

PAR STEFANO LUPIERI

ENTREPRENEURS ET SALARIÉS À LA FOIS

Les coopératives d'activités et d'emploi accompagnent les candidats à la création d'entreprise. Surtout, elles sont des lieux d'échanges d'expérience et de réseaux professionnels.

Les factures libellées par Nathalie Delvolvé, écrivain public de son état, sont de prime abord déroutantes. En tête, son nom est inscrit en guise de marque commerciale mais, en bas de page, c'est celui de la coopérative d'activités et d'emploi (CAE) Coopaname qu'on retrouve. Pas d'arnaque à craindre pour autant. Cette juriste de formation a simplement opté pour le statut d'entrepreneur-salarié. Une fonction hybride qui a vocation à réconcilier les contraires. Véritable travailleur indépendant, Nathalie Delvolvé touche un salaire indexé sur son chiffre d'affaires réalisé au nom de la coopérative. Cette dernière conserve 10% de ce qu'elle facture en échange du traitement administratif et comptable de son activité.

Encore mal connue, cette formule fait de plus en plus d'adeptes. Créée il y a un peu plus de six ans, Coopaname rassemble déjà près de 400 entrepreneurs-salariés répartis dans ses cinq établissements en Ile-de-France. « Informaticiens, graphistes, jardiniers, coiffeurs, journalistes, traducteurs, courtiers, photographes, artistes... Notre modèle est adapté à des projets d'activité qui reposent sur du travail plus que sur du capital », explique Stéphane Veyer, gérant de la coopérative. En revanche, la taille de Coopaname permet à ses adhérents de multiplier les partenariats, parfaite illustration du modèle revendiqué « d'entreprise partagée ». Cette CAE s'ef-

force de faire évoluer sa mission originale. Et d'entraîner avec elle ses 74 homologues, membres du réseau Coopérer pour entreprendre, qui totalisent aujourd'hui près de 4 000 entrepreneurs-salariés.

Ces structures sont nées au milieu des années 90 afin de répondre à l'injonction des pouvoirs publics incitant les chômeurs à créer leur emploi. « Ce type de public a souvent un savoir-faire manuel mais aucune notion comptable ou marketing. Il fallait donc l'accompagner », explique Félicie Domène, fondatrice de Régate, l'une des premières CAE installée dans le Tarn. Cette mission, qui reste le socle de l'activité de ces coopératives, est financée principalement par les collectivités locales. « Nous touchons entre 3 000 et 4 000 euros par an et par entrepreneur accompagné », précise la gérante de Régate, qui est aussi présidente du réseau Coopérer pour entreprendre.

Deux années d'apprentissage

Le parcours dure en général deux ans. Pendant cette période, chaque apprenti chef d'entreprise s'efforce avec son référent de finaliser son projet tout en participant à des ateliers techniques. « Je n'avais aucune idée de la façon dont on calculait un prix de revient », se souvient Nathalie Delvolvé. Dès que les premiers contrats sont décrochés, l'entrepreneur est salarié en CDI. Au début pour quelques heures par mois. Mais si son





2.



3.

1 à 4. Thomas Delcambre, charpentier couvreur; Myriam Saint Léger et Bruno Calvet de l'agence de communication Com.Cassandra; Véronique Mullens, maçonnerie, enduits, peintures; Philippe Barjaud, consultant en urbanisme et environnement. Quelques entrepreneurs de Régate, l'une des premières coopératives installée à Castres.

phane Veyer. Cette exigence n'a pas empêché Coopaname d'augmenter de 20% à effectifs constants son chiffre d'affaires cumulé en 2009, à près de 4 millions d'euros. La coopérative a par ailleurs accueilli une centaine de nouveaux candidats. Désormais, près de la moitié arrive par le bouche à oreille sans avoir été orientée par un organisme comme Pôle emploi: « Nos premiers prescripteurs sont nos entrepreneurs-salariés eux-mêmes », observe Félicie Domène. Preuve qu'ils s'épanouissent dans ce système. Car parallèlement à leur mission d'accompagnement à la création d'une activité, les plus grosses de ces CAE sont devenues, à l'image de Coopaname, de véritables « mutuelles de travail » où l'on partage beaucoup plus qu'une raison sociale.

« Au début, j'ai été sensible à la possibilité de tester le métier d'étalagiste avec le filet de l'accompagnement. Mais, depuis, j'ai découvert toutes les vertus du système, raconte Marjory Coilliot, affiliée à la coopérative nordiste Grandsensemble. Bien qu'indépendante, j'ai l'impression de travailler dans une grande entreprise et d'avoir des collègues avec qui partager mes éventuelles difficultés. Surtout, la CAE m'a apporté un réseau professionnel. »

Les entrepreneurs-salariés n'hésitent pas à se référer les uns les autres, voire à se regrouper par métier pour répondre à des appels d'offres. Depuis peu émergent aussi des groupes transdisciplinaires autour d'un marché. L'un d'eux cible l'accompagnement de personnes handicapées en entreprise. « Avec une animatrice d'ateliers d'écriture, une médiatrice en créativité, une formatrice en informatique et un anthropologue, nous avons bâti une proposition commune baptisée Handicoop promue sur un site Internet dédié », explique Carole Durand, la psychologue chargée de l'animation du collectif. Ces partenariats sont encore plus évidents dans les CAE spécialisées dans le bâtiment, les services à la personne ou la culture. « Nous voulons devenir des experts de la

coopération interentreprises et montrer qu'on réussit mieux quand on s'associe avec d'autres », résume Sandrino Graceffa, fondateur de Grandsensemble.

Ce cadre de travail attire un nouveau type de public. « Même si les demandeurs d'emploi restent majoritaires, certains nous rejoignent désormais par choix de vie », observe Félicie Domène. Pour créer son activité d'écrivain public, Nathalie Delvolvé a quitté un cabinet d'avocat. Même si elle ne parvient encore qu'à se salarier à mi-temps, elle a choisi de s'investir encore plus dans la vie de la Coopaname, en rejoignant ses 60 associés. Membre de la commission de développement, elle promeut le modèle dans les salons et les colloques. « Nous pensons apporter des réponses tant aux enjeux de la flexi-sécurité qu'à l'aspiration des gens à travailler autrement », avance Stéphane Veyer.

« MÊME SI LES CHÔMEURS SONT MAJORITAIRES, CERTAINS ONT REJOINT UNE COOPÉRATIVE PAR CHOIX DE VIE. »

Encore faut-il que les CAE confirment leur percée. Pour la première fois cette année, deux d'entre elles ont mis la clef sous la porte. « Il faut investir dans un back-office plus efficace pour concentrer

les moyens humains sur le développement commercial », estime Sandrino Graceffa. Pour lui, l'avenir passe par une croissance de la taille de ces structures. Un sentiment pas forcément partagé par tous les membres du réseau Coopérer pour entreprendre. « Nous allons tous dans la même direction mais pas au même rythme », reconnaît Stéphane Veyer. Pas de quoi arrêter les plus ambitieux. Déjà présent dans quatre départements, Sandrino Graceffa espère ouvrir douze établissements d'ici trois ou cinq ans. Et pourquoi pas mutualiser les dépenses, voire des actions de communication avec d'autres CAE ? Le modèle d'entreprise partagée pourrait bien n'être qu'au début de son histoire. ■

activité se développe, il peut passer très vite à temps plein. C'est ce qui distingue les CAE de toutes les autres formules d'accompagnement. En tant que salarié, l'entrepreneur bénéficie d'emblée des droits sociaux correspondants qu'il garde tout au long de son compagnonnage avec la coopérative. Revers de la médaille, les charges payées sont répercutées sur le prix de la prestation. Pour des métiers de « free lance » notamment, l'écart de compétitivité peut être important avec, par exemple, un auto-entrepreneur qui ne paye pas de TVA et règle ses charges en fonction de son chiffre d'affaires. « Notre modèle vise à reconstruire de la solidarité là où d'autres poussent les travailleurs indépendants à faire le sacrifice de leur protection sociale pour se vendre », revendique Sté-