



PORTRAITS *d'entrepreneur·es*

des quartiers populaires de Bretagne et Pays de la Loire

RÉSOVILLES 2026

Portraits d'entrepreneur·es

des quartiers populaires de
Bretagne et Pays de la Loire

Certains témoignages ont été abrégés afin de respecter la ligne éditoriale des financeurs.

ÉDITO

Dans les 79 quartiers de la politique de la ville bretons et ligériens, l'audace, la créativité et la résilience s'incarnent chaque jour dans les parcours de femmes et d'hommes qui entreprennent. Ce recueil de portraits témoigne de cette énergie entrepreneuriale qui irrigue nos territoires, souvent loin des projecteurs, mais au cœur des dynamiques locales.

À travers ces histoires singulières, ce sont des visages, des ambitions et des réussites qui s'expriment. Ces entrepreneurs ne se contentent pas de créer leur activité : ils transforment leur quartier, inspirent leur entourage, et participent activement à la cohésion sociale et au développement économique de nos régions.

C'est tout le sens du programme «Entrepreneuriat Quartiers 2030», lancé par l'État, soutenu par la Caisse des dépôts et consignations et déployé par Bpifrance depuis 2024 en partenariat avec les DREETS de Bretagne et des Pays de la Loire. Ce dispositif ambitieux vise à faire des quartiers des territoires d'opportunités, en accompagnant 70 000 entrepreneurs à l'échelle nationale d'ici 2027. Il repose sur trois axes majeurs :

Détecter, Informer et Orienter les porteurs de projets, grâce aux quatre Bus de l'entrepreneuriat qui sillonnent nos régions, aux cinq CitésLab

ligériennes (Nantes et Saint-Herblain, Saint-Nazaire, Angers, Le Mans), aux quatre CitésLab bretonnes (Auray/Vannes, Brest, Lorient, Rennes) et aux deux Carrefours de l'entrepreneuriat de Nantes Métropole et du Mans Métropole ;

Accompagner et Financer en proposant aux créateurs des solutions d'accompagnement renforcé adaptées à leurs besoins spécifiques, ainsi que des offres de financement dédiées, telles que les prêts d'honneur quartiers ;

Accélérer et Développer les initiatives issues des quartiers avec des dispositifs d'accélération adaptés aux différents stades de maturité des entreprises, mais aussi le programme French Tech Tremplin, consacré aux projets innovants à fort potentiel.

À l'échelle locale, ces dispositifs prennent vie grâce à l'engagement des acteurs de terrain, des réseaux d'accompagnement et des collectivités locales. Ils permettent de révéler des talents et de construire des parcours entrepreneuriaux solides et durables dans des domaines variés.

Ce livret, réalisé par RésO Villes, est une invitation à changer de regard sur les quartiers et donne à voir, à travers des portraits sensibles de femmes et d'hommes, les viviers d'innovation, de solidarité et de développement économique qui s'y trouvent.

Nous tenons à saluer ici l'ensemble des entrepreneurs présentés dans cet ouvrage. Leur détermination est exemplaire, leur impact est précieux et leur réussite bénéfique pour la République. Bravo à vous qui, chaque jour, faites le pari de l'avenir en créant dans votre quartier.

***Le préfet de la région Bretagne,
préfet d'Ille-et-Vilaine,
Franck ROBINE***

***Le préfet de la région Pays de la Loire,
préfet de la Loire-Atlantique,
Fabrice RIGOLET-ROZE***

SOMMAIRE



**Diana
Nandalall**
Allonnes

08.



**Mamadou
Gning**
Angers

14.



**Franck
Miyopdji**
Auray

20.



**Ikram
Ahmed**
Brest

26.



**Aminata
Haidara**
Concarneau

32.



**Marie-Géraldine
Bahana**
La Roche-sur-Yon

38.



**Aïcha
Cissé**
Laval

44.



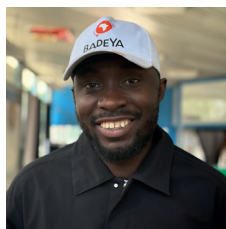
**Mouhammad
Magomadov**
Le Mans

50.



**David
Quinol**
Lorient-Lanester

56.



**Kader
Konaté**
Nantes

62.



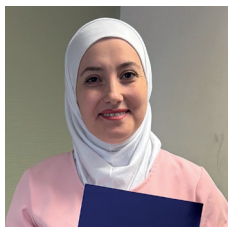
**Adam
Aboubakar**
Orvault

68.



**Lucie
Larcher**
Quimper

74.



**Aya
Zaïne**
Rennes

80.



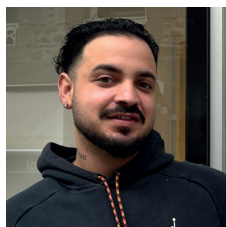
**Léa
Brissy**
Rennes

86.



**Teddy
Moisan**
Saint-Brieuc

92.



**Saïan
Launay**
Saint-Brieuc

98.



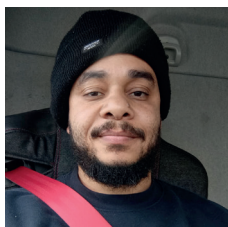
**Alison
Leclerc**
Saint-Herblain
Nantes

104.



**Xhuliano
Selfo**
Saint-Nazaire

110.



**Damien
Remisse**
Saumur

116.



**Sandrine
Berthier**
Vannes

122.

Diana Nandalall



→ Didi Henna Design
↓ Allonnes

Accro au crochet

DIANA

Accro au crochet

Jamais Diana n'aurait pensé devenir créatrice, monter son entreprise et faire sa vie à Allonnes, en France... Issue d'une famille indo-caribéenne, elle visait plutôt un métier de professeur d'anglais ou d'hôtesse. Mais la vie a souvent plus d'imagination que nous. Cela, la fillette ne le sait pas encore, tandis qu'elle apprend le crochet à l'âge de sept ans, pendant la pause méridienne de la cantine de son école en Guyane...

NOM :
Nandalall

PRÉNOM :
Diana

ÂGE :
33 ans

QUARTIER :
Allonnes, Chaoué-Perrières

SIGNES DISTINCTIFS :
Sa créativité. « Diana a des doigts d'or, des doigts de fée, et toujours une idée ! » dit-on d'elle.

NOM DE L'ENTREPRISE :
Didi Henna Design

NATURE DE L'ACTIVITÉ :
Création de sacs design en crochet.

Je n'ai pas fait d'études, mais je suis intelligente, déterminée, je vais y arriver, me suis-je dit.

POUVEZ-VOUS VOUS PRÉSENTER ? QU'EST-CE QUI VOUS A MENÉ VERS L'ENTREPRENEURIAT ?

J'ai grandi en Guyane, je suis indo-caribéenne. J'étais en CE1 quand une dame m'a initiée au crochet pendant la cantine. J'en suis reconnaissante. Les études, c'était important, mais je n'étais pas la première de ma classe. J'ai obtenu mon bac. Je pensais être prof d'anglais ou hôtesse. Comme j'étais l'aînée, mes parents espéraient beaucoup de moi. Avec le temps, la pression est devenue trop grosse et la peur de décevoir m'a finalement donné des ailes. Je me suis émancipée et inscrite à l'université de Guyane en Langues étrangères appliquées (LEA), mais je n'ai pas accroché. En froid avec mes parents, j'ai rejoint des membres de ma famille aux États-Unis et au Canada, mais leur situation administrative irrégulière m'effrayait. Étant française, une seule option se dessinait pour moi : la France. J'entendais qu'il y avait du travail... Alors je suis arrivée en 2011 avec mon innocence. Je pensais que tout était beau, que j'allais réussir... Je suis tombée de haut. Heureusement, j'avais une bonne étoile. Une femme m'a accueillie et grâce à elle, j'ai rencontré l'amour. C'est la cousine de mon conjoint. Nous étions à Saint-Denis dans le 93. C'était difficile de trouver un toit alors nous sommes partis au Mans. Ma vie de famille s'est construite, mais au niveau professionnel, c'était très compliqué. Je postulais et n'avais que des réponses négatives : « Vous êtes trop jeune. Vous n'avez pas de diplômes. Vous n'avez pas d'expérience. » De quoi se démoraliser... Je n'ai pas fait d'études, mais je suis intelligente, déterminée, je vais y arriver, me suis-je dit. Je ne voulais pas être mère au foyer. En 2019, j'ai créé cette micro-entreprise « Didi Henna Design ». En 2020, nous avons déménagé à Allonnes.

QUEL PROJET AVEZ-VOUS DÉVELOPPÉ ET POURQUOI ?

Au départ, je réalisais du henné, des tatouages éphémères sur les mains, puis j'ai commencé à dessiner des motifs sur les objets, des tasses, tables, miroirs. En cherchant un moyen de protéger ces peintures, j'ai découvert la résine époxy. J'ai découvert une passion pour les pigments, les feuilles d'or. Je me suis mise à faire des tableaux. Le crochet a toujours été un passe-temps, mais je me disais : jamais je ne ferai du crochet pour vivre, car cela prend trop de temps, personne ne paiera pour cela ! En 2023, j'ai constaté que l'époxy ne plaisait pas tant que cela. Je venais de découvrir un nouveau style de fil, le fil t-shirt, que je pouvais tisser avec de la résine. J'ai créé un premier sac en résine époxy et crochet, je l'ai amené à un marché pour tester et je l'ai vendu. J'ai alors réalisé un second qui s'est vendu aussi et ainsi de suite. Aujourd'hui, je réalise principalement du crochet, des sacs à main, des bananes, même si je continue à proposer des tatouages éphémères. En ce moment, je crée de nouveaux sacs à partir de tissu Madras. Je teste, je joue là-dessus, c'est mon univers. Je prône l'originalité et l'exclusivité, chaque modèle est unique. Je les appelle les « sacs diva ».



QUELS ONT ÉTÉ LES RÉUSSITES ET LES FREINS DANS LA MISE EN ŒUVRE DE VOTRE PROJET ?

Le premier frein, ce fut la confiance en moi. Il y a huit ans, le regard des autres était ce qu'il y avait de plus important au monde. À force d'avoir connu des blocages dans ma recherche d'emploi, j'avais peur de ne pas être crédible, que mes clients se plaignent. J'étais constamment stressée. Mon conjoint m'a beaucoup aidée à croire en moi. Ma première réussite fut le concours des jeunes créateurs du Mans auquel j'ai participé en mai 2019. Le public votait pour la meilleure création. J'ai obtenu la troisième place

Même si je traverse des périodes de remise en cause, les mauvaises paroles ne sont plus un frein.

avec un rideau décoré. C'est la première fois que je présentais mon travail aux yeux de tous, ma première critique positive. Cela m'a lancée. Je me souviens aussi de ma première activité en micro

entreprise : une convention du tatouage. La file d'attente devant mon stand de henné m'a surprise. J'ai fait un chiffre impressionnant ! Après, je suis partie en congé maternité et ce fut le confinement. Mais je suis sortie de là gonflée à bloc. J'ai repris confiance en moi. Aujourd'hui, j'ai trois enfants, je suis créatrice. Quand je reçois des critiques sur mes sacs, cela ne m'arrête plus. Même si je traverse des périodes de remise en cause, les mauvaises paroles ne sont plus un frein.

COMMENT AVEZ-VOUS ÉTÉ ACCOMPAGNÉE DANS VOTRE PROJET ?

Tout ce que j'ai appris jusqu'à aujourd'hui, je l'ai appris seule. Sauf le crochet ! J'ignorais qu'il y avait plusieurs statuts pour créer son entreprise. J'ai fait des recherches, je me suis formée, avec des lectures, des podcasts. Je me suis inscrite à la Chambre des métiers et de l'artisanat et aux journées

d'information de l'Urssaf et au rendez-vous de création d'entreprise. L'an dernier, j'ai suivi la formation « Parcours sup » avec Retravailler dans l'Ouest. Cela a confirmé mon projet professionnel et aidé à prendre confiance en moi avec Pôle Emploi. J'ai participé à un atelier de La Fabrique à Entreprendre, sur l'estime de soi. J'étais déjà trop lancée dans mon projet pour qu'ils m'accompagnent, mais ils m'ont aidée, par exemple en proposant d'utiliser des chalets mis à disposition par la Ville pendant le marché de Noël. J'ai eu de la chance, j'ai vendu 48 sacs. J'ai dû en produire en urgence. C'était une expérience inoubliable et très fraîche ! J'en suis ressortie plus forte et pleine d'énergie.

QUELLES SONT LES PARTICULARITÉS D'ENTREPRENDRE EN QPV ?

L'été dernier, j'ai fait un atelier crochet avec le Centre social pendant deux mois, en juillet et août. Le but était de décorer le jardin partagé, en fabriquant des attrape-rêves. C'était très sympa. Je me suis attachée aux participantes, majoritairement des seniors. Cela a créé un petit lien. Elles connaissent mon conjoint, il est animateur scolaire et au centre social du quartier.

QUELS SONT VOS SOUHAITS POUR L'AVENIR ?

J'aimerais amener plus de transmission dans mon activité. Je souhaite pouvoir ouvrir mon atelier pour enseigner les bases du crochet. Certes, c'est mon travail, mais c'est aussi une thérapie. Le crochet peut guérir de nombreuses choses. Quand les mains sont occupées, tout redevient clair. On est fier de créer quelque chose de ses mains. Si j'ai commencé par cela, à sept ans, cela ne peut pas être juste un hasard... J'aimerais partager cette pratique, que cela puisse faire du bien à d'autres personnes.



Mamadou Gning

→ GPS 49 (Gning Protection Sécurité)
↓ Angers - Saint-Léger-de-Linières



la sécurité créatrice d'emplois

MAMADOU

La sécurité créatrice d'emplois

Pour le dirigeant Mamadou Gning, le Leclerc de Saint-Léger-de-Linières est sa « base ». C'est ici qu'il a pris en main son premier poste d'agent de sécurité puis le premier contrat de sa société GPS 49 (Gning Protection Sécurité). Venu du Sénégal il y a dix ans, il est fier d'avoir développé cette entreprise qui salarie une dizaine d'agents de sécurité privée, aujourd'hui. Mamadou ambitionne de développer une entreprise d'exigence tout en accompagnant l'insertion des jeunes du quartier angevin où il a résidé.

NOM :

Gning

PRÉNOM :

Mamadou

ÂGE :

40 ans

QUARTIER :

Angers, La Roseaie

SIGNES DISTINCTIFS :

Sa force de travail, qui l'absorbe entièrement.

NOM DE L'ENTREPRISE :

GPS 49 (Gning Protection Sécurité)

NATURE DE L'ACTIVITÉ :

Service de sécurité privée.

Devenir mon propre chef, ne pas être soumis aux ordres hiérarchiques, je savais que c'était fait pour moi.

POUVEZ-VOUS VOUS PRÉSENTER ? QU'EST-CE QUI VOUS A MENÉ VERS L'ENTREPRENEURIAT ?

Je suis venu du Sénégal en 2015. Je voulais travailler dans le secteur bancaire, conformément à ma formation. J'avais un master en Finance et Management. On m'a dit qu'il fallait être exclusivement de nationalité française. Alors je me suis rapproché de la mairie d'Angers. J'avais un diplôme de moniteur, l'équivalent du BAFA. J'ai travaillé dans les écoles, en tant qu'animateur, mais aussi en restauration, dans la distribution de publicité, la garde d'enfants. À chaque fois, le volume horaire n'était pas suffisant. Alors,

**Je participe à l'économie du pays.
C'est une réussite d'avoir créé mon
entreprise et généré des emplois.**

je me suis renseigné sur le métier d'agent de sécurité et je me suis formé en 2017. Je suis sorti major de ma promotion. Le centre de formation avait également une

entreprise de sécurité qui m'a recruté pour mon premier travail au Leclerc de Saint-Léger-de-Linières. J'ai quitté Angers en 2022 pour venir habiter ici. Le client était satisfait de mes services et a demandé à mon employeur de me garder exclusivement sur ce site, au Leclerc. Après quelques soucis avec mes remplaçants, il m'a questionné sur mes études et s'est montré ouvert à mon projet. J'avais envie de créer mon entreprise. Je portais cette ambition depuis l'enfance. Je voulais être indépendant financièrement et au niveau familial. Devenir mon propre chef, ne pas être soumis aux ordres hiérarchiques, je savais que c'était fait pour moi. Je n'aime pas rester inactif, j'aime les rendez-vous, les démarches... En créant une entreprise, on recrute du personnel qui pourra travailler. Je savais que j'allais pouvoir aider des personnes, être utile pour la société. Ainsi, j'allais créer les conditions pour permettre aux gens d'exercer eux aussi et d'entreprendre des choses.

QUEL PROJET AVEZ-VOUS DÉVELOPPÉ ET POURQUOI ?

Comme je me sentais bien dans le milieu de la sécurité, je me suis dit : pourquoi ne pas créer une entreprise de sécurité privée ? La sécurité concerne la protection des personnes et des biens. Le service exige une présence dans les magasins pour leur permettre d'ouvrir le matin et de fermer le soir en toute sécurité, que les gens puissent travailler l'esprit tranquille vis-à-vis de leur marchandise et de leurs clients. Aussi, je propose mes services lors d'évènements, des matchs de ligue 1, par exemple. Nous pouvons opérer les palpations, le filtrage.

QUELS ONT ÉTÉ LES RÉUSSITES ET LES FREINS DANS LA MISE EN ŒUVRE DE VOTRE PROJET ?

La première difficulté, c'est la réglementation très exigeante. Pour créer une entreprise de sécurité privée, il faut valider une formation de dirigeant d'entreprise, puis déposer un dossier au CNAPS (Conseil national des activités privées de sécurité) afin d'obtenir un agrément. Puis il faut constituer un dossier avec l'assurance, pour que le CNAPS délivre une autorisation d'exercer. J'ai réussi ma formation de dirigeant le 10 novembre 2022 et je suis revenu proposer mes services sur le site où j'avais commencé comme agent. J'ai innové. Mon client a été satisfait et m'a recommandé à d'autres magasins. Comme j'avais travaillé comme agent, j'avais fait mes preuves. Je veillais à ne pas faire de concurrence déloyale aux entreprises existantes. Avec le bouche-à-oreille, je n'ai pas eu trop de difficulté à trouver des clients. C'est une réussite. Face à la demande, je devais recruter des agents. Beaucoup de personnes que je connaissais étaient partantes, mais n'avaient pas la carte obligatoire pour exercer. Or les besoins étaient là, il y a de moins en moins d'agents de sécurité sur le marché du travail. J'ai décidé

d'accompagner mes recrues pour faire financer leur formation avec Pôle Emploi, leur garantissant une embauche. Quand ils ont obtenu leur carte et commencé à travailler, je me suis senti utile à la société. Je paie les taxes, perçois la TVA, je participe à l'économie du pays et l'absorption du taux de chômage. Cela me fait plaisir. C'est une réussite d'avoir créé mon entreprise et généré des emplois.

COMMENT AVEZ-VOUS ÉTÉ ACCOMPAGNÉ DANS VOTRE PROJET ?

Je suis allé à la Maison de la Création et de la Transmission d'Entreprises (MCTE49). Une conseillère de Citéslab Angers m'a orienté vers la formation professionnelle. Elle a demandé un financement « Transition Pro », grâce auquel j'ai pu suivre la formation et obtenir l'agrément de dirigeant. Après la création de l'entreprise, nous avons gardé des liens étroits. Chaque année, elle organisait un événement et m'invitait en tant qu'intervenant, pour témoigner. J'ai été lauréat régional de « Talents des Cités » en 2023, dans la catégorie émergence. J'ai accueilli ce trophée avec beaucoup de bonheur et de courage. Je suis quelqu'un qui ne se décourage jamais.



QUELLES SONT LES PARTICULARITÉS D'ENTREPRENDRE EN QPV ?

J'habitais dans le quartier prioritaire La Roseraie quand j'ai gagné Talent des Cités. Cela m'a motivé à aider les gens issus des quartiers. Je voyais des personnes qui voulaient exercer, des jeunes à côté de chez moi qui ne savaient pas quoi faire. Mon objectif était de les aider à trouver du travail, prioritairement les habitants des quartiers. Je leur ai montré la méthode pour obtenir un diplôme professionnel, un emploi et créer une entreprise. J'emploie actuellement une dizaine de salariés, dont certains à temps partiel.

QUELS SONT VOS SOUHAITS POUR L'AVENIR ?

Je me souviens avoir dit cela à mes formateurs pour devenir dirigeant. Mon ambition est d'être la plus grosse boîte de sécurité d'Angers, de France et pourquoi pas du monde ! Avoir mon entreprise en France, en Italie, Espagne, Belgique... Pourquoi pas dans mon pays, le Sénégal ? Je ne m'arrête pas là. Actuellement, il y a deux personnes qui veulent me rejoindre. Je les accompagne et ils vont entrer en formation. Au lieu d'aller les chercher ailleurs, je les prends à la base et les accompagne à la formation. Ce sont de « purs produits » de GPS 49. Je leur demande de ne pas me voir comme un patron, mais comme un collègue. Tout ce qui concerne l'entreprise, nous allons le décider ensemble. Je ne veux pas être quelqu'un qui donne des ordres, je veux qu'ils se sentent importants et appartenir à l'entreprise.

Franck Miyopdji



→ Chez Francky
→ Auray

Au service du quartier

FRANCK

Au service du quartier

« Chez Francky » n'est pas seulement l'unique commerce du quartier Le Gumemen, à Auray, c'est un lieu d'échange et de vie. Depuis le lever de rideau de son épicerie il y a trois ans, Franck a créé de nombreux services de proximité, en écoutant les besoins des habitant-es.

Alimentation générale, dépannage informatique, transfert d'argent, services postaux... L'activité se développe à force de travail et dans le souci du pouvoir d'achat de la clientèle du quartier, malgré les défis économiques rencontrés.

NOM :
Miyopdji

PRÉNOM :
Franck

ÂGE :
35 ans

QUARTIER :
Auray, Gumenen

SIGNES DISTINCTIFS :
Sa discrétion

NOM DE L'ENTREPRISE :
Chez Francky

NATURE DE L'ACTIVITÉ :
Épicerie de proximité multiservice.

J'ai développé ces services en écoutant les habitant-es et en essayant d'apporter des solutions aux besoins du quartier.

POUVEZ-VOUS VOUS PRÉSENTER ? QU'EST-CE QUI VOUS A MENÉ VERS L'ENTREPRENEURIAT ?

En tant qu'habitant du quartier le Gumenen à Auray, je me suis rendu compte qu'il manquait un espace où les gens pouvaient se croiser, échanger. Étant informaticien, je me suis dit : « Pourquoi ne pas ouvrir un espace de dépannage informatique ? ». J'ai écouté les habitant-es du Gumenen et je me suis rendu compte que ce n'était pas ce qui était attendu en premier, d'où la naissance du projet d'épicerie. J'avais un attrait pour l'entrepreneuriat depuis mes études universitaires. Je me souviens particulièrement d'un module orienté vers la création d'entreprise et l'innovation. Cette idée a germé en moi. Ouvrir un commerce de proximité en répondant aux besoins du quartier fut l'opportunité de me lancer dans l'entrepreneuriat.

QUEL PROJET AVEZ-VOUS DÉVELOPPÉ ET POURQUOI ?

Au départ, le projet s'est orienté sur l'épicerie uniquement. J'ai ouvert un commerce d'alimentation générale le 4 avril 2022. Je propose des produits alimentaires de dépannage, des produits exotiques. Puis, comme j'avais d'autres compétences, notamment en informatique, je me suis dit autant faire de ce commerce un lieu de service informatique et téléphonique. Les personnes peuvent venir faire réparer leur téléphone, tablette ou leurs petits appareils électroniques. Aussi, comme il s'agit d'un quartier multicommunautaire, j'ai décidé de proposer des services de transfert d'argent à l'étranger. Ensuite, j'ai eu l'idée de développer le service de point relais pour déposer et recueillir les colis. Aujourd'hui, je finalise un partenariat avec La Poste pour devenir une agence postale. J'ai développé ces services en écoutant les habitant-es et en essayant d'apporter des solutions aux manques qu'ils constataient.

QUELS ONT ÉTÉ LES RÉUSSITES ET LES FREINS DANS LA MISE EN ŒUVRE DE VOTRE PROJET ?

Le premier frein concerne les finances des habitant·es. Nous sommes dans un quartier où la majeure partie des gens n'ont pas beaucoup de moyens. La clientèle se rend dans les grandes surfaces et se rabat sur le commerce de proximité quand elle n'a pas le choix. Je suis conscient que je tiens un commerce de dépannage, pour faciliter l'accès des habitant·es aux produits alimentaires et leur éviter de se déplacer. L'accès au local aussi n'a pas été facile au départ. Le bailleur était réticent, il a fallu le convaincre. Quand on commence, on ne sait pas si on va avoir des revenus, mais je m'en suis sorti avec mes allocations chômage.

Je suis content d'avoir réussi à monter les différentes activités complémentaires au commerce. Cela a été bien accueilli par les habitant·es. Au bout de deux

Au bout de deux ans, j'ai réussi à me rémunérer. Cela n'était pas évident, étant donné la baisse de fréquentation des commerces de proximité.

ans, j'ai réussi à me rémunérer. Cela n'était pas évident, car la baisse de fréquentation est générale pour les commerçants ces temps-ci, surtout de proximité. Les gens dépensent moins. Les prix fluctuent. Les miens n'ont pas changé malgré tout depuis deux ans. Pourtant, l'électricité est passée de 80 euros à 250 euros par mois... J'essaie de ne pas trop essouffler les clients en caisse, mais ce n'est pas simple. Autre réussite, quand on parle de « Chez Francky », à Auray, je me rends compte qu'une personne sur deux connaît l'enseigne. Ce n'est pas une prétention, mais je suis heureux de ces poignées de main quand je me déplace. Je me rends compte que je ne travaille pas pour rien. J'avais également un frein personnel, j'étais introverti. Je ne savais pas si j'allais réussir pour cette raison. Dans ce processus, je me suis ouvert aux autres et j'ai beaucoup évolué.

COMMENT AVEZ-VOUS ÉTÉ ACCOMPAGNÉ DANS VOTRE PROJET ?

Lorsque j'ai eu l'idée de mon projet, je me suis rapproché de la politique de la ville. Le responsable m'a orienté vers la BGE de Lorient qui avait un dispositif appelé « Boutik'École ». Cela permettait de tester mon projet lors d'une formation de quatre mois, dont la moitié était consacrée à des cours sur le commerce, le merchandising, la communication, le rayonnage, la relation au client. L'autre partie du temps, nous sommes passés à la pratique, dans une vraie boutique que BGE avait mise en place. Nous étions quatre et tenions chacun un rayon. J'avais développé un univers informatique. Je me suis rendu compte que cela pouvait fonctionner. J'ai eu le meilleur chiffre d'affaires de la Boutik'École. Ce dispositif au démarrage a été important, ainsi que le lien avec la politique de la ville.



QUELLES SONT LES PARTICULARITÉS D'ENTREPRENDRE EN QPV ?

Dans un quartier prioritaire, le panier moyen est assez faible. Autre particularité, ici, je suis éloigné de tout. Je suis le seul commerce. Pour venir ici, il faut avoir envie. On a moins de fréquentation qu'en centre-ville qui draine du monde. Cela implique une couverture et une présence larges pour recevoir la clientèle suffisante. Au début, j'ouvrais 7 jours sur 7. Petit à petit, j'ai réussi à me dégager des moments de repos. Depuis moins d'un an, je n'ouvre plus les lundis et j'arrive à me préserver deux soirées dans la semaine. Une chose que j'apprécie aussi dans le quartier, c'est l'ambiance multiculturelle. Comme il n'y a pas d'espace où les gens se rencontrent, c'est important d'avoir un commerce. Ma clientèle étant restreinte, je connais la majorité de mes clients ce qui donne de la familiarité, de la confiance dans les échanges. Aussi, nous avons la chance d'être dans un quartier peu bruyant. Autour de moi, il n'y a pas que les habitant-es, j'ai comme voisins des associations de solidarité comme le Lieu-Dit, des médecins, la PMI...

QUELS SONT VOS SOUHAITS POUR L'AVENIR ?

Je souhaite continuer à proposer plus de services pour répondre aux besoins des habitant-es du quartier et alentour, que les gens comprennent la nécessité d'un commerce de proximité. Ce n'est pas qu'une question de commerce, mais aussi de services. J'aimerais développer d'autres projets de quartier. L'un est en réflexion, il s'agit d'une laverie sociale, à prix réduit. Le défi est de trouver un espace pour proposer ce service. Aussi, j' imagine lancer d'autres commerces, plus grands, et trouver un salarié à mi-temps ou temps complet pour me dégager du temps, et me reposer. J'aimerais salarier quelqu'un du quartier. C'est la prochaine étape, imminente, car avec les services postaux, le volume d'activité va augmenter. Il me faudra deux bras supplémentaires.

Ikram Ahmed



↑ Idéal Market
↓ Brest



une épicerie pour
la vie du quartier

IKRAM

Une épicerie pour la vie du quartier

En ouvrant Idéal Market dans son quartier brestois, Ikram crée plus qu'une épicerie. Il porte un lieu de rencontre, un service de proximité qui répond aux besoins des habitant·es. Ce projet reflète aussi sa manière de s'enraciner.

NOM :

Ahmed

PRÉNOM :

Ikram

ÂGE :

59 ans

QUARTIER :

Brest, Pontanézen

SIGNES DISTINCTIFS :

Gentil, honnête, intègre

NOM DE L'ENTREPRISE :

Idéal Market

NATURE DE L'ACTIVITÉ :

Épicerie (Alimentation et Bazar).

Ouvrir une épicerie dans un QPV, ce n'est pas juste vendre des produits. C'est créer un lieu de vie et de rencontres.

POUVEZ-VOUS VOUS PRÉSENTER ? QU'EST-CE QUI VOUS A MENÉ VERS L'ENTREPRENEURIAT ?

Je suis originaire du Bangladesh. Avant d'arriver en France en 2018, j'ai consacré une grande partie de ma carrière au secteur social dans mon pays, où j'étais directeur exécutif d'une ONG. Cette expérience m'a profondément marqué; j'aime le travail qui sert l'intérêt général et qui a un impact direct sur la vie des gens. Lorsque j'ai obtenu mon statut de réfugié en France et que j'ai commencé à m'installer à Brest, dans le quartier de Pontanézen, une évidence s'est imposée à moi. Je voulais continuer à contribuer positivement à la société, mais cette fois-ci par l'entrepreneuriat. L'entrepreneuriat représente pour moi la meilleure façon de m'intégrer pleinement, de devenir autonome et de participer activement à l'économie locale.

L'entrepreneuriat représente pour moi la meilleure façon de m'intégrer pleinement et de participer activement à l'économie locale.

QUEL PROJET AVEZ-VOUS DÉVELOPPÉ ET POURQUOI ?

Mon projet est l'ouverture d'une épicerie-alimentation de proximité dans le quartier de Pontanézen, à Brest. L'objectif est de créer bien plus qu'un simple commerce. Je veux établir un lieu de vie, un point de rendez-vous convivial où les habitant-es peuvent trouver des produits de première nécessité de qualité, mais aussi découvrir une sélection de spécialités et produits du Bangladesh et d'ailleurs. J'envisage un endroit qui favorise le lien social et reflète la diversité de notre quartier. Les raisons pour lesquelles j'ai choisi ce projet sont multiples. C'est d'abord une réponse à un besoin concret que j'ai observé en vivant ici. Une épicerie de proximité est essentielle pour les habitant-es, surtout pour ceux qui n'ont pas facilement accès à de grands supermarchés.

Deuxièmement, cela me permet de rester fidèle à l'engagement de mon passé dans l'humanitaire, qui m'a appris l'importance du service aux autres. Enfin, c'est un projet qui me permet de partager une partie de ma culture à travers ses saveurs, tout en m'enracinant profondément dans ma ville d'adoption, Brest.

QUELS ONT ÉTÉ LES RÉUSSITES ET LES FREINS DANS LA MISE EN ŒUVRE DE VOTRE PROJET ?

La plus grande réussite est l'accueil extrêmement positif et le soutien que j'ai reçus de la part des futurs clients et des associations du quartier de Pontanézen. Une autre réussite a été de trouver un accompagnement de qualité avec l'Adie. En ce qui concerne les freins, le principal défi est, comme pour beaucoup de créateurs d'entreprise, administratif. Comprendre les formalités pour créer son entreprise, ainsi que la réglementation spécifique du commerce alimentaire est complexe et demande beaucoup de temps et de patience. Un autre frein significatif est l'accès au financement. En tant que nouvel arrivant et entrepreneur en démarrage, constituer un apport personnel et convaincre les institutions bancaires représente un défi de taille. C'est précisément sur ce point que l'accompagnement de l'Adie est vital pour présenter un dossier solide et explorer les solutions de microcrédit.

COMMENT AVEZ-VOUS ÉTÉ ACCOMPAGNÉ DANS VOTRE PROJET ?

J'ai eu la chance d'être accompagné par plusieurs acteurs clés, dont le soutien a été déterminant. Mon partenaire principal est l'Adie. Ils m'ont aidé à structurer mon idée, à construire un business plan solide et réaliste, et à me former aux spécificités de la gestion d'une entreprise. Leur expertise sur le microcrédit est également précieuse pour monter mon dossier de financement.

Je me suis également rapproché de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Bretagne pour des informations spécifiques sur la réglementation du commerce de détail et les formalités de création d'entreprise. Enfin, je compte sur un accompagnement informel, mais tout aussi important : celui des associations de quartier à Pontanézen et des futurs clients que je croise. Leurs retours, leur enthousiasme et leurs conseils sur les produits qu'ils souhaiteraient, me guident et me motivent au quotidien.

QUELLES SONT LES PARTICULARITÉS D'ENTREPRENDRE EN QPV ?

Exercer son activité à Pontanézen présente de réelles opportunités. Tout d'abord, sur le plan économique et administratif, cela me permet de bénéficier de dispositifs de soutien très concrets. J'ai pu me renseigner sur des exonérations temporaires de charges fiscales, comme la Cotisation Foncière des Entreprises (CFE) et la Taxe Foncière sur les Propriétés Bâties (TFPB). Pour un entrepreneur en phase de démarrage, ces allègements sont précieux, car ils permettent de réinvestir les ressources dans le développement du commerce et de mieux traverser la période cruciale des premières années. Ensuite, mon projet bénéficie du soutien de l'Adie, un acteur clé pour l'accès au microcrédit et l'accompagnement des projets dans les QPV. De plus, je sais que des programmes comme Entrepreneuriat Quartiers 2030 mobilisent des moyens importants pour offrir un suivi renforcé, du réseau et un accès à des financements spécifiques, comme le prêt d'honneur Quartier. Enfin, et c'est peut-être le plus important, la particularité réside dans le lien social et humain. Ouvrir une épicerie dans un QPV, ce n'est pas juste vendre des produits. C'est créer un lieu de vie et de rencontres, un commerce de proximité qui répond aux besoins quotidiens des habitant-es. Je constate une forte solidarité et un véritable dynamisme entrepreneurial dans ces quartiers.



QUELS SONT VOS SOUHAITS POUR L'AVENIR ?

À court terme, mon plus grand souhait est de voir l'épicerie devenir un commerce incontournable et apprécié de Pontanézen. Je souhaite créer un lieu où les habitant·es aiment se retrouver, où la clientèle est fidèle et où règne une atmosphère chaleureuse et accueillante. À moyen terme, j'envisage de développer l'activité en écoutant les besoins de mes clients. Cela pourrait passer par élargir l'offre de produits, par exemple avec des plats préparés à emporter, ou en organisant de petits événements culturels pour faire découvrir les saveurs du Bangladesh et d'ailleurs. Je rêve aussi de développer un service de vente en ligne ou de livraison à domicile pour les personnes les moins mobiles du quartier. Sur le long terme, mon souhait le plus cher est que ce projet dépasse le simple cadre commercial. J'aspire à ce que mon épicerie soit un véritable pilier de la vie du quartier, contribuant à son dynamisme. Si l'entreprise se développe, je souhaiterais pouvoir créer des emplois et, pourquoi pas, offrir des opportunités à d'autres personnes passionnées par le commerce et le lien social. Plus personnellement, mon vœu est de réussir à m'enraciner durablement ici, à Brest, en démontrant par mon travail que l'entrepreneuriat est un vecteur d'intégration et de contribution à la société qui nous accueille.

Aminata Haidara



→ Aminata Exotique
↓ Concarneau

Derrière son sourire...

AMINATA

Derrière son sourire...

Aminata rayonne dans son magasin. À seulement 25 ans, elle a créé de toutes pièces son enseigne : Aminata Exotique, proposant une sélection fine de produits de beauté et alimentaires. Dernière son sourire, on devine la force d'une jeune femme courageuse en quête d'indépendance, portée par l'envie de partager sa culture africaine.

NOM :
Haidara

PRÉNOM :
Aminata

ÂGE :
25 ans

QUARTIER :
Concarneau, Kerandon

SIGNES DISTINCTIFS :
Battante, Aminata n'écoute qu'elle pour atteindre son objectif.

NOM DE L'ENTREPRISE :
Aminata Exotique

NATURE DE L'ACTIVITÉ :
Magasin afro proposant des produits cosmétiques (maquillage, mèches...), alimentaires, et des vêtements.

J'ai toujours dit que je voulais ouvrir mon entreprise, pour montrer mon savoir-faire. Je songeais à une activité liée à la culture africaine.

POUVEZ-VOUS VOUS PRÉSENTER ? QU'EST-CE QUI VOUS A MENÉ VERS L'ENTREPRENEURIAT ?

Une très longue histoire m'a amenée ici. Elle commence en Guinée Conakry, le pays où j'ai grandi. En Afrique, il n'est pas rare de commencer à chercher de l'argent pour sa famille dès l'âge de dix ans. Très tôt on apprend à se débrouiller, à commercer. Quand je suis arrivée en France, à 16 ans, je voulais continuer mes études. J'étais en apprentissage de cuisine, mais j'ai toujours dit que je voulais ouvrir mon entreprise, pour montrer mon savoir-faire. Je songeais à une activité liée à la culture africaine. J'habitais dans la ville de Coutances, en Normandie, et j'ai remarqué qu'il n'y avait pratiquement personne qui faisait les tresses. Je connaissais des femmes africaines, tout comme des mamans d'enfants métisses. Elles ne savaient pas toujours comment faire pour se coiffer ou coiffer leurs enfants. Il y avait un réel besoin, car les cheveux africains demandent un entretien spécial.

QUEL PROJET AVEZ-VOUS DÉVELOPPÉ ET POURQUOI ?

Quand je suis arrivée à Concarneau, en Bretagne, j'ai fait le même constat. Pour me faire tresser et coiffer mes enfants, j'étais obligée de me déplacer loin pour acheter des produits. Il m'arrivait d'aller jusqu'à Brest ou Quimper. Les coiffures de mes enfants ont suscité des questions et des demandes. Alors je me suis dit : pourquoi ne pas commencer à coiffer à domicile et voir comment cela se passe ? C'est ainsi que j'ai commencé. Il y avait de la demande. Mes clients m'ont encouragée : « Aminata, si tu ouvres un commerce, cela va marcher ». Je suis restée discrète, mais j'avais déjà ce projet en tête : ouvrir un magasin afro. J'ai commencé mes démarches en 2019 pour ouvrir ce magasin de produits alimentaires et beauté. J'étais jeune, j'avais 19 ans.

QUELS ONT ÉTÉ LES RÉUSSITES ET LES FREINS DANS LA MISE EN ŒUVRE DE VOTRE PROJET ?

Mon âge a été un frein pour financer mon projet. Pourtant j'étais indépendante, je travaillais à la thalasso, je gagnais ma vie. J'avais déjà économisé un peu d'argent, mais j'avais besoin d'un crédit pour lancer mon projet. Trois banques ont refusé de m'accorder un prêt. Idem pour le local commercial, personne n'acceptait de me louer. Je tenais à ce que le magasin soit à Concarneau. J'ai déposé plusieurs dossiers, tous refusés. On m'expliquait que j'étais trop jeune, on me demandait pourquoi je ne faisais pas d'études, on me disait que cela n'allait pas marcher. Cela me causait du souci 24 heures sur 24, je n'en dormais plus. Sans crédit ni local, mon projet n'était rien. Puis la Mission Locale m'a conseillée de me rapprocher de l'organisme ADIE. Je suis allée les voir, je leur ai parlé de mon projet, et mon crédit a été accepté. J'étais très contente, mais il me restait la problématique du local, condition essentielle

pour ouvrir mon magasin. Avec tant de refus, j'étais à deux doigts d'abandonner quand Finistère Habitat m'a appelée pour m'annoncer qu'ils acceptaient ma

Le jour de l'ouverture de mon commerce, je me suis dit : « si je continue à me battre, ça va marcher. »

demande pour ce local à Kérandon. C'est ma plus grande réussite, quand tout a été accepté, en 2022. Mon projet prenait vie. Je suis partie à Paris pour acheter mes produits. J'étais tellement heureuse ! Je me souviens quand le bailleur m'a demandé comment je désirais agencer la déco, à quel emplacement je souhaitais installer les sanitaires. J'ai commencé à décorer le lieu et disposer le matériel, cela devenait réel. Un grand moment fut aussi quand le designer m'a demandé quel était le nom de mon magasin et les couleurs souhaitées, pour créer l'enseigne. Je lui ai envoyé un dessin

que j'avais conçu, inspiré des motifs des vêtements que je vends. C'est très réussi. Et le jour de l'ouverture, le 5 février 2023, j'ai réalisé 600 euros de chiffre d'affaires. Ce jour-là, je me suis dit : si je continue à me battre, ça va marcher.

COMMENT AVEZ-VOUS ÉTÉ ACCOMPAGNÉE DANS VOTRE PROJET ?

Trois organismes m'ont aidée. La Mission Locale, tout d'abord, qui m'a orientée vers Pôle Emploi, qui m'a aiguillée vers l'ADIE. Ils m'ont accompagnée jusqu'à maintenant, répondant à mes questions, me donnant des conseils pour créer ma micro-entreprise. Pour concrétiser ce projet, je me suis aussi



beaucoup débrouillée seule. Le père de mes enfants a été présent pour moi du début à la fin. Il n'a pas hésité à prendre des jours de congé dans son travail pour me véhiculer jusqu'à Paris pour que je puisse m'approvisionner.

QUELLES SONT LES PARTICULARITÉS D'ENTREPRENDRE EN QPV ?

C'est à Kerandon que j'ai obtenu mon local après de nombreux refus. L'avantage du quartier, c'est que l'on peut stationner facilement et gratuitement. Il y a toujours de la place. Certains de mes clients habitent le quartier. Ils représentent 30 à 50 % de ma clientèle. Même les mamas viennent me chercher des épices. Les jeunes sont gentils. Tout le monde me respecte ici, j'ai été bien accueillie.

QUELS SONT VOS SOUHAITS POUR L'AVENIR ?

Je souhaite que mon commerce soit une entreprise familiale, que mon mari et, plus tard, mes enfants puissent un jour y travailler s'ils ont envie. J'aimerais que mon commerce marche très bien pour pouvoir le développer. À l'avenir, je souhaite qu'au moins cinq Aminata Exotique existent, à Paris, à Lyon, dans des villes où il y a beaucoup d'Africains. Ma spécificité par rapport à d'autres commerces exotiques, c'est que je vends aussi le maquillage, avec de nombreuses teintes qui conviennent à toutes les couleurs de peau. J'ai aussi un autre projet à venir à Concarneau, toujours dans cette idée de partager mon savoir-faire, ma culture. Peut-être un jour...

Marie-Géraldine Jean-Baptiste Bahana



→ Chez Kafrine
↓ La Roche-sur-Yon

à sa place chez Kafrine

MARIE- GÉRALDINE

À sa place chez Kafrine

D'abord, elle a quitté son île, La Réunion, portée par des envies de voyage et de découverte. Mais certaines amarres ne sont pas aisées à libérer, surtout quand on cherche sa place, et que l'école vous a attribué la dernière. Monter son food truck « Chez Kafrine » est une véritable libération, pour Marie-Géraldine, une femme battante, qui a su s'entourer des bonnes personnes pour croire en elle et en ses rêves.

NOM :

Jean-Baptiste Bahana

PRÉNOM :

Marie-Géraldine

ÂGE :

41 ans

QUARTIER :

La Roche-sur-Yon, Liberté

SIGNES DISTINCTIFS :

Femme battante, têtue et courageuse.

NOM DE L'ENTREPRISE :

Chez Kafrine

NATURE DE L'ACTIVITÉ :

Food truck de cuisine traditionnelle de La Réunion et du Congo.

J'ai grandi à La Réunion. Je ne trouvais pas ma place, je voulais explorer le monde.

POUVEZ-VOUS VOUS PRÉSENTER ? QU'EST-CE QUI VOUS A MENÉ VERS L'ENTREPRENEURIAT ?

J'ai élevé seule mes quatre enfants, avant de rencontrer mon mari, le père de mon petit dernier. Nous attendons un sixième enfant qui arrivera en fin d'année. Dans notre culture, la venue d'un enfant est une bénédiction, une porte ouverte vers autre chose. Je suis d'origine réunionnaise et mon mari du Congo. Ma mère est réunionnaise et mon père est malgache. J'ai grandi à La Réunion. Je ne trouvais pas ma place, je voulais explorer le monde. Je suis arrivée ici en 2010, dans le sud de la France puis en Vendée pour rejoindre une tante. J'ai emménagé à La Roche-sur-Yon en janvier 2011, dans le quartier de la Liberté. Depuis toujours, j'avais envie de créer quelque chose sans trouver la bonne activité. J'ai fait une formation d'onglerie, j'imaginai travailler en me déplaçant à domicile, mais j'ai fait une étude de marché et j'ai laissé tomber, car beaucoup de personnes proposaient ce service. Alors mon mari et mes amis m'ont dit : tu adores cuisiner et recevoir, pourquoi ne ferais-tu pas un food truck ? Je suis allée à la Chambre des Métiers et tout a démarré.

QUEL PROJET AVEZ-VOUS DÉVELOPPÉ ET POURQUOI ?

Je suis réunionnaise, je connais la cuisine de mon île. Je l'ai apprise avec ma mère, ma grand-mère et ma sœur. C'est une cuisine qui mélange les influences culturelles chinoises, hindoues, arabes. Elle représente toute la diversité culturelle réunionnaise. Je propose par exemple le rougail saucisse, un plat savoureux emblématique de la Réunion. Il y a un peu de chaque continent dans mes plats. La cuisine congolaise, je l'ai apprise avec mon mari. Elle se rapproche un peu de la mienne, mais les épices varient. On y trouve plus de feuilles ou de racines... Le « saka saka », par exemple, est un plat à base de feuilles de manioc, de poisson, d'aubergines et de poivrons.



Je voulais faire goûter ces deux cuisines au monde. Le choix du food truck me permettait de démarrer en évitant les charges d'un loyer, dans un premier temps. Je cuisine dedans, sauf les samoussas et les nems, que je prépare avant.

QUELS ONT ÉTÉ LES RÉUSSITES ET LES FREINS DANS LA MISE EN ŒUVRE DE VOTRE PROJET ?

Les freins étaient financiers. Une fois ma formation finie, j'avais mon prévisionnel sur trois ans et il fallait démarcher les banques pour financer le projet, notamment acheter le food truck et les à-côtés, les premières dépenses liées à l'activité. Une autre difficulté fut de trouver le food truck. Ce n'était pas facile, les véhicules étaient chers. J'hésitais entre le neuf ou l'occasion. Il fallait être réactive et je devais attendre la fin de la formation pour acheter. Mes réussites, c'est d'avoir obtenu ces qualifications, et d'avoir trouvé le food truck, grâce à un financement de la banque. Après, il y a eu les petites réparations et achats pour décorer le véhicule. Ces moments

passés avec mes enfants et mon mari ont été forts. Tout vient de lui. Il m'a motivée. Sans son soutien je n'aurais jamais réalisé ce projet. Dès que j'ai commencé, on m'a validé des places au marché et à divers endroits sur La Roche. J'ai démarché les entreprises et la commune pour savoir si j'avais le droit de me mettre là. Je suis allée à La Garenne, aux halles, et sur le marché des Jaulnières le dimanche, également au marché de Belleville à Bellevigny. Les gens ont apprécié tout de suite. Mes premiers clients ont été nos amis.

Même si à l'école, on me disait que je ne ferais rien de ma vie, que je serais la dernière, je me suis autorisée à penser que ce n'était pas vrai.

COMMENT AVEZ-VOUS ÉTÉ ACCOMPAGNÉE DANS VOTRE PROJET ?

J'étais une fille assez timide et réservée. Je n'osais pas et ne trouvais pas ma place. J'ai fait une formation en 2019 avec Format Pro. J'ai rencontré une sophrologue et l'équipe de formation m'a fait voir qui j'étais vraiment. Même si à l'école on me disait que je ne ferais rien de ma vie, que je serais la dernière, je me suis autorisée à penser que ce n'était pas vrai. Il suffit d'avoir la volonté et quelqu'un à côté qui nous soutient. Moi, c'était mon mari, mes enfants et mes amis. Cela m'a permis de m'ouvrir, de croire en moi et en mes rêves. Et de là, cette idée de food truck a commencé dans ma tête. Alors j'ai foncé ! J'ai fait des recherches sur internet et je suis allée à la Chambre des Métiers qui m'a proposé une formation sur l'entrepreneuriat. Elle ne durait que quelques jours, je trouvais cela court. J'ai enchaîné sur une formation sur six semaines, rémunérée. C'était mieux pour moi, j'ai appris tous les volets de l'entrepreneuriat. J'ai été aidée par des réseaux comme Cerfrance Vendée, Initiatives Vendée, France Active. J'ai obtenu un prêt d'honneur en tant que

femme entrepreneur. Puis l'Adie m'a aidée. J'ai complété avec de petites formations informatiques et la HACCP (Hygiène Alimentaire pour l'activité de restauration commerciale). C'est obligatoire pour exercer, tout comme le permis d'exploitation pour les boissons.

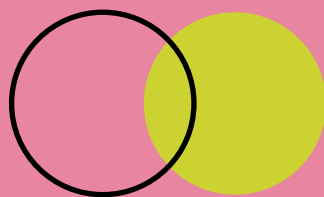
QUELLES SONT LES PARTICULARITÉS D'ENTREPRENDRE EN QPV ?

J'ai eu un peu de clientèle dans le quartier, mais pas beaucoup. J'ai distribué mes cartes de visite et flyers. Les habitant-es sont venus par curiosité. Certains n'ont pas osé, car ils ne savaient pas si ma cuisine était halal. Je leur ai expliqué que oui. Nous étions bien dans ce quartier, durant sept ans. Depuis, nous avons trouvé une maison à Brem-sur-Mer, qui correspondait à notre situation familiale. Nous sommes arrivés en mars. Je vais commencer avec le marché nocturne.

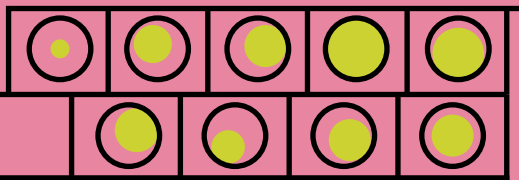
QUELS SONT VOS SOUHAITS POUR L'AVENIR ?

Je souhaite me développer ici à Brem-sur-Mer, sur la côte, faire découvrir ma cuisine aux habitant-es et d'ici deux ou trois ans, être suffisamment connue et avoir un petit local. Je veux continuer à régaler les personnes, avec le même plaisir que lorsque je cuisine à la maison pour mes enfants et mes amis. J'aime changer mes plats, mes sauces, être en cuisine, qu'il ne reste plus rien dans les assiettes ! Voir les gens manger, c'est mon bonheur. La cuisine pour moi est une évasion.

Aïcha Cissé



Mariage de saveurs...



→ C Délices.

↓ Laval

AÏCHA

Mariage de saveurs...

Aïcha ne cuisine pas simplement, elle enchante complètement les sens. Saveurs, senteurs, couleurs se libèrent sous ses mains. Des compositions florales aux cocktails et menus, elle met tout son savoir-faire et sa créativité aux services d'heureux évènements, mariant les cultures culinaires et humaines...

NOM :

Cissé

PRÉNOM :

Aïcha

ÂGE :

29 ans

QUARTIER :

Laval, Saint-Nicolas

SIGNES DISTINCTIFS :

Dynamique et courageuse, Aïcha aime son travail et a bon cœur.

NOM DE L'ENTREPRISE :

C Délices

NATURE DE L'ACTIVITÉ :

Cuisine fusionnée franco-africaine, traiteur et décoratrice pour évènements.

J'ai fait le choix de venir vivre en France pour mon avenir. Je rêvais d'apprendre l'art de la gastronomie française.

POUVEZ-VOUS VOUS PRÉSENTER ? QU'EST-CE QUI VOUS A MENÉ VERS L'ENTREPRENEURIAT ?

Mon parcours est difficile et m'a demandé du courage. Quand je suis arrivée en France, à l'âge de 15 ans, je ne parlais pas ni n'écrivais le français. Je quittais la Guinée Conakry, pour rejoindre ma sœur, à Royan, malgré l'interdiction de mon père. J'ai fait ce choix pour mon avenir. Je rêvais d'apprendre l'art de la gastronomie française. J'avais en tête les images de plats merveilleux de Top Chef, je me demandais : « pourquoi ne pourrais-je pas apprendre à les cuisiner ? ». Je me suis remise à niveau, à l'école, avant de m'orienter vers un CAP en restauration que j'ai obtenu avec mention. Un professeur m'a encouragée à poursuivre mes études, et j'ai intégré le Lycée professionnel de l'Atlantique de Royan, fin 2011. Ensuite, j'ai rencontré quelqu'un et nous nous sommes mariés en 2017. J'étais prête à signer un contrat d'embauche, mais je suis venue m'installer en Mayenne avec mon mari.

QUEL PROJET AVEZ-VOUS DÉVELOPPÉ ET POURQUOI ?

Laval n'est pas tellement réputée en restauration, contrairement à Royan, qui est plus touristique. J'ai commencé à travailler à Brialis, mais ce n'était pas mon domaine. Un jour, j'ai proposé à une connaissance : « Peux-tu dire à ta tante que je pourrais me charger du mariage de sa fille ? ». De là, tout est parti. J'avais confiance en moi, en ce que j'avais appris. Je savais ce que je faisais. Cette famille a accepté et c'est à ce moment-là que je me suis lancée. J'ai écrit mon plan, j'ai tout dessiné, et j'ai commencé. J'ai appelé partout pour obtenir des plats, des décors, des nappes, de la vaisselle. Tout le monde s'est mobilisé et tout était complet. J'ai passé une soirée et une nuit à décorer la salle, avec ma sœur. Quand ce fut prêt, tout le monde m'a dit : « Whaoou ». C'était un jour inoubliable. La mariée était très contente

et, depuis, on m'a appelée pour d'autres événements. Mon projet le plus fort, c'est de mettre les plats en valeur et d'embellir les salles comme je le souhaite et selon le goût des clients. Quand on trouve un plat visuellement beau, cela donne envie. Le cœur est ouvert à la dégustation. Je m'occupe de tous types d'événements : cocktails, banquets d'anniversaire, baptêmes, réunions d'entreprise. Je m'occupe de la salle, de la cuisine et du service. Même les fleurs, je les compose moi-même. Le client n'a besoin de rien, sauf de dire à ses invités : « venez à telle heure. »

Dans ma cuisine, je travaille uniquement avec des produits naturels, sans colorants. Je mélange des produits français avec des produits d'ailleurs, hollandais, exotiques. J'aime utiliser le nasi hollandais, un condiment à base de légumes séchés : carottes, poireaux, poivrons oignons. Je confectionne aussi mes propres assaisonnements, persillades et mélanges d'aromates. Avec cela je prépare du riz, de la viande selon les envies de mes clients.

Quand on trouve un plat visuellement beau, cela donne envie. Le cœur est ouvert à la dégustation.

QUELS ONT ÉTÉ LES RÉUSSITES ET LES FREINS DANS LA MISE EN ŒUVRE DE VOTRE PROJET ?

Ma première réussite, c'est d'avoir assuré ce mariage de 400 personnes, en 2020. Je suis capable de réaliser la même prestation pour 1000 personnes. Les difficultés que j'ai rencontrées sont plus d'ordre personnel. Depuis un an, je suis maman solo. Cela m'a fait travailler la tête, puis je me suis dit : « non, Aïcha, ce n'est pas à cause d'un homme que tu vas gâcher ta vie et celle de tes enfants ». Je ne me suis pas laissée faire, j'élève mes deux garçons de 6 ans et 4 ans.

Dans mon activité, j'ai eu affaire à une cliente malhonnête. Elle m'avait assuré que la cuisine était équipée, mais c'était faux. Dans l'urgence, j'ai dû acheter un four pour assurer le service. De plus, j'ai dû beaucoup insister pour qu'elle paie ma prestation. Pourtant, toutes les convives étaient ravies. J'ai finalement eu gain de cause. Il y a eu des moments difficiles, mais surtout des moments remarquables, quand je réussis, quand les clients sont heureux. Une personne était tellement contente qu'elle a tenu à me payer plus que le prix initial. Récemment, j'ai fait une prestation pour la fête de l'indépendance de la Guinée, en présence des ambassadeurs de France et de Guinée, le ministre guinéen de la Culture et le maire de Laval.

COMMENT AVEZ-VOUS ÉTÉ ACCOMPAGNÉE DANS VOTRE PROJET ?

Au début, j'étais toute seule. Puis je me suis appuyée sur Anne, une personne qui travaille pour Pôle Emploi et le Territoire Zéro Chômage de Longue Durée. Elle m'a encouragée pour que je continue de me mobiliser, elle m'a dit que j'avais tous les talents pour. J'ai commencé à faire mon business plan, qu'elle a revu et puis elle m'a orientée vers BGE. Je fais la comptabilité avec eux. Ils me suivent. Sinon, ma sœur est tout le temps présente pour moi. Elle me soutient financièrement, physiquement et moralement.

QUELLES SONT LES PARTICULARITÉS D'ENTREPRENDRE EN QPV ?

Dans mon quartier se trouve « Le Romarin », une boucherie-charcuterie de choix. Ils se fournissent à la ferme à proximité. Ils proposent aussi des fruits et légumes. Leurs produits sont frais, de qualité. C'est une vraie chance pour moi de pouvoir m'approvisionner directement chez eux. Ils me connaissent bien. Aussi, dans mon quartier se trouve l'école de mes enfants. Je fais partie de l'association des parents d'élèves. Chaque année, je prépare un

repas pour les enfants et les professeurs. À l'école ou dans le voisinage, je suis souvent sollicitée pour préparer des plats. J'ai quelques spécialités bien demandées, comme la salade exotique, à base de fruits frais.

QUELS SONT VOS SOUHAITS POUR L'AVENIR ?

Je souhaite à mon projet d'aller plus loin, pour mettre en œuvre pleinement mon savoir-faire et remercier la France de m'avoir permis d'apprendre l'art de la table et de la cuisine. Ma cuisine aujourd'hui fusionne ce savoir-faire à la française et mes influences culturelles de cuisine africaine. Je m'inspire aussi des saveurs culinaires des Pays-Bas, où vit une autre de mes sœurs. Actuellement, je cherche un local, car il me tient à cœur d'ouvrir mon établissement traiteur et restauration. À l'avenir, j'aimerais agrandir l'entreprise et aller plus loin, partout en France et pourquoi pas jusqu'en Guinée!



Mouhammad Magomadov



l'effet boule de neige



→ Nanika
↓ Le Mans

MOUHAMMAD

L'effet boule de neige

Le parcours de Mouhammad est prodigieux et unique. Un livre de code entre les mains dès l'âge de 13 ans, il s'ennuie vite à l'école et décroche. Que faire alors pour tracer son propre chemin ? La clé pourrait être de suivre sa passion et de se laisser entraîner dans l'effet boule de neige des rencontres...

NOM :
Magomadov

PRÉNOM :
Mouhammad

ÂGE :
27 ans

QUARTIER :
Le Mans, Les Sablons

SIGNES DISTINCTIFS :
Bavard, depuis qu'il a appris à parler, il n'a jamais arrêté !

NOM DE L'ENTREPRISE :
Nanika

NATURE DE L'ACTIVITÉ :
Technicien informatique :
dépannage, graphisme et
développement web.

J'ai eu l'essentiel de mes clients grâce à la visibilité que les concours du Groupement de Créateurs et Talent des Cités m'ont donnée.

POUVEZ-VOUS VOUS PRÉSENTER ? QU'EST-CE QUI VOUS A MENÉ VERS L'ENTREPRENEURIAT ?

Quand j'avais 13 ans, mon père m'a ramené de la bibliothèque un livre sur le code informatique. Il m'a dit : « Ce sont des métiers prometteurs ». Je me suis plongé dedans et j'ai commencé à comprendre comment cela fonctionnait. On avait un ordinateur à la maison alors j'ai testé le codage, puis découvert le graphisme et l'informatique en général. Je me suis passionné pour ces trois domaines d'activité. En parallèle au niveau scolaire, je voulais faire un bac pro SEN (Systèmes Electroniques Numériques) mais en 3e on m'a conseillé d'aller en général. J'ai décroché à ce moment-là. Je commençais à pratiquer l'informatique en ligne, cela marchait plutôt bien mais j'étais mineur. J'ignorais qu'il fallait s'inscrire à l'Urssaf. Je suis né à Grozny. En 2004, mes parents et moi avons quitté rapidement la Tchétchénie durant la période de guerre. J'étais à peine en âge d'aller à l'école.

QUEL PROJET AVEZ-VOUS DÉVELOPPÉ ET POURQUOI ?

Je propose mes services en dépannage informatique, graphisme et développement web. Très tôt, j'ai commencé à dépanner. Quand quelqu'un avait un souci en informatique dans mon entourage, j'aimais voir la satisfaction de la personne quand son problème était résolu. Je suis devenu le technicien informatique attitré de certaines personnes. Je travaille principalement à domicile. Pour maintenir le lien, j'aime échanger avec le client, bien répondre à ses besoins, à ses problèmes. Et s'il faut revenir le lendemain, je reviens. C'est important pour moi de repartir quand le client est entièrement satisfait. Je le fais avec plaisir. Le fait de ne pas être salarié m'apporte beaucoup. Je travaille à ma manière, sans horaires ni contraintes spécifiques. Je peux même venir le dimanche s'il le faut.

QUELS ONT ÉTÉ LES RÉUSSITES ET LES FREINS DANS LA MISE EN ŒUVRE DE VOTRE PROJET ?

Les principaux freins dans mon parcours sont liés à ma déscolarisation, et le fait de ne pas être d'ici. Mes parents ne pouvaient pas m'aider au niveau administratif, car ils ne savaient pas comment cela fonctionnait. Mais ma mère m'a poussé à fond. Elle a compris que je faisais ce métier avec joie, cela me booste. Ma réussite, c'est que l'activité se développe, sans que je sois activement en train de démarcher. C'est aussi d'être très heureux de travailler. J'ai eu un parcours alternatif, sans lycée ni université. J'ai dû rattraper le niveau de ceux qui ont une scolarité classique. Certaines personnes ont cru en moi et m'ont poussé à passer des concours comme celui du Groupement de Créateurs, dont j'ai été lauréat national, et Talent des Cités. La concurrence était grande. On m'a poussé jusqu'au bout et j'ai été lauréat régional en 2024. J'avais tout juste immatriculé mon entreprise. J'ai eu l'essentiel de mes clients grâce à la visibilité que ces concours m'ont donnée. Quand je vais chez certains clients, je vois l'article de presse découpé sur le frigo. Cela m'étonne !



COMMENT AVEZ-VOUS ÉTÉ ACCOMPAGNÉ DANS VOTRE PROJET ?

Les personnes qui ont été importantes sont Tania, de CitésLab, Émilie et Laëtitia de la Mission Locale. Quand je me suis inscrit à l'auto-école, je devais aller à la Journée défense et citoyenneté (JDC). C'est là qu'ils nous ont donné des conseils pour ceux qui n'allaient plus au lycée. Du fait de mon décrochage scolaire je me doutais qu'il me manquait des compétences professionnelles et sociales. J'ai entendu parlé de la Mission Locale. Je me suis inscrit et j'ai commencé à revenir dans le milieu professionnel. J'ai fait un service civique avec l'association l'AFEV, cela m'a permis de passer un cap.

Quand je pense au chemin depuis l'auto-école, je vois l'effet boule neige jusqu'à me demander quand cela s'arrêtera !

C'était génial, on intervenait dans les collèges, les lycées et dans les quartiers pour faire découvrir des lieux culturels. En 2020, j'ai intégré une formation de chef de projet en digital mais

j'ai arrêté car le côté managerial ne me plaisait pas. Puis en 2022 j'ai suivi une formation de développeur web. Les formateurs étaient exceptionnels. C'est la première fois que je rencontrais des personnes qui avaient les compétences de développeurs et la pédagogie. J'ai pu progresser même si je n'étais pas débutant. Après cette formation j'étais un peu perdu sur la suite et j'ai intégré le dispositif Parrainage de la Mission Locale. Ma marraine m'a encouragé dans l'idée d'entrepreneuriat et orienté vers le dispositif Groupement des Créateurs, je me suis laissé tenter avec les ateliers jusqu'à ce que je pose les bases de mon projet et qu'ils m'orientent vers une formation plus professionnelle, avec BGE pendant 6 semaines qui m'a permis de créer mon business plan, et de connaître Cités Lab.

QUELLES SONT LES PARTICULARITÉS D'ENTREPRENDRE EN QPV ?

Étant de quartier populaire, mon travail me permet de rencontrer des personnes avec lesquelles je n'aurais pas eu l'opportunité d'échanger. Cela m'ouvre. Je me déplace chez eux ou bien je leur donne rendez-vous ici dans le quartier des Sablons à la Maison du Projet. C'est positif qu'ils aient implanté ce centre au cœur du quartier. Grâce aux concours, la Ville a confiance en moi. J'ai pu échanger avec certains élus, avec le Maire. Ils veulent aider les jeunes qui ont un projet entrepreneurial. Plein de portes s'ouvrent. Quand je pense au chemin depuis l'auto-école, je vois l'effet boule de neige jusqu'à me demander quand cela s'arrêtera ! Le point culminant fut la cérémonie à l'Élysée avec le concours Talents des Cités. Mais je vois cela comme le début de l'aventure, c'est loin d'être fini !

QUELS SONT VOS SOUHAITS POUR L'AVENIR ?

J'ai déjà des échanges avec la Ville pour m'implanter ici, dans le projet de rénovation urbaine, je réfléchis pour avoir des locaux dans le quartier. J'aimerais développer l'entreprise et former d'autres jeunes en codage, graphisme, dépannage informatique, développement web... Ces domaines sont en pleine expansion. Et je serais heureux de former d'autres personnes. J'ai rencontré des jeunes qui aimeraient faire la même chose. Certains m'appellent et me disent que cela leur fait plaisir de voir un jeune des quartiers qui a réussi. C'est dur pour certains, ils ne savent pas où aller. Être directement ici peut les aider. Cela peut partir d'ateliers découverte pour que ceux qui sont inspirés puissent se former plus en profondeur ensuite. Et je continuerai le dépannage informatique. J'aime me déplacer pour aller à la rencontre des personnes, c'est pour cela que je travaille. Je ferai cela jusqu'à ce que je ne sois plus en capacité de le faire. J'en ai besoin.

David Quinol



→ RoyalTech +
→ Lorient & Lanester

Le rêve d'une franchise

DAVID

Le rêve d'une franchise

David a toujours su qu'il serait entrepreneur. L'idée a germé en Guadeloupe, inspirée par l'entreprise de son père. Il a étudié l'informatique à Paris, dans l'idée d'ouvrir son activité. Puis, porté vers la mer et la Bretagne, David a créé RoyalTech + à Lanester, un magasin de réparation et vente de matériel informatique et téléphonie qui essaime depuis peu à Lorient. À l'horizon, l'entrepreneur ambitionne de développer une chaîne de magasins franchisés.

NOM :
Quinol

PRÉNOM :
David

ÂGE :
40 ans

QUARTIER :
Lorient, Frébault & Lanester

SIGNES DISTINCTIFS :
Son audace.

NOM DE L'ENTREPRISE :
RoyalTech +

NATURE DE L'ACTIVITÉ :
Vente et réparation de matériel informatique et téléphonie mobile.

J'aimerais que mon projet de chaîne de magasins se concrétise pour, à la fin, développer une franchise.

POUVEZ-VOUS VOUS PRÉSENTER ? QU'EST-CE QUI VOUS A MENÉ VERS L'ENTREPRENEURIAT ?

Je suis né et j'ai grandi en Guadeloupe. Mon père était un entrepreneur. Il proposait de la fabrication et pose de menuiserie en aluminium. Il m'a élevé dans ce sens-là. Je sentais la liberté de son temps et financière aussi. Cela m'a donné envie. Je me suis toujours dit que j'aurais ma propre entreprise. Je suis arrivé à Paris à 22 ans pour mes études. J'étais obsédé par l'idée d'avoir mon propre business. Dès que j'ai finalisé ma formation en informatique, j'ai été salarié quelques temps au siège d'EDF à la Défense, mais je n'oubliais pas mon projet initial : monter mon entreprise. Quand je suis arrivé à Lorient, j'ai sauté le pas. Cela m'a paru naturel de m'installer en Bretagne, car je ressentais le besoin de vivre près de la mer. Un retour en Guadeloupe était impensable. Je crois que mon père ne m'a pas vu grandir. Je ne suis plus un adolescent. J'ai des enfants, aujourd'hui, une vie de famille.

Dès mon plus jeune âge, je démontais et réparais des appareils. Un jour, j'ai démonté entièrement l'ordinateur de mon père, sans lui demander.

QUEL PROJET AVEZ-VOUS DÉVELOPPÉ ET POURQUOI ?

En février 2020, j'ai créé RoyalTech +. Ma première boutique est située à Lanester. J'ai ouvert un autre établissement à Lorient en janvier 2025, près de l'endroit où j'habite. À plus long terme, mon projet est d'avoir une chaîne de magasins. Mon expertise porte sur le matériel informatique et la téléphonie. C'est la passion qui m'a poussé à me former dans la réparation. Dès mon plus jeune âge, je démontais les appareils, pour leur donner une seconde vie. Ou parfois simplement par curiosité ! Un jour, j'ai démonté entièrement l'ordinateur de mon père, sans lui demander... Il fonctionnait très bien.

Quand mon père a vu son appareil ouvert, toutes les pièces sorties au grand air, il s'est mis en colère. Mais j'ai remonté intégralement l'ordinateur qui fonctionnait toujours après mon intervention. J'adorais cela. Voilà pourquoi j'ai spécialisé mon entreprise dans la réparation et la vente.

QUELS ONT ÉTÉ LES RÉUSSITES ET LES FREINS DANS LA MISE EN ŒUVRE DE VOTRE PROJET ?

J'ai commencé en 2020 et le Covid a ralenti l'activité. Tout le monde m'a dit que j'étais inconscient, de lancer mon entreprise à ce moment-là. J'étais motivé et heureusement, l'informatique était considéré comme un commerce essentiel, donc je n'avais pas l'obligation de fermeture. Les clients remplissaient leur attestation de déplacement et venaient dans mon magasin. C'était l'occasion pour eux de sortir et de faire revivre les appareils en panne qui dormaient dans leurs placards. Mon premier gros coup dur pour l'entreprise, c'est d'avoir subi une arnaque. Un faux fournisseur de téléphone très bien organisé m'a fait perdre 3000 euros. J'ai eu le réflexe d'attendre la première livraison avant d'effectuer une autre commande importante. Le matériel n'est jamais arrivé. À part cela, cela se passe bien. Les demandes de mes clients s'équilibrent à 50 % pour l'informatique et 50 % pour la téléphonie. Au bout d'un moment, j'ai eu besoin de plus d'espace pour exposer les articles. La boutique de Lanester devenait trop petite. Aussi, je ne voulais pas négliger la clientèle lorientaise, alors j'ai décidé d'ouvrir une deuxième boutique, en janvier 2025, à Lorient. Elle est spacieuse et bien située, mais elle me coûte très cher. Maintenant, il faut que cela suive, côté clientèle. Le manque de stationnement fait défaut dans ce quartier, j'espère que les clients viendront tout de même me trouver.

COMMENT AVEZ-VOUS ÉTÉ ACCOMPAGNÉ DANS VOTRE PROJET ?

Au démarrage de mon projet, j'habitais dans le quartier Frébault à Lorient. C'est un quartier prioritaire, alors BGE m'a orienté vers CitésLab. Mon interlocuteur, Mickaël, m'a donné des petits conseils. Le projet était déjà lancé. Initialement, c'était de la vente sur internet. Je proposais de l'import-export en matériel informatique et téléphonie. Mais avec cette activité, je me sentais trop dans le cyber. Je travaillais seul toute la journée. Le contact avec la clientèle me manquait. J'ai ressenti le besoin d'ouvrir une boutique physique. CitésLab m'a accompagné dans cette transition.



QUELLES SONT LES PARTICULARITÉS D'ENTREPRENDRE EN QPV ?

Je suis issu des quartiers. Après avoir lancé mon entreprise d'import-export à Frébault, j'ai ouvert mon premier magasin à Lanester, sur un axe routier principal, au 44 avenue François Billoux puis un deuxième récemment à Lorient, cours de Chazelles, près de la gare. La particularité du centre-ville, c'est d'être un endroit où le monde se rassemble. Je rencontre toutes sortes de gens, toutes catégories sociales. Dans les quartiers, on ne voit que les gens des quartiers. Là, on a tout le monde. Je me suis rendu compte que peu de gens entreprennent dans les quartiers. Peut-être qu'ils ne veulent pas prendre de risque, car ils ont déjà peu de moyens. Beaucoup vont à l'usine et touchent un petit salaire. Les gens disent que je suis audacieux. Je ne trouve pas. J'ai toujours vu faire cela à la maison. Par contre, je reconnais que le fait d'avoir ouvert une deuxième boutique en centre de Lorient est ce que j'appelle « un suicide financier » tellement l'investissement représente une prise de risque. Je me suis dit : « ça passe ou ça casse ! » C'est compliqué, car il y a peu de places pour se garer. Les consommateurs sont plus axés sur les galeries commerciales pour éviter ces problématiques de stationnement.

QUELS SONT VOS SOUHAITS POUR L'AVENIR ?

J'aimerais que mon projet de chaîne de magasins se concrétise pour, à la fin, développer une franchise. C'est le but et pour cela, il me faut de la clientèle, me faire connaître, développer la communication. Je travaille actuellement avec une autre personne, en prestation. Cela me permet d'être sur les deux magasins. Ma plus grande satisfaction est de voir le visage d'un client après une réparation. Parfois, lorsqu'ils m'amènent leur appareil endommagé, certains croient qu'ils ont tout perdu. Alors quand je leur dis que les photos sont sauvegardées, j'ai déjà vu des clients émus aux larmes. Les gens ont toute leur vie sur leur smartphone ! Le lien avec la clientèle me motive. C'est pour cela que je veux développer mon activité.

Kader Konate



→ Badeya
↓ Nantes

un espoir pour
la jeunesse...

KADER

Un espoir pour la jeunesse

Badeya n'est pas seulement un restaurant. C'est un moyen d'insérer, d'inspirer, de rapprocher et faire dialoguer les cultures. Un projet créé par Kader qui met tout son cœur, son énergie et ses compétences pour que les jeunes, issus de quartiers ou d'ailleurs ne se heurtent pas aux mêmes barrières que lui...

NOM :

Konaté

PRÉNOM :

Kader

ÂGE :

22 ans

QUARTIER :

Nantes, Malakoff

SIGNES DISTINCTIFS :

Quand il a une idée, Kader va jusqu'au bout.

NOM DE L'ENTREPRISE :

Badeya

NATURE DE L'ACTIVITÉ :

Restaurant associatif pour la découverte culturelle & l'insertion professionnelle.

Ma plus grande réussite a été de recevoir le titre de lauréat de Talents des Cités en 2024. J'ai été invité à l'Élysée, j'ai rencontré le Président.

POUVEZ-VOUS VOUS PRÉSENTER ? QU'EST-CE QUI VOUS A MENÉ VERS L'ENTREPRENEURIAT ?

Je suis Kader Konate. Je viens de Côte d'Ivoire. Je suis arrivé en France à l'âge de 16 ans, il y a sept ans. Au début, j'avais de la difficulté à m'intégrer socialement et professionnellement. Je ne connaissais personne, j'avais du mal à comprendre la culture française. Je me sentais rejeté. Certains employeurs me reprochaient mon accent. Après mon apprentissage dans le restaurant associatif Interlude, qui a fermé ses portes en 2022 après 30 ans d'activité, j'ai compris que la clé était l'adaptation entre les cultures. J'ai travaillé en CDI dans de nombreux établissements comme la brasserie 100 patates ou Sodexo à la Beaujoire. Je me suis dit : dès que j'ai un peu de moyens, je vais essayer de créer un cadre pour aider les personnes nouvellement arrivées sur le territoire à s'intégrer facilement dans la culture française. Et aussi permettre aux personnes éloignées du milieu professionnel de s'insérer par le biais de stages et d'apprentissages. L'objectif était là, ce n'était pas le restaurant en soi, même si en tant que professionnel, je devais développer cette activité principale comme source de revenus. J'ai donc quitté mon travail. Mon patron m'a soutenu et accordé une rupture conventionnelle.

QUEL PROJET AVEZ-VOUS DÉVELOPPÉ ET POURQUOI ?

Quand j'étais en apprentissage cuisine au CFA, j'ai vu beaucoup de jeunes sans distinction de couleur avoir des difficultés à trouver des stages, car ils venaient des quartiers « chauds ». Je souhaitais les aider à travers mon projet. Le restaurant, c'est mon savoir-faire. Je sais qu'avec la cuisine on peut attirer beaucoup de monde et favoriser la mixité culturelle. J'ai créé l'association Badeya en décembre 2022 et commencé mon activité le 22 avril 2023. Badeya signifie amour fraternel en malinké, dioula, bambara.

Badeya promeut à la base la culture africaine, mais plus largement toutes les cultures. Plus qu'un restaurant, c'est un moyen pour nous d'attirer, de former et de permettre l'insertion professionnelle. En plus de l'activité de restauration, on organise des événements festifs, des danses, des concerts, des tournois de football mixtes et inclusifs... La salle est devenue trop petite !

Badeya signifie amour fraternel en malingue, djoula, bambara. Plus qu'un restaurant, c'est un moyen pour nous d'attirer, de former et de permettre l'insertion professionnelle.

QUELS ONT ÉTÉ LES RÉUSSITES ET LES FREINS DANS LA MISE EN ŒUVRE DE VOTRE PROJET ?

Ma plus grande réussite a été de recevoir le titre de lauréat de Talents des Cités en 2024. J'ai été invité à l'Élysée, j'ai rencontré le Président. Quand je vois que Badeya a employé une douzaine de salarié-es, dont cinq apprenti-es, depuis l'ouverture, ainsi qu'une vingtaine de stagiaires sans oublier quelques bénévoles, je suis fier. C'est une réussite pour moi, car je voulais que ces jeunes puissent accéder au métier. Les principaux freins sont financiers. Nous avons aussi subi des escroqueries, des arnaques comme l'achat d'une hotte à 7000 € que nous n'avons jamais reçue. Sachant que cette activité, je l'avais commencée avec un capital de 8000 €... C'est compliqué pour nous, mais nous sommes le restaurant le moins cher du centre-ville. +Le plus compliqué c'est que nous n'avons pas vocation à rester ici dès le départ. Le bâtiment va être détruit. Nous allons potentiellement nous installer dans le centre commercial Sillon de Bretagne, mais ce ne sera pas facile, pour notre visibilité... On espère pouvoir passer cette étape-là.

COMMENT AVEZ-VOUS ÉTÉ ACCOMPAGNÉ DANS VOTRE PROJET ?

La première étape a été Singa Nantes, une association qui accompagne les entrepreneurs qui ne sont pas français. Pendant six mois, avec le dispositif L'incubateur, j'ai été formé en gestion, comptabilité, recherche de financements... Parallèlement, la ville de Nantes lançait un appel à projets « 7 lieux à réinventer ». J'ai déposé ma candidature pour l'ancienne gare routière de Nantes et nous avons obtenu ce local gracieusement. La région nous a financé la somme de 21 000 € pour aménager la cuisine. J'ai aussi été suivi par l'Ouvre-boîte qui m'a donné des conseils via le dispositif Osez Entreprendre. BPI France et France active sont toujours là pour moi, prêts à me financer. Et les dirigeants du restaurant Interlude m'ont beaucoup aidé. Ce sont des personnes de cœur. Sans eux je n'aurais jamais pu monter ce projet.

QUELLES SONT LES PARTICULARITÉS D'EXERCER VOTRE ACTIVITÉ EN CENTRE-VILLE PLUTÔT QU'EN QPV ?

Badeya n'est pas installé dans mon quartier, justement. Le fait qu'il soit en plein centre-ville, une zone « neutre », permet d'attirer les habitants de tous les quartiers de Nantes et d'éviter les rivalités entre quartiers prioritaires. Cela rassemble les habitants. Lorsque j'organise mes tournois de FIFA ou de foot mixte, je n'ai aucun problème. Je peux parfois accueillir jusqu'à une centaine de jeunes de tous les quartiers. Mon objectif est de montrer à ces jeunes que j'habite un quartier populaire, que je ne suis même pas né ici et pourtant, j'ai monté une activité de cette envergure. Je souhaite leur dire : vous aussi, vous pouvez. Je les encourage à venir aux activités que nous organisons, à sortir de leur quartier. J'ai toujours été dans les quartiers soit Bellevue, soit Malakoff, depuis que je suis à Nantes et j'ai remarqué que les jeunes ne savent pas quoi faire pendant les vacances. Moi, je leur propose autre chose : jouer, sortir...

QUELS SONT VOS SOUHAITS POUR L'AVENIR ?

J'aimerais pouvoir ouvrir plusieurs Badeya dans la région et en France pour permettre aux jeunes de mieux s'intégrer et d'avoir moins de difficultés que moi en 2017. Quand tu arrives ici et que tu n'as pas de parents, c'est très difficile. Mon plus grand souhait serait que la ville de Nantes nous soutienne et nous propose un beau bâtiment pour poursuivre nos projets sans déranger les voisins. Ce projet ne peut pas mourir. Ce que Badeya apporte aujourd'hui à la ville de Nantes est énorme. Nous sommes devenus un repère pour les sans-abris, proposant des repas gratuits. Ça fait tellement longtemps que je tiens malgré les difficultés. Je dois souvent renoncer à me rémunérer. Ma priorité est mes salarié-es et mes apprenti-es, qu'ils ne perdent pas leur métier. Je veux continuer à inspirer et encourager les jeunes, car Badeya aujourd'hui est un espoir pour la jeunesse.



Adam Aboubakar



→ N'Garé Mécanique Auto
↓ Orvault

En quête d'autonomie

ADAM

En quête d'autonomie

L'autonomie est le fruit d'un long combat, pour Adam qui a d'abord dû obtenir ses papiers de naturalisation française, après avoir quitté son Tchad et Soudan d'origine en 2013. Trouver un logement, travailler, réunir sa famille... À force de patience, il réalise enfin son rêve : se former et devenir mécanicien indépendant, d'abord itinérant, dans l'espoir d'ouvrir plus tard son propre garage.

NOM :
Aboubakar Mohamat

PRÉNOM :
Adam

ÂGE :
36 ans

QUARTIER :
Orvault, Plaisance

SIGNES DISTINCTIFS :
Ouvert à tout le monde.

NOM DE L'ENTREPRISE :
N'Garé Mécanique Auto

NATURE DE L'ACTIVITÉ :
Mécanicien à domicile (entretien, réparation, nettoyage, révision, diagnostic...)

*Être entrepreneur me permet
d'être autonome et de gérer
mes horaires. Je n'avais
plus envie de travailler pour
quelqu'un.*

POUVEZ-VOUS VOUS PRÉSENTER ? QU'EST-CE QUI VOUS A MENÉ VERS L'ENTREPRENEURIAT ?

J'ai toujours voulu être autonome. Je suis d'origine tchado-soudanaise. Je suis arrivé en 2013 en France. Au début, c'était la galère totale. Je n'avais pas de logement, j'ai été pendant un an et demi sans domicile fixe, il n'était pas possible de travailler. J'ai eu mon titre de séjour, puis j'ai été naturalisé français. Alors, je suis allé en Vendée rejoindre des amis. J'ai pu commencer à travailler en 2015 et trouver un logement. Enfin, j'ai fait venir ma femme et mon fils. Deux de nos enfants sont nés en France. Quand j'ai commencé à travailler, j'étais partout : dans les abattoirs, la boulangerie, la logistique, la fabrication d'ouvertures en aluminium, l'imprimerie... Au bout d'un moment, je me suis dit : pourquoi tout cela ? Je souhaitais être autonome depuis longtemps, et je cherchais une formation en mécanique. J'ai suivi une formation MMA (Mécanicien de maintenance automobile) à l'AFPA de Nantes durant huit mois en 2023. C'est pour cela que j'ai déménagé à Orvault, dans ce quartier Plaisance. Au cours de cette formation, j'ai fait des stages, au garage AD à Saint-Herblain et au garage de la ville d'Orvault puis j'ai commencé à travailler à Peugeot Nantes en intérim de janvier à septembre 2024. Alors, je me suis dit : j'ai la formation, j'ai l'expérience. Il est temps de créer mon entreprise, pour que je puisse m'occuper des enfants. Ma femme commençait une formation. Les enfants avaient besoin qu'on les amène à l'école. Être entrepreneur me permettait d'être autonome et de gérer mes horaires. Je n'avais plus envie de travailler pour quelqu'un.

QUEL PROJET AVEZ-VOUS DÉVELOPPÉ ET POURQUOI ?

J'avais déjà pratiqué la mécanique chez moi, au Tchad, au Soudan, mais il me manquait des formations. Aujourd'hui, je me sens autonome et tranquille. Je suis immatriculé comme auto-entrepreneur depuis décembre

2024. Le temps de financer mon matériel, j'ai démarré en mars-avril. J'ai commencé à réaliser des travaux de mécanique avec les voisins, les amis. On commence à m'appeler pour passer la valise de diagnostic auto. Selon les pannes, je répare quand je peux ou j'oriente les personnes. Les demandes les plus fréquentes sont les révisions, la vidange du filtre à huile, à gazoil, à habitacle, les disques plaquettes. Je répare tout sur place. Les amortisseurs aussi, le remplacement des rotules, les bras de suspension. L'idée de devenir mécanicien itinérant m'est venue en faisant des recherches sur internet et à l'occasion de la formation. Pour un mécanicien qui démarre, avec peu de clientèle, c'est intéressant. Tu achètes le camion et tu peux travailler sans avoir besoin d'avancer une somme pour le local. Je me déplace vers mes clients et petit à petit, je peux développer mon activité. Si cela fonctionne, pourquoi ne pas avoir un local un jour ?



QUELS ONT ÉTÉ LES RÉUSSITES ET LES FREINS DANS LA MISE EN ŒUVRE DE VOTRE PROJET ?

Le coût de la formation en mécanique m'a freiné au départ. Elle coûtait entre 12 000 et 14 000 euros. Je ne pouvais pas la financer. Mes amis me disaient qu'il fallait cotiser. C'est ce que j'ai fait en travaillant, et quand je suis allé aux portes ouvertes de l'AFPA, j'ai appris qu'il existait des aides de la Région qui complétaient le financement. J'ai candidaté et j'ai été reçu. C'est pour cela que j'ai décidé de la faire. Une autre difficulté dans le fait d'être mécanicien itinérant, c'est que je travaille dehors et je suis donc soumis aux intempéries. Quand il fait froid ou qu'il pleut, c'est moins facile. Ma première réussite est d'avoir été naturalisé depuis janvier, je suis Français. Je me sens comme un citoyen français. J'ai pu obtenir mon matricule d'entreprise, le financement, acheter du matériel... Je commence à me faire des clients petit à petit.

COMMENT AVEZ-VOUS ÉTÉ ACCOMPAGNÉ DANS VOTRE PROJET ?

J'ai parlé de mon projet à ma conseillère Pôle Emploi qui m'a envoyé vers l'Aksis, un organisme prestataire qui accompagne les gens qui ont envie de créer leur propre entreprise. J'étais accompagné lors d'ateliers collectifs et rencontres individuelles, sur les étapes de la création d'entreprise, les formes juridiques, les financements, les aides. J'ai choisi le statut d'auto-entrepreneur pour mon activité. J'ai pu rencontrer l'Adie à ce stade. Ils m'ont posé beaucoup de questions, ont étudié et monté mon dossier pour le financement. J'ai obtenu un crédit de 9000 € pour acheter ma camionnette et les outils. Le centre socioculturel du quartier m'a aidé aussi, par exemple pour la création de ma carte de visite. J'ajoute que je suis très reconnaissant envers l' élu du quartier Plaisance, le centre socioculturel, l'Agence Départementale de prévention spécialisée (ADPS) et l'équipe de médiateurs pour leur soutien quand j'ai été en difficulté de logement avec ma famille.

QUELLES SONT LES PARTICULARITÉS D'ENTREPRENDRE EN QPV ?

Déjà, comme mon quartier fait partie des QPV, j'ai pu obtenir un financement. C'était une des conditions pour obtenir mon crédit. Comme je travaille beaucoup sur le parking, dehors, les gens commencent à m'identifier. Je me suis fait tellement de connaissances dans le quartier Plaisance ! C'est comme si j'habitais ici depuis toujours. Tout le monde me salue, même l'élu du quartier. C'est parce que je suis actif dans mon quartier. Je suis bénévole au centre socioculturel et au conseil citoyen. Une fois par an, nous rencontrons le sous-préfet chargé de la politique de la ville. Quand je suis arrivé dans le quartier, il y

Comme je travaille beaucoup sur le parking, dehors, les gens commencent à m'identifier.

avait des activités pendant l'été. Avec mes enfants, on venait souvent et je voyais tout le monde donner un coup de main. J'ai proposé moi aussi d'aider et comme j'aime la vie associative, collective, j'ai été intégré dans le quartier. C'est comme cela que je me suis engagé au centre socioculturel et au conseil citoyen. S'ils ont des travaux mécaniques à faire, des soucis avec le camion du centre social, j'interviens de temps en temps. Je peux aller jusqu'à 50 km, toute l'agglomération de Nantes. Dans le quartier, si les gens sont dans le besoin et font appel à mes services, au début, je les dépanne rapidement. Je sais qu'ils me feront de la publicité, en passant le message qu'on a un mécanicien dans le quartier.

QUELS SONT VOS SOUHAITS POUR L'AVENIR ?

J'aimerais beaucoup ouvrir mon propre garage même s'il n'est pas grand, pour avoir des machines me permettant de réaliser les réparations d'usure comme un pont élévateur, un démonte-pneu automatique. C'est mon souhait pour l'avenir. Et suivre de nouvelles formations, comme l'habilitation aux voitures électriques.

Lucie Larcher

→ Joie de vivre
→ Quimper



Architecte de sa vie

LUCIE

Architecte de sa vie

Jeune et motivée, Lucie souhaite bâtir son cadre de travail, aligné sur ses valeurs. L'idée d'un cabinet d'architecture itinérant est née de cette envie d'œuvrer au plus près de ses clients, de ses collaborateurs artisans et de ses engagements écologiques.

NOM :

Larcher

PRÉNOM :

Lucie

ÂGE :

24 ans

QUARTIER :

Quimper, Kermoyan

SIGNES DISTINCTIFS :

Créative, manuelle et débrouillarde depuis l'enfance, Lucie persévère et n'abandonne pas facilement.

NOM DE L'ENTREPRISE :

Joie de Vivre

NATURE DE L'ACTIVITÉ :

Architecture d'intérieur et design d'espace.

Après six mois à essayer de trouver un emploi, je me suis dit : est-ce que je ne me donnerais pas ma chance moi-même ? Je n'avais rien à perdre.

POUVEZ-VOUS VOUS PRÉSENTER ? QU'EST-CE QUI VOUS A MENÉ VERS L'ENTREPRENEURIAT ?

En tant que salariée, je me suis rarement sentie à ma place, sauf dans les entreprises qui favorisaient le lien entre les collègues. J'éprouve des difficultés à travailler dans des entreprises qui ne partagent pas mes valeurs. Après ma licence en design d'espace à l'école de design Nantes Atlantique, j'avais trouvé un super CDI à Rennes. J'étais conceptrice junior pour un promoteur immobilier, mais rêvais d'autre chose que cette vie de métro-boulot-dodo... J'avais du mal à me projeter dans cette ville, moi qui suis originaire de la campagne. Ma famille vit à Tours et mon copain à Quimper, alors du jour au lendemain, je suis partie le rejoindre. Mes beaux-parents m'ont accueillie les bras ouverts. J'étais indépendante depuis trois ans, j'ai voulu très vite trouver un emploi et un logement. Après six mois de galère à essayer de trouver quelque chose d'intéressant, face à de nombreux refus, je me suis posé des questions : est-ce que je ne me donnerais pas ma chance moi-même ? Je n'avais rien à perdre.

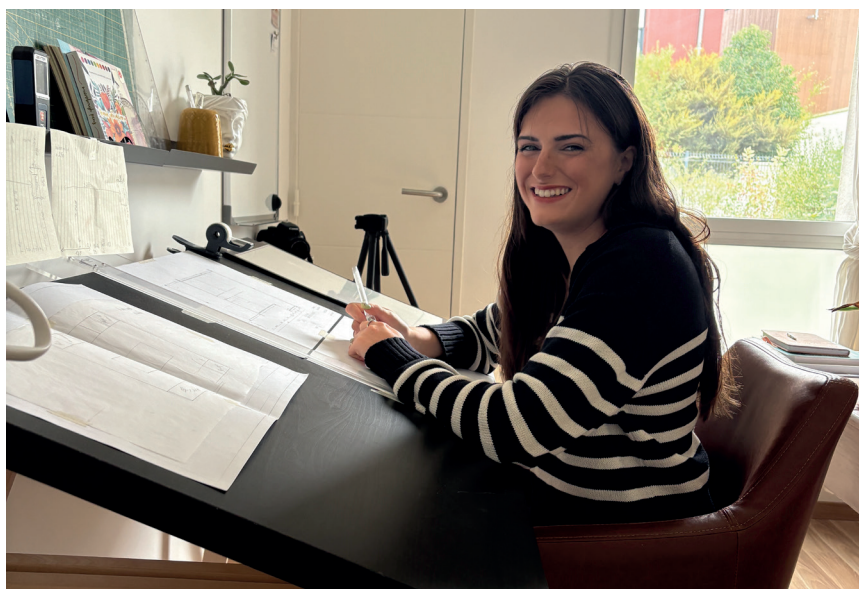
QUEL PROJET AVEZ-VOUS DÉVELOPPÉ ET POURQUOI ?

J'ai décidé de monter un projet d'architecture qui me ressemble, mais parallèlement, il me fallait vivre. Pendant un an et demi, jusqu'à septembre 2024, j'ai mené trois activités : deux boulots à temps partiel et la création de mon entreprise. Je travaillais comme vendeuse polyvalente, en complément j'étais serveuse dans un bar. Avec mon projet d'entreprise, ce n'était pas tenable. Alors j'ai démissionné et trouvé un poste plus stable, en CDI, me permettant de développer mon entreprise en parallèle, en accord avec mon employeur. J'avais envie de mettre ma pierre à l'édifice, car le monde du bâtiment fait partie des pôles qui polluent le plus au monde. J'avais envie de créer une petite entreprise d'architecture non seulement proche de ses clients, mais aussi respectueuse de l'environnement. Je souhaite aussi

favoriser l'artisanat français, comme par exemple, le toit de chaume, plus isolant thermiquement et phoniquement que les ardoises... J'ai envie d'être proche des artisans, comprendre comment ils travaillent, faire avec eux pour que les plans soient faciles d'exécution. J'ai envie de les suivre. Sans eux, l'architecture n'est rien. L'objectif est de pouvoir me rendre accessible à tous... Voilà pourquoi j'ai le projet de monter un cabinet itinérant, pour le rendre plus proche de mes clients et respectueux des artisans.

QUELS ONT ÉTÉ LES RÉUSSITES ET LES FREINS DANS LA MISE EN ŒUVRE DE VOTRE PROJET ?

J'ai dû prendre confiance en moi et mon projet et trouver des personnes qui y croient. Bien s'entourer est important pour réussir à faire grandir le projet et le rendre solide dans le temps. Un des gros freins quand on entreprend est la peur de l'échec, ne pas réussir à trouver des clients, douter de ce que l'on est capable de faire, tout un tas de questions auxquelles



on n'aura pas les réponses sans essayer. Il faut trouver le courage de se lancer. Un autre frein est l'aspect financier. J'avais besoin d'un bon salaire pour démarrer. Au début, je cumulais deux emplois, plus un troisième : la création d'entreprise. J'ai pris conscience qu'il fallait trouver une solution, et trouver un emploi stable pour mettre mon temps libre à profit pour ma micro-entreprise. Ma plus grande réussite est d'avoir réussi à faire ce choix, de privilégier un salaire pérenne, dans un premier temps, pour construire sur des bases solides un projet d'entreprise plus abouti. Je n'ai pas abandonné, je me donne les chances de réussir. Une autre réussite a été d'avoir réussi à bien m'entourer dans une ville où je ne connaissais personne.

COMMENT AVEZ-VOUS ÉTÉ ACCOMPAGNÉE DANS VOTRE PROJET ?

J'ai été accompagnée par des personnes bienveillantes : Frédéric de l'Adie, Clothilde de la Mission Locale et Daniel, un entrepreneur retraité qui me parraine. Ils m'ont toujours apporté des réponses constructives. Au départ, j'ai demandé à la Mission Locale s'ils accompagnaient des jeunes dans leur projet d'entreprise. Clothilde m'a présenté un parrain, qui m'a aidée à consolider mon idée et la faire grandir. Elle m'a aussi orientée vers l'Adie. Frédéric est toujours à l'écoute des projets, et m'a permis de me former en marketing, pour fixer mes prix, que l'entreprise soit viable. Il m'a présenté des partenaires qui aident les jeunes à se lancer de manière pérenne. Récemment, j'ai participé à un concours international de la fondation Larsen (créée au Danemark en 2001 pour promouvoir l'architecture au sens large). Mon projet a été retenu pour la première phase, j'ai ainsi pu bénéficier des conseils de deux professionnels pour le développer et le rendre plus clair. Après deux mois de coaching cet été, j'ai envoyé une vidéo professionnelle présentant mon activité. Si je suis retenue, la prochaine étape est de défendre mon projet à Paris. À la clé, il y a une prime de 8000 euros pour investir dans son entreprise.

QUELLES SONT LES PARTICULARITÉS D'ENTREPRENDRE EN QPV ?

Justement, habiter ici m'a permis de participer à ce concours de la Fondation Larsen qui met en avant des entrepreneur-es de quartiers prioritaires dont les projets portent un engagement social et environnemental. J'habite dans un logement social, à proximité des grands immeubles de Kermoyan. C'est un quartier calme. On a même un festival chaque année. Je n'aime pas la connotation péjorative du mot

«cité». Des personnes vivent ici et méritent d'avoir un intérieur dans lequel elles se sentent bien. Mon entreprise va dans ce sens-là, je souhaite qu'elle soit accessible à tous. Je désire trouver des solutions

pour que chacun puisse habiter dans un lieu où il se sente bien, peu importe le salaire ou le quartier, car l'habitat participe au bien-être psychologique. Je sais qu'ils essaient de redynamiser ce genre de quartiers. À terme, l'idée est de donner une plus belle image de ce quartier.

Les personnes qui vivent ici méritent d'avoir un intérieur dans lequel elles se sentent bien. Je souhaite que mon entreprise soit accessible à tous.

QUELS SONT VOS SOUHAITS POUR L'AVENIR ?

D'abord, acheter un camion et le retaper, pour créer mon cabinet itinérant. La prime du concours Larsen pourrait m'aider à concrétiser ce projet. En attendant, je travaille dans mon bureau, à domicile... À plus long terme, le rêve serait de développer une franchise avec de nombreux petits camions «Joie de Vivre» conduits par des architectes qui partagent mes valeurs. Pourquoi pas ?

Aya Zaïne



Apprendre l'arabe
autrement...

→ Monte-Syrie
↓ Rennes

AYA *Apprendre l'arabe autrement*

Aya n'est pas une professeure d'arabe ordinaire. Dans les bureaux partagés du CAQ, quartier Kennedy à Rennes, elle déploie une méthode innovante, avec son associée Rana Orabi, pour enseigner cette langue de manière vivante. Ensemble, elles ont créé « Monte-Syrie », un jeu de mots entre la pédagogie Montessorri dont elle s'inspire et son pays, la Syrie.

NOM :

Zaïne

PRÉNOM :

Aya

ÂGE :

33 ans

QUARTIER :

Rennes, Villejean

SIGNES DISTINCTIFS :

Très active, Aya aime bouger et n'attend personne pour agir. Chez elle, l'impossible n'existe pas !

NOM DE L'ENTREPRISE :

Monte-Syrie

NATURE DE L'ACTIVITÉ :

Un institut pour l'enseignement de l'arabe de manière moderne et des méthodes pédagogiques actives.

Beaucoup d'Arabes vivent en France mais leurs enfants ne pratiquent jamais la langue, ils ne la connaissent pas.

POUVEZ-VOUS VOUS PRÉSENTER ? QU'EST-CE QUI VOUS A MENÉ VERS L'ENTREPRENEURIAT ?

J'ai toujours rêvé d'enseigner. En Syrie, j'étais maîtresse. J'ai commencé très jeune à donner des cours, un peu par hasard. Ma cousine m'a demandé d'enseigner à sa fille, âgée de 6 ans. Elle a bien progressé et peu de temps après, j'avais 10 élèves, puis 20. J'étais en deuxième année de littérature en langue française. J'ai pris un local et commencé à travailler à 18 ans, c'était formidable. Après deux ans d'enseignement, j'ai demandé à d'autres professeurs de me rejoindre. J'ai aussi enseigné bénévolement avec l'UNICEF pendant deux ans. J'intervenais dans un orphelinat et je donnais des cours pour des personnes qui avaient quitté l'école pour des raisons médicales ou économiques. Puis j'ai quitté la Syrie pour la France. J'avais 22 ans. À l'université de Rennes, on m'a proposé d'obtenir une équivalence pour mon diplôme de littérature française, mais un ami de mon mari, professeur à l'université, m'a alors fait remarquer que la France manquait d'enseignants de la langue arabe. Alors j'ai suivi deux années d'études de littérature et d'arabe, ici, à l'université Rennes 2. Ma fille avait 12 jours quand j'ai commencé !

QUEL PROJET AVEZ-VOUS DÉVELOPPÉ ET POURQUOI ?

Mon métier, c'était enseignante. J'avais l'expérience et la passion. Ma mère m'a toujours dit : « tu es née pour être maîtresse. » Alors j'ai commencé chez moi, avec cinq élèves. Après, avec mon amie Rana, nous avons pris un local pour répondre à la demande. Beaucoup d'Arabes vivent en France. Leurs enfants ne pratiquent jamais la langue, ils ne la connaissent pas. Certains de mes élèves venaient de l'université et avaient besoin de l'arabe pour leur carrière en relations internationales. J'ai proposé ces cours pour transmettre la richesse de cette langue ancienne, qui s'écrit de droite

à gauche, contrairement à toutes les langues latines. En 2019, nous avons pris un local avec le Centre d'Affaires de Quartiers (CAQ) du Blosne, puis à Kennedy depuis 2021.

«Monte-Syrie» s'inspire de la méthode Montessori, selon laquelle nous apprenons avec plaisir, par le jeu. Nous sommes syriennes avec ma collaboratrice Rana, alors le jeu de mots était tout trouvé. «Monte» symbolise le fait de progresser, d'avancer. Nous donnons des cours d'arabe, à partir de 4 ans et jusqu'à... l'infini (rires!). Les élèves apprennent à lire, écrire, converser dans la langue, mais pas seulement, ils découvrent également la culture arabe. Nous avons inventé

et déposé notre méthode, avec Rana. Elle s'occupe des niveaux élémentaires A1 et A2, et moi des niveaux avancés B1 et B2, selon le cadre européen commun de référence pour les langues

(CECRL). Nous utilisons l'action pour enseigner, nous parlons, chantons, découpons, collons, créons. Tout est outil, prétexte pour apprendre la langue, comme cette grande peluche serpent qui permet d'aborder le vocabulaire, mais aussi les chiffres. Pour les collégiens, les lycéens et adultes, nous adaptons nos outils d'apprentissage à leur niveau et leur âge. Nous avons actuellement plus de 100 élèves.

Les élèves apprennent à lire, écrire, converser dans la langue, mais pas seulement, ils découvrent également la culture arabe.

QUELS ONT ÉTÉ LES RÉUSSITES ET LES FREINS DANS LA MISE EN ŒUVRE DE VOTRE PROJET ?

Trouver un local est très difficile quand on est entrepreneure. Nous avons réfléchi à un statut associatif, mais cela ne nous permettrait pas de rester décisionnaires de notre école de langue. Aussi, nous sommes limitées dans nos ressources, car nous tenons à maintenir des tarifs abordables pour les familles : 250 € par an pour un cours de deux heures hebdomadaire. Avec cela, nous devons nous rémunérer, payer la location des salles, et acquérir tout le matériel : tableaux, chaises, tables, jeux, outils pédagogiques... Aussi, nous organisons une grande fête à la fin de l'année et nous offrons des cadeaux, des récompenses. Cette activité exige de travailler les jours où les enfants ne sont pas scolarisés : mercredi, samedi et dimanche. Nous nous répartissons les heures avec Rana. Pour compléter, j'ai trouvé cette année un contrat salarié avec le centre culturel du Rheu, pour donner des cours d'arabe aux enfants et adultes. Les plus belles réussites sont de voir nos élèves progresser. Pour certains enfants, j'ai dit aux parents : « Stop, ils savent tout. Laissez reposer, ils reviendront dans quelques années pour réviser si besoin. Mais donnez-leur quelques lectures régulières en arabe. »

COMMENT AVEZ-VOUS ÉTÉ ACCOMPAGNÉE DANS VOTRE PROJET ?

Nous nous sommes aidées mutuellement avec mon amie Rana. Nous n'avions pas besoin d'accompagnement extérieur dans notre activité d'enseignante, car nous sommes qualifiées et expérimentées. Nous étions déjà maîtresses, en Syrie. Rana enseignait dans une école internationale.

QUELLES SONT LES PARTICULARITÉS D'ENTREPRENDRE EN QPV ?

Ici à Kennedy, nous sommes juste à côté du métro et c'est un atout pour nos élèves qui peuvent venir seuls jusqu'à nos cours. Les familles n'ont pas toujours une voiture ou la disponibilité pour véhiculer les enfants. D'autant plus que nos élèves n'habitent pas seulement le quartier, certains viennent de communes, comme Le Rheu, Vern-sur-Seiche, Cesson-Sévigné, parfois jusqu'à 40 kilomètres de Rennes.

QUELS SONT VOS SOUHAITS POUR L'AVENIR ?

Nous rêvons d'un local privé à nous, pour pouvoir installer tout ce que l'on veut sur les murs, et aménager le lieu entièrement autour de la culture et la pratique de l'arabe. Horloges en arabe, cuisine que l'on peut investir, matériel que l'on peut déployer... Ce qui n'est pas toujours possible en local partagé.



Léa Brissy

↑ Les Gamineries
↑ Rennes

Des
livres
ouverts
sur le
monde...



LÉA

Des livres ouverts sur le monde

Elle a un nom : « Les gamineries ». Un logo plein de couleurs en préparation. La librairie de quartier de Léa n'attend plus qu'un local pour ouvrir ses portes, ouvrir les livres aux enfants pour qu'ils voyagent, ouvrir des ateliers pour créer. Le rêve ? Créer un véritable lieu de vie dans le quartier du Blosne.

NOM :

Brissy

PRÉNOM :

Léa

ÂGE :

33 ans

QUARTIER :

Rennes, Le Blosne

SIGNES DISTINCTIFS :

Forte et lumineuse.

NOM DE L'ENTREPRISE :

Les gamineries

NATURE DE L'ACTIVITÉ :

Librairie de quartier spécialisée jeunesse.

*Voilà ce que j'ai envie d'apporter,
avec les livres : la possibilité
de sortir de son quartier par la
lecture.*

POUVEZ-VOUS VOUS PRÉSENTER ? QU'EST-CE QUI VOUS A MENÉ VERS L'ENTREPRENEURIAT ?

Ma passion du livre remonte à l'enfance. Mes parents et mon entourage sont de grands lecteurs. Moi, j'ai eu du mal à apprendre à lire parce que je suis dyslexique, mais, dès que j'ai commencé à pouvoir accéder à des livres adaptés, j'ai plongé dans la lecture. Cela m'a aidée avec ma dyslexie. C'est vraiment un rêve d'enfant, de travailler dans les livres, même si je ne savais pas encore sous quelle forme : je voulais être soit libraire soit autrice... Plusieurs choses m'ont menée vers ce projet de librairie indépendante. J'ai grandi à la campagne dans le 77 en Seine-et-Marne. Et je suis venue à Rennes pour mes études supérieures : ma licence de lettres modernes, d'abord, puis mon BP libraire. Je suis restée vivre ici. Après une mauvaise expérience salariée, puis plusieurs mois à chercher du travail comme libraire, un secteur assez bouché, j'ai réfléchi. Je me suis dit, mais en fait, pourquoi ne pas monter une librairie et faire vivre ce quartier où j'habite, autour du Blosne et de Francisco Ferrer ?

QUEL PROJET AVEZ-VOUS DÉVELOPPÉ ET POURQUOI ?

«Les gamineries» sont parties d'un constat : il y a peu de librairies de quartier à Rennes. C'est en train de se développer doucement, mais il n'y en a pas dans celui où je vis, pourtant proche d'écoles, de parcs, de crèches. Et j'ai pensé que ce serait un endroit parfait pour une librairie jeunesse. Personnellement, la lecture m'a ouverte au monde et j'ai envie d'apporter cela aux plus jeunes. Je constitue un fonds de littérature jeunesse pour les 0-13 ans, avec une sélection d'éditeurs indépendants que j'affectionne, mais aussi du tout venant, pour la viabilité de ma librairie. Peu importe ce qu'on lit, on voyage toujours parce qu'on découvre un univers différent. Voilà ce que j'ai envie d'apporter, avec les livres : la possibilité de sortir de

son quartier par la lecture. Et dans le projet, j'aimerais aussi organiser des ateliers créatifs hebdomadaires, pour offrir une nouvelle forme artistique. Je souhaite créer une véritable animation dans le quartier, à la manière d'un tiers lieu.

QUELS ONT ÉTÉ LES RÉUSSITES ET LES FREINS DANS LA MISE EN ŒUVRE DE VOTRE PROJET ?

Cela fait plusieurs années que je rêve de ce projet, mais j'y travaille concrètement depuis le mois de juillet. Le plus compliqué pour me lancer est de trouver le bon local, ni trop grand, ni trop petit, ni trop cher... Sauf que pour avoir un local, il faut avoir un prêt et réciproquement. Les demandes de financement et de location se font en même temps. C'est cette étape qui me manque pour l'instant. J'ai eu une fausse joie avec un local dans lequel je m'étais vraiment projetée, mais le promoteur immobilier n'a pas donné suite. Le reste de mon projet est bien avancé, j'ai mon business plan. Je suis contente d'avoir trouvé ce nom pour ma librairie : «Les gamineries», qui



parle aux enfants comme aux parents. Ma première réussite est d'avoir trouvé une super graphiste qui a capté l'esprit des «gamineries». J'avais le souhait de ne pas passer par l'IA, et je ne regrette pas, car j'ai une très belle identité visuelle qui arrivera d'ici la fin de l'année.

COMMENT AVEZ-VOUS ÉTÉ ACCOMPAGNÉE DANS VOTRE PROJET ?

BGE m'aide à construire mon entreprise, et à l'ouvrir, ils prennent en charge l'immatriculation. C'est moteur, chaque semaine, ils me forment et m'apprennent à être entrepreneure. Nous avons des cours sur la posture entrepreneuriale, on se présente par exemple à la banque, on apprend à monter son business plan. Sans formation, ce sont des choses assez difficiles d'accès, que l'on ne peut pas apprendre tout seul. Là, des professionnels nous aident à inventer notre projet de A à Z. Ils nous initient à la finance, au droit, à la communication, c'est très riche comme formation. Et puis on rencontre d'autres entrepreneurs aussi, on peut créer des contacts et des ponts entre les différentes idées de chacun.

QUELLES SONT LES PARTICULARITÉS D'ENTREPRENDRE EN QPV ?

C'est important de faire vivre un quartier, par ses commerces d'une part, mais aussi par l'échange que l'on peut créer avec sa clientèle d'habitants, les habitants. Avec mon projet d'ateliers créatifs, je souhaite participer à la vie du quartier, en offrant une forme d'éducation populaire. Montrer que les quartiers vivent et ne sont pas simplement des lieux d'habitation. On peut tout trouver dans un quartier, sans avoir forcément besoin d'aller en centre-ville. On peut se réapproprier son quartier. J'ai travaillé longtemps en école, comme animatrice périscolaire, et je voyais que, dans des quartiers prioritaires, il y avait cette envie de faire qui était bien plus présente chez les enfants. Une envie de faire des choses différentes du quotidien, aussi. Et je pense que si un commerce ouvre dans un quartier prioritaire, il y a cette envie de le faire vivre aussi parce que les gens sont malgré tout attachés à l'endroit où ils habitent. J'ai envie de pouvoir offrir des ateliers gratuits ou à prix libre, mais qualitatifs, pour que tout le monde puisse y participer. Ce n'est pas parce qu'on n'a pas les moyens qu'on n'a pas la créativité et l'envie de faire.

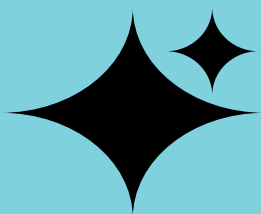
QUELS SONT VOS SOUHAITS POUR L'AVENIR ?

Au-delà du local que j'ai très envie de trouver rapidement, je souhaite développer mon activité pour que ma librairie devienne un vrai tiers-lieu. Je ne pars pas tout de suite sur un café-librairie, car je n'en ai pas les moyens humains, mais si tout fonctionne comme je veux, j'aimerais créer un lieu de vie, un lieu où les gens se

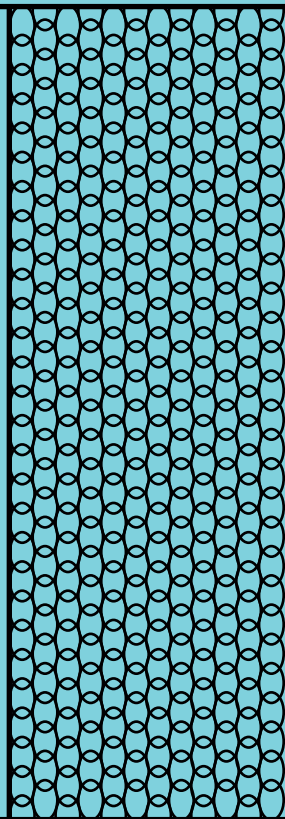
disent : « Je ne vais peut-être pas m'acheter un livre aujourd'hui, mais je vais passer à la librairie parce que la librairie est sympa. On boit un bon thé et on peut discuter,

et puis, en plus, ce soir, il y a une conférence sur la petite enfance, ça m'intéresse... » Peut-être que, dans quelques années, je pourrais aller au Salon du livre de Montreuil avec ma librairie « Les gamineries ». Pour l'instant, je tiens un stand pour un éditeur que j'apprécie. C'est un moment très riche, on vend, conseille, accueille les lecteurs et les éditeurs. L'accès au salon est gratuit et c'est aussi ce qui fait que c'est un salon qui fonctionne autant. Les conférences sont en accès libre, et si on a déjà nos livres, on peut les faire dédicacer par nos auteurs préférés. C'est un bon moment de vie, surtout à Montreuil où il y a un public vraiment varié.

J'ai envie de pouvoir offrir des ateliers gratuits ou à prix libre, mais qualitatifs, pour que tout le monde puisse y participer. Ce n'est pas parce qu'on n'a pas les moyens qu'on n'a pas la créativité et l'envie de faire.



Teddy Moisan



→ Cleanel Chrome
↓ Saint-Brieuc

Vendeur de son temps

TEDDY

Vendeur de son temps

Teddy ne se prédestinait pas à monter son entreprise de nettoyage. Mais le Covid est passé par là, augmentant les besoins en hygiène de la population. Il s'est alors formé jusqu'à devenir un virtuose pour faire briller les vitres. Décidé à reprendre la main sur son temps et sur la valeur de son travail, il a monté Cleanel Chrome.

NOM :
Moisan

PRÉNOM :
Teddy

ÂGE :
25 ans

QUARTIER :
Saint-Brieuc, Le Plateau - Europe
- Balzac

SIGNES DISTINCTIFS :
Gentil, généreux, Teddy est souvent qualifié de « nounours » ou « petite crème ».

NOM DE L'ENTREPRISE :
Cleanel Chrome

NATURE DE L'ACTIVITÉ :
Nettoyage professionnel et nettoyage des vitres.

Dans les quartiers, on essaie tous plus ou moins d'entreprendre. Mais on voit certains commerces tomber parce qu'ils ne sont pas toujours bien informés.

POUVEZ-VOUS VOUS PRÉSENTER ? QU'EST-CE QUI VOUS A MENÉ VERS L'ENTREPRENEURIAT ?

J'ai grandi dans un quartier de Saint-Brieuc. Ma mère est indépendante, elle a repris l'entreprise de mon père de rempaillage de chaises, alors je connaissais ce que c'était d'entreprendre. Initialement, je me suis formé dans la peinture, en CAP, puis j'ai commencé à travailler dans des entreprises, comme peintre. Je me levais tôt le matin pour aller travailler et je voyais que je ne gagnais que 10,50 € brut de l'heure. Je me disais que ce n'était pas normal de toucher aussi peu pour le travail que je fournissais. Pourtant, je savais que mon temps valait quelque chose. Je voulais être le vendeur de mon temps et non esclave du système. Alors, j'ai décidé de me mettre à mon compte dans la peinture, deux mois avant le Covid et les confinements. Cela n'a pas marché dans ce contexte : les gens ne voulaient plus que l'on vienne chez eux. Par contre, le nettoyage était en train d'exploser parce qu'il fallait tout désinfecter. Alors j'ai fait des formations dans ce domaine et je suis tombé amoureux du métier, en particulier le nettoyage des vitres.

QUEL PROJET AVEZ-VOUS DÉVELOPPÉ ET POURQUOI ?

Je me suis formé dans plusieurs entreprises de nettoyage, puis j'ai trouvé un travail de laveur de vitres polyvalent. C'est-à-dire qu'en plus des vitres, je suis habilité à nettoyer des toitures, terrasses, façades, bardages... En tant qu'agent polyvalent, on peut nettoyer des hottes de four dans les boulangeries, faire des remises en état de chantiers, par exemple. J'ai pris le meilleur de tout le monde en me formant dans différentes entreprises autour de Saint-Brieuc. Mes employeurs me sollicitaient surtout le soir, et, comme je pouvais faire plein de choses pendant la journée, j'ai pris l'initiative de proposer mes services de laveur de vitres dans quelques commerces, à mon compte. J'ai remarqué alors que cela me rapportait plus. Trois heures de travail en indépendant équivalaient à deux jours salariés. Je me suis alors

dit : pourquoi ne pas me lancer? J'ai créé mon entreprise le 4 avril 2024. Je propose mes services principalement aux professionnels, mais, depuis quelque temps, je m'adresse aussi aux particuliers. Je rentre dans les critères de l'aide à la personne, alors je leur fais bénéficier du crédit d'impôt de l'État, ce qui permet à mes clients une remise immédiate de 50 %. J'ai aussi développé une collaboration avec Airbnb pour nettoyer les logements entre les locations, on coordonne nos calendriers selon leurs besoins.

QUELS ONT ÉTÉ LES RÉUSSITES ET LES FREINS DANS LA MISE EN ŒUVRE DE VOTRE PROJET ?

Quand je me suis lancé, je suis allé démarcher un premier client. Il a signé directement. C'était une réussite : premier jour, première démarche, premier client. Mais ensuite j'en ai démarché d'autres et cela a été plus compliqué. J'ai calculé, sur une quinzaine de prospects, un seul signera à la fin. Cette journée-là a été à la fois ma première réussite et ma première défaite. De vraies montagnes russes ! Après, dans mes réussites, il y a aussi le fait que j'ai voulu me lancer à partir de rien. J'ai seulement acheté le matériel minimum et, petit à petit, j'ai commencé à me faire. C'était ça mon idée du business. Partir de zéro. Puis mon principe était simple : si je ne travaille pas, si je n'ai rien à faire, je vais démarcher. Côté défaites, j'ai quelques exemples... j'ai essayé d'automatiser de nombreuses choses, comme le calendrier en ligne pour le Airbnb, cela m'a pris beaucoup temps, j'aurais peut-être dû déléguer à quelqu'un. Mais ma réussite, c'est qu'en persévérant sur ce sujet-là, cela a fini par aboutir. Tout comme le référencement de mon site internet. J'y ai passé des soirées entières ! C'est ce qui me rebooste à chaque fois. En persévérant, je vois que cela remonte... Que ce travail paie. Je ne me suis donné qu'à cela et, grâce à mes efforts, je reçois plus de demandes, plus d'appels... C'est ma plus belle réussite.



COMMENT AVEZ-VOUS ÉTÉ ACCOMPAGNÉ DANS VOTRE PROJET ?

J'ai commencé mon activité en avril 2024. En octobre, j'ai répondu à l'appel Les Activé-e-s, un programme pour booster les entreprises dans les quartiers prioritaires, soutenu par BGE, L'Adie, la Banque de France, Saint-Brieuc Agglomération. On forme un groupe d'entrepreneurs nouvellement lancés et on nous propose de nombreuses formations sur le marketing digital, les assurances, le bilan annuel... Au départ je me suis dit que c'était l'opportunité de trouver de nouveaux clients. J'ai trouvé les ateliers très intéressants. L'Adie m'aide beaucoup aussi, Beril m'accompagne personnellement, c'est avec elle que j'ai construit mon offre vers les particuliers avec le crédit d'impôt ou l'agenda en ligne avec Airbnb. Être accompagné permet de se fixer des objectifs.

QUELLES SONT LES PARTICULARITÉS D'ENTREPRENDRE EN QPV ?

Dans les quartiers, on essaie tous plus ou moins d'entreprendre. Il y a beaucoup de garagistes, de coiffeurs... Mais on voit certains commerces tomber parce qu'ils ne sont pas toujours bien informés sur les formes juridiques, et les cotisations Urssaf. On essaie d'être solidaires, de se donner les informations, les bons plans. Par contre je dois admettre qu'il y a de l'engouement, quand quelqu'un s'en sort, les gens disent : « on a réussi ». C'est inspirant pour les voisins. Par contre, si l'on échoue, c'est autre chose, on entend plutôt : « Tu as loupé ». Quand tu perds, tu es seul. Cela peut être une force comme un handicap.

J'aimerais que l'on fasse plus confiance aux petites entreprises.

QUELS SONT VOS SOUHAITS POUR L'AVENIR ?

J'aimerais que l'on fasse plus confiance aux petites entreprises. Dans le nettoyage polyvalent, deux ou trois grosses entreprises prennent 85 % du marché. Les petites entreprises se répartissent les 15 % restants. Je souhaite proposer plus de services, et rendre plus accessible le nettoyage à domicile. Une chose me manque pour l'instant, c'est un camion. Le mien est tombé en panne. Mais si je souhaite me développer, je tiens à demeurer une petite entreprise, avoir des employés à l'avenir, mais pas plus de cinq. Cela correspond déjà à un grand volume de travail. J'aimerais que de nouveaux commerces se lancent et fassent appel à mes services et que les gens s'enlèvent les barrières qu'ils ont dans la tête et acceptent ce type de service, même les particuliers.

Saïan Launay



→ Oh Misu !
↓ Saint-Brieuc

Entreprendre avant tout !

SAÏAN

Entreprendre avant tout!

Sa boutique de tiramisus cartonne, en centre-ville de Saint-Brieuc. Saïan y passe sa vie, fier d'avoir développé ce concept de ses mains « Oh Misu ! ». L'entrepreneuriat, il adore, et raconte comment à 24 ans il a mûri son approche, pour construire son avenir.

NOM :

Launay

PRÉNOM :

Saïan

ÂGE :

24 ans

QUARTIER :

Saint-Brieuc, Le Plateau - Europe
- Balzac

SIGNES DISTINCTIFS :

Déterminé et discipliné

NOM DE L'ENTREPRISE :

Oh Misu !

NATURE DE L'ACTIVITÉ :

Boutique spécialisée de tiramisus faits maison.

Depuis tout petit, j'ai toujours entrepris. Le fait d'être défavorisé me donnait encore plus l'envie de réussir.

POUVEZ-VOUS VOUS PRÉSENTER ? QU'EST-CE QUI VOUS A MENÉ VERS L'ENTREPRENEURIAT ?

J'ai grandi à Paris, et je suis venu ici, à Saint-Brieuc, puis reparti, en fonction des opportunités de travail de mes parents. Nous avons continuellement vécu dans des quartiers prioritaires. Depuis tout petit, j'ai toujours entrepris. Le fait d'être défavorisé me donnait encore plus l'envie de réussir. Dès l'âge de quinze ans, j'ai commencé avec des petits business de «trading», «dropshipping», «e-commerce», c'est-à-dire des boutiques en ligne. Je m'y connaissais en informatique, alors je créais des sites internet, pour la vente de produits. Je me débrouillais bien. Mais j'étais trop jeune pour gagner et gérer de l'argent, je n'étais pas éduqué sur ces questions. J'ai fait n'importe quoi, j'en ai pris conscience et j'ai lu beaucoup de livres, notamment de développement personnel, pour avancer. Ce qui m'a donné le plus envie d'entreprendre, c'est le challenge avec moi-même. Cela me fait vibrer, l'idée que j'arriverai à mieux.

QUEL PROJET AVEZ-VOUS DÉVELOPPÉ ET POURQUOI ?

Après tout ce parcours d'entrepreneur non aguerri, je suis retourné au travail salarié. J'ai fait des saisons dans des grands hôtels et restaurants en tant que serveur, mon diplôme initial. L'idée de mon business a émergé ainsi, autour d'un produit. J'avais vu sur les réseaux sociaux que le tiramisu était tendance. Il n'y en avait pas à Saint-Brieuc. J'ai voulu tenter. C'est ce que j'aime dans l'entrepreneuriat, lancer une idée et faire le pari que cela marche. J'ai souhaité travailler une recette d'exception. Je suis allé la chercher auprès du chef Louis Vitton à Courchevel, que je connaissais, car j'avais travaillé avec lui au sein de l'établissement White 1921. Il m'a dit : «Si tu veux vraiment te lancer, prends une recette et on la travaille ensemble». Je suis rentré avec la meilleure recette et j'ai lancé «Oh Misu!». La boutique a ouvert le 19 septembre 2025. Je propose une quinzaine de variétés de tiramisu à emporter et en livraison.

QUELS ONT ÉTÉ LES RÉUSSITES ET LES FREINS DANS LA MISE EN ŒUVRE DE VOTRE PROJET ?

Cela marche très bien. Depuis que j'ai ouvert la boutique, je suis en rupture de stock tous les jours. Je n'ai pas de perte. Maintenant, ce n'est pas sans peine, je travaille énormément, je passe ma vie à la boutique. Je cuisine, je vends et me charge également des livraisons. Parfois, comme la recette est très exigeante, la base de tiramisu ne prend pas comme je voudrais, alors je recommence... Le premier coup de frein a été l'investissement initial pour installer la boutique. Je me suis beaucoup fait aider par mes propres amis. J'ai dû également apprendre toutes les règles avant d'ouvrir. J'ai suivi une formation en

J'adore la prise de risque. Jamais je ne reviendrai vers un patron.

hygiène. Ma réussite, c'est de voir que les clients sont au rendez-vous. Cela me fait plaisir, car je fais du bénéfice sans reproduire mes erreurs passées. Comme c'est une boutique physique, je n'ai pas le droit de me tromper. Je dois être carré au maximum. Je suis concentré. Le seul objectif pour moi, c'est d'économiser pour acheter une maison pour mes parents. Je me donne à fond et ma récompense, c'est de voir le sourire sur leur visage. Pourtant, ils étaient très réticents au début. Mes parents sont tout le contraire de moi, ils sont inquiets. Mais cela se comprend, quand on a grandi avec les Restaurants du Cœur, la Croix rouge... Leur désir de sécurité est légitime, mais moi, je fais tout le contraire! J'adore la prise de risque. Jamais je ne reviendrai vers un patron.

COMMENT AVEZ-VOUS ÉTÉ ACCOMPAGNÉ DANS VOTRE PROJET ?

Avant d'ouvrir cette boutique, j'ai voulu racheter un restaurant. C'est à ce moment-là que je me suis rapproché des aides de la Ville, aussi de l'Adie et Bretagne Active. C'était formateur, j'ai dû faire un speech devant un comité composé d'avocats, banquiers, comptables... Cela m'a beaucoup aidé, moi

qui viens d'en bas. Je ne suis pas né dans ce milieu. Je n'ai pas été longtemps à l'école ni au lycée. Je travaille depuis mes 15 ans. Les règles, les lois, les normes, je ne les connaissais pas. C'est important de les apprendre pour se développer de manière sécurisée. Il y a tellement d'aides, mais également tellement de règles à respecter, que c'est bien d'être accompagné. Devant un comptable, un banquier, il faut pouvoir convaincre quand on est un jeune des quartiers. Peu de monde croyait en moi.

QUELLES SONT LES PARTICULARITÉS D'ENTREPRENDRE QUAND ON EST ISSU D'UN QUARTIER PRIORITAIRE ?

Je n'exerce pas dans un quartier prioritaire, mais j'en suis issu. J'y habite encore. C'est une force parce que l'on se connaît tous. C'est dans les quartiers que l'on s'entraide le plus. Quand j'ai ouvert, je connaissais 95 % de mes clients, ce sont des gens avec qui j'ai grandi. Quand je vois certaines



personnes défavorisées dans ma boutique qui n'ont pas assez d'argent, j'offre une boisson. Je fais des promotions à chaque fin de mois, car je sais que c'est un moment difficile. Cela amène un monde impressionnant. Quand je vois des petits qui viennent à plusieurs et comptent leurs pièces, je me reconnais à leur âge. Aussi, quand je ne suis pas satisfait de la consistance de ma pâte, c'est moitié prix. Je tiens à ce que mon business reste axé sur le plaisir, celui d'offrir quelque chose de bon à quelqu'un. Et parfois de donner. Je remarque autour de moi que la jeunesse a envie d'entreprendre. Quand ils voient ma réussite, ils me soutiennent. Je pense que cela leur fait plaisir de voir quelqu'un qu'ils connaissent réussir, alors qu'on faisait les mêmes bêtises à l'école, qu'on vient du même endroit. La galère, certains continueront dedans. Moi, je prends cela comme une force. Certains me disent : «jamais je n'aurais misé sur toi.» Alors, quand on réussit, cela donne de l'espoir.

QUELS SONT VOS SOUHAITS POUR L'AVENIR ?

Je souhaite que l'engouement continue. Mon but est d'implanter « Oh Misu ! » partout. J'aimerais en ouvrir un deuxième, dans une autre ville. J'y réfléchis actuellement, avec une étude de marché... Si j'ouvre trois magasins, je pourrais développer une franchise. Dans l'entrepreneuriat, il y a deux sortes de gens : ceux qui veulent exercer leur métier et travailler pour eux même, et les autres, qui veulent entreprendre d'abord, peu importe la nature de l'activité. Je fais partie de ceux-là, qui veulent multiplier leur commerce, le franchiser, le faire grandir, quitte à ce qu'il tourne un jour sans que je sois dans la boutique...



Alison Leclerc

Un rêve qui roule



→ La crêpe voyageuse
↓ Nantes & St.-Herblain



ALISON

Un rêve qui roule

Avec son entreprise « La crêpe voyageuse », Alison s'aventure dans l'histoire de sa famille foraine. Pour allier voyage et cuisine, ses deux passions, elle a investi dans une remorque et des crêpières, bien décidée à promener ses crêpes de froment à destination des gourmands de la région et d'ailleurs...

NOM :

Leclerc

PRÉNOM :

Alison

ÂGE :

29 ans

QUARTIER :

Saint-Herblain - Nantes, Bellevue

SIGNES DISTINCTIFS :

Déterminée, elle ne lâche pas, même face aux obstacles.

NOM DE L'ENTREPRISE :

La crêpe voyageuse

NATURE DE L'ACTIVITÉ :

Food truck de crêpes de froment salées et sucrées gourmandes.

Je souhaite me sentir libre de travailler où je veux et réaliser ce rêve de voyage tout en gérant mon entreprise, et élever mes enfants dans cette aventure.

POUVEZ-VOUS VOUS PRÉSENTER ? QU'EST-CE QUI VOUS A MENÉ VERS L'ENTREPRENEURIAT ?

Être mon propre patron a toujours été mon rêve. Je souhaite me sentir libre de travailler où je veux, gérer mon planning... Ma mère me racontait souvent son enfance. Elle est née d'une famille foraine et voyageait de fête en fête. Elle s'est sédentarisée avant ma naissance. J'ai grandi dans le quartier Bellevue. Je garde des souvenirs joyeux de mes oncles qui sont restés forains. Ils tiennent les manèges pour les enfants et vendent des chichis. Cela m'a donné envie de reprendre cette histoire avec un projet qui reflète ma personnalité. Voilà pourquoi je souhaite devenir entrepreneuse. Je veux réaliser ce rêve de voyage tout en gérant mon entreprise, et élever mes enfants dans cette aventure.

QUEL PROJET AVEZ-VOUS DÉVELOPPÉ ET POURQUOI ?

J'ai toujours eu deux passions : la cuisine et le voyage. Après des études en restauration, j'ai voulu créer un projet qui me ressemble, mon food truck. C'est bien plus qu'un point de vente : une escale gourmande, une invitation au voyage. Je prépare des crêpes de froment salées et sucrées gourmandes,

C'est bien plus qu'un point de vente : une escale gourmande, une invitation au voyage...

des recettes inspirées de mes découvertes. Quand j'étais petite, je faisais les crêpes chez mon père. Un jour, j'ai testé la garniture salée. C'était surprenant et délicieux.

Voilà pourquoi toutes mes crêpes sont faites à la farine de froment, avec une garniture salée ou sucrée. Elles sont saines et moins caloriques que les fast-foods. J'aime créer du lien, faire plaisir et apporter un moment de chaleur où que je sois. C'est ainsi qu'est née mon entreprise itinérante : La Crêpe Voyageuse ! J'ai acheté et aménagé une remorque pour cuisiner. Après mon congé maternité, je commencerai du côté des universités, avec une formule complète accessible aux étudiants. J'irai aussi dans les zones

industrielles dépourvues de restaurants. Je compte me déplacer en fonction des saisons et vendre mes crêpes dans toute la France. L'été, j'irai vers le sud, de camping en camping, selon les événements, les fêtes comme le 14 juillet... Après, soit on reviendra pour les marchés de Noël, avec mon conjoint, soit nous ferons le tour de la France.

QUELS ONT ÉTÉ LES RÉUSSITES ET LES FREINS DANS LA MISE EN ŒUVRE DE VOTRE PROJET ?

J'ai toujours voulu être cuisinière, mais quand j'avais 17 ans, je pensais arrêter l'école. Un projet comme cela se réfléchit... et demande de la confiance en soi dont je manquais pour ouvrir un food truck toute seule. Mais aujourd'hui, je me suis rattrapée, ma passion m'a poussée à me qualifier. La formation « Les Déterminés » m'a aidée à lever ce frein. À la clé, je savais que j'allais ouvrir mon entreprise. Une de mes réussites fut le « Boxing Pitch ». Je me suis retrouvée sur un ring de box, avec des gants et je devais montrer que j'étais la plus convaincante pour entreprendre. Quand on est passionnée, ça va tout seul ! J'ai obtenu le deuxième prix, un bon d'achat de 500 euros qui m'a permis d'acheter ma seconde crêpière. Je l'ai vécu comme une réussite, un bon commencement pour mon projet.

COMMENT AVEZ-VOUS ÉTÉ ACCOMPAGNÉE DANS VOTRE PROJET ?

En janvier 2024, je suis retournée chez ma mère. Un jour en l'accompagnant au MAB (Marché Alternatif de Bellevue), j'ai découvert l'association pépinière d'initiatives jeunesse Nantes Ouest, nommée L'étincelle, qui venait d'ouvrir en bas de mon immeuble. Je me suis précipitée pour leur parler de mon projet. Ils m'ont orientée vers Citéslab et Les Déterminés, un programme d'accompagnement des entrepreneurs de six mois. J'ai pris plusieurs rendez-vous et je me suis inscrite pour participer à la Flashcoop « Osez entreprendre » avec l'Ouvre-Boîtes 44. J'ai suivi le dispositif « Tester le métier

d'entrepreneur du culinaire en 7 jours, entreprise coopérative éphémère », en septembre 2024. En novembre, j'ai commencé Les Déterminés. Cela m'a beaucoup appris notamment sur la prise de parole en public, la confiance en soi et le fait d'être totalement indépendante... Je suis formée aux normes d'hygiène et sécurité. L'Adie aussi m'a aidée à obtenir le financement requis. Toutes ces étapes m'ont permis d'évoluer dans mon projet.

QUELLES SONT LES PARTICULARITÉS D'ENTREPRENDRE EN QPV ?

Dans mon quartier ou les autres quartiers, j'irai s'ils ont des besoins. Cela dépendra des propositions, mais ce ne sera pas dans mes priorités s'il y a déjà des personnes en place. Mon quartier est important, car c'est là que j'ai testé mes crêpes pour la première fois, avec une association qui s'appelle l'Étoile de Guinée, juste en bas de chez moi, à l'occasion de l'évènement « Jour de fête à Bellevue » en septembre 2024. J'ai adapté mes recettes, en



ne mettant pas de rhum dans la pâte à crêpe, en cuisinant halal. Je me suis fait la main, à tourner les crêpes rapidement. J'ai vu le monde qui attendait, il fallait aller vite. Cela m'a permis d'expérimenter le rush du métier et de tester mes crêpes de froment salées. J'ai eu des retours positifs, les gens disaient que c'était bon. Ma mère, mes cousines, mes sœurs sont venues. Elles étaient contentes pour moi. J'ai pris du plaisir, cela m'a motivée pour la suite. À ce moment-là, je me suis dit : pourquoi ne pas me lancer ?

QUELS SONT VOS SOUHAITS POUR L'AVENIR ?

Mon principal souhait est de faire grandir mon activité de manière durable, tout en restant fidèle à mes valeurs : la qualité, la proximité avec mes clients, et la passion du métier. Développer ma clientèle, en me faisant davantage connaître localement, notamment par la participation à des événements, marchés ou collaborations avec d'autres acteurs locaux. Améliorer ma visibilité en ligne, à travers les réseaux sociaux, un site internet plus complet ou des campagnes ciblées pour toucher un public plus large. Je souhaite aussi proposer de nouvelles offres ou produits, en écoutant les retours de mes clients. Optimiser l'organisation de mon activité, pour gagner en efficacité et mieux gérer mon temps, notamment avec des outils professionnels adaptés. Pourquoi pas, à moyen terme, embaucher ou collaborer avec d'autres professionnels, pour répondre à une demande croissante et partager cette aventure humaine ? J'aimerais voyager avec mes enfants et si l'activité se développe, on s'associera avec mon conjoint. Il est routier, lui aussi a le goût de la route.

Enfin, mon souhait est de trouver un bon équilibre entre développement professionnel et épanouissement personnel, car je crois que la passion et l'énergie que l'on met dans son travail se ressentent dans la qualité de ce que l'on propose.

Khuliano Selfo



→ Ofles
→ Saint-Nazaire

la voie de
l'indépendance...

XHULIANO

La voie de l'indépendance

Xhuliano n'évoque ni fierté ni obstacle quand il regarde son parcours d'entrepreneur. Il y voit un chemin naturel au fil duquel il a forgé son mental, et qui le mène avec son frère vers des valeurs auxquelles il croit : l'entrepreneuriat comme force et liberté. Il croit en ce modèle d'émancipation et souhaite l'encourager, en ouvrant son espace à d'autres entrepreneur-es...

NOM :

Selfo

PRÉNOM :

Xhuliano

ÂGE :

27 ans

QUARTIER :

Saint-Nazaire, La Trébale

SIGNES DISTINCTIFS :

Lucide, ambitieux, juste et visionnaire.

NOM DE L'ENTREPRISE :

Ofles (son nom de famille à l'envers).

NATURE DE L'ACTIVITÉ :

Barbier et salon de coiffure spécialisé dans les coupes hommes et service de laverie automatique, retouche-repassage. « Deux commerces. Une vision. Un seul moteur : l'indépendance partagée. »

*L'entrepreneuriat m'a donné de
l'envie et de l'espoir.*

POUVEZ-VOUS VOUS PRÉSENTER ? QU'EST-CE QUI VOUS A MENÉ VERS L'ENTREPRENEURIAT ?

J'ai toujours eu envie d'entreprendre individuellement et avec la famille. Je trouve que c'est la voie de l'indépendance. Ce qui m'a poussé à prendre ce chemin, ce sont mes valeurs personnelles, la prise de responsabilité et la maturité. Je suis albanais. Nous sommes arrivés en France en 2016, avec mon frère Rafaël et mes parents. En Albanie, j'ai construit ma personnalité et lorsque je suis arrivé ici, j'ai pu la développer dans différents domaines, à Paris puis à Saint-Nazaire. Ce fut un grand défi d'arriver dans un endroit que je ne connaissais pas. Même si c'était dur, c'était le bon chemin. De l'Albanie à la France, j'ai parcouru avec détermination le grand chemin de l'intégration, animé par le désir profond d'y apporter ma contribution... J'ai été bénévole, en apprentissage, salarié. Je suis passé par presque toutes les étapes pour arriver ici. Je connais les valeurs du travail, mais aussi les limites du modèle salarial. J'avais cette envie de créer de la valeur. Notre mère était dans la coiffure. Elle a toujours eu cet esprit d'entrepreneuriat et nous a poussés, mon frère et moi, à prendre ce chemin. L'entrepreneuriat m'a donné de l'envie et de l'espoir.

QUEL PROJET AVEZ-VOUS DÉVELOPPÉ ET POURQUOI ?

Le projet de laverie est né pendant le Covid, en constatant que c'était un commerce de nécessité, encore plus dans cette ville qui accueille beaucoup de travailleurs saisonniers ou d'étudiants. Avec mon frère, nous ne connaissions rien de ce type d'activité, mais l'envie était grande. On a commencé à se renseigner auprès d'autres laveries, jusqu'à trouver des liens importants pour structurer notre projet avec des organismes de formation. J'avais déjà acheté le local. C'était une ancienne banque, je pensais développer un projet locatif, mais en voyant le potentiel de l'emplacement, nous avons

décidé de créer deux cellules commerciales. La coiffure, c'était plus naturel. On connaissait le métier. Notre mère avait eu plusieurs salons. J'avais suivi quatre ans de formation, en CAP et BP coiffure au CFA de Saint-Nazaire. La particularité de nos locaux, c'est que nous les ouvrons aux entrepreneures. Nous avons aménagé un salon individuel ainsi qu'un bar à disposition pour permettre à des professionnels d'exercer. La Laverie accueille aussi un espace de retouche et repassage pour une professionnelle indépendante. C'est un espace partagé d'entrepreneuriat.

**Je crois en l'entrepreneuriat de terrain,
humain, fondé sur la responsabilité
partagée.**

QUELS ONT ÉTÉ LES RÉUSSITES ET LES FREINS DANS LA MISE EN ŒUVRE DE VOTRE PROJET ?

Je ne parlerais pas de freins ni d'obstacles. J'ai rencontré plusieurs problèmes assez normaux quand on entreprend. Je les prends comme des défis. La peur, le doute nous traversent. C'est l'opportunité d'acheter ce local qui a été décisive, avec un emplacement stratégique sur l'avenue de la République, proche de l'arrêt de bus. C'était une prise de risque pure ! Le plus grand défi, c'est de se comprendre soi-même, de comprendre l'impact que la situation professionnelle a dans nos vies. L'entrepreneuriat, c'est avant tout une affaire de compréhension. Je refuse de parler de « réussite ». Pas par timidité, mais par honnêteté. Pour moi, l'entrepreneuriat n'est pas un sommet à atteindre, mais un chemin à partager. Et ce chemin, il faut le tracer avec méthode, vision... et une sacrée dose de courage. Nous nous entourons d'indépendants avec le même esprit, parce que chaque voix, vision et valeur méritent d'exister.

COMMENT AVEZ-VOUS ÉTÉ ACCOMPAGNÉ DANS VOTRE PROJET ?

Nous avons été accompagnés de la meilleure manière possible. Avec BGE, un organisme qui aide les entrepreneur-es, nous avons fait le business plan. La Chambre des Métiers aussi nous a soutenus. Au fur et à mesure, nous avons développé des connexions avec des personnes qui nous ont inspirés avec un mot, une idée, un soutien. Nous avons reçu beaucoup d'aides. C'est important quand on entreprend d'avoir un entourage. Monter le projet avec mon frère, associé, a été une richesse. On voit mieux avec quatre yeux qu'avec deux. Nous nous répartissons les tâches là où chacun se sent bien. Les banques aussi nous ont fait confiance. En France, c'est une chance que le mérite soit soutenu.

QUELLES SONT LES PARTICULARITÉS D'ENTREPRENDRE EN QPV ?

Quand nous sommes arrivés, nous avons commencé à nous intégrer dans la société française et nazairienne. Nous avons fréquenté différents endroits pour apprendre la langue. Cela a pris du temps pour être régularisés. Nous avons participé à la maison de quartier de la Chesnaie-Trébale. On entendait que c'était un quartier difficile, avec des problématiques de violence et de drogue, mais on ne les a pas ressenties. Tu peux habiter le plus beau quartier de la ville et sombrer dans l'obscurité – car ce n'est pas que le lieu qui fait la lumière, mais les valeurs qu'on porte. On était si bien soutenus et accompagnés que cela ne nous paraissait pas envisageable de recevoir autant sans donner. Aussi, nous sommes devenus bénévoles aux Restaurants du Cœur. On avait un petit salon de coiffure là-bas, pour offrir des coupes gratuites aux personnes en difficulté économique. On s'est aussi impliqué bénévolement au festival Les Escales. C'était une forme de reconnaissance. Nous avons choisi un emplacement en centre-ville pour nos commerces.



QUELS SONT VOS SOUHAITS POUR L'AVENIR ?

J'observe un changement dans le monde par rapport aux manières de travailler. C'est génial, de voir les personnes sortir de la subordination salariale. Entreprendre crée de l'espoir, pour moi c'est vital. L'avenir, je le vois très clair. Je veux contribuer à bâtir un écosystème local où des talents peuvent s'élever, se rencontrer, et créer ensemble. Ce lieu est une base, mais ce que nous visons, c'est un mouvement. Je crois en l'entrepreneuriat de terrain, humain, fondé sur la responsabilité partagée. Mon rôle est de créer les conditions pour que d'autres puissent s'émanciper à leur tour. On fonctionne avec trois personnes en freelance pour l'instant. On s'est rapprochés du CFA de coiffure pour créer une passerelle avec les élèves, car quand on sort de l'apprentissage, on a les connaissances, mais pas forcément la confiance en soi ni la pratique. Je cherche aujourd'hui à m'entourer de profils créatifs, ambitieux, passionnés, qui partagent cette même envie : construire du sens et de la valeur, ensemble.

Damien Remisse



→ AFDD Transport (Associé Financier de Dieu)
↓ Saumur

Tracer sa route

DAMIEN

Tracer sa route

Aîné d'une famille de huit, en Guyane, Damien Remisse a surmonté de nombreux obstacles depuis l'enfance, sans jamais lâcher le volant. Il a usé de dextérité, de courage et d'ingéniosité pour négocier les tournants délicats de la vie et avancer, droit devant, vers son projet d'entreprise de transport de biens et de personnes, à Saumur où il a fondé sa famille.

NOM :
Remisse

PRÉNOM :
Damien

ÂGE :
38 ans

QUARTIER :
Saumur, Chemin Vert - Hauts Quartiers

SIGNES DISTINCTIFS :
Persévérant, Damien ne considère pas la difficulté comme un échec.

NOM DE L'ENTREPRISE :
AFDD Transport (Associé Financier de Dieu).

NATURE DE L'ACTIVITÉ :
Livraison de colis de tous gabarits et transport ambulancier de personnes limitées.

Mes difficultés personnelles m'ont appris à travailler dur, pas seulement pour m'en sortir seul, mais pour aider à mon tour.

POUVEZ-VOUS VOUS PRÉSENTER ? QU'EST-CE QUI VOUS A MENÉ VERS L'ENTREPRENEURIAT ?

Je suis né en Guyane française, un très beau département avec beaucoup de richesses naturelles. Je suis fils d'agriculteurs, l'aîné d'une famille de huit enfants. Le divorce de mes parents a entraîné des difficultés financières. Très vite, j'ai dû devenir mature et faire figure de modèle pour mes frères et sœurs. J'aidais ma mère qui gérait son entreprise : « Towap Toute », qui signifie « trouve-tout ». Ces difficultés m'ont appris à travailler dur, pas seulement pour m'en sortir seul, mais pour aider à mon tour. Je n'ai pas à me plaindre. La volonté, cela forge des hommes et des femmes. Je n'avais pas encore conscience de ce qu'était l'entrepreneuriat. Je m'en suis réellement rendu compte dix ans plus tard. Plusieurs événements de mon enfance, de mon parcours scolaire et professionnel m'ont mené vers ce projet d'entreprise de transport.

QUEL PROJET AVEZ-VOUS DÉVELOPPÉ ET POURQUOI ?

J'ai été titulaire d'un CAP maçon, d'un BEP et BAC en gros œuvre. Je voulais initialement être ingénieur dans le bâtiment, mais j'ai rencontré des épreuves dans ce parcours : fermeture de classe, ou faillite des entreprises qui pouvaient m'employer et me rémunérer. J'avais besoin d'une stabilité financière. Comme j'étais sportif et diplômé, j'ai pris la décision de m'engager dans l'armée en 2021. J'ai intégré le 2e régiment de dragons pendant cinq ans, en France hexagonale. J'ai passé mon permis poids lourd et découvert une passion pour le transport. Je me suis dit : demain, je serai chauffeur professionnel. Mais j'ai été blessé dans l'armée. J'ai dû arrêter. J'ai passé ma FIMO (formation initiale minimum obligatoire) en 2019. J'ai obtenu mon contrat de professionnalisation et commencé à travailler en intérim. J'étais alors à Saumur. Une entreprise m'a proposé un emploi, je commençais

tout juste quand le Covid est arrivé et a provoqué des licenciements. Les plus jeunes devaient partir d'abord. J'ai réfléchi et c'est le moment où j'ai envisagé de passer à l'entrepreneuriat, et de monter ma société de transports.

QUELS ONT ÉTÉ LES RÉUSSITES ET LES FREINS DANS LA MISE EN ŒUVRE DE VOTRE PROJET ?

Il me fallait beaucoup d'informations. J'ai commencé petit, en devenant livreur pour Uber Eats, qui payait à la course et non au kilomètre, comme une autre entreprise qui m'avait aussi proposé de collaborer. J'ai payé mon numéro de Siret pour ma micro-entreprise et postulé, mais on m'a annoncé qu'il y avait une réforme depuis le Covid, que je ne pouvais utiliser que le vélo. Pour utiliser une voiture, il fallait passer la capacité professionnelle de transport. La formation coûtait 1500 euros. Alors j'ai commencé en vélo. Je me suis retrouvé à faire jusqu'à 80 kilomètres en une journée. Je travaillais même en cas d'intempéries, parfois sous la grêle. Mon obstination a fini par payer. J'ai aussi fait des missions

J'ai commencé en tant que livreur Uber en vélo. Je me suis retrouvé à faire jusqu'à 80 kilomètres en une journée. Je travaillais même en cas d'intempéries, parfois sous la grêle.

d'intérim comme livreur. Un jour, le véhicule est tombé en panne. Je me suis levé à 2 heures du matin et j'ai pédalé 25 kilomètres en vélo pour assurer la livraison. Le gérant de l'entreprise a trouvé un peu fou que je fasse tout cela pour honorer mon engagement. Après cela, la société d'intérim m'a proposé un contrat de professionnalisation pour devenir chauffeur poids lourd. J'ai passé mes Caces et maintenant je vise le permis super poids lourd. Je continue avec Uber Eats en attendant, les soirs et weekends, mais

la plateforme a baissé ses commissions. Aujourd'hui, on ne peut plus en vivre. Voilà pourquoi j'ai décidé de monter d'un cran, de passer ma capacité de transport et de prendre un véhicule en leasing.

COMMENT AVEZ-VOUS ÉTÉ ACCOMPAGNÉ DANS VOTRE PROJET ?

J'ai mené ce projet seul, comme la plupart des choses dans ma vie. J'ai discuté de mon projet avec mon épouse, avec qui je suis marié depuis 9 ans. L'Adie est arrivée sur ma route au moment où je commençais à passer ma capacité de transport. Ils pourront m'appuyer quand je prendrai mon véhicule. Dans la capacité de transport, on ne nous apprend pas vraiment à gérer une entreprise, mais plutôt à calculer le financement, les kilométrages... J'ai consulté beaucoup de tutoriels, de livres, j'ai posé des questions et frappé à toutes les portes. Ma mère m'a dit de me renseigner à la Chambre de Commerce.

QUELLES SONT LES PARTICULARITÉS D'ENTREPRENDRE EN QPV ?

Il n'y en a pas. Dans le monde de l'entrepreneuriat, c'est nous qui bâtissons notre image. Être dans un quartier prioritaire peut être un boost ou un frein, cela dépend de ce que vous en faites. Les gens ne se rendent pas compte que l'on est dans un quartier difficile si on est discipliné, droit. On peut tomber sur des gens qui admirent cela, justement, des clients fidèles qui souhaitent encourager votre acharnement et votre détermination au travail.

QUELS SONT VOS SOUHAITS POUR L'AVENIR ?

Je souhaite obtenir ma capacité de transport, ma licence de transport et commencer à travailler. Je souhaite devenir taxi médical. J'ai déjà commencé à faire les papiers pour passer mon PSC1 (formation aux premiers secours) et ma qualification de VSL (véhicule sanitaire léger). Je souhaite avoir mon véhicule et commencer à démarcher les hôpitaux en proposant mes services. Ma mère, avant ses derniers jours, utilisait ces transports ambulanciers. Elle hésitait parfois à les solliciter et me demandait très souvent. J'ai remarqué que certaines personnes à mobilité réduite ont de l'appréhension. J'ai fait l'armée, j'ai été ouvert au monde et aux gens, j'ai besoin de rendre service, de me sentir utile. Dans l'armée, je souhaitais protéger les gens, j'ai le même sentiment dans le monde du transport. Cela m'intéresse et je veux développer ce service pour les gens : le transport médical. L'histoire n'est pas terminée...



Sandrine Berthier



Pouvoir d'entreprendre
→ Vannes →

Grandir ensemble

SANDRINE

Grandir ensemble

Quel chemin parcouru depuis 2020 où nous avons rencontré Sandrine pour notre premier recueil de portraits de femmes engagées ! Après avoir connu la grande précarité, elle dirige aujourd'hui un réseau d'affaires féminin qui vient d'accueillir sa millième adhérente. Un succès qui montre la valeur de son expertise et engagement pour soutenir l'indépendance et la sécurité des entrepreneuses.

NOM :
Berthier

PRÉNOM :
Sandrine

ÂGE :
47 ans

QUARTIER :
Vannes, Ménimur

SIGNES DISTINCTIFS :
Sa curiosité, sa soif permanente d'apprendre.

NOM DE L'ENTREPRISE :
Pouvoir d'entreprendre

NATURE DE L'ACTIVITÉ :
Réseau d'affaires féminin

*Plus qu'un réseau, c'est devenu
une école de l'entrepreneuriat
féminin.*

POUVEZ-VOUS VOUS PRÉSENTER ? QU'EST-CE QUI VOUS A MENÉ VERS L'ENTREPRENEURIAT ?

Ma mère était infirmière libérale et mon père maçon, puis ambulancier. Mes parents ont toujours été à leur compte, mais sans les bons modèles économiques, je suppose, car les fins de mois paraissaient compliquées. Je n'ai pas eu de diplômes après le bac, à part une formation d'assistante de gestion PME-PMI qui ne me passionnait pas. Après des années très dures de violences conjugales, je suis arrivée seule avec mon enfant dans le quartier de Ménimur. Mon engagement pour le droit des femmes et la lutte contre les violences vient de là. Je me suis dit : stop. J'ai besoin de sécurité et de liberté. Ma liberté, je vais la trouver dans l'entrepreneuriat. Ma sécurité financière, je la trouve seulement maintenant...

Je me suis mise à mon compte il y a 17 ans, comme graphiste au départ puis j'ai développé d'autres activités autodidactes, mais toujours précaires... J'ai créé une agence de communication qui a coulé, après une erreur de recrutement. Je ne m'étais pas encore formée en management. Parallèlement, j'ai initié et porté le projet TZCLD (Territoire zéro Chômeur de longue Durée) dans mon quartier, pendant trois ans, avec une soixantaine de bénévoles, fédérant les acteurs du quartier et les institutions. J'étais présidente de l'association. Mais cela s'est terminé en burn-out et au RSA, il y a quatre ans. J'étais à sec, avec deux enfants à charge. Je n'arrivais pas à vivre de mon business et je continuais à travailler gratuitement... La goutte d'eau qui fait déborder le vase ! Et je me suis remise en selle...

QUEL PROJET AVEZ-VOUS DÉVELOPPÉ ET POURQUOI ?

En tant qu'entrepreneure, j'ai cherché en vain un réseau d'affaires. Aucun ne convenait : soit les réunions avaient lieu à 7 h 30 du matin (impossible pour une maman solo !), soit l'adhésion était trop coûteuse ou fermée aux personnes d'une même profession. Dans le dernier réseau, on m'a invitée à animer un atelier gratuitement, puis un deuxième, alors que je sortais du RSA. Je me suis rebellée et j'ai décidé de créer mon réseau, inclusif, bienveillant, avec un modèle économique sécurisant, fin 2021. Il est très différent de ce qui existe. D'abord, ce réseau est très accessible financièrement, sans obligation de rentrer sur un an. Surtout, je rémunère les personnes qui réalisent des ateliers. Et nous acceptons les personnes d'une même profession, ce qui nous tire

Le réseau s'adresse aux femmes, parce qu'il y a 85 % de précarité dans l'entrepreneuriat féminin. Je leur apprend à choisir le bon modèle économique, les stratégies marketing, la prospection et nous faisons ensemble.

vers le haut. Il y a de la place pour tout le monde ! En échangeant, on monte en compétence, on peut créer des partenariats... Le réseau s'adresse aux femmes, parce qu'il y a 85 % de précarité dans l'entrepreneuriat féminin. L'objectif est qu'elles puissent régulariser et sécuriser leurs revenus. C'est un réseau d'affaires, elles se recommandent et gagnent de l'argent, soit avec le réseautage, soit avec mes formations. Je leur apprend à choisir le bon modèle économique, les stratégies marketing, la prospection et nous faisons ensemble. Nous allons vraiment très loin.

QUELS ONT ÉTÉ LES RÉUSSITES ET LES FREINS DANS LA MISE EN ŒUVRE DE VOTRE PROJET ?

Aujourd'hui, nous sommes 1000 ! C'est incroyable ! On a commencé dans le Morbihan et à présent, 80 villes sont couvertes en France, mais aussi en Belgique, en Suisse, au Portugal. L'ambition est maintenant mondiale. J'étais au RSA il y a 4 ans et aujourd'hui je suis à 50 000 € par mois de chiffre d'affaires. La réussite est aussi d'avoir compris qu'il fallait vendre avant de créer, que l'on ne peut pas penser vivre d'un business si on ne valide pas avant notre offre sur le marché. Je suis contente d'avoir pu garder cet esprit de bienveillance qui est essentiel dans le réseau. Sans confiance, il n'y a pas de vente entre nous. Comme j'ai beaucoup de clientes d'un coup, je rencontre les problématiques des grandes entreprises, sauf que je n'ai pas leur trésorerie. Le management a été un challenge... Je rémunère plus de 80 directrices de territoire, ainsi que deux équipes resserrées de 6 personnes qui travaillent sur les événements et sur l'organisme de formation. Plus tu grandis, plus tu apprends. C'est le crédo de mon réseau : « Grandir Ensemble. »

COMMENT AVEZ-VOUS ÉTÉ ACCOMPAGNÉE DANS VOTRE PROJET ?

L'Adie m'a beaucoup aidée en me prêtant de l'argent pour investir sur moi. Je la recommande fortement, parce que quand j'étais au RSA, je savais que je ne pourrais pas y arriver toute seule. Depuis trois ans, j'ai dépensé plus de 50 000 euros en formation et accompagnement en vente, marketing, management. C'est important, car je n'aurais jamais obtenu ces résultats sans me former. La seule façon de ne plus être précaire, c'était d'apprendre auprès de gens plus expérimentés que moi.

QUELLES SONT LES PARTICULARITÉS D'ENTREPRENDRE EN QPV ?

J'ai longtemps été investie dans mon quartier. Quand j'étais présidente de l'association pour le TZCLD, ou dans les réseaux d'entreprises, on a souvent considéré que je n'avais aucune expertise. J'étais une femme



des quartiers, je n'avais pas de diplômes donc je n'étais pas légitime... On a voulu m'écarter. En 2011, j'ai reçu le prix Talent des Cités pour mon entreprise de communication, dans le quartier de Ménimur. C'est important, de recevoir une récompense quand on ne se sent pas du tout légitime ni compétent, même si pendant longtemps on pense l'avoir

obtenue parce qu'il n'y avait personne d'autre ! C'est la première pierre de l'édifice de l'estime de soi. Pour accéder à l'étape d'après : reconnaître que l'on fait du bon travail parce que l'on a des clients.

QUELS SONT VOS SOUHAITS POUR L'AVENIR ?

Je voudrais des franchises dans tous les pays ! J'adorerais créer une plateforme pour mettre en relation des gens qui ont besoin les uns des autres. J'ai plein d'idées ! Mais je reste vigilante à deux choses dans le réseau : que les filles obtiennent toujours autant de résultats pour leur chiffre d'affaires, et que la bienveillance soit de mise. Prochainement, j'aimerais créer une fondation avec les adhérentes, pour lutter contre les inégalités femme-homme dans l'entrepreneuriat. La fondation ferait du lobbying pour changer les lois, par exemple sur le congé maternité des entrepreneuses. J'aimerais délivrer des chèques alimentaires aux entrepreneuses précaires. Il y aurait aussi de l'argent selon les projets et de « l'empowerment ». L'objectif est que l'on soit toutes autonomes avec notre business.

**VOTRE QUARTIER
N'EST PAS UNE LIMITE,
C'EST UN POINT DE DÉPART**

ENTREPRENEURIAT QUARTIERS 2030,
Un programme national qui vient à
vous pour **entreprendre.**

ENTREPRENDRE

... MAIS PAR OÙ COMMENCER ?

Des professionnels viennent à vous pour vous écouter, vous accompagner et y voir plus clair dans votre projet.

CITÉSLAB
Révéléateur de Talents

Des chefs de projets présents dans votre quartier vous écoutent et vous aident à faire émerger votre projet même si vous partez de zéro.

Un suivi individuel personnalisé avec des entretiens et des ateliers.

 **CARREFOUR DE L'ENTREPRENEURIAT**

Des lieux de rencontres ouverts pour échanger avec les bons partenaires, trouver des infos et avancer dans votre parcours. Et une réponse immédiate à toutes vos questions !

BUS
DE L'ENTREPRENEURIAT

Montez à bord du Bus pour donner la bonne direction à votre idée.

Un chef de projets pour répondre à vos questions et vous orienter vers des structures partenaires adaptées.
Un premier échange près de chez vous.

Pour rencontrer des professionnels près de chez vous, créez votre Pass Créa gratuitement sur : monpasscrea.fr



**LE MOT DE
L'ÉCLAIREUSE
D'HISTOIRES**

Marie Fidel

écrivaine, portraitiste,
biographe

Là où naissent les possibles

« Forte », « lumineuse », « déterminé », « généreux », « courageuse », « intègre », « créative », « persévérant », « battante », « ouvert », « curieuse », « audacieux »... voilà comment leur entourage qualifie les vingt entrepreneur-es que j'ai eu la chance de rencontrer cette année, en Bretagne et Pays de la Loire.

Ce qui m'a marqué d'abord, c'est l'étincelle dans leurs yeux, comme une détermination profonde, un élan qui motive leur projet. Pour certain-es, une revanche sur l'école ou sur le salariat. Pour d'autres, une passion née dès l'enfance. Toutes, tous partagent l'envie de trouver sa place, de se donner une chance. Malgré les difficultés, avancer, encore. Mais jamais seul-e, jamais pour soi uniquement.

Car pour tous et toutes, l'entrepreneuriat est une aventure partagée : avec l'entourage, avec les client-es, avec le quartier. Comme le dit

Xhuliano : « L'entrepreneuriat n'est pas un sommet à atteindre, mais un chemin à partager. »

Sur ce chemin, les obstacles se dressent inévitablement. Chacun-e les contourne à sa manière, et en ressort grandi-e, riche d'une expérience à transmettre. L'échec ou la réussite ne sont pas le cœur du sujet : c'est l'apprentissage qui compte, celui qui permet d'inspirer, de tendre des mains que l'on n'a pas toujours soi-même reçues.

Certain-es créent un lieu de vie au cœur des quartiers, d'autres entreprennent ailleurs, pour ouvrir d'autres possibles.

Il y a celles et ceux qui entreprennent d'abord pour exercer leur métier, travailler pour eux-mêmes : les passionné-es de saveurs, les créateurs, les artisans, celles et ceux tourné-es vers

le service et l'humain. Et il y a celles et ceux pour qui entreprendre est un désir en soi, quelle qu'en soit la forme.

Il y a celles et ceux qui vivent dans les quartiers, qui y puisent une force, une fierté aussi, celle de montrer à leurs amis, à leurs voisins, qu'ils avancent en créant. Et puis, il y a ceux qui choisissent d'y installer leur commerce, dépassant largement sa fonction première : une épicerie devient lieu de lien, un service informatique devient lieu de soutien, une librairie devient espace de rencontres...

Entreprendre, ce n'est pas seulement gagner sa vie : c'est une expérience profondément humaine. C'est offrir un service, un produit, une présence. C'est se redonner de la valeur, reprendre la main sur son temps, sur ce que l'on souhaite investir, donner... pour soi, mais aussi pour les autres.

Pour certain-es, l'entrepreneuriat est un état d'esprit, une évidence, un terrain de jeu, peu importe la nature de l'activité. Pour d'autres, il faut apprendre

à entreprendre. Et s'entourer. Comme le dit Léa, l'entrepreneuriat requiert certains savoirs que l'on ne peut pas toujours apprendre seuls. Difficultés d'investissement, méconnaissance des codes, des règles juridiques... Les dispositifs d'accompagnement deviennent alors des tremplins indispensables, mais aussi des lieux de rencontres inspirants entre créateurs et créatrices d'activité.

Tous et toutes empruntent cette voie, porté-es par un souffle de liberté, qui les aide à dépasser leurs doutes, à prendre des risques. L'entourage joue un rôle clé. Et toujours revient ce leitmotiv : le partage.

Car l'entrepreneuriat, quel que soit le statut, n'est jamais une aventure individuelle. C'est toujours un mouvement collectif.

Et dans les quartiers, une spécificité ressort : l'envie de développer son outil de travail pour les autres, de transmettre et d'inspirer.

Portée par ce souffle, je tiens à vous remercier tous les vingt : Franck, David, Diana, Mamadou, Sandrine, Adam, Kader, Alison, Xhuliano, Marie-Géraldine, Mouhammad, Damien, Aminata, Lucie, Ikram, Aya, Aïcha, Teddy, Saïan et Léa. Merci de m'avoir confié vos rêves et vos réalités en toute confiance.

Je remercie infiniment RésO Villes de m'avoir guidée jusqu'à vous et de porter vos voix à travers cette édition. En plus de six ans, notre collaboration n'a cessé de s'enrichir grâce au partage de nos valeurs et à une dynamique de travail harmonieuse, soutenue par l'appui précieux des partenaires financeurs.



Directrice de publication : Ouided Ayad | Coordination :
Soazig Barré | Conception graphique & Habillage des
photos : Maximilien Steindorsson | Rédaction : Marie Fidel

Impression : Goubault imprimeur

ISBN : 979-10-92670-19-6

Juin 2026

Réalisé par :



Avec le soutien de :



PORTRAITS *d'entrepreneur·es*

des quartiers populaires de Bretagne et des Pays de la Loire

Cet ouvrage donne la parole à des femmes et des hommes de quartiers populaires qui ont transformé leurs ambitions en réalités concrètes. À travers vingt parcours de vie, nous vous invitons à découvrir les visages de l'innovation locale. Au fil de ces pages, ces créateurs et créatrices d'entreprises racontent les obstacles à franchir, leurs doutes et parfois les préjugés à leur égard. Mais surtout ils et elles expriment la fierté d'avoir osé croire en leur potentiel.

RésO Villes, centre de ressources politique de la ville de Bretagne et Pays de Loire, accompagne les collectivités, les services de l'État, les associations et l'ensemble des acteurs publics et privés concernés par les quartiers prioritaires. En travaillant la mise en réseau, la montée en compétence et la mise en valeur d'initiatives inspirantes, RésO Villes se positionne comme un outil au service des territoires.
