l'Elysée. J'ai rencontré le Président.

POUEZ-VOUS VOUS PRÉSENTER ? QU'EST-CE QUI VOUS A MENÉ VERS L'ENTREPRENEURIAL ?

Je suis Kader Konaté. Je viens de Côte d'Ivoire. Je suis arrivé en France à l'âge de 16 ans. Il y a sept ans. Au début, j'avais de la difficulté à m'intégrer socialement et professionnellement. Je ne connaissais personne. J'avais du mal à comprendre la culture française. Je me sentais isolé. Certains employeurs ne reprochaient mon accent. Après mon apprentissage dans le restaurant associatif initiale, qui a fermé ses portes en 2022 après 30 ans d'activité, j'ai compris que la clé était l'adaptation entre les cultures. J'ai travaillé en CDI dans de nombreux établissements comme le brasserie 100 parois ou Sodaio à la Boulogne. Je me suis dit : dès que j'ai un peu de moyens, je vais essayer de créer un cadre pour aider les personnes nouvellement arrivées sur le territoire à s'intégrer facilement dans la culture française. En faisant passer ces personnes à l'école du milieu professionnel de s'insérer par le biais de stages et d'apprentissages. L'objectif était là. Ce n'était pas le restaurant en soi, même si en tant que professionnel, je devais développer cette activité principale comme source de revenus. J'ai donc quitté mon travail. Mon patron m'a soutenu et accordé une rupture conventionnelle.

QUEL PROJET AVEZ-VOUS DÉVELOPPÉ ET POURQUOI ?

Quand j'étais en apprentissage cuisine au CFA, j'ai vu beaucoup de jeunes sans distinction de couleur avoir des difficultés à trouver des logements, car ils vivaient dans des quartiers "crauds". Je souhaitais les aider à trouver mon projet. Le restaurant, c'est mon savoir-faire. Je suis qu'avec la cuisine on peut offrir beaucoup de monde et favoriser la mixité culturelle. J'ai créé l'association Badaya en décembre 2022 et commencé mon activité le 22 avril 2023. Badaya signifie amour fraternel en malinké, dioula, bambara.

Badaya promeut à la base la culture africaine, mais plus largement toutes les cultures. Plus qu'un restaurant, c'est un moyen pour nous d'offrir, de former et de permettre l'insertion professionnelle. En plus de l'activité de restauration, on organise des événements festifs, des danses, des concerts, des tournois de football mixtes et mixtes... La salle est devenue trop petite !

Badaya signifie amour fraternel en malinké, dioula, bambara. Plus qu'un restaurant, c'est un moyen pour nous d'offrir, de former et de permettre l'insertion professionnelle.

QUELS ONT ÉTÉ LES RÉUSSITES ET LES FREINS DANS LA MISE EN ŒUVRE DE VOTRE PROJET ?

Ma plus grande réussite a été de recevoir le titre de Journaliste Talents des Cîes en 2024. J'ai été invité à l'Elysée. J'ai rencontré le Président. Quand je vois que Badaya a employé une douzaine de salariés, dont cinq apprentis, depuis l'ouverture, ainsi qu'une vingtaine de stagiaires sous tutelle quelques bénévoles, je suis fier. C'est une réussite pour moi, car je voulais que ces jeunes puissent accéder au même. Les principaux freins sont financiers. Nous avons aussi subi des escroqueries, des arnaques comme l'achat d'une note à 7000 € que nous n'avons jamais reçue. Sachant que cette activité, je l'avais commencée avec un capital de 8000 €. C'est compliqué pour nous, mais nous sommes le restaurant le moins cher du centre-ville. La plus compliquée c'est que nous n'avons pas vocation à rester ici dès le début. Le bâtiment va être démolit. Nous allons probablement nous installer dans le centre commercial Siron de Boulogne, mais ce ne sera pas facile pour notre visibilité. On espère pouvoir passer cette étape là.

COMMENT AVEZ-VOUS ETÉ ACCOMPAGNÉ DANS VOTRE PROJET ?

La première étape a été Sogo Nomis, une association qui accompagne les entrepreneurs qui ne sont pas français. Pendant six mois, avec le dispositif l'incubateur, j'ai été formé en gestion, comptabilité, recherche de financement... Parallèlement, la ville de Nantes lançait un appel à projets « 7 lieux à réinventer ». J'ai déposé ma candidature pour l'ancien garage roulier de Nantes et nous avons obtenu ce local gratuitement. La région nous a financé la somme de 21 000 € pour aménager la cuisine. J'ai aussi été suivi par l'Œuvre boite qui m'a donné des conseils via le dispositif Osez l'Entreprise. BFI France et France active sont toujours là pour moi, prêts à me financer. Et les dirigeants du restaurant l'intérêt m'en beaucoup aidé. Ce sont des personnes de cœur. Sans eux je n'aurais jamais pu monter ce projet.

QUELLES SONT LES PARTICULARITÉS D'EXERCER VOTRE ACTIVITÉ EN CENTRE-VILLE PLUTÔT QU'EN GPV ?

Bardeyo n'est pas installé dans mon quartier, justement. Le fait qu'il soit en plein centre-ville, une zone « neutre », permet d'attirer les habitants de tous les quartiers de Nantes et d'éviter les conflits entre quartiers prioritaires. C'est rassurant les habitants. Lorsque j'organise mes journées de rifa, ou de food mkt, je n'ai aucun problème. Je peux parfois accueillir jusqu'à une centaine de jeunes de tous les quartiers. Mon objectif est de montrer à ces jeunes que j'habite un quartier populaire, que je ne suis même pas né ici et pourtant, j'ai monté une activité de cette envergure. Je souhaite leur dire : vous aussi, vous pouvez. Je les encourage à venir aux activités que nous organisons, à sortir de leur quartier. J'ai toujours été dans les quartiers soit Bellevue, soit Mouchet, depuis que je suis à Nantes et j'ai remarqué que les jeunes ne savent pas quoi faire pendant les vacances. Moi, je leur propose autre chose : jouer, sortir...

QUELS SONT VOS SOUHAITS POUR L'AVENIR ?

J'aimerais pouvoir ouvrir plusieurs Bardeyo dans la région et en France pour permettre aux jeunes de mieux s'intégrer et d'éviter moins de difficultés que moi en 2012. Quand tu arrives ici et que tu n'as pas de parents, c'est très difficile. Mon plus grand souhait serait que la ville de Nantes nous soutienne et nous propose un lieu (bâtiment) pour poursuivre nos projets sans déloger les voisins. Ce projet ne peut pas mourir. Ce que Bardeyo apporte aujourd'hui à la ville de Nantes est énorme. Nous sommes devenus un repère pour les sans-abris, proposant des repas gratuits. Ça fait tellement longtemps que je suis malgré les difficultés. Je dois souvent renoncer à me rémunérer. Ma priorité est mes salariés et mes apprentis, qu'ils ne perdent pas leur métier. Je veux continuer à inspirer et encourager les jeunes, car Bardeyo aujourd'hui est un espoir pour la jeunesse.



Adam Aboubakar



→ Nantes & Mécanique Auto
+ Ovale

En quête d'autonomie

ADAM

En quête d'autonomie

L'autonomie est le fruit d'un long combat, pour Adam qui a d'abord dû obtenir ses papiers de naturalisation française, après avoir quitté son Tchad et Soudan d'origine en 2013. Trouver un logement, travailler, réunir sa famille... À force de patience, il réalise enfin son rêve : se former et devenir mécanicien indépendant, d'abord itinérant, dans l'espoir d'ouvrir plus tard son propre garage.

NOM : Aboubakar Mohamed
PRENOM : Adam
Âge : 36 ans
Quartier : Ovale, Bellevue
Sièges distincts : Ouvert à tout le monde
NOM DE L'ENTREPRISE : N'GUE Mécanique Auto
NATURE DE L'ACTIVITÉ : Mécanicien à domicile (entretien, réparation, nettoyage, révision, diagnostic...)

Être entrepreneur me permet d'être autonome et de gérer mes horaires. Je n'avais plus envie de travailler pour quelqu'un.

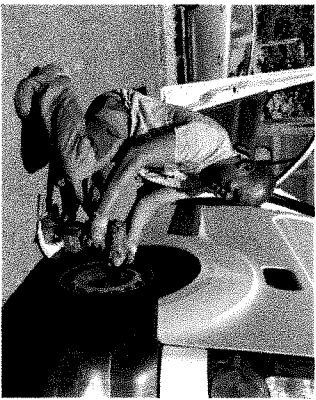
POUVEZ-VOUS VOUS PRÉSENTER ? QU'EST-CE QUI VOUS A MENÉ VERS L'ENTREPRENEURIAT ?

J'ai toujours voulu être autonome. Je suis d'origine rhodo-soudanaise, je suis arrivé en 2013 en France. Au début, c'était la grande crise, je n'avais pas de logement, j'ai été pendant un an et demi sans domicile fixe, j'ai eu pas possible de travailler. J'ai eu mon titre de séjour, puis j'ai été naturalisé français. Alors, je suis allé en Vendée rejoindre des amis. J'ai pu commencer à travailler en 2015 et trouver un logement. Enfin, j'ai fait venir ma femme et mon fils. Deux de nos enfants sont nés en France. Quand j'ai commencé à travailler, j'étais porteur, dans les distributeurs, la boulangerie, la logistique, la fabrication d'ouvrages en aluminium, l'imprimerie... Au bout d'un moment, je me suis dit : pourquoi tout cela ? Je souhaitais être autonome depuis longtemps, et je cherchais une formation en mécanique. J'ai suivi une formation MMA. Malheureusement, maintenance automobile, c'est l'AFPA de Nantes durant huit mois en 2023. C'est pour cela que j'ai déménagé à Orvault, dans ce quartier Plaisance. Au cours de cette formation, j'ai fait des stages, au garage AD à Saint-Herblon et au garage de la ville d'Orvault puis j'ai commencé à travailler à Reusger Nantes en février de septembre 2024. Alors, je me suis dit : j'ai la formation, j'ai l'expérience, il est temps de créer mon entreprise, pour que je puisse occuper des enfants. Ma femme commençait une formation, les enfants avaient besoin qu'on les accompagne à l'école. Être entrepreneur me permettait d'être autonome et de gérer mes horaires. Je n'avais plus envie de travailler pour quelqu'un.

QUEL PROJET AVEZ-VOUS DÉVELOPÉ ET POURQUOI ?

J'avais déjà travaillé la mécanique chez moi, au Troad, au Soudan, moi-même, mais j'ai manqué des formations. Aujourd'hui, je me sens autonome et tranquille. Je suis introuvable comme auto-entrepreneur depuis décembre

2024. Le temps de financer mon matériel, j'ai démarré en mars-avril. J'ai commencé à réaliser des travaux de mécanique avec les voitures, les motos. On commence à multiplier pour passer la volée de diagnostic auto. Selon les pannes, je répare quand je peux ou j'oriente les personnes. Les démontés les plus fréquents sont les rétroviseurs, la vidange du filtre à huile, à gazon, à habillage, les disques plaquettes. Je répare tout sur place. Les amis, les clients, le remplacement des roues, les bords de suspension. L'idée de devenir mécanicien m'était venue en faisant des recherches sur internet et la location de la formation. Pour un mécanicien qui débute, avec peu de clientèle, c'est intéressant. Tu achètes le camion et tu peux travailler sans avoir besoin d'avancer une somme pour le local. Je me déplace vers mes clients, et petit à petit, je peux développer mon activité. Si cela fonctionne, pourquoi ne pas avoir un local un jour ?



QUELS ONT ÉTÉ LES RÉUSSITES ET LES FREINS DANS LA MISE EN ŒUVRE DE VOTRE PROJET ?

Le coût de la formation en mécanique m'a freiné au départ. Elle coûtait entre 12 000 et 14 000 euros. Je ne pouvais pas la financer. Mes amis me disaient qu'il fallait croire. C'est ce que j'ai fait en travaillant et quand je suis allé aux portes ouvertes de l'AFPA, j'ai appris qu'il existait des aides de la Région qui compensaient le financement. J'ai candidaté et j'ai été reçu. C'est pour cela que j'ai décidé de le faire. Une autre difficulté était le fait d'être mécanicien indépendant, c'est que je travaillais dehors et je suis donc soumis aux intempéries. Quand il fait froid ou qu'il pleut, c'est moins facile. Ma première réussite est d'avoir été indépendant depuis janvier, je suis français. Je me sens comme un citoyen français. J'ai pu obtenir mon matricule d'entreprise, le financement, acheter du matériel... Je commence à me faire des clients petit à petit.

COMMENT AVEZ-VOUS ÉTÉ ACCOMPAGNÉ DANS VOTRE PROJET ?

J'ai, jadis, de mon projet à ma conseillère Pôle Emploi qui m'a envoyé vers l'AFPA, un organisme prestataire qui accompagne les gens qui ont envie de créer leur propre entreprise. J'étais accompagné lors d'ateliers collectifs et rencontres individuelles, sur les étapes de la création d'entreprise, les formes juridiques, les financements, les aides. J'ai choisi le statut d'auto-entrepreneur pour mon activité. J'ai pu rencontrer l'Adie à ce stade. Ils m'ont posé beaucoup de questions, ont étudié et monté mon dossier pour le financement. J'ai obtenu un prêt de 9000 € pour acheter mon camionnet et les outils, la carte socioculturelle du quartier m'a aidé aussi, par exemple pour la création de ma carte de visite. J'ajoute que je suis très reconnaissant envers l'élu du quartier Plaisance, le centre socioculturel, l'Agence Documentaire de prévention spécialisée (ADPS) et l'équipe de médiation pour leur soutien quand j'ai été en difficulté de logement avec ma famille.

QUELLES SONT LES PARTICULARITÉS D'ENTREPRENDRE EN QPV ?

En fait, c'est mon quartier fait partie des QPV, j'ai pu obtenir un financement. C'est une des conditions pour obtenir mon crédit. Comme je travaille beaucoup sur le parking, d'abord, les gens commencent à m'identifier. Je me suis fait remarquer de connaissances dans le quartier Plaisance. C'est comme si j'étais ici depuis toujours, tout le monde me salue, même l'élu du quartier. C'est parce que je suis actif dans mon quartier. Je suis benévole ou centre socioculturel et au conseil citoyen. Une fois par an, nous rencontrons le sous-préfet chargé de la politique de la ville. Quand je suis arrivé dans le quartier, il y avait des activités pendant l'été. Avec mes efforts, on venait souvent et je voyais tout le monde donner un coup de main. J'ai proposé moi aussi d'organiser et comme j'aime la vie associative, collective, j'ai été intégré dans le quartier. C'est comme cela que je me suis engagé au centre socioculturel et au conseil citoyen. S'ils ont des travaux mécaniques à faire, des soucis avec le camion du centre social, j'interviens de temps en temps. Je peux aller jusqu'à 50 km, faire l'agglomération de Nantes. Dans le quartier, si les gens sont dans le besoin et font appel à mes services, au début, je les dérange rapidement. Je sais qu'ils me feront de la publicité, on passera le message qu'on a un mécanicien dans le quartier.

QUELS SONT VOS SOUHAITS POUR L'AVENIR ?

J'aimerais beaucoup ouvrir mon propre garage même si j'ai pas grand, pour avoir des machines me permettant de réaliser les réparations d'urgence comme un pont elevateur, un démarreur-venu automatique. C'est mon souhait pour l'avenir. Et faire de nouvelles formations, comme l'habilitation aux voitures électriques.

Lucie Larcher



+ Joie de vivre
+ Quimper

Architecte
de sa vie

LUCIE Architecte de sa vie

Jeune et motivée, Lucie souhaite bâtir son cadre de travail, allier sur ses valeurs. L'acte d'un cabinet d'architecture linéaire est née de cette envie d'ouvrir au plus près de ses clients, de ses collaborateurs artisans et de ses engagements écologiques.

NOM : Lucie Larcher
PRENOM : Lucie
Âge : 24 ans
Quartier : Quimper, Kermoran
Signes distinctifs : L'écologie, le développement durable, et la durabilité depuis l'enfance. Lucie persévère et n'abandonne pas facilement.
NOM DE L'ENTREPRISE : Joie de Vivre
NATURE DU L'ACTIVITÉ : Architecture d'intérieur et design d'espace.

Après six mois à essayer de trouver un emploi, je me suis dit : est-ce que je ne me donnerais pas ma chance moi-même ? Je n'avais rien à perdre.

POUVEZ-VOUS VOUS PRÉSENTER ? QU'EST-CE QUI VOUS A MENÉ VERS L'ENTREPRENEURIAL ?

En tant que student, je me suis souvent sentie à ma place, tout dans les entreprises qui louaient leur bien-être, collègues. J'ai pu des difficultés à travailler dans des entreprises qui ne partagent pas mes valeurs. Après ma licence en design d'espace et l'école de design Nantes Atlantique, j'avais trouvé un super CDI à Rennes. J'étais conceptrice junior pour un promoteur immobilier, mais j'avais d'autre chose que cette vie de miroir-boulot-dodo. J'avais du mal à me projeter dans cette ville, moi qui suis originaire de la campagne. Ma famille vit à Tours et mon copain à Quimper, alors du jour au lendemain, je suis partie le rejoindre. Mes beaux-parents m'ont accueillie les bras ouverts. J'étais indépendante depuis trois ans, j'ai voulu être vite trouver un emploi et un logement. Après six mois de galère à essayer de trouver quelque chose d'intéressant, l'acte à de nombreux rejets, je me suis posée des questions : est-ce que je ne me donnerais pas ma chance moi-même ? Je n'avais rien à perdre.

QUEL PROJET AVEZ-VOUS DÉVELOPÉ ET POURQUOI ?

J'ai décidé de monter un projet d'architecture qui me ressemble, mais parallèlement, j'ai voulu vivre. Pendant un an et demi, jusqu'à septembre 2024, j'ai mené trois activités : deux boulots à temps partiel et la création de mon entreprise. Je travaillais comme vendeuse polyvalente, en complément j'étais serveuse dans un bar. Avec mon projet d'entreprise, ce n'était pas l'acte. Alors j'ai démissionné et trouvé un poste plus stable, en CDI, me permettant de développer mon entreprise en parallèle, en accord avec mon employeur. J'avais envie de mettre ma pierre à l'édifice, car le monde du bâtiment fait partie des pôles qui polluent le plus au monde. J'avais envie de créer une entreprise d'architecture non seulement proche de ses clients, mais aussi respectueuse de l'environnement. Je souhaite aussi

favoriser l'artisanat français, comme par exemple, le fait de draume, plus isolant thermiquement et phoniquement que les cordons... J'ai envie d'être proche des artisans, comprendre comment ils travaillent, faire avec eux pour que les plans soient faciles d'exécution. J'ai envie de les suivre. Sans eux, l'architecture n'est rien. L'objectif est de pouvoir me rendre accessible à tous. Voilà pourquoi j'ai le projet de monter un cabinet indépendant, pour le rendre plus proche de mes clients et respectueux des artisans.

QUELS ONT ÉTÉ LES RÉUSSITES ET LES FREINS DANS LA MISE EN ŒUVRE DE VOTRE PROJET ?

J'ai dû prendre confiance en moi et mon projet et trouver des personnes qui y croient. Bien s'entourer est important pour réussir à faire grandir le projet et le rendre solide dans le temps. Un des gros freins quand on entreprend est la peur de l'échec, ne pas réussir à trouver des clients, douter de ce que l'on est capable de faire, tout un tas de questions auxquelles



on n'aura pas les réponses sous essayez. Il faut trouver le courage de se lancer. Un autre finit est l'aspect financier. J'avais besoin d'un bon salaire pour démarrer. Au début, je cumulais deux emplois, plus un troisième : la création d'entreprise. J'ai pris conscience qu'il fallait trouver une solution, et trouver un emploi stable pour me faire mon temps libre et avoir un salaire micro-entreprise. Ma plus grande réussite est d'avoir réussi à faire ce choix, de privilégier un salaire pérenne, dans un premier temps, pour constituer un bon salaire solide un projet d'entreprise plus abouti. Je n'ai pas abandonné, je me donne les chances de réussir. Une autre réussite a été d'avoir réussi à bien m'entourer dans une ville où je ne connaissais personne.

COMMENT AVEZ-VOUS ÊTE ACCOMPAGNÉE DANS VOTRE PROJET ?

J'ai été accompagnée par des personnes bienveillantes : Frédéric de l'Adie, Camille de la Mission Locale et Daniel, un entrepreneur retraité qui me parlait. Ils m'ont toujours apporté des réponses constructives. Au départ, j'ai demandé à la Mission Locale s'ils accompagnaient des jeunes dans leur projet d'entreprise. Clotilde m'a présenté un patron, qui m'a aidé à consolider mon idée et à faire grandir. Elle m'a aussi orientée vers l'Adie. Frédéric est toujours à l'école des projets, et m'a permis de me former en marketing pour fixer mes prix, que l'entreprise soit viable. Il m'a présenté des partenaires qui aident les jeunes à se lancer de manière pérenne. Récemment, j'ai participé à un concours international de la fondation Larsen créée au Danemark en 2001 pour promouvoir l'architecture ou vert laïque. Mon projet a été retenu pour la première phase, j'ai ainsi pu bénéficier des conseils de deux professionnels pour le développer et le rendre plus clair. Après deux mois de coaching et être, j'ai envoyé une vidéo professionnelle présentant mon activité. Si je suis retenue, la prochaine étape est de défendre mon projet à Paris. A la clé, il y a une prime de 8000 euros pour investir dans son entreprise.

QUELLES SONT LES PARTICULARITÉS D'ENTREPRENDRE EN GPV ?

Autrement, l'habitat n'est pas permis de participer à ce concours de la Fondation Larsen qui met en avant des entrepreneurs de quartier prioritaires dont les projets portent un engagement social et environnemental. J'habite dans un logement social, à proximité des grands immeubles de Kermoyan. C'est un quartier calme. On a même un festival chaque année. Je n'ai pas la conviction pérenne du moi.

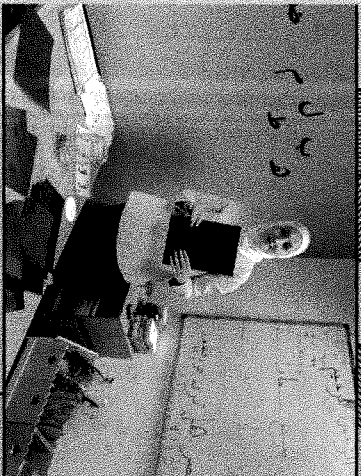
«c'est». Des personnes vivent ici et mentent d'avoir un intérieur dans lequel elles se sentent bien. Mon entreprise va dans ce sens. Je soutiens que mon entreprise soit soutenable qu'elle soit accessible à tous.

Tout, je désire trouver des solutions pour que chacun puisse habiter dans un lieu où il se sente bien, peu importe le salaire ou le quartier, car l'habitat participe au bien-être psychologique. Je son qu'ils étaient de reconnaître ce genre de quartiers. A terme, l'idée est de donner une plus belle image de ce quartier.

QUELS SONT VOS SOUHAITS POUR L'AVENIR ?

D'abord obtenir un camion et le adapter, pour créer mon cabinet mobile. La prime du concours Larsen pourrait m'aider à concrétiser ce projet. En attendant, je travaille dans mon bureau, à domicile... à plus long terme, je rêve aussi de développer une franchise avec de nombreux points commerciaux de vivre - conduits par des architectes qui porteraient mes valeurs. Pourquoi pas ?

Ayā Zaine



Apprendre l'arabe autrement...

↑ Noémie Syre
↑ Kermoyan

Ayā Apprendre l'arabe autrement

Ayā n'est pas une professeure d'arabe ordinaire. Dans les bureaux partagés du CAQ, quartier Kennedy à Rennes, elle déploie une méthode innovante, avec son associée Rana Orabi, pour enseigner cette langue de manière vivante. Ensemble, elles ont créé «Maouda Syre», un jeu de mots entre la pédagogie Montessori dont elle s'inspire et son pays, la Syrie.

NOM : Zaine
Prénom : Ayā
Âge : 33 ans
QUARTIER : Rennes, Villégien
SONS DISTINCTES : Très active, Ayā aime bouger et n'attend personne pour agir. Chez elle, l'impossible n'existe pas !
NOM DE L'ENTREPRISE : Maouda Syre
NATURE ET L'ACTIVITÉ : Un intuitu pour l'enseignement de l'arabe de manière moderne et des méthodes pédagogiques innovantes.

Beaucoup d'Arabes vivent en France mais leurs enfants ne leur la connaissent pas.

POUEZ-VOUS VOUS PRÉSENTER ? QU'EST-CE QUI VOUS A MENÉ VERS L'ENTREPRENUMAT ?

J'ai toujours été d'enseigner. En Syrie, j'étais maîtresse. J'ai commencé très jeune à donner des cours, un peu par hasard. Ma cousine m'a demandé d'enseigner à sa fille, âgée de 6 ans. Elle a bien progressé et peu de temps après, j'avais 10 élèves, puis 20. J'étais en deuxième année de littérature en langue française. J'ai pris un local et commencé à travailler à 18 ans, c'était formidable. Après deux ans d'enseignement, j'ai demandé à d'autres professeurs de me rejoindre. J'ai aussi enseigné bénévolement avec l'UNICEF pendant deux ans. Intervenais dans un orphelinat et je donnais des cours pour des personnes qui avaient quitté l'école pour des raisons médicales ou économiques. Puis j'ai quitté la Syrie pour la France. J'avais 22 ans. À l'université de Rennes, on m'a proposé d'obtenir une équivalence pour mon diplôme de littérature française, mais un ami de mon mari, professeur à l'université, m'a alors fait remarquer que la Franco-maqroun d'enseignants de la langue arabe. Alors j'ai suivi deux années, études de littérature et d'arabe, ici, à l'université Rennes 2. Ma fille avait 12 jours quand j'ai commencé :

QUEL PROJET AVEZ-VOUS DÉVELOPPÉ ET POURQUOI ?

Mon métier, c'était enseigner. J'avais l'expérience et la passion. Ma mère m'a toujours dit : « Tu es née pour être maîtresse. » Alors j'ai commencé chez moi, avec cinq élèves. Après, avec mon amie Rana, nous avons pris un local pour répondre à la demande. Beaucoup d'Arabes vivent en France. Leurs enfants ne parlent jamais la langue, ils ne la connaissent pas. Certains de mes élèves venaient de l'université et avaient besoin de l'arabe pour leur carrière en relations internationales. J'ai proposé ces cours pour transmettre la richesse de cette langue ancienne, qui s'étend de droite

à gauche, continuellement à toutes les langues latines. En 2019, nous avons pris un local avec le Centre d'Études de Quartiers (CEQ) du Blaise, puis à Kennedy, depuis 2021.

« Monse-Syrie » s'inspire de la méthode Montessori, selon laquelle nous apprenons avec plaisir, par le jeu. Nous sommes syriennes avec nos colobanthine Rana, alors le jeu de nos enfants nous aide à apprendre. Je suis de progresser, d'avancer. Nous donnons des cours d'arabe, à partir de 4 ans et jusqu'à l'adulte (j'espère). Les élèves apprennent à lire, écrire, converser dans la langue, mais pas seulement, ils découvrent également la culture arabe. Nous avons inventé

et déposé notre méthode, avec Rana. Elle s'inspire des niveaux élémentaires A1 et A2, et ma des niveaux avancés B1 et B2, selon le cadre européen commun de référence pour les langues (CECRL). Nous utilisons l'action pour enseigner, nous parlons, chantons, dessinons, collons, créons. Tout est outil, pratique pour apprendre la langue, comme cette grande pelote serpent qui permet d'aborder le vocabulaire, mais aussi les chiffres. Pour les collègues, les lycéens et adultes, nous adaptons nos outils d'apprentissage à leur niveau et leur âge. Nous avons actuellement plus de 100 élèves.

QUELS ONT ÉTÉ LES RÉUSSITES ET LES FREINS DANS LA MISE EN ŒUVRE DE VOTRE PROJET ?

Trouver un local est très difficile quand on est entrepreneuse. Nous avons réfléchi à un statut associatif, mais, cela ne nous permettait pas de rester déconnaissantes de notre école de langue. Aussi, nous sommes finies dans nos ressources, car nous devons à moment des tarifs abordables pour les familles. 250 € par an pour un cours de deux heures hebdomadaire. Avec cela, nous devons nous rémunérer, payer la location des salles, et acquiescer tout le matériel : tableaux, chaises, tables, jeux, outils pédagogiques. Aussi, nous organisons une grande fête à la fin de l'année et nous créons des cadeaux, des récompenses. Cette activité exige de travailler les jours où les enfants ne sont pas scolarisés : mercredi, samedi et dimanche. Nous nous répartissons les heures avec Rana. Pour compléter, j'ai trouvé cette année un contrat salarié avec le centre culturel du Rieu, pour donner des cours d'arabe aux enfants et adultes. Les plus belles résistances sont de voir nos élèves progresser. Pour certains enfants, j'ai dit aux parents : « Stop, ils savent tout. Laissez-les reposer, ils reviendront dans quelques années pour revenir si besoin. Mais donnez-leur quelques lectures régulières en arabe. »

COMMENT AVEZ-VOUS ÉTÉ ACCOMPAGNÉE DANS VOTRE PROJET ?

Nous nous sommes aidées mutuellement avec mon amie Rana. Nous devons pas besoin d'accompagnement extérieur dans notre activité d'enseignement, car nous sommes qualifiées et expérimentées. Nous allons déjà maîtresses, en Syrie. Rana enseignait dans une école internationale.

QUELLES SONT LES PARTICULARITÉS D'ENTREPRENDRE EN GPE ?

Ici à Kennedy, nous sommes juste à côté du métro et c'est un aboi pour nos élèves qui peuvent venir seuls jusqu'à nos cours. Les familles n'ont pas toujours une voiture ou la disponibilité pour véhiculer les enfants. D'autant plus que nos élèves n'habitent pas seulement le quartier : certains viennent de communes, comme Le Rieu, Vers-sur-Saône, Carson-Séguin, parfois jusqu'à 40 kilomètres de Rennes.

QUELS SONT VOS SOUHAITS POUR L'AVENIR ?

Nous rêvons d'un local privé à nous, pour pouvoir installer tout ce que l'on veut sur les murs, et aménager le lieu entièrement autour de la culture et la pratique de l'arabe. Horaires en arabe, cuisine que l'on peut inventer, matériel que l'on peut déployer... Ce qui n'est pas toujours possible en local partagé.





Léa Brissy

LÉA Des livres ouverts sur le monde

Elle a un nom : « Les gamineries ». Un logo plein de couleurs en préparation. La librairie de quartier de Léa n'attend plus qu'un local pour ouvrir ses portes, ouvrir les livres aux enfants pour qu'ils voyagent, ouvrent des ailes pour créer. Le rêve ? Créer un véritable lieu de vie dans le quartier du Blosne.

NOM : Brissy
PRÉNOM : Léa
Âge : 33 ans
QUARTIER : Rennes, Le Blosne
SIGNES DISTINCTIFS : Forte et lumineuse.
NOM DE L'ENTREPRISE : Les gamineries
NATURE DE L'ACTIVITÉ : Librairie de quartier spécialisée jeunesse.

Voilà ce que j'ai envie d'apporter, avec les livres : la possibilité de sortir de son quartier par la lecture.

POUR-VOUS VOUS PRÉSENTER ? QU'EST-CE QUI VOUS A MENÉ VERS L'ENTREPRENEURIAT ?

Ma passion du livre remonte à l'enfance. Mes parents et mon entourage sont de grands lecteurs. Moi, j'ai eu du mal à apprendre à lire parce que je suis dyslexique, mais, dès que j'ai commencé à pouvoir accéder à des livres adaptés, j'ai plongé dans la lecture. Cela m'a aidée avec ma dyslexie. C'est vraiment un rêve d'enfant, de travailler dans les livres, même si je ne savais pas encore sous quelle forme. Je voulais être soit libraire soit autrice. Plusieurs choses m'ont menées vers ce projet de librairie indépendante. J'ai grandi à la campagne dans le 77 en Seine-et-Marne. Et je suis venue à Rennes pour me étudier supérieures : ma licence de lettres modernes, d'abord, puis mon B1 littéraire. Je suis restée vive ici. Après une mauvaise expérience scolaire, puis plusieurs mois de recherche du travail comme libraire, un lecteur assez bougrein, j'ai réfléchi. Je me suis dit, mais en fait, pourquoi ne pas monter une librairie et faire vivre ce quartier où j'habite, autour du Blosne et de Francisco Ferrer ?

QUEL PROJET AVEZ-VOUS DÉVELOPÉ ET POURQUOI ?

« Les gamineries » sont parties d'un constat : il y a peu de librairies de quartier à Rennes. C'est en fait de se développer doucement, mais il y en a pas dans celui où je vis, pourrai proche d'écoles, de parcs, de crèches. Et j'ai pensé que ce serait un endroit parfait pour une librairie jeunesse. Personnellement, la lecture m'a ouverte au monde et j'ai envie d'apporter cela aux plus jeunes. Je constitue un fonds de littérature jeunesse pour les 0-13 ans, avec une sélection d'auteurs indépendants que j'adhésione, mais aussi du tout venant pour la visibilité de ma librairie. Peu importe ce qu'on lit, on voyage toujours parce qu'on découvre un univers différent. Voilà ce que j'ai envie d'apporter, avec les livres : la possibilité de sortir de

son quartier par la lecture. Et dans le projet, j'aimerais aussi organiser des ateliers créatifs, hebdomadaires, pour offrir une nouvelle forme artistique. Je souhaite créer une véritable animation dans le quartier, à la manière d'un tiers lieu.

QUELS ONT ÉTÉ LES RÉUSSITES ET LES FREINS DANS LA MISE EN ŒUVRE DE VOTRE PROJET ?

Cela fait plusieurs années que je rêve de ce projet, mais j'y travaille concrètement depuis le mois de juillet. Le plus compliqué pour me lancer est de trouver le bon local, ni trop grand, ni trop petit, ni trop cher. Surtout que pour avoir un local, il faut avoir un prêt et rapidement. Les démarches de financement et de location se font en même temps. C'est cette étape qui me manque pour l'instant. J'ai eu une fausse piste avec un local dont lequel je m'étais vraiment projetée, mais le promoteur immobilier n'a pas donné suite. Le reste de mon projet est bien avancé. J'ai mon business plan. Je suis contente d'avoir trouvé ce nom pour ma librairie : « Les gamineries », qui parle aux enfants comme aux parents. Ma première réussite est d'avoir trouvé une super graphiste qui a créé l'identité des « gamineries ». J'aurais le souhait de ne pas passer par là, et je ne regrette pas, car j'ai une très belle identité visuelle qui arrivera d'ici la fin de l'année.



COMMENT AVEZ-VOUS ETÉ ACCOMPAGNÉ DANS VOTRE PROJET ?

BGÉ m'aide, à construire mon entreprise, et à l'ouvrir, ils prennent en charge l'immatriculation. C'est moulu, chaque semaine, ils me forment et m'apprennent à être entrepreneur. Nous avons des cours sur la posture entrepreneuriale, on se présente par exemple à la banque, on apprend à monter son business plan. Sans formation, ce sont des choses assez difficiles d'accès, que l'on ne peut pas apprendre tout seul. Là, des professionnels nous aident à inventer notre projet de A à Z. Ils nous initient à la finance, ou droit, à la communication, c'est très riche comme formation. Et puis on rencontre d'autres entrepreneurs aussi, on peut créer des contextes et des ponts entre les différentes idées de chacun.

QUELLES SONT LES PARTICULARITÉS D'ENTREPRENDRE EN OPV ?

C'est important de faire vivre un quartier, par ses commerces d'une part, mais aussi par l'échange que l'on peut créer avec ses clients/châubins, les habitants. Avec mon projet d'ateliers créatifs, je souhaite participer à la vie du quartier, en offrant une forme d'éducation populaire. Maintenir que les quartiers vivent et ne sont pas simplement des lieux d'habitation. On peut tout nouveau dans un quartier, sans avoir forcément besoin d'être en centre-ville. On peut se réapproprier son quartier. J'ai travaillé longtemps en école, comme animatrice périscolaire, et je voyais que, dans des quartiers prioritaires, il y avait cette envie de faire qui était bien plus présente chez les enfants. Une envie de faire des choses différentes du quotidien aussi. Et je pense que si un commerce ouvre dans un quartier prioritaire, il y a cette envie de le faire vivre aussi parce que les gens sont moins tout attachés à l'endroit où ils habitent. J'ai envie de pouvoir offrir des ateliers gratuits ou à prix libre, mais qualitatifs, pour que tout le monde puisse y participer. Ce n'est pas parce qu'on n'a pas les moyens qu'on n'a pas la créativité et l'envie de faire.

QUELS SONT VOS SOUHAITS POUR L'AVENIR ?

Au début où j'étais que j'ai très envie de nouer rapidement, je souhaite développer mon activité pour que ma librairie devienne un vrai lieu. Je ne pas pas tout de suite sur un café-librairie, car je n'en ai pas les moyens humains, mais si tout fonctionne comme je veux, j'aimerais créer un lieu de vie, un lieu où les gens se
J'ai envie de pouvoir offrir des ateliers gratuits ou à prix libre, mais qualitatifs, pour que tout le monde puisse y participer. Ce n'est pas parce qu'on n'a pas les moyens qu'on n'a pas la créativité et l'envie de faire.

thé et on peut discuter, et puis, en plus, ce son, il y a une conférence sur la petite enfance, ça m'intéresse. » Peut-être que, dans quelques années, je pourrais aller au Salon du livre de Montreuil avec ma librairie « Les gramineries ». Pour l'instant, je tiens un stand pour un éditeur que j'apprécie. C'est un moment très riche, on vend, on parle, on accueille les lecteurs et les éditeurs. L'accès au salon est gratuit et c'est aussi ce qui fait que c'est un salon qui fonctionne autour. Les conférences sont en accès libre, et si on a déjà nos livres, on peut les faire découvrir par nos autres lecteurs. C'est un bon moment de me, surtout à Montreuil où il y a un public vraiment varié.





Teddy Moisan

Vendeur de son temps

Channel Chrome
+ 06 07 00 00 00

TEDDY Vendeur de son temps

- NOM :** Moisan

Pseudo : teddy

Âge : 25 ans

Quartier : Saint-Benoit, Le Plateau - Europe

- Balac

Sans districts : Gentil, gentils, Teddy est souvent qualifié de « nouous » ou « petite reine ».

NOM DE L'ENTREPRISE : Channel Chrome

NATURE DE L'ACTIVITÉ : Nettoyage professionnel et nettoyage des vitres.
- Teddy ne se prédestinait pas à monter son entreprise de nettoyage. Mais le Covid est passé par là, augmentant les besoins en hygiène de la population. Il s'est alors formé jusqu'à devenir un virtuose pour faire briller les vitres. Décidé à reprendre la main sur son temps et sur la valeur de son travail, il a monté Channel Chrome.

Dans les quartiers, on essaie tous plus ou moins d'entreprendre, mais on voit certains commerces fermer parce qu'ils ne sont pas toujours bien informés.

POUEZ-VOUS VOUS PRÉSENTER ? QU'EST-CE QUI VOUS A MENÉ VERS L'ENTREPRENURIAT ?

J'ai grandi dans un quartier de Saint-Brieuc. Ma mère est indépendante, elle a repris l'entreprise de mon père de rempaillage de chaises, alors le connotation ce que c'était d'entreprendre, initialement, je me suis formé dans la peinture, en CAP, puis j'ai commencé à travailler dans des entreprises, comme peintre. Je me levais tôt le matin pour aller travailler et je voyais que je ne gagnais que 10,50 € brut de l'heure. Je me disais que ce n'était pas normal de toucher aussi peu pour le travail que je fournissais. Pourrait, je savais que mon temps valait quelque chose. Je voulais être le vendeur de mon temps, et non esclaves du système. Alors, j'ai décidé de me mettre à mon compte dans la peinture, deux mois avant le Covid et les confinements. C'est là que j'ai commencé à me lancer. Les gens ne voulaient plus que l'on vienne chez eux. Par contre, le nettoyage était en train d'être poussé parce qu'il fallait tout désinfecter. Alors j'ai fait des formations dans ce domaine et je suis tombé amoureux du métier, en particulier le nettoyage des vitres.

QUEL PROJET AVEZ-VOUS DÉVELOPPÉ ET POURQUOI ?

Je me suis formé dans plusieurs entreprises de nettoyage, puis j'ai trouvé un travail de laveur de vitres polyvalent. C'est à dire qu'en plus des vitres, je suis habilité à nettoyer des toitures, terrasses, façades, bordages... En fait qu'importe, on peut nettoyer des toitures de tout, dans les boulangeries, faire des remises en état de charnières, par exemple. J'ai pris le meilleur de tout le monde en me formant dans différentes entreprises autour de Saint-Brieuc. Mes employeurs me sollicitaient surtout le soir, et, comme je pouvais faire plein de choses pendant la journée, j'ai pris l'initiative de proposer mes services de lueur de vitres dans quelques commerces, à mon compte. J'ai remarqué alors que cela me rapportait plus. Trois heures de travail en indépendant équivalaient à deux jours salariés. Je me suis alors

dit : pourquoi ne pas me lancer ? J'ai créé mon entreprise le 4 avril 2024. Je propose mes services principalement aux professionnels, mais, depuis quelques temps, je m'adresse aussi aux particuliers. Je rentre dans les citernes de l'ordre, à la personne, alors je leur fais bénéficier du crédit d'impôt de l'État, ce qui permet à mes clients une remise immédiate de 50 %. J'ai aussi développé une collaboration avec Airbnb pour nettoyer les logements entre les locations, on coordonne nos calendriers selon leurs besoins.

QUELS ONT ÉTÉ LES RÉUSSITES ET LES FREINS DANS LA MISE EN ŒUVRE DE VOTRE PROJET ?

Quand je me suis lancé, je suis allé démarcher un premier client. Il a signé directement. C'était une réussite, premier jour, première démarche, premier client. Mais ensuite j'en ai démarché d'autres et cela a été plus compliqué. J'ai contacté, sur une quinzaine de prospects, un seul signataire à la fin. Cette journée-là a été à la fois ma première réussite et ma première déception. Des ventes multiples russes ! Après, dans mes réussites, il y a aussi le fait que j'ai voulu me lancer à partir de rien. J'ai seulement acheté le matériel minimum et, petit à petit, j'ai commencé à me faire. C'était ce mon idée du business. Partir de zéro. Plus mon principe était simple : si je ne travaille pas, si je n'ai rien à faire, je vais démarcher. Côté défis, j'ai quelques exemples... J'ai essayé d'obtenir des nombreuses choses, comme le calendrier en ligne pour le Airbnb, cela m'a pris beaucoup de temps, j'ai dû aller au délégué à quelque un. Mais ma réussite, c'est qu'on persévère sur ce sujet-là, cela a fini par aboutir. Tout comme le référencement de mon site internet. J'y ai passé des semaines entières ! C'est ce qui me reboussa à chaque fois. En persévérant, je vois que cela remonte. Que ce travail paie, je ne me suis donné qu'à cela et, grâce à mes efforts, je reçois plus de demandes, plus d'appels... C'est mon plus belle réussite.



COMMENT AVEZ-VOUS ÉTÉ ACCOMPAGNÉ DANS VOTRE PROJET ?

J'ai commencé mon activité en avril 2024. En octobre, j'ai répondu à l'appel Les Actifs e.s., un programme pour booster les entreprises dans les quartiers prioritaires, soutenu par BSE, l'Adie, la Banque de France, Saint-Brieuc Agglomération. On forme un groupe d'entrepreneurs nouvellement lancés et on nous propose de nombreuses formations sur le marketing digital, les assurances, le bilan annuel. Au départ je me suis dit que c'était l'opportunité de trouver de nouveaux clients. J'ai trouvé les anciens très intéressants. L'abn m'aide beaucoup aussi. Enfin, j'accompagne personnellement. C'est avec elle que j'ai construit mon offre vers les particuliers avec le crédit d'impôt ou l'agenda en ligne avec Airbnb. Elle accompagne par rapport à la loi des objectifs.

QUELLES SONT LES PARTICULARITÉS D'ENTREPRENDRE EN GPE ?

Dans les quartiers, on essaie tout plus ou moins d'entreprendre. Il y a beaucoup de gérants, de chauffeurs... Mais on voit certains commerces tomber parce qu'ils ne sont pas toujours bien informés sur les formes juridiques, et les cotisations Urssaf. On essaie d'être solidaires, de se donner les informations, les bons plans. Par contre, je dois admettre qu'il y a de l'engagement, quand quelqu'un s'en sort, les gens disent : « on a réussi ». C'est magique pour les voisins. Par contre, si l'on échoue, c'est autre chose, on attend plutôt : « tu es dupé ». Quand tu perds, tu es seul. Cela peut être une force comme un handicap.

J'aimerais que l'on fasse plus confiance aux petites entreprises.

QUELS SONT VOS SOUHAITS POUR L'AVENIR ?

J'aimerais que l'on fasse plus confiance aux petites entreprises. Dans le nettoyage polyvalent, deux ou trois grosses entreprises prennent 85 % du marché. Les petites entreprises se répartissent les 15 % restants. Je souhaite proposer plus de services, et vendre plus accessible le nettoyage à domicile. Une chose me manque pour l'instant, c'est un camion. Le mien est tombé en panne. Mais si je souhaite me développer, je tiens à demeurer une petite entreprise, avoir des employés, mais pas plus de cinq. Cela correspond déjà à un grand volume de travail. J'aimerais que des nouveaux commerces se lancent et fassent appel à mes services et que les gens s'enlèvent les données qu'ils ont dans la tête et acceptent ce type de service, même les particuliers.

qui tiens ça en bon, je ne suis pas né dans ce milieu, je n'ai pas été longtemps à l'école ni au lycée, je trouve depuis mes 15 ans, les règles, les pots, les normes, je ne les connais pas. C'est important de les apprendre pour se développer de manière sereine. Il y a tellement d'idées, mais également tellement de règles à respecter, que c'est bien d'être accompagné. Devenir un comptable, un bouquier, il faut pouvoir convaincre quand on est un jeune des quartiers. Peu de monde croit en moi.

QUELLES SONT LES PARTICULARITÉS D'ENTREPRENDRE QUAND ON EST ISSU D'UN QUARTIER PRIORITAIRE ?

Je n'ai pas dans un quartier prioritaire, mais j'en suis issu. J'y habite encore. C'est une force parce que l'on se connaît tous. C'est dans les quartiers que l'on travaille le plus. Quand j'ai ouvert, je connaissais 85 % de mes clients, ce sont des gens avec qui j'ai grandi. Quand je vois certaines



personnes défavorisées dans ma boutique qui n'ont pas assez d'argent, j'offre une boisson. Je fais des promotions à chaque fin de mois, car je sais que c'est un moment difficile. Cela amène un monde impressionnant. Quand je vois des petits qui viennent à plusieurs et comptent leurs pièces, je me reconcentre à leur âge. Alors, quand je ne suis pas satisfait de la conscience de ma pâte, c'est moi-même. Je tiens à ce que mon business reste axé sur le positif, celui d'offrir quelque chose de bon à quelqu'un. Et parfois de donner. Je remonte autour de moi que la jeunesse a envie d'entreprendre. Quand ils veulent me réussir, je me souviens. Je pense que cela leur fait plaisir de voir quelqu'un qu'ils considéraient réussir. Alors qu'on faisait les mêmes beignes à l'école, qu'on vivait du même endroit. Les gâteaux, certains continueraient de danser. Moi, je prends cela comme une force. Certains me disent : « Jamais je n'aurais misé sur toi. » Alors, quand on réussit, cela donne de l'espoir.

QUELS SONT VOS SOUHAITS POUR L'AVENIR ?

Je souhaite que l'engagement continue. Mon but est d'implanter « On M'a le portait. J'ai écrit en cuir, un deuxième, dans une autre ville. J'y réfléchis actuellement, avec une étude de marché... Si j'ouvre trois magasins, je pourrais développer une franchise. Dans l'entrepreneuriat, il y a deux sortes de gens : ceux qui veulent exercer leur métier et travailler pour eux-mêmes, et les autres, qui veulent entreprendre d'abord, peu importe la nature de l'activité. Je les porte de ceux-là, qui veulent multiplier leur commerce, le franchiser, le faire grandir, même à ce qu'il tourne un jour sans que je sois dans la boutique.



Alison Leclerc

Un rêve qui roule



La crêpe voyageuse
Née dans le Nord-Pas de Calais

ALISON Un rêve qui roule

NOM : Leclerc
PÉNOM : Alison
Âge : 29 ans
QUARTIER : Saint-Helien - Nantes, Bellevue
SIÈGES DISTINCTIFS : Déterminé, elle ne laisse pas, même ses sacs colorés.
NOM DE L'ENTREPRISE : La crêpe voyageuse
NATURE DE L'ACTIVITÉ : Food truck de crêpes de froment
salées et sucrées gourmandes.
d'allure...

Je souhaite me sentir libre de travailler, ou je veux exécuter ce rêve de voyage tout en gérant mon entreprise, et élever mes enfants dans cette aventure.

POUVEZ-VOUS VOUS PRÉSENTER ? QU'EST-CE QUI VOUS A MENÉ VERS L'ENTREPRENEURIAT ?

Etre mon propre patron a toujours été mon rêve. Je souhaite me sentir libre de travailler où je veux, gérer mon planning... Ma mère me racontait souvent son enfance. Elle est née d'une famille française et voyageait de fête en fête. Elle s'est sédentarisée avant ma naissance. J'ai grandi dans le quartier Bellevue. Je garde des souvenirs typiques de mes oncles qui sont restés français. Ils tiennent les montagnes pour les enfants et vendent des chicha. Cela m'a donné envie de reprendre cette histoire avec un projet qui reflète ma personnalité. Voilà pourquoi le souvenir devient entrepreneur. Je veux réaliser ce rêve de voyage tout en gérant mon entreprise, et élever mes enfants dans cette aventure.

QUEL PROJET AVEZ-VOUS DÉVELOPÉ ET POURQUOI ?

J'ai toujours eu deux passions : la cuisine et le voyage. Après des études en restauration, j'ai voulu créer un projet qui me ressemble, mon food truck. C'est bien plus qu'un point de vente : une école gourmande, une invitation au voyage. Je prépare des crêpes de froment soles et autres gourmandises, des recettes inspirées de mes découvertes. Quand j'étais petite, c'est bien plus qu'un point de vente, je faisais les crêpes chez mon père. Vente : une école gourmande. Un jour, j'ai testé la garniture soles. Une invitation au voyage...

Voilà pourquoi toutes mes crêpes sont faites à la ferme de froment, avec une garniture soles ou sucrée. Elles sont saines et moins coloriques que les fast-foods. J'aime créer du lien, faire plaisir et apporter un moment de bonheur où que je sois. C'est ainsi qu'est née mon entreprise itinérante : La Crêpe Voyageuse ! J'ai obtenu et organisé une remorque pour cuisiner. Après mon congé maternité, je commençai du côté des universités, avec une formule complète accessible aux étudiants. J'ai aussi dans les sous

industrielles dépourvues de restaurants. Je compte me déplacer en fonction des saisons et vendre mes crêpes dans toute la France. L'été, j'ai vu le sud, de camping en camping, selon les événements, les fêtes comme le 14 juillet... Après, son événement pour les marchés de Noël, avec mon conjoint, soit nous levons le tour de la France.

QUELS ONT ÉTÉ LES RÉUSSITES ET LES FREINS DANS LA MISE EN ŒUVRE DE VOTRE PROJET ?

J'ai toujours voulu être cuisinier, mais quand j'avais 17 ans, je pensais entrer facile. Un projet comme cela ne réfléchit... et demande de la confiance en soi dont je manquais pour ouvrir un food truck toute seule. Mais aujourd'hui, je me suis rattrapée, ma passion m'a poussée à me qualifier. La formation « Les Déterminés » m'a aidée à lever ce frein. À la clé, je reçois que j'ai dû ouvrir mon entreprise. Une de mes réussites fut le « Boring Pitch ». Je me suis retrouvée sur un ring de box, avec des gants et je devais montrer que j'étais la plus convaincante pour entrepreneur. Quand on est passionnée, ça va tout seul ! J'ai obtenu le deuxième prix, un bon d'achat de 500 euros qui m'a permis d'acheter ma seconde crêpière. Je l'ai vécu comme une réussite, un bon commencement pour mon projet.

COMMENT AVEZ-VOUS ÉTÉ ACCOMPAGNÉ DANS VOTRE PROJET ?

En janvier 2024, je suis revenue chez ma mère. Un jour en l'accompagnant au Magasinerie Alternatif de Bellevue, j'ai découvert l'association papapêche d'initiatives jeunesse Normis. C'est, notamment, l'initiative, qui venait d'ouvrir en bas de mon immeuble. Je me suis précipitée pour leur parler de mon projet. Ils m'ont orientée vers Cécile et Les Déterminés, un programme d'accompagnement des entrepreneurs de six mois. J'ai pris plusieurs rendez-vous et je me suis inscrite pour participer à la Floritrop. Chez entrepreneur avec Olivier Boilev 44, j'ai suivi le dispositif « Tester le métier

d'entrepreneur du dimanche en 7 jours, entreprise coopérative éphémère », en septembre 2024. En novembre, j'ai commencé Les Déterminés. Cela m'a beaucoup appris notamment sur la prise de parole en public, la confiance en soi et le fait d'être totalement indépendante... Je suis formée aux normes d'hygiène et sécurité. L'idée aussi m'a aidée à cibler le financement requis. Trouver ces étapes m'ont permis d'avancer dans mon projet.

QUELLES SONT LES PARTICULARITÉS D'ENTREPRENDRE EN OPV ?

Dans mon quartier ou les autres quartiers, j'ai 518 ans des besoins. Cela dépendra des propositions, mais ce ne sera pas dans mes priorités si j'y a déjà des personnes en place. Mon quartier est important, car c'est là que j'ai testé mes crêpes pour la première fois, avec une association qui s'appelle l'École de Guinée, juste en bas de chez moi, à l'occasion de l'événement « Jour de fête à Bellevue » en septembre 2024. J'ai adapté mes recettes, en



ne maitrions pas de l'hum dans la pâte à crêpe, en cuisine hotel. Je me suis fait la main, à l'heure les crêpes rapidement. J'ai vu le monde qui attendait, il faut aller vite. Cela m'a permis d'expérimenter le rush du métier et de tester mes crêpes de froment soles. J'ai eu des retours positifs, les gens disaient que c'était bon. Ma mère, mes cousins, mes cousins sont venus. Elles étaient connues pour moi. J'ajoute du plaisir, cela m'a motivée pour la suite. À ce moment-là, je me suis dit : pourquoi ne pas me lancer ?

QUELS SONT VOS SOUHAITS POUR L'AVENIR ?

Mon principal souhait est de faire grandir mon activité de manière durable, tout en restant fidèle à mes valeurs : la qualité, la proximité avec mes clients, et la passion du métier. Développer ma clientèle, en me faisant davantage connaître localement, notamment par la participation à des événements, marchés, ou collaborations avec d'autres acteurs locaux. Améliorer ma visibilité en ligne, à travers les réseaux sociaux, un site internet plus complet ou des campagnes ciblées pour toucher un public plus large. Je souhaite aussi proposer de nouvelles offres ou produits, en écoutant les retours de mes clients. Optimiser l'organisation de mon activité, pour gagner en efficacité et mieux gérer mon temps, notamment avec des outils professionnels adaptés. Pourquoi pas, à moyen terme, embaucher ou collaborer avec d'autres professionnels, pour répondre à une demande croissante et partager cette aventure humaine ? J'aimerais voyager avec mes enfants et si l'activité se développe, on s'associerait avec mon conjoint. Il est roulin, lui aussi a le goût de la route.

Enfin, mon souhait est de trouver un bon équilibre entre développement professionnel et épanouissement personnel, car je crois que la passion et l'énergie que l'on met dans son travail se ressentent dans la qualité de ce que l'on propose.

Xhuliano Selfo



la voie de
l'indépendance...

XHULIANO l'indépendance

NOM : Xhuliano o'livroque n'i l'erte n'i obstacle quand il regarde son parcours d'entrepreneur. Il y voit un chemin naturel au fil duquel il a forgé son mental, et qui le mène avec son frère vers des valeurs auxquelles il croit : l'entrepreneuriat comme force et liberté. Il croit en ce modèle d'émancipation et soutient l'encourager, en ouvrant son espace à d'autres entrepreneurs et...

Pseudo : Selfo
Prénom : Xhuliano
Âge : 27 ans
Quartier : Saint-Nazaire, La Trébale
Sans structure : ludique, ambitieux, juste et visionnaire
Nou de l'entente : Opa, son nom de famille à l'envers)
Nature de l'activité : Business de la culture spécialisée dans les coups hommes et service de lavette automobile, «Ouv, commerces, réassure, «Ouv, moueur : Une vision. Un seul moueur : l'indépendance partagée»

L'entrepreneur m'a donné de l'envie et de l'espoir.

POUVEZ-VOUS VOUS PRÉSENTER ? QU'EST-CE QUI VOUS A MENÉ VERS L'ENTREPRENEURIAT ?

J'ai toujours eu envie d'entreprendre individuellement et avec la famille. Je trouve que c'est la voie de l'indépendance. Ce qui m'a poussé à prendre ce chemin, ce sont mes valeurs personnelles, la prise de responsabilité et la mesure. Je suis albanais. Nous sommes arrivés en France en 2010, avec mon frère hôtelier et mes parents. En Albanie, j'ai construit ma personnalité et lorsque je suis arrivé ici, j'ai pu le développer dans différents domaines, à Paris puis à Saint-Nazaire. Ce fut un grand défi d'arriver dans un endroit que je ne connaissais pas. Même si c'était dur, c'était le bon chemin. De l'Albanie à la France, j'ai parcouru avec détermination le grand chemin de l'intégration, ornée par le défi profond d'y apporter ma contribution... J'ai été bien-venue, en apprentissage, solitaire. Je suis passé par presque toutes les étapes pour arriver ici. Je connais les valeurs au travail, mais aussi les limites du modèle salarial. J'ai vu cette envie de créer de la valeur. Notre mère était dans la culture. Elle a toujours eu cet esprit d'entrepreneur et nous a poussés, mon frère et moi, à prendre ce chemin. L'entrepreneur m'a donné de l'envie et de l'espoir.

QUEL PROJET AVEZ-VOUS DÉVELOPÉ ET POURQUOI ?

Le projet de lavetterie est né pendant le Covid, en constatant que c'était un complément nécessaire, encore plus dans cette ville où il y a beaucoup de travailleurs saisonniers ou étudiants. Avec mon frère, nous ne connaissions rien de ce type d'activité, mais l'envie était grande. On a commencé à se renseigner auprès d'autres lavetteries, jusqu'à trouver des liens importants pour structurer notre projet avec des organismes de formation. J'avais déjà acheté le local. C'était une ancienne banque, je pensais développer un projet local, mais en voyant le potentiel de l'emploi, nous avons

décidé de créer deux cellules commerciales. La culture, c'était plus nouveau. On connaissait le métier. Notre mère avait eu plusieurs salons. J'avais suivi quatre ans de formation, en CAP et BP culture au CFA de Saint-Nazaire. La particularité de nos locaux, c'est que nous les ouvrons aux entrepreneurs. Nous avons aménagé un salon individuel ainsi qu'un bar à disposition pour permettre à des professionnels d'exercer. La lavetterie accueille aussi un espace de réunion et de reposage pour une professionnelle indépendante. C'est un espace partagé d'entrepreneuriat.

Je crois en l'entrepreneuriat de terrain, humain, fondé sur la responsabilité partagée.

QUELS ONT ÉTÉ LES RÉUSSITES ET LES FREINS DANS LA MISE EN ŒUVRE DE VOTRE PROJET ?

Je ne parvenais pas de faire ni d'obtenir. J'ai rencontré plusieurs problèmes assez nombreux quand on entreprend. Je les prends comme des défis. La peur, le doute nous traversent. C'est l'apprentissage d'arriver ce local qui a été décisif, avec un emplacement stratégique sur l'avenue de la République, proche de l'arrêt de bus. C'était une prise de risque pure ! Le plus grand défi, c'est de se comprendre soi-même, de comprendre l'impact que la situation professionnelle a dans nos vies. L'entrepreneuriat, c'est avant tout une œuvre de compréhension. Je refuse de parler de «réussite». Pour par moi-même, nous pourrions. Pour moi, l'entrepreneuriat n'est pas un sommet à atteindre, mais un chemin à partager. Et ce chemin, il faut le tracer avec méthode, vision... et une sacrée dose de courage. Nous nous entourons d'indépendants, avec la même esprit, parce que chaque voix, vision et valeur méritent d'être.

COMMENT AVEZ-VOUS ÉTÉ ACCOMPAGNÉ DANS VOTRE PROJET ?

[illegible]

QUELLES SONT LES PARTICULARITÉS D'ENTREPRENDRE EN QPV ?

Quand nous-mêmes arrivés, nous avons commencé à nous intégrer dans la société hawaïenne et moïaïenne. Nous avons fréquenté différents endroits pour apprendre la langue. C'est au petit du temps pour être régularisés. Nous avons participé à la maison de quartier de la Christianité. On ne comprend pas : c'était un quartier difficile, avec des problèmes sociaux, de violence et de drogue, mais on ne s'y assésait. Il paraît habiller le plus beau quartier de la ville et améliorer dans l'aisance... car ce n'est pas que le lieu qui fait la lumière, mais les valeurs qui nous possèdent. On était à bien souvent, et accompagnés, mais cela ne nous donnait pas envie d'être acceptés de recevoir autres que nous. Aussi, nous sommes devenus bénévoles aux Retraites au Caou. On avait un petit salon de culture à bas, pour offrir des coupes gratuites qui permettent une diffusion économique. On s'en était impliqué énormément au Festival Les Escots. C'était une forme de reconnaissance. Nous avons choisi un emplacement en centre-ville pour nos réunions.



QUELS SONT VOS SOUHAITS POUR L'AVENIR ?

Je trouve cet engagement dans le monde par rapport aux autres de la jeunesse, de leur façon d'être, de leur façon de vivre, de leur façon d'être ensemble. C'est génial, de voir les personnes sortir de la subordination sexuelle. Étonnante vue de l'épaul, pour moi c'est vital. L'avenir, je le vois très clair. Je veux contribuer à établir un écosystème dans ces classes, permettre à chacun, se reconnaître, et être reconnu. Ce lieu est une école, mais ce que nous avons, c'est un mouvement. Je crois en l'engagement des jeunes, humains, livrés sur la responsabilité. Mon rôle est de créer les conditions pour que tous puissent s'émanciper à leur tour. On fonctionne avec nos personnes en fonction pour l'instant. On s'appuie sur le CIRA de l'école pour créer une association avec les élèves, ce quand on sort de l'apprentissage, on a les connaissances, mais pas forcément la confiance en soi ni la pratique. Je cherche aujourd'hui à manipuler de poids, équilibre, équilibre, équilibre, qui peuvent être une arme, consiste du sens et du vôtre, ensemble.



DAMIEN
Tracer sa route

NOU :	Ané d'une famille de huit,
Remise :	en Guyane, Damien renvoie
Précise :	sa somme de nombreux
Déroulé :	obstacles depuis l'enfance,
Act :	sans jamais lâcher le volant, il a
38 ans	une vue de stérilité, de coupure
QUATRIÈME :	et d'ingénierie pour résoudre
Somme :	les tourments défectueux de la
Préface :	voix et sonner, d'après des
NOU ET L'ÉCRIVAIN :	vers son projet d'écriture,
AED (Association des Écrivains de la Région de l'Est de la Guyane) :	de transport de biens et de
Nature et l'écriture :	personnes, à savoir ou la
L'union de celui de nos quartiers	fondu sa famille,
et transport ambulatoire de	personnes limitées.

Mes difficultés personnelles m'ont appris à travailler dur, pas seulement pour m'en sortir seul, mais pour aider à mon tour.

POUVEZ-VOUS VOUS PRÉSENTER ? QU'EST-CE QUI VOUS A MENÉ VERS L'ENTREPRENEURAT ?

Je suis né en Guyane française, un très beau département avec beaucoup de paysages naturels. Je suis fils d'agriculteurs, j'ai eu une famille de huit enfants. Le divorce de mes parents a entraîné des difficultés financières. Très vite, j'ai dû devenir mature et faire figure de modèle pour mes frères et sœurs. J'aidais ma mère qui gisait son entreprise : « Lowap Toulé », qui signifie « Trouver tout ». Ces difficultés m'ont appris à travailler dur, pas seulement pour moi-même seul, mais pour aider à mon tour. Je n'ai pas eu de plainte. La volonté, cela forge des hommes et des femmes. Je n'avais pas encore conscience de ce qu'était l'entrepreneuriat. Je m'en suis réellement rendu compte dix ans plus tard. Plusieurs événements, de mon enfance, de mon parcours scolaire et professionnel m'ont mené vers ce projet d'entreprise de transport.

QUEL PROJET AVEZ-VOUS DÉVELOPÉ ET POURQUOI ?

J'ai été titulaire d'un CAP macron, d'un BEP et BAC en gros œuvre. Je voulais initialement être ingénieur dans le bâtiment, mais j'ai rencontré des épreuves dans ce parcours : fermeture de classe, ou faillite des entreprises qui pouvaient m'employer et me rémunérer. J'avais besoin d'une stabilité financière. Comme j'étais sportif et diplômé, j'ai pris la décision de m'engager dans l'armée en 2011. J'ai intégré le 2e Régiment de dragons pendant cinq ans, en France hexagonale. J'ai passé mon permis poids lourd et découvert une passion pour le transport. Je me suis dit : demain, je serai chauffeur professionnel. Mais j'ai été blessé dans l'armée. J'ai dû arrêter. J'ai passé ma FIMO (formation initiale minimum obligatoire) en 2019. J'ai obtenu mon contrat de professionnalisation et commencé à travailler en interne, j'étais alors à Saint-Denis. Une entreprise m'a proposé un emploi. Je commençais

travailler juste quand le Covid est arrivé et a provoqué des licenciements. Les plus jeunes devaient partir d'abord. J'ai réfléchi et c'est le moment où j'ai envisagé de passer à l'entrepreneuriat, et de monter ma société de transports.

QUELS ONT ÉTÉ LES RÉUSSITES ET LES FREINS DANS LA MISE EN ŒUVRE DE VOTRE PROJET ?

Il me fallait beaucoup d'informations. J'ai commencé petit, en devenant livreur pour Uber Eats, qui payait à la course et non au kilomètre, comme une autre entreprise qui m'avait aussi proposé de collaborer. J'ai payé mon numéro de Siret pour ma micro-entreprise et postulé, mais on m'a annoncé qu'il y avait une réforme depuis le Covid, que je ne pouvais utiliser que le vélo. Pour utiliser une voiture, il fallait passer la capacité professionnelle de transport. La formation coûtait

1500 euros. Alors j'ai commencé Uber en vélo. Je me suis retrouvé à faire jusqu'à 80 kilomètres en une journée. Je travaillais même en cas d'intempéries, parfois sous la pluie. Mon obstination a fini par payer. J'ai aussi fait des missions d'interim comme livreur. Un jour, le véhicule est tombé en panne. Je me suis levé à 2 heures du matin et j'ai pédalé 25 kilomètres en vélo pour assurer la livraison. Le gérant de l'entreprise a trouvé un peu fou que je fasse tout cela pour honorer mon engagement. Après cela, la société d'interim m'a proposé un contrat de professionnalisation pour devenir chauffeur poids lourd. J'ai passé mes CoCes et maintenant je suis le permis super poids lourd. Je continue avec Uber Eats en alternance, les soirs et weekends, mais

la plateforme a baissé ses commissions. Aujourd'hui, on ne peut plus en vivre. Voilà pourquoi j'ai décidé de monter d'un con, de passer ma capacité de transport et de prendre un véhicule en leasing.

COMMENT AVEZ-VOUS ÉTÉ ACCOMPAGNÉ DANS VOTRE PROJET ?

J'ai mené ce projet seul, comme la plupart des choses dans ma vie. J'ai discuté de mon projet avec mon épouse, avec qui je suis marié depuis 9 ans. L'idée est arrivée sur ma route au moment où je commençais à passer ma capacité de transport. Ils pouvaient m'appuyer quand j'ai pris mon véhicule. Dans la capacité de transport on ne nous apprend pas vraiment à gérer une entreprise, mais plutôt à calculer le rendement, les kilométrages... J'ai consulté beaucoup de tutos, de livres, j'ai posé des questions et j'ai essayé de trouver les points. Ma mère m'a dit de me renseigner à la Chambre de Commerce.

QUELLES SONT LES PARTICULARITÉS D'ENTREPRENDRE EN GUY ?

Il n'y en a pas. Dans le monde de l'entrepreneuriat, c'est nous qui bûissons notre image. Être dans un quartier prioritaire peut être un boost ou un frein, cela dépend de ce que vous en faites. Les gens ne se rendent pas compte que l'on est dans un quartier difficile si on est discipliné, actif. On peut tomber sur des gens qui admettent cela, utilisant des clients fidèles qui souhaitent encourager votre développement et votre détermination au travail.

QUELS SONT VOS SOUHAITS POUR L'AVENIR ?

Je souhaite obtenir ma capacité de transport, ma licence de transport et commencer à travailler. Je souhaite devenir taxi médical. J'ai déjà commencé à faire les papiers pour passer mon PSC1 (formation aux premiers secours) et ma qualification de VSL (véhicule sanitaire léger). Je souhaite avoir mon véhicule et commencer à démarcher les hôpitaux en proposant mes services. Ma mère, avant ses derniers jours, utilisait ces transports ambulanciers. Elle avait travaillé à les solliciter et me demandait très souvent. J'ai remarqué que certaines personnes à mobilité réduite ont de l'appréhension. J'ai fait l'armée, j'ai été ouvert au monde et aux gens, j'ai besoin de rendre service, de me sentir utile. Dans l'armée, je suis habitué à protéger les gens, j'ai le même sentiment dans le monde du transport. Cela m'intéresse et je veux développer ce service pour les gens : le transport médical. L'histoire n'est pas terminée...



Sandrine Berthier



Pouvoir d'entreprendre
Vannes

Grandir ensemble

SANDRINE

Grandir ensemble

Quel chemin parcouru depuis 2010 et nous avons rencontré Sandrine pour notre premier recueil de portraits de femmes engagées ! Après avoir connu la grande précarité, elle dirige aujourd'hui un réseau d'affaires féminin qui vient d'accueillir sa millième adhérente. Un succès qui montre la valeur de son expertise et l'engagement pour soutenir l'indépendance et la sécurité des entrepreneuses.

NOM : Berthier
PÉNOM : Sandrine
Âge : 47 ans
QUARTIER : Vannes, Mennur
SAISONS D'ACTIVITÉ : Si caracaté, sa soit permanente d'après elle.
NOM DE L'ENTREPRISE : Pouvoir d'entreprendre
NATURE DE L'ACTIVITÉ : Réseau d'affaires féminin

Plus qu'un réseau, c'est devenu une école de l'entrepreneuriat féminin.

POUVEZ-VOUS VOUS PRÉSENTER ? QU'EST-CE QUI VOUS A MENÉ VERS L'ENTREPRENEURIAT ?

Mes rêves ont toujours été d'être comptable, mais sans les bons modèles économiques, je suppose, car les fins de mois pouvaient être compliquées. Je n'ai pas eu de diplôme après le bac, j'ai fait une formation d'assistante de gestion PAF-Fin qui ne me passionnait pas. Après des années très dures de violences conjugales, je suis arrivée seule avec mon enfant dans le quartier de Mennur. Mon engagement pour le droit des femmes et la lutte contre les violences vient de là. Je me suis dit : stop, j'ai besoin de sécurité et de liberté. Ma liberté, je vois la trouver dans l'entrepreneuriat. Ma sécurité financière, je la trouve seulement maintenant... Je me suis mise à tout apprendre à 37 ans, comme graphiste ou décorateur puis j'ai développé d'autres activités autodidactes, mais toujours précaires... J'ai créé une agence de communication qui a coulé, après une erreur de recrutement. Je ne m'étais pas encore formée en management. Problème ! J'ai misé et porté le projet ICED (Initiative zero Châneau de longue durée) dans mon quartier, pendant nos ans, avec une association de bénévoles, fédérant les acteurs du quartier et les institutions. J'étais présidente de l'association. Mais cela s'est terminé en burn-out et au RSA. Il y a quatre ans, j'étais à sec, avec deux enfants à charge. Je n'aurais pas dû vivre de mon business et je continuais à travailler gratuitement... La goutte d'eau qui fait déborder le vase ! Et je me suis remise en selle...

QUEL PROJET AVEZ-VOUS DÉVELOPPÉ ET POURQUOI ?

En tant qu'entrepreneuse, j'ai cherché en vain un réseau d'affaires. Aucun ne convenait, soit les réunions avaient lieu à 7h30 du matin impossible pour une maman solo !, soit l'adhésion était trop coûteuse ou fermée aux personnes d'une même profession. Dans le dernier réseau, on m'a même demandé un dossier administratif, puis un deuxième, alors que je sortais du RSA. Je me suis résignée et j'ai décidé de créer mon réseau, inclusif, bienveillant, avec un modèle économique sécurisé. En 2021, il est très différent de ce qui existe. D'abord, ce réseau est très accessible financièrement, sans obligation de renvoyer sur un an. Ensuite, j'ai voulu rassembler les personnes qui relient des autres. Et nous occupons les personnes d'une même profession, ce qui nous aide à nous le faire. Il y a de la place pour tout le monde ! En échangeant, on monte en compétence, on peut créer des partenariats. Le réseau s'adresse aux femmes, parce qu'il y a 85 % de précarité dans l'entrepreneuriat féminin. L'objectif est qu'elles puissent régulariser et sécuriser leurs revenus. C'est un réseau d'entraide, elles se recommandent et gagnent de l'argent, soit avec le réseautage, soit avec mes formations. Je leur apprend à choisir le bon modèle économique, les stratégies marketing, la prospection et nous faisons ensemble. Nous allons vraiment très bien.

QUELS ONT ÉTÉ LES RÉUSSITES ET LES FREINS DANS LA MISE EN ŒUVRE DE VOTRE PROJET ?

Aujourd'hui, nous sommes 1000 ! C'est incroyable ! On a commencé dans le Midi-pyréen et à présent, 80 villes sont couvertes en France, mais aussi en Belgique, en Suisse, au Portugal, Lombardie est maintenant membre. J'étais au RSA il y a 4 ans et aujourd'hui je suis à 50 000 €. Par mois de chiffre d'affaires. La réussite est aussi d'avoir compris qu'il fallait vendre avant de créer, que l'on ne peut pas penser vivre d'un business si on ne valide pas avant notre offre sur le marché. Je suis consciente d'avoir pu garder cet esprit de bienveillance qui est essentiel dans le réseau. Sans confiance, il n'y a pas de vente entre nous. Comme j'ai beaucoup de clients d'un coup, je rencontre les problématiques des grandes entreprises, sauf que je n'ai pas leur trésorerie. Le management a été un challenge. Je rémunère plus de 80 directrices de vente, ainsi que deux équipes resserrées de 6 personnes qui travaillent sur les événements et sur l'organisme de formation. Plus tu gagnes, plus tu apprends. C'est le credo de mon réseau. » Grandir Ensemble »

COMMENT AVEZ-VOUS ÉTÉ ACCOMPAGNÉ DANS VOTRE PROJET ?

L'État m'a beaucoup aidée en me prêtant de l'argent pour investir sur moi. J'ai été accompagnée financièrement, parce que quand j'étais au RSA, je savais que je ne pourrais pas y arriver toute seule. Depuis trois ans, j'ai dépensé plus de 50 000 euros en formation et accompagnement en vente, marketing, management. C'est important, car je n'aurais jamais obtenu ces résultats sans me former. La seule façon de ne plus être précocité, c'était d'apprendre auprès de gens plus expérimentés que moi.

QUELLES SONT LES PARTICULARITÉS D'ENTREPRENDRE EN GPE ?

J'ai longtemps été inactive dans mon quartier. Quand j'étais présidente de l'association pour le TCD, ou dans les réseaux d'entraide, on a souvent considéré que je n'avais aucune expertise. J'étais une femme



des quartiers, je n'avais pas de diplôme donc je n'étais pas légitime... On a voulu m'écrire. En 2011, j'ai reçu le prix Talent des Cités pour mon entreprise de communication, dans le quartier de Ménilmontant. C'est important de recevoir une récompense quand on ne se sent pas du tout légitime ni compétent, même si pendant longtemps on pense l'avoir obtenu parce qu'il n'y avait personne d'autre ! C'est la première pierre de l'édifice de l'entraide de soi. Pour accéder à l'étape d'après, il faut reconnaître que l'on fait du bon travail parce que l'on a des clients.

QUELS SONT VOS SOUHAITS POUR L'AVENIR ?

Je voudrais des franchises dans tous les pays ! J'aimerais créer une plateforme pour mettre en relation des gens qui ont besoin les uns des autres. J'ai plein d'idées ! Mais je reste vigilante à deux choses dans le réseau : que les filiales obtiennent toujours autant de résultats pour leur chiffre d'affaires, et que la bienveillance soit de mise. Parallèlement, j'aimerais créer une fondation avec les adhérentes, pour lutter contre les inégalités de genre dans l'entrepreneuriat. La fondation ferait du lobbying pour changer les lois, par exemple sur le congé maternité des entrepreneuses. J'aimerais délivrer des chèques alimentaires aux entrepreneuses précoces. Il y aurait aussi de l'argent selon les projets et de « l'empowerment ». L'objectif est que l'on soit toutes autonomes avec notre business.

ENTREPRENEURIAT QUARTIERS 2030

VOTRE QUARTIER N'EST PAS UNE LIMITE, C'EST UN POINT DE DÉPART

ENTREPRENEURIAT QUARTIERS 2030,
Un programme national qui vient à vous pour **entreprendre**.



ENTREPRENDRE

... MAIS PAR OÙ COMMENCER ?

Des professionnels viennent à vous pour vous écouter, vous accompagner et y voir plus clair dans votre projet.

CITÉS LAB

Initiative de l'État

Des chefs de projets présents dans votre quartier vous accueillent et vous aident à faire émerger votre projet même si vous partez de zéro.

Un suivi individualisé personnalisé avec des conseillers et des ateliers.

CARRÉFOUR DE L'ENTREPRENEURIAT

Des lieux de rencontres ouvertes pour échanger avec les bons partenaires, trouver des infos et avancer tous vos projets.

Et une équipe dédiée à toutes vos questions !



Trouver à bord du Bus pour donner la bonne direction à votre idée.

Un chef de projets pour répondre à vos questions et vous orienter vers des structures partenaires spécialisées.

Un premier échange près de chez vous.

Pour connaître des professionnels prêts à vous aider, créez votre page CPE.



LE MOT DE L'ÉCLAIREUSE D'HISTOIRES

Marie Fidel

écrivaine, portraitiste, biographe

Là où naissent les possibles

« Forte », « lumineuse », « déterminée », « généreuse », « courageuse », « intègre », « créative », « persévérante », « battante », « ouverte », « curieuse », « audacieuse »,... voilà comment leur entourage qualifie les vingt entrepreneures que j'ai eu la chance de rencontrer cette année, en Bretagne et Pays de la Loire.

Sur ce chemin, les obstacles se dressent inévitablement. Chacune les contourne à sa manière, et en ressort grandie, riche d'une expérience à transmettre. L'échec ou la réussite ne sont pas le cœur du sujet : c'est l'apprentissage qui compte, celui qui permet d'inspérer, de rendre des mains que l'on n'a pas toujours soi-même reçues.

Ce qui m'a marqué d'abord, c'est l'émotion dans leurs yeux, comme une détermination profonde, un élan qui motive leur projet. Pour certaines, une revanche sur l'école ou sur le salariat. Pour d'autres, une passion née dès l'enfance. Toutes, tous partagent l'envie de trouver sa place, de se donner une chance. Malgré les difficultés, avances, encore. Mais jamais seule, jamais pour soi uniquement.

Certains créent un lieu de vie au cœur des quartiers, d'autres entretiennent ailleurs, pour ouvrir d'autres possibles.

Il y a celles et ceux qui entreprennent d'abord pour exercer leur métier, travailler pour eux-mêmes : les passionnés et des sœurs, les créateurs, les artisans, celles et ceux tournés vers les clients, avec le quartier. Comme le dit Khuliano : « L'entrepreneuriat n'est pas

en soi, quelle qu'en soit la forme. Il y a celles et ceux qui vivent dans les quartiers, qui y puisent une force, une fierté aussi, celle de monter à leurs amis, à leurs voisins, qu'ils avancent en créant. Et puis, il y a ceux qui choisissent d'y installer leur commerce, dépassant largement sa fonction première : une épicerie devient lieu de lien, un service informatique devient lieu de soutien, une librairie devient espace de rencontres...

Entreprendre, ce n'est pas seulement gagner sa vie : c'est une expérience profondément humaine. C'est offrir un service, un produit, une présence. C'est se redonner de la valeur, reprendre la main sur son temps, sur ce que l'on souhaite investir, donner... pour soi, mais aussi pour les autres.

Pour certaines, l'entrepreneuriat est un état d'esprit, une évidence, un terrain de jeu, peu importe la nature de l'activité. Pour d'autres, il faut apprendre à entreprendre. Et s'enrichir. Comme le dit Léa, l'entrepreneuriat requiert certains savoirs que l'on ne peut pas

toujours apprendre seuls. Difficultés d'investissement, méconnaissance des codes, des règles juridiques... Les dispositifs d'accompagnement deviennent alors des tremplins indispensables, mais aussi des lieux de rencontres inspirants entre créateurs et créatrices d'activité.

Tous et toutes empruntent cette voie, portée par un souffle de liberté, qui les aide à dépasser leurs doutes, à prendre des risques. L'entourage joue un rôle clé. Et toujours revient ce leitmotiv : le partage.

Car l'entrepreneuriat, quel que soit le statut, n'est jamais une aventure individuelle. C'est toujours un mouvement collectif.

Et dans les quartiers, une spécificité ressort : l'envie de développer son outil de travail pour les autres, de transmettre et d'inspérer.

Portée par ce souffle, je tiens à vous remercier tous les vings : Franck, David, Diana, Mamadou, Sandrine,

Adam, Kader, Alison, Khuliano, Marie-Géraldine, Mouhammed, Damien, Amnaïa, Lucie, Ikrom, Aya, Acta, Teddy, Sam et Lea. Merci de m'avoir confié vos rêves et vos réalités en toute confiance.

Je remercie infiniment RéO Villes de m'avoir guidée jusqu'à vous et de porter vos voix à travers cette édition. En plus de six ans, notre collaboration n'a cessé de s'enrichir grâce au partage de nos valeurs et à une dynamique de travail harmonieuse, soutenue par l'appui précieux des partenaires financeurs.



Directrice de publication : Ouided Ayad | Coordination :
Soazig Barré | Conception graphique & Habillage des
photos : Maximilien Steindorsson | Rédaction : Marie Fidel

Impression : Goubault Imprimeur

ISBN : 979-10-92670-19-6

Mai 2026

Réalisé par :



Avec le soutien de :

