

Les Echos ENTREPRENEURS



Qonto

à Go Entrepreneurs Paris 2025

Le compte pro des petits business, aux grandes idées.



Made in France



+500 000 clients



4,8 sur Trustpilot



Les véritables aspirations des créateurs d'entreprise

MODE D'EMPLOI Quels sont les rêves de celles et ceux qui décident de se lancer ? Devenir riche, être indépendant, changer le monde, créer son emploi, vivre de sa passion, créer le futur... S'interroger sur sa motivation permet d'adapter son projet à ses ambitions.

Valérie Talmon

Créer son propre emploi, gagner plus d'argent, innover sur un marché... Quelles sont les motivations réelles des créateurs et créatrices d'entreprise ? La question est loin d'être anecdotique, puisque « la motivation de départ définit en grande partie la trajectoire entrepreneuriale », affirme Sophie Jalabert, déléguée générale du réseau BGE. La motivation définit aussi l'ambition du projet et ses conditions de réalisation. Et elle varie en fonction de l'âge, du parcours professionnel, de la situation économique de chacun et de chacune.

Ainsi, les femmes ont, semble-t-il, une vision différente de celles des hommes. Selon l'Indice entrepreneurial français réalisé par Bpifrance, 24 % des femmes veulent entreprendre pour réaliser un rêve, contre 17 % des hommes. Et pour elles, les enjeux financiers passent à l'arrière-plan : l'augmentation des revenus, une motivation majeure chez les hommes (26 %), arrive en septième position (12 %) côté femmes. De même, les jeunes affichent plus souvent que d'autres leur envie de devenir riche... Tandis que les salariés veulent plus souvent se libérer de l'emprise de leur patron pour devenir libres.

1 Etre libre et indépendant

C'est la motivation numéro 1 : 88 % des aspirants à la création d'entreprise suivis par BGE affichent leur volonté d'indépendance parmi leurs trois principales raisons pour créer. Or, met en garde Sophie Jalabert, « vouloir être indépendant est un projet de vie, pas un projet économique ». Le risque, quand on veut être libre à tout prix, est de mal calibrer financièrement sa création d'entreprise. Le corollaire, c'est le manque d'ambition. « Cette motivation, non soutenue par un modèle



Les motivations pour entreprendre sont multiples. Mais, avant de se lancer, il faut savoir pourquoi on veut le faire. Photo iStock

économique, nourrie d'illusions, n'est pas solide, ajoute la déléguée générale de BGE. Se lancer pour être libre, c'est se tromper car l'entrepreneuriat est un univers de contraintes ! Il est capital de travailler sur un modèle économique et sur les compétences. » Cette recherche d'indépendance peut néanmoins être un déclencheur fort chez des salariés souhaitant mettre à profit leur expérience !

2 Devenir riche

Devenir entrepreneur et milliardaire, tel Elon Musk, n'apparaît pas si farfelu. « Parler d'argent reste difficile en France, reconnaît toutefois Maëva Tordo, directrice de l'incubateur Blue Factory ESCP. Mais un vrai entrepreneur doit être motivé par l'argent, vu comme un moyen d'investir, et non de s'acheter une grosse voiture ! » Car, revenons les pieds sur Terre, les premières années riment rarement avec gros salaires. Selon la CPME, 20 % des dirigeants de TPE-PME gagnent moins qu'un SMIC. Le modèle bling-bling présenté sur les réseaux sociaux par les influenceurs est loin d'être généralisé. « Cela ne se traduit pas forcément en chiffre d'affaires, mais ces jeunes acquièrent une expérience enrichissante », note Sophie Jalabert.

3 Créer son propre emploi

L'entrepreneuriat de subsistance, comme on l'appelle parfois, est plus répandu qu'on ne le pense, surtout en période de crises à répétition. Selon l'Indice entrepreneurial France, créer son propre emploi

arrive à la cinquième place des motivations citées en 2023, en hausse de 5 points par rapport à 2021.

Derrière elle se cache une multiplicité de réalités, de celle du jeune diplômé ne trouvant pas d'emploi correspondant à ses études à un salarié en fin de carrière mis sur la touche. Une motivation forte, certes, mais « créer son emploi, c'est une contrainte, pas une motivation à agir », estime Sophie Jalabert. Elle recommande donc un accompagnement fort sur les compétences entrepreneuriales.

4 Changer le monde

Etre idéaliste, oui, mais à condition de rester réaliste. « Vouloir changer le monde, avoir un réel impact social est un moteur puissant. Mais

attention à ne pas occulter les conditions de réussite », prévient Sophie Jalabert. Selon elle, les porteurs de projets avec ce type de motivation vont moins souvent au bout de leur création que ceux qui sont à la recherche d'indépendance. « Le marché n'est souvent pas suffisamment mature. Mais si ces créateurs sont prêts à faire des concessions sur leurs aspirations, par exemple en ayant, dans un premier temps, une politique d'achat moins vertueuse, en étant moins immédiatement utiles à la société, alors ils peuvent affiner leur modèle et, au final, construire peu à peu le projet de leurs rêves. »

Quand on parle d'impact, on constate aussi que les femmes indiquent la recherche de sens comme un des principaux déclencheurs pour entreprendre. « Mais elles

occultent la question du revenu, ce qui fragilise leur projet », concède Marjolaine Pierrat-Ferraille, déléguée générale du réseau Les Premières. L'enjeu est donc, sans nier cette quête de sens, de travailler la viabilité économique en se faisant accompagner ou en s'associant. « Si l'associé a d'autres motivations, cela enrichit d'autant le projet », conclut Marjolaine Pierrat-Ferraille.

5 Ecrire le futur

Loin de Géo Trouvetou, les entrepreneurs qui ont plutôt un profil d'ingénieur, d'informaticien, de scientifique, aspirent à mettre leur savoir au service de l'innovation. Leurs champs d'action ? L'IA, l'environnement, les énergies.

Pour Maëva Tordo, de la Blue Factory ESCP, c'est dans cette famille que l'on trouve les vrais entrepreneurs. « L'entrepreneuriat est devenu très médiatisé, et beaucoup se lancent sans forte motivation dans les tripes. Etre mû par le désir d'écrire le futur, c'est le principe même de l'entrepreneur qui, comme un chercheur, un aventurier, sait avancer dans l'inconnu. L'innovation réelle est portée par ces créateurs qui se mettent au service des problématiques à résoudre. »

6 Vivre de sa passion

On la dit mauvaise conseillère, pourtant, créer pour vivre de sa passion peut être un réel moteur personnel. Encore faut-il confronter cette passion avec le marché. On se rêve céramiste, par exemple, mais on se révèle incapable de « tenir » des centaines d'heures mensuelles sur ses outils, en parallèle de la prospection commerciale et du travail administratif. « Travailler sur son territoire, son réseau, ses compétences, c'est capital », martèle encore Sophie Jalabert. Etre entrepreneur est un dosage subtil entre enthousiasme, opportunisme et réalisme. ■

Etre libre et indépendant

« Cette liberté a un prix, mais je m'accorde enfin davantage de temps »

Elodie Suet avait une carrière de cadre bien remplie. Proche du burn-out, elle fait une pause et devient coach et consultante pour répondre à son envie de liberté. Un choix de raison avec de nouvelles contraintes qui, elles, sont acceptées en toute indépendance.

Désalignement : c'est ainsi qu'Elodie Suet décrit le déclencheur d'une réflexion qui a bouleversé sa vie. Ce désalignement, elle l'a constaté entre ses aspirations profondes et les injonctions liées à son travail. Et il l'a amené à la création de son activité de coaching et de consulting.

Elodie Suet ne fait pourtant pas partie de ses salariés en rupture avec leur carrière, qui ne s'épanouissent pas, ou plus, dans leur métier, ou qui subissent une hiérarchie oppressante. Au contraire. « Mon métier, c'était une passion. J'ai été pendant vingt-cinq ans directrice des achats et du développement dans le secteur du luxe et de la cosmétique. Une carrière bien remplie, avec de

vraies responsabilités, des partenariats tissés avec les fournisseurs, une équipe à gérer. »

Un travail prenant qui doucement la conduit sur la pente de ce qu'elle décrit elle-même comme un état proche du burn-out. « Il y a deux ans, mon corps et mon esprit ont eu besoin d'autre chose. Je ne me sentais plus en accord avec ce qu'on me demandait, sans doute à cause de tensions économiques. » Elle prend une pause nécessaire qui a engendré de nombreuses questions.

Une formation pour adopter la posture

« J'avais 47 ans et je me suis demandé comment réinventer ma deuxième partie de carrière. Car l'idée était réellement de savoir comment, pendant les quinze à vingt ans qu'il me restait à travailler, je pouvais garder mon énergie, mon enthousiasme. » En corollaire, elle ressent une profonde envie de renouer avec une forme de liberté qu'elle n'avait plus.

Elodie Suet quitte alors son poste et choisit de se former à HEC, avec en tête l'idée de pouvoir s'épanouir dans deux secteurs qui l'attirent : le coaching pour des marques de

luxe, et le consulting spécialisé en intelligence émotionnelle. Elle lance en 2023 Elodie Suet Consulting, une société (Sasu) où elle est enfin maîtresse à bord.

Pourtant, ses débuts sont déconcertants. Lors de son premier rendez-vous avec un client, le doute s'installe : « J'ai eu l'impression de passer un entretien d'embauche. Je n'avais pas quitté un grand groupe pour me retrouver dans cette posture ! » Elle suit alors une formation spécifiquement destinée aux travailleurs indépendants : « J'y ai appris le métier d'entrepreneur : comment structurer mon offre, comment adopter une bonne posture et vraiment gagner en indépendance. »

Elodie Suet réalise aujourd'hui un chiffre d'affaires annuel compris entre 100.000 et 150.000 euros. Elle savoure son choix de vie, sans l'idéaliser. « On est entrepreneur 24 heures sur 24, 7 jours sur 7. J'ai toujours mon activité en tête, par exemple pour faire un post LinkedIn le dimanche soir, ou quand j'écoute en voiture un podcast qui me donne soudain une idée. Quand on est salarié, on a de vraies pauses, des vacances. Sinon, c'est un problème et c'est



Elodie Suet est devenue coach et consultante à 47 ans, après vingt-cinq ans comme salariée. Photo DR

d'ailleurs ce qui m'a poussée à penser à l'entrepreneuriat. »

Cette liberté a un prix. « Un salarié a toujours un salaire qui tombe à la fin du mois, chiffre d'affaires ou pas. » Mais la liberté a aussi quelques avantages. « Je construis mon agenda. Je suis libre. Si je veux aller à

une conférence dans un musée à 15 heures en semaine, si je travaille le soir, c'est mon choix, et cela fait toute la différence. »

Toutefois, Elodie déplore un manque d'interactions, un certain isolement, « qu'elle compense en programmant des déjeuners avec

[s]on réseau », une dépendance aussi par rapport aux demandes des clients, ce qu'elle n'avait pas forcément anticipé. « Il faut être vigilant pour ne pas sombrer dans le burn-out de l'entrepreneur, mais je m'accorde enfin davantage de temps. » — V. T.

Devenir riche

Anthony Bourbon, l’homme qui veut être milliardaire avant 40 ans

Devenir riche, c’est son projet ! Et cet entrepreneur de 37 ans ne s’en cache pas. Fondateur de Feed en 2017 et de Blast Club en 2022, il espère avoir engrangé une fortune d’un milliard d’euros d’ici à trois ans.

Eva Aronica

Son objectif est d’être milliardaire à 40 ans, il lui reste trente-six mois pour y parvenir. Anthony Bourbon a entrepris pour devenir riche. « J’ai toujours essayé de générer de l’argent par moi-même pour compléter les aides sociales du Crous et de la CAF. Dès 18 ans, j’ai fait plein de projets : investir dans des voitures, retaper des appartements... Beaucoup ont échoué, mais certains ont réussi », retrace l’entrepreneur issu d’un milieu modeste. Sa première réussite, c’est Feed. Fondée en 2016, cette entreprise de foodtech est connue pour son produit phare, la barre repas. Anthony Bourbon n’est plus aux manettes de cette société d’une quinzaine de salariés, mais il en est toujours le président du conseil d’administration. Et aime rappeler avec fierté : « On a levé 40 millions pour des barres en chocolat. » Désormais investisseur, il a cofondé en 2022 avec Samuel Guez (fondateur de My Jolie Candle) Blast Club. Ce club d’investissement privé permet à ses 12.000 membres actifs d’investir dans des start-up.

Le Blast Club prévoit de réaliser un chiffre d’affaires de 30 millions d’euros en 2025 et selon l’entrepreneur, 18 millions d’Ebitda, bénéfice avant intérêts, impôts, dépréciation et amortissement. Les chiffres sont vertigineux. Mais tout ça, Anthony Bourbon l’a obtenu dans la difficulté. Il a souvent raconté que pendant longtemps, il n’avait pas eu de canapé chez lui pour éviter la tentation de lézarder au lieu de travailler à son succès. Le message est clair : « Si tu veux des résultats exceptionnels, sois prêt à fournir des efforts exceptionnels et à oublier toute notion d’équilibre », a-t-il soumis à ses abonnés LinkedIn.

« Je mesure l’importance de l’argent » Entreprendre, c’est pour quelques-uns la route du succès et de la richesse mais c’est surtout, pour tous, une grande responsabilité et beaucoup de stress. Anthony Bourbon se souvient de l’époque des levées de fonds avec Feed : « Quand on a le couteau sous la gorge parce qu’on a de quoi tenir deux mois avec la trésorerie et qu’on doit en même temps négocier avec des investisseurs, c’est une position très inconfortable. Payer les salaires, fournir ses clients... c’est une responsabilité immense. C’est trop facile de jouer les entrepreneurs et de ne pas payer les gens. Il faut honorer ses engagements. » Anthony Bourbon ne fait donc pas partie de ceux qui ont choisi la voie de l’entrepreneuriat pour la



Anthony Bourbon a fondé Feed et cofondé le club d’investissement Blast. Photo Founder Agency

liberté. Son moteur, c’est l’argent, et l’objectif a toujours été d’en gagner beaucoup. « Si c’est pour vivre avec la même chose qu’en étant salarié, ça ne sert à rien de se mettre autant de pression », tranche-t-il. Même s’il vient de s’offrir une maison « à 20 millions en cash », l’entrepreneur a gardé des habitudes de sa vie modeste. « J’ai toujours des réflexes de pauvre. Quand j’étais

jeune, je faisais très attention à des détails comme éteindre les lumières, ne pas laisser couler l’eau. Ce sont des habitudes que j’ai gardées. » Si gagner de l’argent est central pour Anthony Bourbon, il le considère comme une conséquence plus qu’une finalité. « C’est comme l’eau, c’est primordial mais ça ne suffit pas pour vivre. J’en ai manqué donc je mesure l’importance de l’argent. Par

ler de mission avant tout est un luxe. En réalité, la plupart des entrepreneurs débutants ne savent pas comment payer leur loyer », rappelle-t-il. En résumé, pour l’investisseur phare de l’émission de M6 « Qui veut être mon associé ? », si l’on veut gagner de l’argent en créant son entreprise il faut travailler d’arrache-pied (au moins au départ). Et pour travailler d’arra-

che-pied, il faut aimer ce qu’on fait et y voir une mission. Lui-même est motivé à l’idée de « renvoyer l’ascenseur à ceux qui viennent d’en bas », comme lui. Avec le Blast Club, qu’il espère voir devenir la première licorne bootstrapée (sans apport externe), il permet d’investir dès 1.000 euros dans des start-up. Et en tentant de devenir jeune milliardaire, il veut faire passer un message : « Si moi, dont le père était contrôleur de train et la mère vendeuse, j’y suis arrivé, tout le monde peut le faire. »

Il est motivé à l’idée de « renvoyer l’ascenseur à ceux qui viennent d’en bas », comme lui.

L’entrepreneur a foi en la méritocratie et veut la remettre au cœur de la société. « J’ai grandi dans les HLM et j’ai vu plein de gens capables d’y arriver sans le savoir. C’est aussi pour ça que je prends la parole sur l’entrepreneuriat. Modestement, j’ai parfois des gens qui me disent qu’ils se sont lancés grâce à mes contenus. » Alors son prochain grand projet, au-delà d’être à la tête d’une licorne et de posséder une fortune à 10 chiffres, c’est « la révolution dans le pays » pour plus d’égalité. Il est attaché à son côté « démagogique » mais assure qu’il ne reproduira pas le scénario de l’entrepreneur-politique à la façon de Bernard Tapie ou d’Elon Musk. ■

COMMUNIQUÉ

TRIBUNE

Par l’entrepreneuriat, nous pouvons changer la France !



Nicolas DUFOURCQ, Directeur général de Bpifrance

L’année 2024 est une très belle année pour l’entrepreneuriat en France avec 1,1 million d’entreprises créées, battant le précédent record de 2023. Néanmoins, beaucoup d’intentionnistes n’osent pas encore franchir le pas, par méconnaissance des offres d’accompagnement et de financement, seuls gages de succès. C’est pourquoi Bpifrance porte l’ambition de doubler le nombre de créateurs accompagnés, générateurs de valeur ajoutée et d’emploi sur l’ensemble des territoires. Pour parvenir à cet objectif, nous soutenons 26 réseaux d’accompagnement partenaires, membres du collectif Cap Créa, qui riches de leurs complémentarités et expertises dans la sensibilisation, l’accompagnement, le mentorat, la mise en réseaux, le financement ou encore le rebond ; ont accompagné plus de 86 000 créateurs d’entreprise (+8% vs 2023) et financé 64 000 entreprises en 2024. Cette force de l’accompagnement, emblème de

fierté, est valorisée via la Communauté du Coq Créa qui met en avant tous les acteurs et les dispositifs qui existent pour accompagner les créatrices et créateurs d’entreprise, quels que soient leur profil et leur besoin et à chaque étape de leur parcours. Le Coq Créa joue ainsi un rôle stratégique pour renforcer la dynamique entrepreneuriale en France grâce notamment à plus de 120 ambassadeurs entrepreneurs qui partagent leur expérience positive de l’accompagnement.

Parce que se lancer, c’est prendre des risques, s’entourer fait toute la différence pour faire face aux doutes et aux aléas de l’aventure entrepreneuriale. Bénéficier du regard de professionnels de la création d’entreprise permet non seulement de rompre l’isolement, mais aussi de structurer son projet et de développer une posture entrepreneuriale solide. Grâce au Pass Créa (monpasscrea.fr), une véritable boîte à outils digitale et gratuite, la préparation du projet est désormais facilitée avec des informations et services personnalisés pour construire son projet en toute sérénité et être orienté vers les bons interlocuteurs.

La mission de Bpifrance ou Bpi-toute-la-France est d’accompagner les réussites entrepreneuriales dans toutes leurs diversités. Lancé en 2024, dans la continuité du programme « Entrepreneuriat Pour Tous », le programme Entrepreneuriat Quartiers 2030 vise à poursuivre et intensifier les actions de soutien menées par Bpifrance avec ses partenaires en faveur des entrepreneurs des Quartiers prioritaires de la Politique de la Ville (QPV). Nous souhaitons par ce programme accompagner 100 000 entrepreneurs des quartiers dans les 5 ans qui viennent. Les entrepreneurs des quartiers incarnent l’esprit de résilience et d’innovation, transformant les contraintes en opportunités de croissance. Par leur détermination et leur créativité, ils inspirent les jeunes générations à croire en leurs rêves et montrent que, peu importe d’où l’on vient, la passion et le travail acharné peuvent mener à des succès remarquables. L’excellence et l’ambition n’ont pas de frontières, et c’est à nous de proposer un avenir où chaque idée audacieuse peut devenir une réalité tangible.

COMMUNIQUÉ

TRIBUNE

Entreprendre : osez le positif !

L’année 2024 a enregistré un record entrepreneurial avec 1 111 200 nouvelles entreprises, en hausse de 7 % par rapport à l’année précédente. Ce dynamisme témoigne de la vitalité et de l’attraction de la France. C’est aussi un signe fort lancé par les nouveaux entrepreneurs : la certitude qu’ils peuvent apporter du changement et de nouvelles solutions aux besoins de notre société. En un mot, ils osent le « positif ». Pour relever les défis économiques, sociaux et sociétaux, entreprendre c’est choisir de voir les opportunités là où d’autres voient des obstacles. C’est s’engager dans une démarche proactive, innovante et responsable. Bien sûr, la voie de l’entrepreneuriat n’est pas un tapis de pétales de roses. Nous connaissons le contexte difficile des financements publics, la baisse des aides et des incitations fiscales, le projet de modification des seuils d’imposition pour les micro-entreprises. Ces défis doivent inciter les dirigeantes et dirigeants à privilégier la robustesse de leur entreprise : renforcer l’analyse de leur marché, réévaluer l’adéquation de leur produit ou service aux besoins de leurs clients, se former au pilotage financier pour éviter les défaillances. S’engager ainsi, c’est façonner les bonnes conditions d’exercice de demain avec les défis des transformations et transitions qui s’imposeront aux entreprises. À la CCI, nous encourageons cette vision positive de l’entrepreneuriat et nous nous mobilisons pour soutenir toutes celles et ceux qui osent se lancer, avec nos formations, conseils et programmes d’accompagnement, d’accélération et de mise en réseau. Par exemple, grâce à BPI France, l’accélérateur création-développement « Boost Entrepreneurs – Objectif excellence », intégré au programme national « Quartiers 2030 », soutient les ambitions entrepreneuriales partout où le dynamisme se manifeste. Ce programme sélectif offre un accompagnement sur mesure pour les nouveaux dirigeants qui ont déjà engagé un bon volume d’affaire mais qui ne possèdent pas encore tous



Dominique RESTINO, Président de la Chambre de commerce et d’industrie Paris Ile-de-France

les contacts ni les codes pour aller plus loin. À la CCI Paris Ile-de-France, nous croyons fermement que l’entrepreneuriat est toujours un choix positif, porteur d’espoir et de transformation pour des vies et des communautés. Ensemble, faisons de l’entrepreneuriat un choix positif pour l’avenir de notre région. Amis entrepreneurs, votre CCI est le moteur de votre réussite !

Créer son propre emploi

« Fini la galère du salariat »

Benjamin Pujol a repris une chapellerie centenaire à Mazamet (Tarn). Pourtant rien ne le prédestinait à devenir commerçant. Mais après de mauvaises expériences en tant que salarié, il a trouvé sa voie dans l'entrepreneuriat.

Valérie Talmon

Cuisine, événementiel, prêt-à-porter... A 21 ans, Benjamin Pujol cumule de nombreuses expériences salariées. Et pas que des bonnes. Débordant d'enthousiasme et d'énergie, il a sauté le pas de l'entrepreneuriat. Il est aujourd'hui intarissable sur sa boutique, Chapodine, une chapellerie centenaire à Mazamet dans le Tarn, son quotidien, les sourires de ses clients. Alors que rien ne le prédestinait à entreprendre.

C'est plutôt un cheminement personnel qui l'a mené à sa vie de chef d'entreprise. Car lui comptait écrire son histoire derrière les fourneaux. « J'ai obtenu un bac pro dans la restauration, puis suivi une formation en alternance pour travailler dans l'organisation de réceptions. Cela me plaisait, mais ma timidité m'a sans doute fermé des portes », se souvient le jeune homme.

Echaudé par quelques stages compliqués en restauration, il cherche du travail pour prendre son indépendance. « J'ai d'abord décroché un CDI dans une boutique de prêt-à-porter mais au bout de sept mois, j'ai décidé de partir, à cause

d'une mauvaise entente. » Suivront deux mois de chômage, puis un CDD dans une boutique de prêt-à-porter pour enfants.

Ces échecs comme salarié vont nourrir sa réflexion. « Le rapport avec les gérants était compliqué, mais pas avec les clients. J'ai pu me rendre compte que ce secteur m'attirait. Déjà, ado, je passais des heures à regarder "Les Reines du shopping" ! » Avec des parents à leur compte, il avoue avoir songé, au collège, à voler lui aussi de ses propres ailes. « Mais pas aussi tôt. A l'époque, le salariat était une évidence pour démarrer, pour me former. »

Compliqué de convaincre les banques

Finalement, l'envie prend le dessus. Son futur s'écrit désormais dans l'entrepreneuriat. C'est presque par hasard, à la fin de son CDD, qu'il apprend qu'une chapellerie centenaire est à vendre. « J'ai contacté la chambre de commerce et d'industrie du Tarn, rencontré la propriétaire et tout s'est enchaîné très vite. » Bien sûr, convaincre les banques a été compliqué, vu son jeune âge. Mais, soutenu par un prêt d'honneur d'Initiative Tarn, épaulé par ce réseau, il parvient à réunir les fonds pour cette reprise : 18.000 euros pour le fonds de commerce, 28.000 euros pour financer le stock.

Benjamin Pujol a même réussi à décrocher une aide spéciale jeunes, In'Cube d'Initiative France. « Comme je ne me projetais pas



Benjamin Pujol a repris Chapodine, une chapellerie de Mazamet, dans le Tarn. Photo Simonin

comme chef d'entreprise, je tranchais parmi tous ces jeunes en costume cravate, se rappelle-t-il en souriant. Je me suis présenté devant le jury habillé comme j'aime, enthousiaste, franc. Et je crois que cela les a convaincus. »

Enfin à sa place

Chapodine, sa boutique, a ouvert en 2024. L'entrepreneur ne peut pas encore analyser son premier bilan, mais, selon lui, ses ventes et sa clientèle s'installent bien. Sa nouvelle vie de chef d'entreprise, il la savoure. Son commerce est un savant mélange de chapeaux anciens, « comme dans les séries ou les films », et de maroquinerie plus audacieuse. Les couvre-chefs sont fabriqués à Caussade, dans le Tarn-et-Garonne, les écharpes et les foulards près de Lyon, la maroquinerie en Bretagne.

Et la magie a opéré : « Ma timidité s'envole quand je réussis à convaincre, que je déconseille un chapeau à un client et le séduis avec d'autres modèles, quand je vois l'émotion d'une cliente face à un chapeau qui lui rappelle sa grand-mère. »

L'entrepreneur est convaincu d'être enfin à sa place. « Fini la galère du salariat. Je ne me voyais pas à la tête d'une boutique mais, finalement, mes mauvaises expériences en tant que salarié, mes fins de contrat ont eu du positif : me montrer que je pouvais construire mon affaire, mon univers. » Benjamin Pujol se projette même vers l'ouverture d'une deuxième boutique, dans quelques années. ■

COMMUNIQUÉ

TRIBUNE

Facturation électronique : l'expert-comptable, partenaire clé de votre transition numérique

Après la transition vers l'an 2000, le passage à l'euro ou encore l'instauration du prélèvement à la source, la généralisation de la facturation électronique constitue une nouvelle étape majeure dans la révolution numérique que les chefs d'entreprise se doivent d'anticiper dès aujourd'hui. Bien que cette réforme puisse paraître complexe au premier abord, elle offre pourtant des opportunités significatives lorsqu'elle est bien accompagnée. À ce titre, l'expert-comptable apparaît plus que jamais comme le partenaire indispensable. Tout d'abord, face à une réglementation exigeante – formats structurés, données obligatoires et transmissions normalisées –, le rôle de l'expert-



Damien Charrier, Président du Conseil national de l'ordre des experts-comptables

comptable est décisif. Garant de la conformité réglementaire, il permet à l'entreprise d'aborder sereinement cette transition sans risquer de coûteuses erreurs. Il apporte son expertise technique et réglementaire pour décrypter les nouvelles obligations, veillant au respect rigoureux des normes fiscales et juridiques. Toutefois, l'intérêt de la facturation électronique dépasse largement la seule dimension réglementaire. Cette réforme représente également une opportunité exceptionnelle de digitaliser et de restructurer en profondeur les processus administratifs et comptables internes. En choisissant des outils numériques appropriés, favorisant ainsi intégration et la simplification des procédures internes, les bénéfices opérationnels et financiers sont réels : gains de productivité, fiabilité accrue des données, réduction des litiges et amélioration de la trésorerie. Ensuite, cette digitalisation libère à la fois les équipes de tâches chronophages et elle permet d'exploiter en temps réel les données issues des factures électroniques. Ainsi, l'expert-comptable peut jouer son rôle de partenaire stratégique pour permettre un pilotage dynamique et efficace de l'entreprise, au service de la compétitivité et de la croissance. Conscient des enjeux, l'Ordre des experts-comptables a engagé depuis 3 ans un ambitieux plan de formation, en proposant de nombreuses ressources pédagogiques à destination tant des cabinets que des entreprises. Pour ces dernières, il propose des vidéos courtes et ludiques, des fiches sectorielles ou encore dernièrement, un dépliant expliquant simplement les points clés de la réforme et incluant un retroplanning de mise en place. Grâce à cet accompagnement, la facturation électronique, loin d'être une contrainte, devient une réelle opportunité pour chaque entreprise accompagnée par un expert-comptable.

Ma facture, mon expert-comptable !

Pour comprendre la réforme, rendez-vous sur : <https://www.experts-comptables.fr/comprendre-la-facturation-electronique>

COMMUNIQUÉ

TRIBUNE

Avocat conseil : ayez le bon réflexe !



Julie COUTURIER, Présidente du Conseil national des barreaux

Nous sommes toutes et tous égaux devant l'entrepreneuriat. J'en veux pour preuve ce vertige qui nous saisit au moment de déposer nos statuts. Oui, cet instant de frémissement où se mêlent la peur et l'excitation, chaque entrepreneur s'en souvient. C'est bien souvent d'ailleurs celui par lequel il commence le récit de son aventure entrepreneuriale.

Je le sais d'autant plus que je suis avocate. Associée ayant fondé mon cabinet, je suis entrepreneur moi-même et j'ai conservé en mémoire cet instant où le travail, les aspirations

et les espoirs s'emmêlent. Avant de me lancer, j'avais bénéficié des conseils de mes confrères et aujourd'hui, dès que j'en ai l'occasion, à mon tour, je partage les miens. Pour une raison simple : cette expérience m'a confirmé qu'en matière d'entreprise, la réussite est une affaire d'équipe.

Une équipe parfois nombreuse, parfois resserrée, au fond qu'importe le nombre tant que vous conservez à portée de téléphone, un avocat. Avec lui, vous explorerez des territoires dont vous n'avez pas encore idée et pourtant ! C'est au cœur de ces territoires que vous trouverez la sécurité juridique dont vous avez besoin pour exprimer tout à fait votre ingéniosité.

La meilleure manière de se représenter ce que votre avocat peut pour vous, c'est d'imaginer une chasse au trésor aux multiples embuches. Rappelez-vous ce jeu qui vous passionnait durant des heures lorsque vous étiez enfants, où sans cesse, il vous était demandé de faire des choix. La vie d'entrepreneur, c'est un peu la même chose, mais en version sérieuse, avec des choix complexes à réaliser et des enjeux financiers conséquents à la clé.

Vous ne pouvez pas jouer votre réussite sur un coup de dés ! En revanche, vous pouvez choisir votre allié, celui qui vous prodiguera des conseils avisés, du début à la fin de votre aventure. Qu'il s'agisse de choisir la forme juridique de votre entreprise ou votre banque, de protéger vos idées, ou de sécuriser un contrat, ayez le réflexe avocat.

Des avocats qui, cette année, comme toujours, seront à Go entrepreneurs, à vos côtés, au service de l'innovation et de l'avenir de vos projets.

Ecrire le futur

L'innovation au cœur du projet entrepreneurial, un défi technologique et financier

L'oreille augmentée d'Oso-AI est une révolution sociétale pour le maintien à domicile et les Ehpad. Son cofondateur, l'informaticien Gilles Debunne, défriche la recherche dans la reconnaissance des sons.

Isabelle Meijers

Gilles Debunne a le profil de l'entrepreneur visionnaire : ingénieur en informatique, ancien chercheur au CNRS, passé par Google en Californie – où il travaillait dans l'équipe Android. « J'ai envie d'écrire le futur avec une intelligence artificielle au service de l'humain et pas autre chose », affiche d'emblée l'entrepreneur. C'est dans la Silicon Valley qu'il contracte le virus entrepreneurial. « A l'époque, la devise de Google était "Don't be Evil". Depuis, les dirigeants historiques ont été évincés et cet esprit baba cool californien a disparu », regrette Gilles Debunne. Alors, quand son ami Olivier Menut, rencontré pendant ses études, l'appelle pour lui proposer un projet social et innovant dans l'intelligence artificielle, il n'hésite pas. Gilles Debunne traverse l'Atlantique en 2018 pour devenir cofondateur et directeur technique d'Oso-AI. Cette start-up, créée à Brest, développe un outil de reconnaissance d'environnement sonore par l'IA. Associé à trois autres scien-

tifiques, Claude Berrou, Philippe Roguedas et son ami Olivier Menut, Gilles Debunne trace la voie d'une intelligence artificielle humaniste, à la croisée du défi technologique et de l'impact sociétal. La start-up imagine d'abord le développement d'une application sur smartphone destinée aux malentendants. Mais très vite, un autre besoin remonte du terrain médico-social. Celui d'une « oreille augmentée » à destination des soignants en Ehpad, capable de détecter tout bruit anormal dans la chambre d'un résident : chute, cri, appel ou vomissement. Reconnaissance des sons par l'intelligence artificielle L'outil permet ainsi de porter secours immédiatement à une personne fragile en détresse, tout en allégeant les rondes du personnel. « C'était un vrai pari technologique où tout restait à inventer car il nous fallait des données massives, l'équivalent d'un Wikipédia des sons d'un humain dans un établissement médico-social », se remémore Gilles Debunne. En 2018, il existait déjà des dispositifs qui comprenaient la parole mais pas les communications non verbales, tels les gémissements. « Aujourd'hui encore, la reconnaissance d'un son par IA reste balbutiante. Nous n'avons d'ailleurs pas de concurrents à proprement parler », détaille l'entrepreneur. Pendant deux années, dans des établisse-



Gilles Debunne, cofondateur d'Oso-AI, lors du sommet mondial de l'IA à Paris (ici, à Station F, le 11 février 2025). Photo Morgane Liorzou

ments de la Croix-Rouge, de la Mutualité française et au CHRU de Brest, Oso-AI installe des appareils qui enregistrent les sons pour constituer une base de données sonores et entraîner son modèle. Les défis sont relevés les uns après les autres. Comment distin-

guer un cri sorti de la télévision dans la chambre d'un patient d'un cri poussé par un résident, par exemple ? Le contexte aussi doit être pris en compte. « On ne peut pas se contenter de sons pris isolément. Des bruits de pas suivis d'un grand boum ne sont pas bon signe. En

revanche, l'inverse n'est pas alarmant. La marche technologique à franchir était immense. C'est ce qui rend l'aventure excitante », raconte Gilles Debunne. Le premier boîtier, dénommé Ari, voit le jour en 2019. Connecté au wi-fi, il informe le personnel en

temps réel via un smartphone. En 2020, Oso-AI réussit une première levée de fonds de 4 millions d'euros in extremis, quinze jours avant le premier confinement. Tout est investi dans la recherche et développement. « Cela nous a permis d'aller au-delà de la preuve de concept et d'apporter une preuve de marché. Nous avons ainsi tenu jusqu'à la levée de fonds suivante de 10 millions d'euros, en avril 2023 », explique Gilles Debunne.

Le premier boîtier, dénommé Ari, voit le jour en 2019.

Connecté au wi-fi, il informe le personnel de l'Ehpad en temps réel via un smartphone.

A date, près de 3.000 boîtiers Ari ont été vendus à une centaine d'établissements. Et si les dirigeants restent discrets sur leur chiffre d'affaires, ils annoncent déjà le déploiement d'Oso-AI à l'international. Présente en Suisse et à Monaco, l'entreprise vise maintenant les pays d'Europe du Nord, où « le système de santé favorise le maintien à domicile des personnes âgées », et le Japon, « un pays vieillissant et technophile ». ■

« Attention à ne pas se tromper sur la réalité de l'entrepreneuriat »

Catherine Barba a fondé quatre entreprises dans les nouvelles technologies et la formation des entrepreneurs. La motivation, elle connaît !

CATHERINE BARBA Fondatrice d'Envi School



Photo Xavier Popy/RÉA

Catherine Barba est l'une des rares femmes entrepreneures de la première vague des start-up de l'Internet. Elle a créé sa première entreprise à 30 ans, CashStore, puis enchaîné avec Malinéa avant de bifurquer dans le conseil et enfin de fonder Envi School, un centre de formation pour indépendants. Quel a été votre déclencheur pour entreprendre ? Je ne suis pas issue d'une famille d'entrepreneurs et, après mon école de commerce, je n'avais pas l'intention d'entreprendre. A l'époque, les modèles, c'était Franck Riboud (Danone) et autres grandes figures corporate. Les entrepreneurs ne sont devenus des héros que plus tard. Mais un de mes premiers jobs, au début des années 2000, était chez iFrance, un pionnier du Web, créé par Marc Simoncini. Je côtoyais des entrepreneurs toute la journée et j'ai créé par mimétisme. Chez eux, j'observais la passion, la liberté, tout ce qui correspondait à ma façon de m'accomplir dans le travail. Récemment, j'ai retrouvé une rédaction écrite quand j'avais 10 ans, où je disais que je me voyais plus tard dirigeant une entreprise d'informatique. Je suis intrinsèquement entrepreneuse, mais je ne le savais pas.

Pourquoi entreprendre à répétition ? A chaque création une motivation. Cashstore, un site de cash back, m'a montré la différence entre business plan et réalité. Je n'ai pas réussi à trouver un modèle économique rentable, et j'ai dû explorer d'autres pistes. J'ai créé

mon agence d'optimisation de sites d'e-commerce, Malinéa. Après l'avoir vendue à Veepee, je suis partie en famille vivre cinq ans aux Etats-Unis, mon rêve. Là encore, j'ai créé mon activité, un observatoire de la transformation numérique, avant de revenir en France pour créer mon agence de formation des indépendants, Envi. J'avais identifié ces aspirations à la quête de sens, la révolution des rapports au travail et mon idée, c'est d'aider les free-lances à vendre, à acquérir la posture de chef d'entreprise. Mon leitmotiv, c'est le plaisir, le défi d'identifier des besoins puis de trouver une solution pour y répondre. Un fil rouge entrepreneurial vous guide-t-il ? J'ai travaillé pour d'autres, j'ai investi dans de jeunes entreprises, mais je suis persuadée que le succès englu. J'ai toujours envie de prendre des risques, de me challenger, d'être en mouvement au lieu d'être arrivée. J'aime le frottement, la contradiction. Et étrangement, dans ma vie personnelle, j'ai besoin de stabilité, j'ai des amis de trente ans, je suis mariée depuis vingt-quatre ans, j'aime

Mon leitmotiv, c'est le plaisir, le défi d'identifier des besoins puis de trouver une solution pour y répondre. »

relire les mêmes livres. Bref, ma vie personnelle équilibre ma vie professionnelle.

Beaucoup se rêvent entrepreneur par envie de liberté. Est-ce une bonne motivation ? Attention à ne pas se tromper sur la réalité de l'entrepreneuriat. Etre entrepreneur, c'est effectivement être libre... de travailler 24 heures sur 24 ! C'est être en pleine incertitude sur son revenu, c'est devoir en permanence rendre des comptes, à ses clients, ses équipes.

Existe-t-il selon vous de mauvaises motivations ? Oui ! Fuir le salariat, créer parce qu'on ne trouve pas de job, c'est créer par dépit. Même créer pour vivre de sa passion est dangereux. On ne fonde pas une maison d'édition parce qu'on adore écrire, mais parce qu'on a identifié un créneau et validé un modèle économique. Attention aussi à la quête de sens : on peut s'épanouir dans une vie salariée. A contrario, de bonnes motivations pour entreprendre, c'est vouloir saisir une opportunité professionnelle, ou simplement compléter ses revenus. Mais quelle qu'elle soit, la motivation est le moteur le plus puissant ! — Propos recueillis par V. T.

bpifrance

CRÉATION

LE COQ CRÉA

PRÉPAREZ-VOUS À RÉUSSIR VOTRE CRÉATION D'ENTREPRISE

bpifrance-creation.fr

Découvrez comment Bpifrance peut soutenir, accompagner et financer la création de votre entreprise.

Changer le monde

« J'ai changé ma carrière pour créer une entreprise militante »

Marion Graeffly a cofondé TeleCoop, un opérateur mobile d'intérêt général, avec pour ambition de réduire l'impact environnemental et social des écrans. La coopérative revendique déjà 10.000 clients.

Yves Vilaginés

Faire bouger les lignes, avoir un impact, changer les choses... Ces mots reviennent sans cesse chez celles et ceux qui veulent donner du sens à leur projet entrepreneurial. Marion Graeffly, elle, veut « *participer à quelque chose de plus grand que nous* ». Et, pour cela, elle a décidé de secouer le petit cercle des opérateurs mobiles. Avec trois associés, elle a cofondé TeleCoop, un opérateur d'intérêt général. Sans infrastructure, « *pour mieux utiliser ce qui existe déjà* », en l'occurrence le réseau Orange, « *parce qu'il est détenu en partie par le public* ». Avec des forfaits facturés selon la consommation réelle, « *pour plus de sobriété* ». Sous forme coopérative, « *pour injecter de la démocratie dans le numérique* ».

Marion Graeffly n'y connaissait rien aux télécoms avant de se lancer. Elle commence sa carrière en marketing dans une « *world company* » de l'agroalimentaire, puis décide de bifurquer vers l'économie solidaire en 2017. « *J'ai changé ma carrière pour créer une entreprise*

militante. » Pour cela, elle intègre le programme France de l'ONG britannique On Purpose où elle rencontre Pierre Paquot, son futur associé, un ingénieur civil également en reconversion.

L'idée d'un opérateur mobile éthique émerge en 2019, sur le modèle de deux entreprises déjà existantes à l'époque : le britannique Your Co-op, dont les premiers pas remontent à 1998, et le catalan Som Connexió, créé en 2014 près de Barcelone. Dans cette phase d'idéation, les deux cofondateurs sont rejoints par Julien Noé, fondateur du fournisseur d'énergie coopératif Enercoop, et Anne Barbarin, la seule ayant une connaissance des télécoms.

Réduire l'impact du numérique

Leur constat est que, dans une société du tout-numérique, les opérateurs ont une responsabilité « *immense*, précise Marion Graeffly, *pour des usages plus sobres et plus durables. Quand on vend des forfaits mensuels de 300 Go, on fait croire que c'est illimité quelles que soient les conséquences environnementales et sociales* ». Selon le baromètre du numérique réalisé par le Crédoc, entre 2020 et 2024, la part des détenteurs de forfaits mobiles de plus de 100 Go a doublé, passant de 15 à 32 %.

Le numérique pèse aussi de plus en plus lourd dans la facture énergétique et le bilan environnemental. Il représente déjà 8 % des émis-

Nos clients changent leur téléphone tous les trois ans et demi, contre un peu plus de deux ans ailleurs. »

MARION GRAEFFLY
Cofondatrice de TeleCoop

sions de gaz à effet de serre et cela devrait encore grimper avec la généralisation des usages de l'intelligence artificielle.

Telecoop démarre en 2020 avec 50.000 euros, puis une levée de fonds de 850.000 euros, en partie réalisée sur le site de financement participatif Lita. Marion Graeffly en devient directrice générale, et Pierre Paquot, président. En quatre ans, l'entreprise a convaincu 10.000 abonnés dont 75 % de particuliers, créé 14 emplois, généré 1,4 million d'euros de chiffre d'affaires en 2024 et dégagé, pour la première fois l'an dernier, un petit bénéfice d'exploitation.

Côté impact, TeleCoop avance le chiffre de près de 50.000 Go de données non consommées. Cela correspond à l'écart entre la moyenne de consommation mensuelle des Français, de l'ordre de 15 Go, versus

celle des clients de l'opérateur alternatif, à peine 2 Go.

Cette sobriété se retrouve aussi dans la durée de détention des téléphones. « *Nos clients changent leur téléphone tous les trois ans et demi, contre un peu plus de deux ans ailleurs* », assure Marion Graeffly. Sur ce point, on constate tout de même du progrès. 27 % des Français détiennent leur smartphone depuis trois ans ou plus en 2024, contre seulement 15 % en 2020, selon le baromètre du numérique.

Protection des enfants

L'entreprise agit aussi pour responsabiliser les pouvoirs publics sur la protection des enfants et des jeunes : 39 % des 18-24 ans passent plus de cinq heures chaque jour sur leur smartphone. Telecoop s'engage enfin dans la réduction de la fracture numérique, avec l'installation d'une cabine téléphonique connectée à Internet...

Enfin, les cofondateurs ont choisi de développer leur entreprise sous statut coopératif, plus précisément d'intérêt collectif. TeleCoop compte 1.700 sociétaires répartis dans sept collèges d'associés : fondateurs, salariés, clients bénéficiaires, partenaires, investisseurs et collectivités. « *Les sociétaires, c'est comme un focus groupe. Ce sont des gens avec des idées* », assure Marion Graeffly. En France, on comptait fin 2024, seulement 4.558 sociétés coopératives, dont 1.417 d'intérêt collectif. ■



Marion Graeffly est directrice générale de l'opérateur mobile coopératif TeleCoop. Photo Mary Lou Mauricio/Hans Lucas/TeleCoop

COMMUNIQUÉ

TRIBUNE

La gestion administrative ne doit plus freiner les entrepreneurs

8 heures par semaine. C'est le temps moyen que les entrepreneurs consacrent aux tâches administratives. Pendant longtemps, gérer la paie signifiait jongler avec des logiciels complexes et des réglementations changeantes. Aujourd'hui, la technologie permet de simplifier ces tâches et de redonner aux dirigeants un levier essentiel : du temps pour entreprendre.

Automatiser pour se concentrer sur l'essentiel

La France est l'un des pays où la gestion de la paie est la plus complexe. Entre évolutions réglementaires, erreurs et lourdeurs administratives, ces tâches mobilisent un temps considérable et dé-

tourment les dirigeants de leur rôle stratégique ou opérationnel. Chaque erreur peut avoir des conséquences financières, et chaque retard entraîne une perte de confiance au sein de l'entreprise. Automatiser ces processus, c'est lever le frein invisible du temps perdu sur une gestion qui devrait être simple et sans erreur. C'est aussi réduire l'incertitude et apporter plus de sérénité aux dirigeants, qui peuvent ainsi gérer leur entreprise avec plus d'agilité et se consacrer à ce qui crée de la valeur.

Un secteur en mutation : les experts-comptables se réinventent

La paie passe encore largement par les experts-comptables, mais leur métier évolue : nombreux sont ceux qui souhaitent se recentrer sur leur cœur de métier : la comptabilité et le conseil à plus forte valeur ajoutée. Certains abandonnent cette activité, faute de temps ou de ressources qualifiées. D'autres s'appuient sur des solutions comme PayFit, qui leur permet d'accéder aux données de paie de leurs clients via des interfaces dédiées. Aujourd'hui, 4 500 experts-comptables récupèrent les données de paie de leurs clients à travers des accés spécifiques mis à disposition par PayFit pour faire la comptabilité de leurs clients.

Ce mouvement marque une transition du marché, où les solutions de paie prennent une place centrale dans la gestion administrative des entreprises. Automatiser, c'est non seulement réduire le risque d'erreur, mais aussi simplifier des processus qui freinent les entreprises. Aujourd'hui, 95% des clients de PayFit sont autonomes dans la prise en main de l'outil, contre 30% il y a un an. Preuve que la technologie renforce l'indépendance des entrepreneurs.

La simplification administrative et son automatisation n'est pas qu'un enjeu de productivité. C'est une condition essentielle pour que les entrepreneurs puissent se consacrer à ce qui compte vraiment. La technologie nous en donne les moyens. Il est temps d'en faire un standard.



Firmin Zocchetto, co-fondateur et CEO de PayFit

ENTREPRENDRE EN CONFIANCE

avec un commissaire aux comptes à vos côtés

Quelle que soit votre activité, ayez le bon réflexe et faites de la confiance un levier de croissance.

Venez nous rencontrer sur le **STAND C29**



auditeur-legal.fr

Richard Orlinski, un amour de l'art à 100 millions d'euros

Vivre de sa passion

Le travail du sculpteur est aussi décrié qu'impressionnant. Connu pour ses œuvres pop et colorées, il a créé la société Orlinski en 2019 pour structurer son activité artistique et entrepreneuriale.

Cécile Moine

Artiste contemporain français le plus vendu dans le monde, sculpteur des stars, artiste le plus riche de France... Cette réputation plane comme une ombre au-dessus de Richard Orlinski, autoproclamé artiste populaire, célébré pour son bestiaire emblématique, facetté et coloré. « Qui, de la bête ou de l'humain, est le plus sauvage ? » interroge le sculpteur au travers de ses crocodiles, panthères, requins, gorilles...

Arrivé sur le tard dans l'art contemporain, l'homme divise par son exubérance, sa proximité avec les hautes sphères et ses œuvres façon catalogue de design. Orlinski évolue sur un fil, entre business et art. Funnambule, il entame sa carrière professionnelle dans l'immobilier après une licence de gestion et la fréquentation de différentes écoles de commerce. A 30 ans, en 1996, l'entrepreneur artiste fait un burn-out, vend tout et décide de vivre de l'art, sa passion « depuis toujours ». Le crocodile sera sa première sculpture, et le début d'une longue série d'animaux fiers, conquérants et futuristes, réalisés dans plusieurs ateliers. Cette première collection, « Born Wild », bâtit la renommée mondiale d'Orlinski.

Son best-seller, un gorille hurlant, se vend en galerie entre 2.500 euros et plusieurs centaines de milliers d'euros, selon la taille et les composants. Parmi les collectionneurs d'Orlinski, de nombreux people : Paul McCartney, Harrison Ford, David Guetta, Tony Parker, Sharon Stone ou encore Pharrell Williams (pour ne citer qu'eux). En France, les stars de la télé-réalité l'adorent. Nabilla, par exemple, possède une statue d'elle-même signée Orlinski.

Business « par nécessité »
Comment l'artiste, à la tête d'une dizaine de galeries et de quelques autres sociétés dans le monde, gère-t-il ses affaires ? Quand il apporte sa première sculpture à une galerie, le nom d'Orlinski est encore inconnu. « Le galeriste a proposé d'attribuer mon œuvre à quelqu'un d'autre, rit encore l'artiste. J'ai refusé et j'ai emprunté la voie 9 % d'Harry Potter, vers le business. » Pour démarrer, le sculpteur a recours à la pratique du dumping. « Je vendais mes œuvres moins cher que mon prix de revient. La première semaine, on a écoulé 20 sculptures à 990 euros », se félicite l'artiste. Selon lui, ce « coup de



L'artiste et entrepreneur Richard Orlinski, avec l'une de ses sculptures. Photo DR

génie entrepreneurial » lui a permis de faire de la communication gratuitement. Sa carrière était lancée. En juin 2019, il crée avec sa fille Inès la société Orlinski, qui encadre la majorité de ses activités. L'ensemble génère, selon l'artiste, environ 100 millions d'euros chaque année.

Malgré le succès, il ne se considère pas complètement entrepreneur. « J'ai créé mon entreprise par nécessité, j'avais besoin d'un cadre légal à mon activité artistique », estime-t-il. Pour autant, tout est réglé au millimètre dans les différentes sociétés du groupe, qui comptent 200 collaborateurs, salariés et freelances. Un staff important à l'échelle

des multiples activités du touche-à-tout qu'est l'artiste Orlinski : ventes classiques (sculptures, statues, vêtements, enceintes, bougies...), commandes privées, publiques, et collaborations de toutes sortes.

Dernièrement, il s'est associé à Puma pour une ligne de baskets, à Optical Center pour quatre collections de lunettes, à Bic pour des stylos plaqués or et à Head pour deux modèles de raquettes de tennis. Mais il s'immisce aussi dans le grand luxe, avec des montres Hublot vendues entre 13.000 et 26.000 euros. La marque Lancôme le sollicite en 2022, au lancement du parfum « Rose », pour une petite sculpture

en forme de fleur. Le but, explique Richard Orlinski, est de rendre l'art accessible à travers un maximum de produits. « Mon astuce, c'est d'attendre que les marques me démarchent pour une collaboration. Je ne suis jamais demandeur et je pense qu'il ne faut jamais l'être », confie-t-il.

Habile communicant, Orlinski s'est construit un personnage hype. Et pour cela, il faut savoir gérer son image, en particulier sur les réseaux sociaux. « Si Andy Warhol avait eu Instagram, il aurait été un dieu », plaisante Richard Orlinski, qui fait très attention aux contenus diffusés auprès de ses 9,4 millions d'abonnés. D'autant qu'en France, selon lui, le

système n'apprend pas aux artistes à gérer leur carrière ni à structurer leur activité. Fort de son succès, Richard Orlinski souhaite partager ses conseils de réussite avec le plus grand nombre : « Il faut croire en soi, s'écouter et être disruptif », énumère-t-il. C'est pour cela qu'il veut aller encore plus loin en créant un incubateur consacré aux artistes.

Richard Orlinski sera le grand témoin du prochain salon Go Entrepreneurs 2025, à Paris La Défense Arena, les 9 et 10 avril. Retrouvez-le sur la main stage le mercredi 9, à 9 h 50. Informations et inscriptions gratuites sur [Go-entrepreneurs.com](https://goentrepreneurs.com)

COMMUNIQUÉ

TRIBUNE

8 millions !

8 millions ! C'est le nombre de démarches enregistrées sur le Guichet unique pour les formalités d'entreprises depuis son ouverture en 2023, dont 1,5 million depuis le début de l'année 2025.

Créée dans le cadre de la loi Pacte avec pour objectif de simplifier la vie des entreprises, cette plateforme numérique leur permet d'effectuer leurs démarches grâce à un point d'entrée unique, en lieu et place des centres de formalités des entreprises auxquels elle s'est substituée. Opéré par l'Institut national de la propriété industrielle (INPI), à la demande de l'Etat, ce

guichet enregistre les démarches qui sont ensuite traitées par l'ensemble des partenaires du système que sont l'Insee, la Mutualité sociale agricole, la Chambre des métiers et de l'artisanat, les greffes des tribunaux de commerce, l'Union de recouvrement des cotisations de sécurité sociale et d'allocations familiales et la Direction générale des Finances publiques.

Aujourd'hui, la plateforme est fonctionnelle et réellement unique, ce qui a pour conséquence de fiabiliser les données des entreprises inscrites au Registre national des entreprises, également administré par l'INPI, et dans le répertoire SIRENE tenu par l'Insee. Chaque jour, ce sont ainsi plus de 20 000 formalités qui sont déclarées : demandes d'immatriculation, cessations, modifications, dépôts des comptes annuels... Pour obtenir ce résultat, nous avons réuni et travaillé avec toutes les parties prenantes : les utilisateurs, les formalistes, les professionnels du chiffre et du droit, les organismes chargés de valider les démarches ainsi que les partenaires publics et privés qui accompagnent les entreprises en amont de leurs démarches en ligne. Ce travail de concertation a permis d'impliquer plus fortement l'ensemble des acteurs et de prioriser les évolutions. L'année 2025 sera majoritairement consacrée à l'évolution de l'ergonomie de la plateforme et à la fiabilisation des données du Registre national des entreprises. Accompagner et soutenir l'entrepreneuriat français est depuis toujours dans l'ADN de l'INPI, tout comme la protection de l'innovation. Grâce à notre maillage régional et international, nous sommes au plus près des acteurs de l'économie ce qui nous octroie une connaissance fine du terrain. L'an dernier, ce sont plus de 7 000 PME et start-up qui ont bénéficié d'un accompagnement personnalisé de l'INPI, de formations ou d'aides au financement. Objectif : faire de la propriété intellectuelle un réflexe, dès la création de l'entreprise. Les marques, brevets, dessins et modèles sont des outils stratégiques qui permettent aux entreprises d'avoir un avantage compétitif décisif. Pensez-y !



Pascal FAURE, Directeur général de l'INPI

JE VAIS ME PASSER D'UN AVOCAT
JE NE PENSE PAS QUE
C'EST UTILE
JE SUIS CERTAIN QUE
JE PEUX TOUT MAÎTRISER MOI-MÊME
D'AILLEURS COMMENT CROIRE QUE
UN AVOCAT PEUT ANTICIPER MES PROBLÈMES

Lisez dans l'autre sens ↑

avocat.fr
ÇA RENVERSE LES IDÉES SUR LE DROIT



L'intelligence artificielle au service de l'entrepreneuriat

L'ère numérique dans laquelle nous évoluons redéfinit les contours de l'entrepreneuriat. Au cœur de cette transformation, l'intelligence artificielle (IA) se positionne comme un puissant levier d'accélération, d'innovation, de productivité et de croissance.



Alain Di Crescenzo, Entrepreneur et Président de CCI FRANCE

Le réseau des Chambres de commerce et d'industrie (CCI) prône une IA utile, concrète et responsable au service des entrepreneurs, des TPE, PME et des commerçants.

L'IA est un puissant accélérateur de décisions pour les entrepreneurs

Pour un entrepreneur le gain de temps est capital. L'un des atouts majeurs de l'intelligence artificielle réside dans sa capacité à en gagner ! Cette caractéristique permet aux entrepreneurs de prendre des décisions éclairées basées sur des analyses de données en un temps record. Prenons quelques exemples concrets :

- Dans la santé : l'IA permet d'analyser des milliers de données cliniques en un temps record et de permettre ensuite aux médecins de proposer des traitements les plus adaptés à chaque patient.
- Dans le marketing : l'IA permet de mieux cerner les comportements des consommateurs ou encore les tendances du marché, facilitant la création de campagnes publicitaires ciblées et efficaces.
- Dans la restauration : l'IA offre de nombreuses solutions pour optimiser la gestion des achats et des stocks. Elle permet par exemple de réduire les pertes de marchandises ou encore de mieux gérer leurs approvisionnements en anticipant les conditions de marché (comportements des consommateurs, météo,...).

En adoptant ces technologies, les entrepreneurs peuvent non seulement gagner du temps, mais aussi optimiser leur positionnement, améliorer leurs ventes, renforcer leur relation avec leur clientèle et finalement améliorer leur compétitivité.

L'IA est un réducteur de coûts et permet l'automatisation des tâches répétitives

Un autre bénéfice indéniable de l'IA pour un entrepreneur est la possibilité de réduire certains coûts opérationnels et de fonctionner plus efficacement

en automatisant les tâches répétitives. Pour les jeunes entrepreneurs, souvent contraints au début par des budgets limités et par des activités qui consomment une quantité disproportionnée de temps par rapport au gain perçu, ces outils constituent une véritable opportunité pour optimiser leurs ressources et pour se concentrer sur des activités à plus forte valeur ajoutée indispensables pour le développement de leur entreprise.

Une montée en compétence est nécessaire Les CCI se mobilisent

L'utilisation de l'IA ne se limite pas à l'adoption de nouvelles technologies pour un entrepreneur. Elle nécessite également une transformation de ses compétences. Les entrepreneurs doivent aujourd'hui allier compétences numériques et agilité entrepreneuriale. La formation devient un enjeu crucial pour s'adapter à cette nouvelle donne. Les acteurs de la formation, comme les CCI, ont la responsabilité d'accompagner cette montée en compétences et d'adapter leurs offres pour répondre aux besoins pragmatiques et aux usages quotidiens des entrepreneurs et des chefs d'entreprise.

Pour une IA responsable pour répondre aux attentes sociétales

Si l'IA présente des avantages indéniables, elle pose également des défis notamment en matière d'éthique et d'utilisation responsable. Les questionnements autour de la vie privée et de l'impact sur l'emploi sont plus que jamais d'actualité. Les entrepreneurs d'aujourd'hui doivent naviguer dans un paysage où les attentes sociétales évoluent rapidement. En adoptant des pratiques éthiques en matière d'IA, ils peuvent se démarquer par une confiance accrue vis-à-vis de leurs clients et de leurs partenaires.

Les CCI prône une IA adaptée à l'usage de chacun

L'avenir de l'entrepreneuriat dans le contexte de l'intelligence artificielle s'annonce fascinant. Elle nécessite cependant une approche réfléchie et un accompagnement d'experts pour un usage adapté à ses besoins et une compréhension des opportunités que l'IA représente pour son entreprise ou sa future entreprise.

Les CCI et leurs partenaires soutiennent, forment et accompagnent les entrepreneurs et les chefs d'entreprise dans l'adoption et l'utilisation de l'IA. Elles les accompagnent dans leur transition numérique pour tirer parti au mieux de ces nouvelles technologies tout en encourageant l'utilisation d'une intelligence artificielle appréhendable, utile et adaptée à l'usage de chacun.

L'IA est un outil au service de l'audace entrepreneuriale

L'intelligence artificielle n'est pas une fin en soi, mais un outil au service de la créativité, de l'audace et de l'efficacité entrepreneuriales ! Dans cette aventure numérique, je suis convaincu que la clé réside dans un accompagnement personnalisé et dans un équilibre « technologie/humain » pour privilégier un entrepreneuriat augmenté, performant et éclairé.

Entrepreneurs, rassurez-vous ! L'IA ne vous remplacera pas ! Votre vision, votre créativité, et votre prise de risque sont essentielles dans le développement de votre projet ou de votre entreprise. Voyez l'IA comme un outil puissant incontournable au service de vos clients, de vos collaborateurs et de votre efficacité.

“

Les CCI et leurs partenaires soutiennent, forment et accompagnent les entrepreneurs et les chefs d'entreprise dans l'adoption et l'utilisation de l'IA.

Pour aller plus loin

Les 121 Chambres de Commerce et d'Industrie (CCI) jouent un rôle crucial dans l'accompagnement des petites et moyennes entreprises (PME) et des très petites entreprises (TPE) pour l'adoption de l'intelligence artificielle (IA).

Sensibilisation et information : les CCI travaillent à informer et sensibiliser les PME sur les potentialités de l'IA.

Formation et compétences : elles encouragent le développement des compétences en IA par des filières de formation dédiées, répondant aux besoins des entreprises.

Écosystème favorable : les CCI promeuvent l'émergence d'un écosystème favorable à la diffusion de l'IA, en renforçant la visibilité des start-ups françaises qui développent des solutions d'IA.

Accompagnement personnalisé : elles offrent un accompagnement personnalisé pour aider les entreprises à intégrer l'IA dans leurs processus, ce qui peut inclure des conseils sur la gestion des données, la cybersécurité ou encore l'optimisation des tâches.

Pour en savoir plus, rendez-vous sur cci.fr