



Entrez dans le mouvement

M comme Mutuelle héberge des entrepreneurs plein d'avenir

En novembre 2014, M comme Mutuelle lançait un concours de soutien à la création d'entreprise baptisé « les clés de la création ». Le prix ? Les clés d'un local où les jeunes entrepreneurs pourront développer leur projet. Les lauréats sont désormais connus et ont même déjà pris leurs quartiers en mai dernier rue Nationale à Lille. Pendant 18 mois, ils y développeront leur entreprise avec le soutien des équipes de la mutuelle.



Ils s'appellent Cindy et Jean-Michel. La première a lancé une société de service bien-être aux animaux de compagnie. Et le deuxième a investi le marché de l'éclairage professionnel aux LED. Ils avaient l'idée, un début d'activité, une grande dose de détermination, mais pas de quartier général digne de ce nom. Pour se concentrer sur le développement de leur société, ces jeunes entrepreneurs de la région Nord-Pas-de-Calais ne pouvaient plus mener leurs opérations et recevoir leurs clients dans leur salon : il leur fallait un local, une adresse, une enseigne.

Dans le cadre de son concours des Clés de la Création, M comme Mutuelle leur a offert ce qui leur manquait.  Parce que ces deux entrepreneurs ont su convaincre le jury sur l'intelligence de leur projet et sur la qualité de leur personnalité. Deux critères indissociables pour M comme Mutuelle qui ne fournit pas à Cindy et Jean-Michel « qu'un » toit pendant 18 mois.



Elle se charge aussi de les équiper en ordinateur, téléphone, maintenance... et de leur permettre de maintenir un lien social : le créateur d'entreprise, seul au démarrage de son activité, est souvent isolé. Et cette rupture du lien social est souvent la cause de l'échec de l'entreprise dans ses premiers mois d'activité. Arrivés au mois de mai dernier, les deux chefs d'entreprise bénéficient également d'un accompagnement global de la part des équipes de la Mutuelle.

« Pour M comme Mutuelle, il s'agit également de défendre au quotidien un esprit intrapreneurial » explique Ghislain Fauquet, Directeur de la communication de l'entreprise. C'est aussi le moyen pour la mutuelle de réaffirmer sa volonté de jouer, au-delà de son expertise de complémentaire santé, un rôle d'acteur du développement local.

Selon Ghislain Fauquet, tout le monde sort gagnant de cette opération, les lauréats, comme les collaborateurs de M comme Mutuelle : « C'est dans notre culture de favoriser l'initiative, de cultiver l'esprit d'autonomie et de donner le droit à l'erreur ».

Ces créateurs d'entreprise interagissent donc avec les « hébergeurs » dans une forme de cercle vertueux. « Toute initiative qui contribue au développement des territoires sur lesquels nous sommes présents doit être aidée ».



Forte du succès de cette première édition où le jury a examiné en dernière étape le cas de six finalistes, la Mutuelle entend prolonger ses Clés de la Création pour soutenir toute l'année les bonnes dynamiques qui naissent au sein de son territoire (Nord-Pas-de-Calais, Picardie et Normandie).

L'idée est de permettre au plus grand nombre de jeunes entrepreneurs de saisir leur chance. Les sites M comme Mutuelle de Douai, Cambrai, Dunkerque, ou Nogent sur Oise sont également prêts à accueillir de futurs entrepreneurs. Et M comme Mutuelle compte bien ne pas s'arrêter là !

« L'avenir des Clés de la Création ? Proposer à nos entreprises clientes ou partenaires d'héberger elle-même des créateurs, pour démultiplier l'action », conclut Ghislain Fauquet.



CONTACTS PRESSE

Annabelle Huriez - annabelle.huriez@rp-carrees.com - 03 20 63 82 52 - 06 10 08 68 25 - Raphaël Tassart - raphael.tassart@rp-carrees.com - 03 20 63 82 57
RP carrées - 63 rue d'Angleterre - 59000 LILLE - www.rp-carrees.com



M comme Mutuelle héberge des entrepreneurs plein d'avenir



Cindy Ventrella,
Kitty Dog & Compagnie

www.kittydogetcompagnie.com

La bonne idée entre de bonnes mains, c'est un peu l'histoire de Cindy Ventrella. Cette Valenciennaise d'origine est un véritable modèle de l'entrepreneuse jeune, passionnée et déterminée.

Sa passion et son métier ? Le service de prestation bien-être aux animaux de compagnie.

Garde de chats à domicile, promenade de chiens, transports d'animaux vers le vétérinaire, achats de croquettes, Cindy est aux petits soins. Son parcours ? Cette mère de famille s'est formée seule et a gravi les unes après les autres les marches de la création d'entreprise...

« Je suis la fille d'une assistante maternelle. Quand j'étais petite, ma mère gardait les enfants et moi, il m'arrivait de garder les chiens et les chats des clients en échange d'un petit pourboire. »



Cindy, qui a aujourd'hui 28 ans, n'imaginait pas encore à ce moment-là qu'elle en ferait son métier, et encore moins le cœur de sa propre entreprise. Après avoir accordé la priorité à l'éducation de ses trois enfants, la jeune femme a enchaîné divers petits contrats de travail dans le secteur des animaux (Salons de toilettage, animaleries...). Mais tout doucement, Cindy a commencé à se mettre à son compte en assurant ponctuellement des gardes de chiens et chats à domicile. Une activité qui a très vite pris de l'ampleur et poussé Cindy sur les voies de la professionnalisation. La jeune « petsitteuse » voulait voir plus loin et plus grand et s'est engagée dans un véritable cursus de formations et de certifications qu'elle a elle-même conçu.

« J'ai fait des stages dans des chenils, dans des salons de toilettage et puis j'ai fait de nombreuses formations », raconte la jeune entrepreneuse.

Et si besoin, Cindy connaît la pratique du « bouche-à-truffe »

Brevet de premiers secours pour animaux (renouvelé tous les ans), agrément du ministère de l'agriculture pour le transport d'animaux de compagnie... Cindy a musclé son expertise pour proposer l'offre la plus complète. Vous partez en vacances ? Cindy vient nourrir votre chat, nettoyer sa gamelle et sa litière, lui apporter de l'affection et de la distraction en votre absence : à vous de décider combien de temps et combien de fois par semaine ou par jour. Week-end surprise à Venise et votre chien avait rendez-vous pour un vaccin ou une séance de toilettage ? Cindy va gérer et apporter par la même occasion une présence dans votre maison pendant votre absence.

Et si jamais votre fidèle compagnon venait à se blesser avec une branche, s'étranglait ou faisait un arrêt respiratoire, l'experte formée aux premiers secours canins et félins saura même vous aider pour les bandages d'urgences ou et vous expliquer le B.A.BA pour la pratique du « bouche-à-truffe » !



Une enseigne à son nom rue Nationale à Lille

Déterminée, la Valenciennaise a su se faire accompagner en allant chercher des soutiens auprès de structures d'aide à la création d'entreprise. Cindy a été lauréate du concours Edhec Young Entrepreneurs, a remporté un prix au CLAP et puis, par l'intermédiaire des missions locales de Villeneuve d'Ascq et Mons-en-Baroeul, la jeune chef d'entreprise a pu participer au concours des Clés de la Création organisé par M comme Mutuelle. Cette étape aura été décisive pour Cindy qui cherchait à transformer son activité en véritable entreprise : « J'avais besoin d'un local où recevoir. Travailler à la maison devenait difficile pour moi. Avec mes trois enfants, dont une fille qui présente un handicap, les tâches ménagères qui venaient se mêler... c'était impossible de faire la distinction entre le boulot et la vie privée. »



En remportant le prix des Clés de la Création, Cindy a pu emménager au mois de mai dernier dans un bureau mis à sa disposition par M comme Mutuelle rue Nationale à Lille. Une enseigne aux couleurs de son entreprise a d'ailleurs été apposée sur la façade de l'immeuble. Les effets bénéfiques ne se sont pas faits longtemps attendre. La dirigeante de Kitty Dog & Compagnie assoie dorénavant sa crédibilité sur une adresse à Lille et voit le regard de ses clients changer d'emblée. « J'ai un retour sur devis largement plus positif. 50% se transforment en client et en facture aujourd'hui. Avant mon emménagement ici, c'était trois fois moins. Aussi, j'ai pu baisser mes tarifs de 25% qui correspondaient aux nombreux déplacements que j'effectuais pour rencontrer mes clients ou rendre leurs clés. »



Et sa petite entreprise devrait continuer de grandir car Kitty Dog & Compagnie est la seule à proposer autant de services aux animaux de compagnie et sur un territoire qui s'étend jusqu'à 15 km autour de la métropole lilloise.

CONTACTS PRESSE

Annabelle Huriez – annabelle.huriez@rp-carrees.com - 03 20 63 82 52 - 06 10 08 68 25 - Raphaël Tassart - raphael.tassart@rp-carrees.com - 03 20 63 82 57
RP carrées – 63 rue d'Angleterre – 59000 LILLE - www.rp-carrees.com



M comme Mutuelle héberge des entrepreneurs plein d'avenir



Jean-Michel Hadjadj,
Relamping Service LED

www.relamping-service-led.com

Jean-Michel Hadjadj est tombé très jeune dans le chaudron de l'entrepreneuriat. Ce Lyonnais d'origine et nordiste d'adoption est passé de l'informatique à l'immobilier et a toujours rebondi de projet en projet, de business en business. Celui qu'il a lancé depuis 2013 est aujourd'hui en pleine expansion. Il faut dire que ce chef d'entreprise de 42 ans a eu la lumineuse idée de se lancer dans le conseil, la vente et l'installation d'éclairages LED pour les pros et les particuliers.

Réaliser des audits sur l'économie d'énergie la qualité de l'éclairage dans un lieu, diagnostiquer, vendre des solutions et installer des LED pour remplacer les sources lumineuses traditionnelles, voilà en quelques mots ce que fait Relamping Service LED. Cette idée d'entreprise, Jean-Michel Hadjadj l'a eue comme à chaque fois qu'il a démarré une nouvelle aventure : grâce à des rencontres. « *C'est en parlant avec un ami qui a créé sa marque d'écrans LED que le sujet des LED est venu sur la table. Il m'a confié que le marché était très porteur, on a discuté de la cible et puis j'ai fait murir l'idée* », explique Jean-Michel qui à ce moment réfléchissait pourtant à l'idée de monter une société de livraison de repas à domicile.

Relamping Service LED est vite devenu une évidence.

« *Tout le monde ne parle que de ça*, confie Jean-Michel. *Les LED, c'est LE produit du moment. Pour les professionnels, cela répond de plus en plus à des problématiques de coûts, de maintenance, de confort et d'écologie.* »

L'entrepreneur n'a pas hésité à reprendre le chemin des formations. Il a remis à jour son diplôme en électrotechnique et a suivi un cursus à Opus Light de Paris pour étudier la lumière sous toutes ses formes. Angles d'éclairage, techniques de diffusions, mises en scènes par la mise en lumière... le Lyonnais d'origine est devenu un expert, un docteur es lumières.

Recevoir les clients dans son salon, ça ne marche pas

Du coup, le marché a très vite pris et Jean-Michel Hadjadj a vu les clients se manifester en nombre. Tout faire lui-même avec les moyens du bord en travaillant de chez lui à Templemars, cela n'a pas effrayé le quadragénaire qui a commencé à s'entourer d'un agent commercial indépendant. Mais au bout d'un an, les affaires se présentant de mieux en mieux, le système D ne suffisait plus. Jean-Michel s'est retrouvé confronté, comme beaucoup d'entrepreneurs qui doivent partir de zéro, au problème du local : « *Cela devenait impossible. Je me retrouvais avec des cartons partout dans le salon. Et puis surtout, je n'arrivais plus à faire la distinction entre le travail et la vie privée.* ».

« J'économise au moins 9000 euros par an »

Le concours des Clés de la Création de M comme Mutuelle est tombé à point nommé pour lui. Jean-Michel Hadjadj ne pouvait pas se permettre de louer un bureau et s'est donné à 600% pour remporter le prix. Coup de cœur du jury, il a pu rentrer en mai dernier dans son espace rue Nationale à Lille et relancer à plus vive allure le développement de Relamping Service LED. « *J'ai un local gratuit qui en théorie devrait me coûter plus de 9000 euros par an, j'ai un téléphone, un ordinateur, l'assistance technique de M comme Mutuelle, je peux imprimer 1000 documents par mois et en plus j'ai une plaque sur la rue avec le logo de ma boîte !, jubile-t-il. C'est clair, tout ça me booste terriblement. Je me sens vraiment au travail et patron* ».

De Auchan aux cars régies de France Télévision...

Le chef d'entreprise envisage l'avenir avec plus de confiance. Les LED, on sait bien que, petit à petit, tout le monde y passera. C'est écologique et économique avec des retours sur investissements qui oscillent entre 10 mois et 3 ans. Jean-Michel Hadjadj a compris qu'il avait sa carte à jouer. « *Je ne fais pas que vendre et installer, je conseille, réalise des audits, des études photométriques, et cela paie* ». Relamping Service LED a livré 400 ampoules au château de Chantilly, revu la mise en lumière de plusieurs bijouteries et même de galeries marchandes Auchan un peu partout dans la région Nord-Pas-de-Calais. L'entreprise ne s'arrêtera pas là. Tiens, dernier chantier en date, le rééquipement en lumières des cars régies des équipes de France Télévision. Et le tout doit être livré avant le départ du Tour de France des journalistes... Jean-Michel Hadjadj jubile.



CONTACTS PRESSE

Annabelle Huriez – annabelle.huriez@rp-carrees.com - 03 20 63 82 52 - 06 10 08 68 25 - Raphaël Tassart - raphael.tassard@rp-carrees.com - 03 20 63 82 57
RP carrées – 63 rue d'Angleterre – 59000 LILLE - www.rp-carrees.com