



**MOUVEMENT DES  
ENTREPRENEURS  
SOCIAUX**

**SYNTHÈSE RENCONTRE**

**ECHECS & REBONDS**

**DANS L'ENTREPRENEURIAT SOCIAL**

**JEUDI 14 DÉCEMBRE 2017**

**A L'ENTREPRISERIE**

**LES INTERVENANTS**

**CLAUDE PARIS - SINÉO TOULOUSE**

**SÉGOLÈNE DE BLAY - 60 000 REBONDS**

**JEAN-PIERRE BOUGUET - CAPITAL REBOND SOLIDAIRE**

**JEAN-PIERRE GUILBERT - LA FEUILLE D'ERABLE**

*Pour tout complément d'informations,  
contactez la coordinatrice régionale :  
[occitanie@mouves.org](mailto:occitanie@mouves.org)*

## Les Actus du Mouves



**Le Mouves est le premier réseau de dirigeants d'entreprises sociales en France, et a pour ambition de promouvoir et développer l'entrepreneuriat social.**

Pour cela nous rassemblons des dirigeants d'entreprises sociales partout en France. Le réseau compte 800 entrepreneurs en France et près de 100 entrepreneurs en Occitanie, l'objectif étant leur permettre de se rencontrer, d'échanger et de progresser ensemble pour développer leur structure plus facilement. A travers le réseau, les dirigeants progressent dans leurs pratiques, développent leur réseau de contacts et valorisent leur entreprise.

Le Mouves représente également les entrepreneurs sociaux et porte une mission de plaidoyer pour faire entendre leur voix après des décideurs politiques et ainsi améliorer leurs conditions d'exercice.

L'association tend enfin à sensibiliser les jeunes, les femmes et l'ensemble de la société pour que l'entrepreneuriat social devient un réflexe lorsqu'ils décident d'entreprendre.

### LES ÉVÉNEMENTS À VENIR

**17 JANVIER 18H30**

Atelier transfert de savoir

La stratégie de marque : se créer une image cohérente et lisible au service de la stratégie de l'entreprise.

Réservé aux adhérents  
#marketing

**13 FÉVRIER 12H30**

Atelier transfert de savoir

Les dispositifs de financement adaptés à l'entrepreneuriat social.

| En partenariat avec Les Imaginations Fertiles  
#financement

**05 AVRIL PARIS**

Nous sommes demain #2

Séminaire national des adhérents

Ouvert à tous les adhérents

**Téléchargez le programme complet ICI !**

### AVIS AUX ADÉRENTS : RENOUVELEZ VOS COTISATIONS EN 2018

L'année 2018 arrive à grand pas. Pour poursuivre votre engagement aux côtés du Mouves, renouvelez dès le mois de janvier votre cotisation via le site internet du Mouves [www.mouves.org](http://www.mouves.org) (rubrique Adhérer) !

Et pour ceux qui souhaitent nous rejoindre, rendez-vous sur notre site internet ou contactez Lucie Parnaudeau, la coordinatrice régionale : [occitanie@mouves.org](mailto:occitanie@mouves.org)



## ILS NOUS ONT ACCUEILLIS

Pour cette dernière rencontre de l'année, Océan Bleu nous a accueilli dans son nouvel espace : L'entrepriserie.

Océan Bleu est une agence de conseil en innovation stratégique : Leur métier est d'explorer de nouveaux modèles et faire émerger des projets qui font sens. La SCOP compte 5 personnes et intervient dans les entreprises pour transmettre des méthodes d'innovation (créativité, design, entrepreneuriat) et pour leur permettre d'identifier de nouvelles opportunités de développement (nouveaux marchés, nouveaux clients, services innovants...). Il s'agit avant tout de travailler sur la posture (designer / entrepreneur / stratège) pour faciliter l'innovation !

Océan Bleu intervient également auprès des porteurs de projets dans la structuration de leur stratégie de différenciation et d'impact sociétal : positionnement, modèle économique, vision...

Ils sont impliqués dans le Mouves et dans de nombreux dispositifs de l'ESS (Parcours Adress, Première Brique, DLA...) ainsi que dans des projets entrepreneuriaux (Alg And You, Enercoop...)

<http://oceanbleu.fr/>

Retrouvez leurs actualités sur **Facebook**.

# océan bleu

En 2017, Océan Bleu a créé l'Entrepriserie, un lieu de travail atypique avec sa grande cuisine... mais surtout un laboratoire d'exploration où l'on partage, co crée, teste de nouveaux projets pour faciliter le passage à l'action, devenir acteur de la transition. Le lieu est à disposition de l'écosystème pour organiser des événements, formation, meetup, séminaire...

En savoir plus sur **Facebook** ou sur **Meetup**

Depuis quelques semaines, l'Entrepriserie accueille Lentille Systeme pour animer l'espace : Une ruche qui dit Oui tous les Mercredis, des cours de cuisine alternative, des ateliers philo et développement personnel, des conférences inspirantes **d'entrepreneurs du changement...**

Suivez l'actu de l'association sur **Facebook**.

Plus d'informations sur l'Entrepriserie OcéanBleu : [info@oceanbleu.fr](mailto:info@oceanbleu.fr)



Une soirée placée sous le signe des échecs et rebonds dans l'entrepreneuriat social pour mettre en lumière les solutions qui s'offrent aux entrepreneurs lorsqu'ils sont en difficultés. Chaque dirigeant d'entreprise (qu'elle soit sociale ou pas) rencontre à un moment donné des difficultés plus ou moins faciles à surmonter. Cette soirée a donc eu pour objectif de désacraliser l'échec, de montrer qu'il peut être source de choses positives (ajustement de sa posture, augmentation de sa capacité de résilience,...) et surtout qu'il est possible de rebondir, notamment en se faisant accompagner par ses pairs et par des dispositifs existants.

### Les intervenants

#### & leur témoignage



**Claude Paris, directeur  
de Sinéo Toulouse.**

Entreprise d'insertion  
de nettoyage écologiques de voitures  
professionnelles.

[Retrouver son portrait ici.](#)

Claude a racheté la franchise Sinéo Toulouse en 2010. Lors du rachat, l'entreprise faisait 120 000€ de chiffre d'affaire et 70 000€ de perte : un vrai défi !

Claude, à ce moment là en reconversion sur un secteur tout nouveau pour lui, s'était concentré principalement sur les aspects juridiques de sa structure et sur la compréhension du monde et des acteurs de l'insertion. Il avait installé un directeur de production pour relancer l'activité, mais les pertes continuaient et à chaque fin de mois, il devait réinjecter de l'argent personnel dans les caisses de l'entreprise afin d'être en capacité de payer ses salariés. En septembre 2012

il pense avec son comptable à déposer le bilan car la situation est critique. C'est à ce moment-là qu'il a décidé de se concentrer uniquement sur la partie commerciale pour signer un maximum de contrat et être ainsi en capacité de vraiment relancer l'activité. Le chiffre d'affaire du mois de décembre a ainsi doublé par rapport à celui du mois de novembre et l'année 2013 annonça de nouvelles perspectives. Aujourd'hui Sinéo Toulouse est passé de 6 employés à 53 salariés et fait un chiffre d'affaire de 1 400 000€ !

Claude se lance aujourd'hui de nouveaux défis pour aller plus loin sur l'aspect écologique et le social : il est cours d'installation d'une station de lavage automobile pour particulier, avec un bassin de phytoépuration pour la récupération des eaux usées. Sur la partie insertion, il travaillera avec des personnes atteintes de handicap (surds et déficients mentaux légers).

CAPITAL REBOND  
SOLIDAIRE

**Jean-Pierre Bouguet,**  
membre du directoire  
de Capital Rebond  
Solidaire.

Dispositif d'accompagnement de chefs d'entreprises en difficultés, mis en place par des chefs d'entreprises pour aider d'autres chefs d'entreprises.

La SCIC met trois outils à disposition des entrepreneurs en danger :

**1- Le grand conseil :** réunion de 5 autres chefs d'entreprises autour d'un dirigeant en difficulté. Un travail d'échange se fait sur le problème auquel il fait face, et sur la stratégie à mettre en place. Ce conseil est là pour rompre l'isolement du chef d'entreprise et pour lui apporter des regards extérieurs, pistes de solutions.

**2- Le soutien :** Capital Rebond Solidaire et les entrepreneurs "aidants" suivent le dirigeant dans toute son action et s'engagent à être à ses côtés pour l'aider à se

relever et garantir en quelque sorte son rebond auprès des acteurs financiers.

**3- Les dispositifs de financement adaptés :** Capital Rebond solidaire met en place des outils de re-financement pour défendre la côte de l'entreprise grâce à ses partenariats avec la Banque de France, un assureur crédit et une société financière de droit britannique (qui assure avec l'assureur crédit les financements des fournisseurs).

Les caractéristiques des entreprises qui peuvent être accompagnées : entreprises à caractère industriel principalement qui comptent en moyenne une quinzaine de salariés (minimum 5). Concernant les chefs d'entreprises qui aident leur pairs, sollicitation en moyenne sur ½ journée par an. Incitation à intégrer la SCIC en prenant des parts remboursables (société à capital variable).



**Jean-Pierre Guilbert**  
Membre du conseil de  
surveillance de Capital

**Rebond Solidaire et directeur - gérant de La Feuille d'Érable.**

Entreprise d'insertion dans le domaine de la collecte et récupération des emballages papiers à Montpellier.

Jean-Pierre a participé à plusieurs Grands Conseils de Capital Rebond Solidaire. Plusieurs exemples de sujets stratégiques abordés : recréer des modèles économiques d'entreprises, réussir à convaincre des banquiers,

apprendre et aider des entrepreneurs à savoir comment parler à ces derniers, etc... Grâce au partenariat avec la Banque de France, Capital Rebond Solidaire peut aider les entrepreneurs en difficulté à ne pas apparaître dans le rouge et être fichés par la Banque de France. Jean-Pierre insiste sur le fait qu'être aidé par ses pairs a été très important pour lui ou d'autres, et qu'il est ensuite valorisant d'aider ses pairs, de pouvoir rendre la pareille quand son entreprise a été remontée.



**Ségolène De Blay**  
**Association 60 000**

### **Rebonds Occitanie.**

**Dispositif d'accompagnement d'entrepreneurs qui ont fait faillite.**

L'association tire son nom de chiffres réels : 60 000 liquidations judiciaires par an sont comptées en France !

60 000 Rebonds tend à changer le regard sur l'échec en France. Pour cela elle accompagne les entrepreneurs qui ont déposé le bilan et les aide à rebondir soit vers le salariat soit vers l'entrepreneuriat. L'accompagnement se fait post liquidation judiciaire et fonctionne en trinôme : l'entrepreneur, un coach bénévole pour la phase de reconstruction (pour aider à faire le deuil de l'échec) et des experts bénévoles qui accompagnent et parainent l'entrepreneur dans son rebond. Le coach et les experts sont là pour apporter des pistes de solutions mais c'est

l'entrepreneur qui met en oeuvre lui-même son rebond.

Une rencontre par mois est organisée avec les membres durant laquelle de groupes de travail permettent de rompre l'isolement et d'aider les entrepreneurs à répondre à des besoins précis. C'est aussi une occasion de rencontrer ses pairs qui ont fait face à des difficultés similaires.

Suite à l'accompagnement de 60 000 Rebonds, 70% des entrepreneurs accompagnés repartent dans de l'entrepreneuriat (avec pour certains du salariat temporaire) et 30% redémarrent une activité salariée.

60 000 Rebonds permet ainsi de rebondir en moins de 2 ans alors qu'un entrepreneur seul mettra entre 6 et 7 ans à se reconstruire !

## **Questions**

## **Réponses**

### **Question n°1 - François Goudenove :**

Rebondir c'est compliqué, c'est très violent ! Qui prescrit de vous contacter quand ça va mal, avant d'en arriver au Tribunal de commerce au moment où c'est finalement trop tard ?

**Jean-Pierre (Capital Rebond Solidaire):** C'est le réseau solidaire entre les chefs d'entreprises qui doit permettre de faire circuler l'information sur les dis-

positifs et outils qui existent. Le développement de partenariats avec le Mouves, l'Urscoop... permet également d'avoir un maximum de contacts avec les chefs d'entreprises et de nous faire connaître. Mais ce sont ensuite et surtout les pairs qui doivent pouvoir informer les dispositifs comme Capital Rebond Solidaire des difficultés que rencontrent un entrepreneur.

**Ségolène (60 000 Rebonds) :**

L'association 60 000 Rebonds fait aussi de la prévention pour informer au mieux les entrepreneurs des dispositifs qui existent lorsqu'ils rencontrent des difficultés. Nous organisons d'ailleurs en Janvier une soirée d'information à ce sujet.

**Réaction de Isabelle Poujoula**

Un organisme est toujours susceptible de tomber malade. C'est pour cela que c'est important qu'au tout début de la création de nos structures, lorsqu'on dépose les statuts au Tribunal de commerce on nous informe de l'existence de ces dispositifs.

**Question n°2 - François Goudenove :**

Quand une coopérative fait faillite, c'est très compliqué. 60 000 rebonds s'occupe-t-elle des difficultés spécifiques des coopératives ?

**Ségolène (60 000 Rebonds) :**

Notre association accompagne le mandataire social de l'entreprise et pour l'instant, la question de la coopérative n'a pas encore été envisagée comme telle.

**Question n°3 - Jacqueline Taleb Bonnet :**

60 000 rebonds, quelles ressources financières avez-vous pour vivre et don-

ner accès à ces dispositifs gratuitement à des entrepreneurs qui ont fait faillite et qui n'ont donc pas les moyens de payer un accompagnement.

**Ségolène De Blay (60 000 Rebonds) :**

Nous vivons du soutien de la Métropole et de donateurs privés qui soutiennent l'association. Nous avons des fondations de banque qui sont sensibilisées au sujet et nous soutiennent dans notre développement. Nous sommes également en partenariat avec l'Apec pour du prêt de salle de réunions etc.

**Question n°4 - Jérémie Loevenbruck :**

Claude (Sinéo), tu dis avoir fait trois mois de commercial intensif, pourquoi ne l'as-tu pas fait avant ?

**Claude Paris (Sinéo):**

J'ai été beaucoup trop focalisé sur le monde de l'insertion au démarrage. Il y avait une forte pression pour remonter le niveau de suivi (contrôle de la Dirrecte, de l'Ursaf, etc) ce qui explique que j'ai passé énormément de temps sur la gestion dans un premier temps. Puis mon commercial est parti et l'activité s'est endormie. J'ai eu une vraie prise de conscience où je me suis dit STOP, je vais arrêter et c'est là que j'ai tout misé sur l'aspect commercial et que j'ai réussi à trouver les contrats qui nous ont sauvés.

**Question n°5 - Jérémie Loevenbruck:**

Quelle est la posture à avoir auprès des entrepreneurs qui sont en train de crasher ? Que doit-on faire et surtout quels sont les signaux faibles qui nous permettent de détecter son besoin d'accompagnement ?

**Ségolène De Blay (60 000 Rebonds):**

Un entrepreneur en difficulté parle rarement de ses problèmes de manière spontanée et peut avoir du mal à reconnaître qu'il est en difficulté. Il faut donc dans un premier temps le faire parler et lui poser beaucoup de questions pour interroger ses difficultés. En parallèle, les problèmes de trésorerie sont un signal fort.

**Question n°6 - Aurélien Souchon:**

Comment se faire accompagner lorsqu'on n'a pas les moyens financiers (au moment d'une sérieuse difficulté financière dans son entreprise) ?

**Ségolène De Blay (60 000 Rebonds) :**

Beaucoup de choses se font sans que ce soit payant, et s'il y a besoin d'un investissement à faire à un moment donné sur un accompagnement, il faut vraiment se dire que cela "paie" à la fin, que c'est un moyen de redresser la barre, d'éviter le crash. Cet investissement est forcément rentabilisé.

**Question n°7 - Isabelle Poujoula :**

Il me semble que les jeunes qui se lancent dans l'aventure entrepreneuriale ont moins cet attachement à la structure

qu'ils créent (ils peuvent même créer plusieurs start'up dans une même vie). Pensez-vous que ça ait un impact à court terme sur la posture du dirigeant, sur la façon de vivre et de concevoir l'entreprise et donc ses difficultés, voire même son crash ?

**Ségolène De Blay (60 000 Rebonds):**

C'est effectivement une bonne question. Ce ne sont pas du tout les mêmes typologies de dirigeants : le startuper qui échoue rebondi quasiment instantanément et finalement, ils n'ont pas vraiment besoin de nous. Qui dit start up dit levée de fond et donc le rapport au financement n'est pas le même puisqu'on est sur des fluctuations constantes.

**Témoignage final**

**Alain Ivorra :** Il y a quelques temps nous avons rencontré de grosses difficultés dans ma structure. A ce moment nous nous sommes tous mis autour de la table pour en parler et être le plus transparent transparent possible sur les perspectives de fermeture et de licenciement. Cela a été une étape importante car nous nous sommes tous mis d'accord pour faire des efforts (sur les salaires, les avantages salariaux,...) car il n'était pas concevable de licencier quelqu'un. J'ai également financé personnellement de mon côté (vente de biens immobiliers) pour redresser la barre. Cette expérience m'a complètement libéré sur cette question de l'échec et m'a appris à accepter de parler des difficultés sans complexes !

## Contact des Intervenants

Claude PARIS

Sinéo Toulouse

claud.paris@sineo.fr

Ségolène DE BLAY

60 000 Rebonds

segolene.deblay@60000rebonds.com

Jean-Pierre BOUGUET

Capital Rebond Solidaire

jpbouguet@capital-rebond-solidaire.info

Jean-Pierre GUILBERT

La Feuille d'érable

jpguilbert@feuille-erable-lr.fr

## Listes des Participants

Guillaume DEPREY

Deviens ce que tu es

Philippe BERTRAND

Louise CARDONA

Ceci&Cela

Jacqueline

TALEB-BONNET

Diag Renov

Isabelle DOURY

On purpose

Constance

COMMOGEILLE

United Way

Mathieu POUPON

Greenburo

François GOUDENOVE

RASATOM

Grégoire MAILLOT

Freelance

Isabelle POUJOULA

Géromouv'

Henri POUJOULA

Géromouv'

Mary BONNEAUD

LAGARDE

Voies Navigables de  
France

Florent DUCHÊNE

Indépendant

Salomé GÉRAUD

Drive tout nu

Pierre GÉRAUD

Drive tout nu

Anouk MARTIN

Egalitere

Fabien ESTIVALS

RecycLivre

Yann LE PORTAL

Symbiosphère

Jean-baptiste ASTAU

Bhallot

Vincent DUMONTEIL

MJC Roguet

Aurélien SOUCHON

HappyDriver

Jérémie LOEVENBRUCK

Palanca

Alain IVORRA

Eureka Logisitique

Toulouse

**MERCI À TOUS !**  
ET A L'ANNÉE PROCHAINE

