

et déjà patrons

Succès story



(Photo Sébastien Bortel)

Clémence Cuvelier, 30 ans

C'est le genre de femme forceuse. Depuis toujours, Clémence Cuvelier sait qu'elle ouvrira sa boîte. À l'école d'ingénieurs des mines à Alés (Hérault), elle suit un double cursus avec l'option « créer et gérer une entreprise ». Diplôme en poche, elle arrive sur le marché du travail en 2009. Elle a d'abord travaillé avec les leaders de la construction en France. « On ne peut pas monter une boîte sans savoir de quoi on parle, c'est pour ça que ma carrière a débuté chez les grands leaders français ». Cette trentenaire commence en tant que coordinateur de travaux et sa première expérience s'officialise avec l'architecte de renom Zaha Hadid, pour le chantier des archives départementales à Montpellier pendant deux ans. « Cela m'a apporté énormément de technique. » Puis, en 2011, dans le cadre de mutation interne, elle s'installe à Nice et devient chef de projet dans le BTP. Clémence continue de se faire la main sur de gros chantiers comme le Castorama d'Antibes. Elle crée aussi des bureaux à l'aéroport, une maison de retraite à Pégomas. Cette terre azuréenne, sera la sienne et sait qu'elle réalisera son « rêve de toujours » ici. En 2014, elle démissionne, avec l'envie de créer son cabinet de

maître d'œuvre. « Madone » voit le jour à Nice. « Je suis partie de zéro en démarrant de chez moi, devant mon ordi pour prospecter. Mon premier chantier est arrivé dans la foulée. J'ai fait mes preuves sur deux dossiers, dont un gros chantier pour une villa de luxe à Saint-Jean-Cap-Ferrat. J'embauche mon premier salarié. Tant que t'es tout seul, ça va... Mais dès que tu as des salariés, tout devient plus compliqué. Il y avait des nuits où je ne dormais pas... ». Aujourd'hui, « Madone », est composé de quatre salariés et affiche un chiffre d'affaires de 550 000€ pour l'année 2017. « Désormais, la société est stabilisée et j'ai passé les années les plus difficiles et ça me permet d'avoir des fonctions annexes : je suis responsable de la communication PACA-Corse de l'Union nationale des économistes de la construction. » Clémence a aussi décidé de transmettre son savoir-faire en intégrant Qualibat, un organisme de formation et de certification dans le BTP. Avec le recul, la patronne se dit « fière d'avoir créé de l'emploi. Tout ça demande beaucoup de travail, des fois, je n'ai pas de week-ends, ni de vacances. C'est aussi beaucoup de rigueur et de la motivation. Au quotidien, je me dis toujours, de ne rien lâcher. Il faut toujours y croire. J'adore cette phrase d'Oscar Wilde : "Il faut toujours viser la lune, car même en cas d'échec, on atterrit dans les étoiles" ».

« Créer, c'est facile. Le plus compliqué, c'est de réussir »

Jean-Charles Kaiser est codirecteur de la structure Conseils entreprises et commerces BGE COTE D'AZUR ACEC. Une structure implantée au numéro 11 de la place Île-de-beauté, au port de Nice. Depuis plus de trente ans, cet expert tend la main aux nouveaux entrepreneurs en les accompagnant dans la création de leurs sociétés. Détection et financement des projets, formation etc. Jean-Charles Kaiser, membre du jury « talents des vallées », partage son regard sur le monde de l'entrepreneuriat chez les jeunes.

Pour entreprendre, la jeunesse est-elle une force ?

Cela peut être à la fois un handicap comme une grande force. L'inconvénient peut être la crainte des banquiers. Ils peuvent être frileux face à un profil jeune. Il faut être sûr de ce qu'on fait. Le gros

atout : ils ont la pêche et ça, c'est une grande force. Souvent, les entrepreneurs de moins de 30 ans m'impressionnent, notamment leur maturité. Certes, il y a les rêveurs, les "foufous" mais ce n'est pas une majorité et on les arrête très vite. La plupart savent très bien ce qu'ils veulent et ils travaillent beaucoup. Et, la volonté de réussir est là. Vraiment là. Quelque part, ils ont le génie de l'entrepreneur.

Une autre grande force aussi c'est qu'ils sont résolument dans l'air du temps et proposent des idées très fortes, notamment avec les nouvelles technologies, ils maîtrisent les réseaux sociaux – ils sont nés là – dedans : en terme purement économique, tout ça est bluffant.

La différence avec les jeunes entrepreneurs

Avec plus de trente ans d'expériences, Jean-Charles Kaiser distille ses conseils avant d'entreprendre, au moment où un projet émerge.

1 Se poser les bonnes questions

L'adéquation entre la personne et le projet doit être solide. « Un bon projet, c'est un projet qui correspond parfaitement à la personne et à ses motivations. Pourquoi je veux créer ? Quel sens je donne à ma création d'entreprise ? Quelles sont mes contraintes : budgétaires, personnelles, etc ? Il faut se poser à soi-



(Photo S.L.)

aujourd'hui et ceux d'hier ?

D'un point de vue sociétal, le monde du travail ne fait plus rêver les jeunes. Qu'est ce qu'on leur vend ? Du chômage, des bas salaires et de la misère. Je suis cynique mais c'est une réalité. Ils se disent : "moi, j'ai d'autres choses à vivre. Je peux gagner le Smic en étant salarié, autant je peux gagner le Smic en

marché du travail n'était pas la seule voie possible et qu'ils pouvaient créer leur propre emploi et s'élever plus. Attention, tous ne sont pas dans cette logique, certains veulent aussi une sécurité que l'on retrouve dans le fonctionariat, par exemple. Je n'oppose pas les uns aux autres. L'entrepreneuriat, c'est une des réponses. C'est très positif mais c'est aussi très dangereux pour celui qui n'a pas le profil.

C'est quoi, alors le profil ?

Je pense qu'il faut à la fois garder cette motivation, cette envie, cette naïveté et garder toujours le principe de réalité. Il faut savoir se dire : "là, ça ne marche pas, je m'arrête". Des gens se lancent en imaginant qu'on les attend et souvent, ils font 100€ de chiffre d'affaires et veulent continuer. Donc, là, ça veut dire que l'on est

complètement déconnectés et c'est là que c'est dangereux. Mon boulot est aussi de leur apprendre à garder les yeux grands ouverts et les accompagner dans la réussite. Créer, c'est facile. C'est réussir qui est important et le plus compliqué.

Quelles sont les spécificités à Nice ?

Sans surprise, les deux grands secteurs d'emploi restent le tourisme et le bâtiment. Notre tissu économique : ce sont des restaurants, du service. Nous ne sommes pas du tout sur un tissu industriel. Une nouvelle économie émerge, via une volonté politique de développer tout ce qui est lié aux nouvelles technologies comme nous pouvons le voir dans l'éco-vallée. Il y a une véritable volonté de créer un pôle d'innovations. Je trouve que c'est bien.

4 Conseils avant d'ouvrir sa boîte

même les vraies questions. » C'est à partir de ce questionnement personnel que la structure BGE COTE D'AZUR ACEC – comme d'autres (lire ci-contre) – va commencer à accompagner le porteur de projet. L'idée est de transposer des envies, des compétences et un savoir-faire dans un projet.

2 Se former

« On ne se lance pas tout seul puisqu'en amont, il faut véritablement bien se préparer », avertit l'expert. Plus on est préparé en amont, plus on a des chances de réussite après. Rationnellement, il

3 Acquérir de la technique

Réaliser son étude de marché, choisir son statut, faire un business-plan, mobiliser les financements, etc.

4 Savoir s'entourer

Avant et après la création. « Contrairement, aux Anglo-Saxons, on a un défaut en France : on est dans le système D. Pourtant, il y a de vrais experts, des conseillers. Éviter d'aller chercher une information sur des forums, etc. »

Vers qui se tourner ?

- NCA Initiative**
initiative-nca.fr
- CCI et CMA**
cote-azur.cci.fr;
- cm-alpesmaritimes.fr**
- Incubateur PACA EST**
incubateurpacaest.org
- BGE Côte d'Azur ACEC**
acec06.org
- ADIE**
adie.org
- France Active Paca**
franceactive.org
- Toutes les infos sur
nicecotedazur.org