

*Temps d'agir,  
Développement Social*



## « QUELS SONT LES BESOINS DES ENTREPRENEUR.E.S AUX ACTIVITE MATURES A ELYCOOP ? »

### RESTITUTION-DEBAT (4/11/2025) :

Co-animée par Muriel KAYSER, Sociologue entrepreneure membre d'Elycoop

Sam BLAKAJ, Directeur Général

Julien Loïs, Président du Conseil d'Administration

Avec l'aide de Laure MANUEL, Responsable du Pôle communication

## Pourquoi et en quoi ce thème est-il un enjeu pour la stratégie de développement d'Elycoop ? Ce qu'en disent les dirigeants

Ce travail a été réalisé dans le contexte de la direction de Jimmy MERCANTE (Directeur) et Louis ESTEVE (Président, Conseil d'Administration)

### DES ENJEUX :

- ▶ 1/3 des entrepreneur.e.s, représentant un CA bien supérieur à un 1/3 de celui de la SCOP
- ▶ Des enjeux politiques, humains, financiers, culturels et de gouvernance, stratégiques et d'image des CAE
- ▶ de plus en plus de distance avec la SCOP au fur et à mesure de la croissance de leur activité, un manque d'implication -dans la gouvernance et la vie collective : le risque de les perdre, constitue une préoccupation majeure quant au développement de la coopérative elle-même
- ▶ les garder en les associant autrement à la vie de la coopérative (fidélisation et pérennisation de leurs activités) peut révéler un potentiel de développement pour eux et Elycoop

### DES PISTES :

- ▶ Développer la culture coopérative et le sentiment d'appartenance en construisant avec eux le nouveau modèle coopératif
- ▶ Développer la coopération économique interne et le business collectif,
- ▶ Promouvoir Elycoop comme une « marque-employeur remarquable » pour l'environnement des acteurs territoriaux et des clientèles des entrepreneur.e.s.
- ▶ Pour cela, développer le « tremplin business » en argumentant les bénéfices de double-marque (celle de l'entrepreneur.e et celle de la SCOP-CAE Elycoop) : Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE), Entreprise inclusive, etc.

# Sommaire

- ▶ Rappel des hypothèses de l'enquête sociologique et de son avancée
- ▶ La méthode d'investigation sociologique
- ▶ Quelques points-clés : les points de vue de l'IP, des entrepreneur.e.s membres, des « sortants »
- ▶ Mapmind : Les pistes d'améliorations pour Elycoop (témoignages individuels)
- ▶ Mapmind : Les idées créatives de solutions aux 5 préoccupations communes (entretien collectif/membres)
- ▶ Échanges en lien avec la stratégie d'Elycoop

# Rappel des hypothèses de l'enquête sociologique et de son avancée

- ▶ Contexte : depuis 2024, stratégie d'intégration : organiser 1 croissance qualitative et quantitative de la SCOP ; améliorer la qualité de vie au travail ; accompagner toutes les phases de développement des activités ; encourager la coopération économique entre activités pour renforcer les CA dans un contexte difficile ; débat inter-CAE.
- ▶ 1<sup>ère</sup> hypothèse : l'entrepreneur.e peut-il.elle réaliser un diagnostic précoce de sa situation, permettant d'identifier des besoins spécifiques ? (prévenir un possible déclin) + *nouveauté (accompagner une croissance forte)*
- ▶ 2<sup>ème</sup> hypothèse : quelles ressources et freins identifier pour augmenter la capacité de faire face et rebondir (pour l'entrepreneur.e, la SCOP CAE et les entrepreneur.e.s entre eux) ?

# L'échantillon des personnes rencontrées et les entretiens réalisés

Enquête réalisée du 3/04 au 23/05/2025

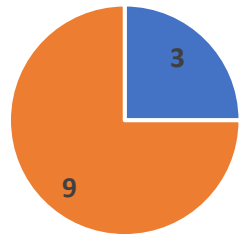
## L'échantillon :

Auprès de 8 entrepreneur.e.s membres d'Elycoop

4 entrepreneur.e.s sortants, 1 IP et 4 dirigeants

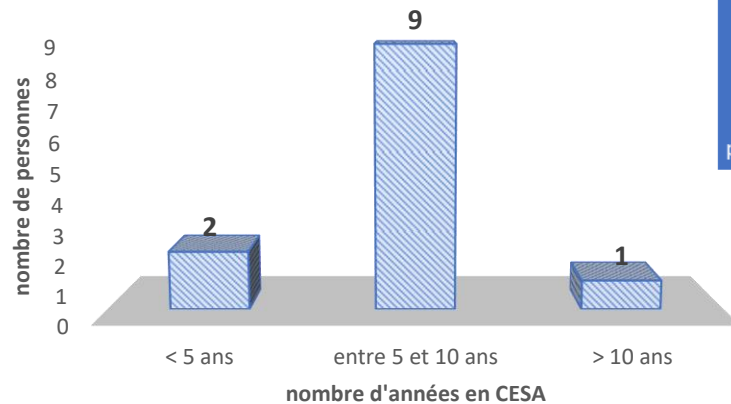
Sur les 12 entrepreneur.e.s , dont 8 membres d'Elycoop et 4 sortants :

### GENRE



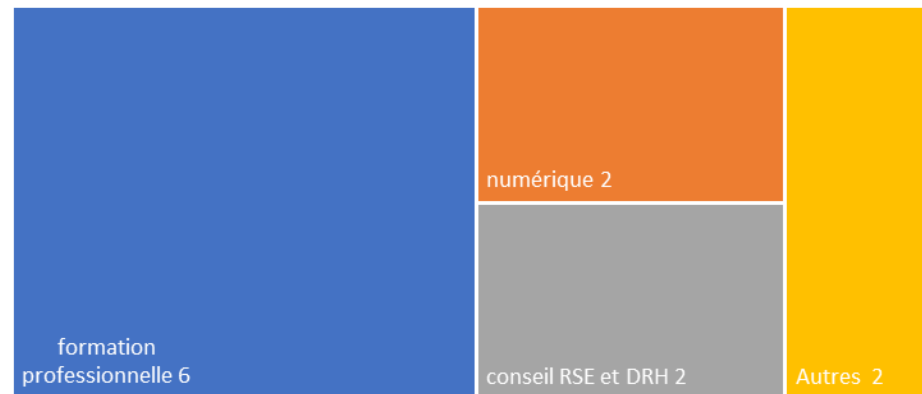
■ Hommes ■ Femmes

### ANCIENNETÉ EN CESA



### SECTEURS D'ACTIVITE

■ formation professionnelle 6 ■ numérique 2 ■ conseil RSE et DRH 2 ■ Autres 2



## L'échantillon des personnes rencontrées et les entretiens réalisés

*Remarque* : l'échantillon est représentatif d'une diversité de situations, mais pas représentatif de la population des entrepreneur.e.s, au sens statistique.

Prudence dans l'exploitation des résultats !

### Entretiens réalisés : (distanciel ou présentiel)

- ▶ 8 entretiens individuels d'entrepreneur.e.s aux activités matures membres d'Elycoop
- ▶ 4 entretiens individuels d'entrepreneur.e.s aux activités matures sorti.e.s d'Elycoop
- ▶ 1 entretien individuel avec IP (22/05/2025)
- ▶ 1 entretien collectif avec les représentants des dirigeants d'Elycoop (10/06/2025)
- ▶ 1 entretien collectif avec les entrepreneur.e.s membres (17/06/2025)

## Le point de vue de la référente d'Elycoop (IP)

- ▶ 7 situations-types avec besoins propres : monoclient, croissance avec besoin d'embaucher, stagnation avec croissance limitée, effort permanent avec usure et vulnérabilité, impact d'un évènement externe ou familial, engagement dans la gouvernance qui prend le pas sur l'activité, et ... satisfaction à la hauteur des ambitions
- ▶ Des besoins/solutions : nécessité de renouveler leur offre en se formant (acquérir de nouvelles qualifications, quitter la routine) ; question de la santé au travail (travail-passion qui épuise). Renforcer l'animation de la rencontre notamment pour du business collectif, quand l'isolement est un frein
- ▶ Besoin de formation des IP pour accompagner par du coaching, augmenter le temps d'accompagnement individuel de l'IP pour ces activités matures, surtout pour les dynamiser lors des périodes creuses
- ▶ Elycoop pourrait chercher des financements pour les formations de ces entrepreneur.e.s.
- ▶ Responsabiliser davantage les entrepreneur.e.s dans la démarche commerciale, la prise de risque et bien sûr leur engagement dans la vie coopérative
- ▶ L'accompagnement à la sortie d'Elycoop reste une question à travailler, sans en faire trop (sauf pour le départ en retraite), pour préserver la responsabilité de la démarche entrepreneuriale.

## Les logiques et stratégies des entrepreneur.e.s membres d'Elycoop (1)

### ▶ Les entrepreneur.e.s aux activités en pleine croissance (4) :

- ↻ Passage rapide CAPE-CESA, puis forte croissance actuelle,
  - ↻ Satisfaction quant au parcours d'intégration et à la relation avec l'IP,
  - ↻ Un métier passion : du sens, des rencontres enrichissantes, pas de routine, prestations/besoins évoluant, innovation et stratégie (structures ESS, changement, transition sociétale...)
  - ↻ Un fort chiffre d'affaires (de 96 000€ à 150 000€)
  - ↻ Choix de la SCOP = valeurs de l'ESS, business collectif, attachement réel mais manque de temps pour s'investir dans la Coop
  - ↻ Elycoop = cadre juridique, administratif et comptable sur lequel se reposer
  - ↻ Formation continue, réseaux actifs, conjugaison originale de compétences
  - ↻ Résilience, force mentale, d'autres centres d'intérêt que le job,
  - ↻ Peut mieux faire / partie administrative et prospection commerciale
- **question du seuil de CA au-delà duquel se pose la question de quitter ou pas la SCOP**

## Les logiques et stratégies des entrepreneur.e.s membres d'Elycoop (2)

### ► Les entrepreneur.e.s aux activités présentant des fragilités (2)

- ↻ D'anciens Responsables de services devenus formateur.trice, en sous-traitance d'organismes de formation, dans leurs domaines (managt, commerce, supply chain),
- ↻ Passage rapide CAPE-CESA, puis forte croissance actuellement freinée par les différentes réformes de la formation professionnelle
- ↻ activité cyclique avec « une période haute » (septembre-avril) pour faire le chiffre d'affaires et « une période basse » sans activité (mai-juillet) : impliquant de lisser les salaires sur l'année
- ↻ domaine d'activité fortement impacté par les politiques publiques (France.VAE, apprentissage...) sans anticipation possible sur les conséquences : baisse de financements, annulation de commandes début 2025
- ↻ Un chiffre d'affaires ayant grandi jusqu'à un seuil conséquent (entre 50 000€ à 80 000€) et en baisse drastique (15%) depuis 2024,
- ↻ Attachés à Elycoop : Gde satisfaction/ accompgt IP et formations interne ; facilités financières en cas de difficulté ; et dimension collective (plénière formateurs, groupes de business... mais aboutissant peu) avec besoin d'alléger la partie administrative
- ↻ prospection = un problème : peur des refus et énergivore,
- ↻ Les préoccupations actuelles : comment remplir le carnet de commandes pour la rentrée et la fin d'année 2025 ?
- ↻ Atouts : forte capacité de travail, combativité, expérience antérieure et l'écoute de l'IP pour le moral, l'empathie de l'équipe-support
- ↻ → **question du « pas de côté » qu'il faut oser faire** pour démarcher des employeurs (= nouveaux prospects) en prestation directe (pas en sous-traitance d'OF), expérimenter de nouvelles prestations (VAE inversée), se former, faire du business collectif

## Les logiques et stratégies des entrepreneur.e.s membres d'Elycoop (3)

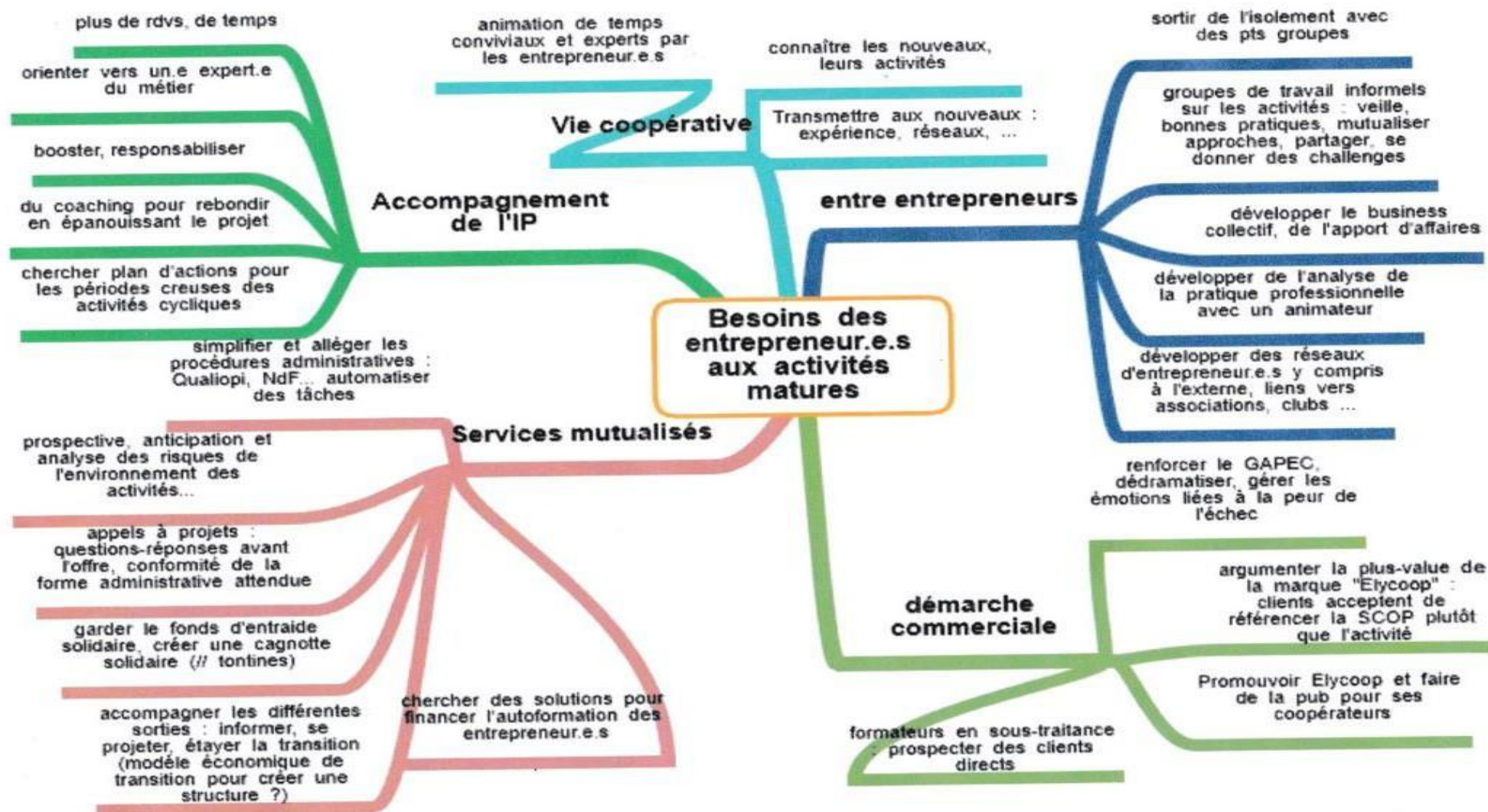
### ▶ Les entrepreneur.e.s proches de la retraite (2) :

on ne retient ici que la dernière ligne droite de la fin d'activité en vue de la retraite.

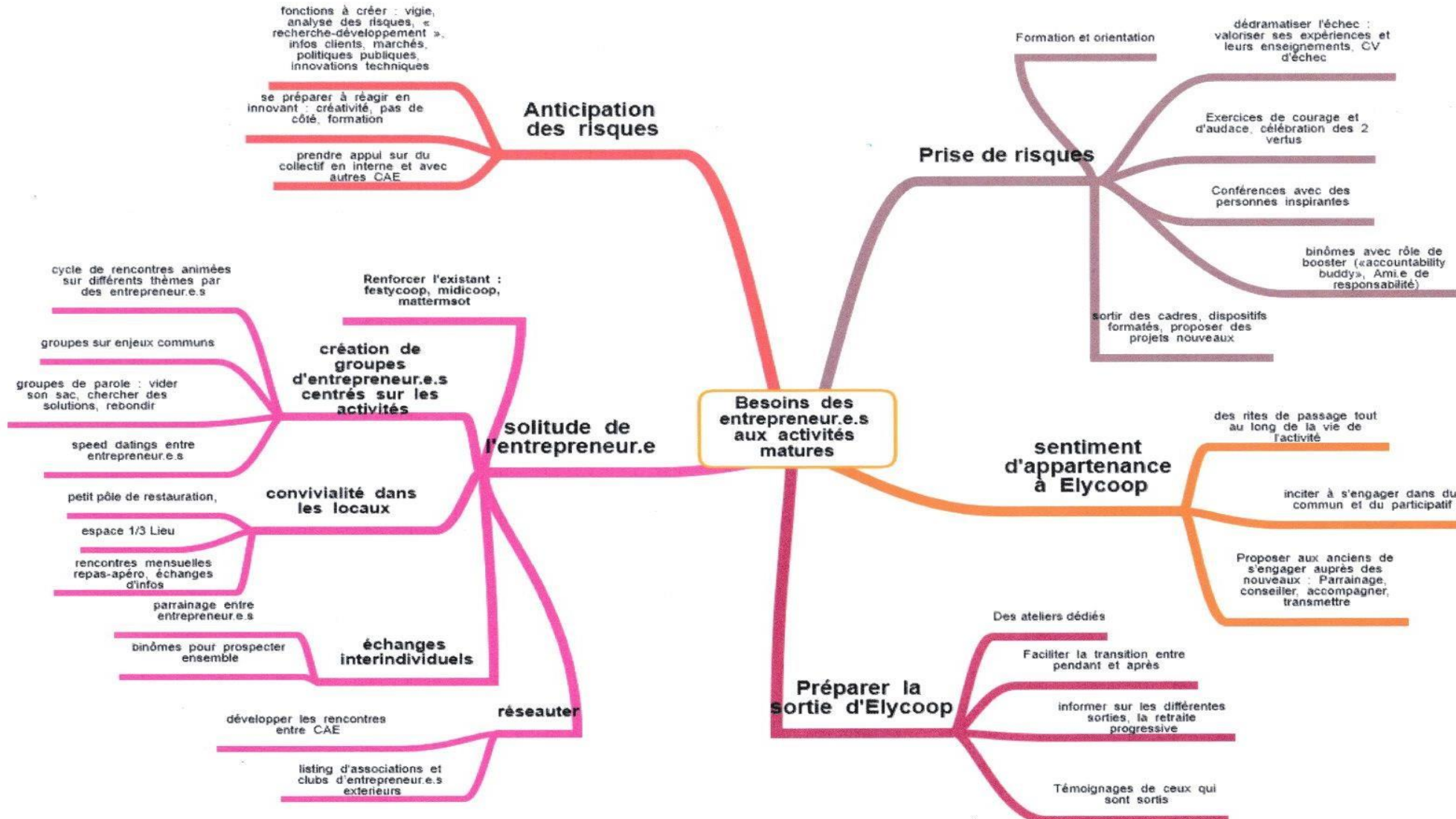
Pour l'avant, la logique entrepreneuriale se rapproche des autres sous-groupes déjà décrits.

- ↶ une relative sérénité face à des imprévus comme l'annulation de formations conventionnées (janvier et février 2025),
- ↶ vivant sur leurs acquis pour aller en douceur vers ce changement de statut,
- ↶ Avec l'envie de se mettre au service de la vie coopérative :
  - \* transmettre des compétences,
  - \* voire une activité à des collègues,
  - \* devenir tuteur,
  - \* envie de conseiller les nouveaux comme les autres.

## Les pistes d'améliorations pour Elycoop (témoignages individuels)



# Les idées créatives de solutions aux 5 préoccupations communes (entretien collectif des entrepreneur.e.s)



## Retour sur ceux qui ont quitté

**Les sorties des personnes interviewées** : pas de déclin, plutôt des affaires qui marchent !

*Prudence : échantillon non représentatif*

### **Des portraits très différents :**

L'affairiste : but de capitaliser sa propre sté, le collectif pour développer du business, pas de temps pour la gouvernance et l'ESS, CA 120 000€ en quittant

Besoins : gagner du temps en simplifiant la partie administrative, monter des affaires avec d'autres, participer à des réseaux d'entrepreneurs, réponse efficace / appels d'offres

Situation actuelle : sté au capital de 80 000€, CA 120 000€ 1 an après, embauche consultant junior, voiture et local, en développement

Le.la créatif.ve coopératif.ve avançant à l'intuition : but de chercher de l'énergie collective, en équipe d'émulation-stimulation, innover, facturer/particuliers, revenu complémentaire à mi-temps stable.

Besoins : des rencontres, construire à plusieurs, s'engager pour la gouvernance et l'ESS, être appuyé.e dans sa créativité, liberté, légèreté administrative, équilibre de vie

Situation actuelle : une SAS en cours de création avec un.e entrepreneur.e sortant, un référencement qualiopi en cours, un revenu complémentaire.

# Retour sur ceux qui ont quitté (suite)

Le.la preneur.se de risques en ESS : but de développer une activité ayant un cycle de période creuse, au sein d'un collectif coopératif

Besoins : clarifier son activité avec un autre regard collectif, groupes de paroles « parcours croisés d'entrepreneur.e.s », briser la solitude, booster la prospection ensemble, se responsabiliser, préserver un niveau de salaire

Situation actuelle : passage en CESA à Cap Services (CAE), changement d'écosystème en phase avec ses priorités, clarification de l'activité, niveau de salaire en cours de stabilisation

Les créateurs.trices d'entreprise à 2 : but de créer une SARL à 2 avec une stratégie, un pilotage, du management – CA de 150 000€ en sortant

Besoins : changer d'échelle, optimiser le process, réactivité et souplesse administrative/clients, embauche de formateurs, ralentir le rythme, dépasser 150 000€ de CA,

Situation actuelle : SARL créée avec un.e ex-elycoopien.ne, des prestations externes (qualiopi, stratégie de communication, comptable).

# Le passage avec Elycoop pour ceux qui ont quitté

- ▶ *« Avec Elycoop, pour moi, c'est hyper fondateur : une satisfaction énorme ! Sans cela ça n'aurait pas démarré. Se rendre compte que l'idée de ton projet est viable et que tu peux en vivre, c'est pas rien ! Avoir des propositions de formations et d'ateliers en cas de baisse d'activité ou de fin de cycle, c'est énorme ! (...) Ce qui a été important pour moi c'est d'avoir été accompagnée aussi bien jusqu'au bout, sinon j'aurais probablement arrêté l'entrepreneuriat. »*
- ▶ *« L'activité prenait une dimension qui fait que maintenant on s'apprête à engager des salariés. ça prenait une proportion plus grande. C'est une issue plutôt heureuse. Nous avons grandi grâce à Elycoop. C'est super positif ! ça permet de pas être isolée, de bien comprendre le métier d'entrepreneure, de formateur, une coopération... L'ambiance j'aimais bien ! les gens de l'équipe support sont supers bienveillants, disponibles ... Pendant le COVID avoir un chômage partiel nous a sortis de l'ornière. Je n'ai que du bien à dire d'Elycoop. Nous sommes arrivés à cette dimension grâce à Elycoop. »*
- ▶ *« La force d'Elycoop, c'est la stimulation avec les groupes (GAPEC, appels à projets avec le groupe « dynamique pro »), ne pas me sentir seule, apprendre, être stimulée. Le collectif et les temps d'échanges entre pairs. »*
- ▶ *« Elycoop doit être un passage. Si ton entreprise devient vertueuse, il faut en sortir pour la valoriser... La rémunération chez Elycoop, est très intéressante avec la protection sociale, mais en sortant tu te rémunères mieux. La capitalisation d'une entreprise : à Elycoop, tu ne peux pas le faire. Avec Elycoop, j'ai obtenu la sécurisation du Pôle emploi avec mes cotisations. »*

# Propositions d'amélioration des « sortants »

- ▶ Plus de temps forts, lieux et temps d'échanges entre entrepreneurs : ceux qui arrivent, qui partent, partages d'expériences, « parcours croisés, parrainage ...
- ▶ Enrichir la newsletter : valoriser les activités avec des portraits, présenter les nouveaux,
- ▶ Moins de procédures chronophages (NdF, qualiopi, dendréo...), les automatiser,
- ▶ Meilleure régulation des réponses/appels d'offres
- ▶ Pour les activités ayant un cycle avec périodes creuses : chercher avec ceux qui sont aussi en difficulté des pistes avec une forme de parcours pour réagir, un plan d'actions, booster la prospection,
- ▶ Se responsabiliser pour mieux comprendre les mécanismes financiers et comptables (ne pas se reposer sur le travail de l'IP/prévi et autres documents),
- ▶ Organiser des déjeuners entre entrepreneur.e.s aux activités et clients similaires (se connaître, monter des affaires ensemble) : les IP organisent 1 ou 2x/an,
- ▶ Benschmarking sur le fonctionnement des réseaux d'entrepreneur.e.s (modèle des clubs de chefs d'entreprises comme Business Network Industrie),
- ▶ Maintenir et développer l'accompagnement dans la transition pour quitter la SCOP CAE.

# Échanges en lien avec la stratégie d'Elycoop



# Merci



**pour votre participation !**