

« 1 pour TOUS et TOUS pour 1... »

PULSIONS MAG

Pour prendre le pouls d'Impuls'ions, de ses entrepreneurs,
partenaires et territoires

1er SEMESTRE
2020

NDF, les conseils de Delphine (page 6 et 7)

Les entrepreneurs, en brèves (pages 13 à 17)

FOCUS SUR

JEAN-MATTHIEU CANCHES

La lettre d'information de la Coopérative d'Activités et d'Entrepreneurs |

impuls'ions

Pour prendre le pouls d'Impuls'ions,
de ses entrepreneurs, partenaires et territoires

SOMMAIRE :

Edito du président	Page 3
Un entrepreneur à la Une	Pages 4 et 5
La coop, côté Saint-Elix	Pages 6 à 9
La coop, côté coulisses	Pages 11 et 12
La coop, côté entrepreneurs	Pages 13 et 17

La publication PULSIONS est éditée par :

La CAE Impuls'ions — 36, rue de Lasserre — 31430 LE FOUSSERET

Directeur de la publication : Jérôme ROUSSE

Graphisme et mise en page : Laure CHIRAUSSSEL

Conseils techniques & Stratégie Web : Emmanuel CLEMENCE

Contributeurs : tous les entrepreneurs de la CAE

Vous aussi contribuez à PULSIONS, en proposant brève(s) ou article(s)

à Larry BAUDRY (lbaudry@selfie-lab.com).

Pour découvrir la CAE Impuls'ions, cliquez sur <https://www.impuls-ions.com>



Entreprendre seul, mais entreprendre ensemble...

Entreprendre pour soi, mais au sein d'un collectif dynamique et bienveillant,
Entreprendre de chez soi, mais en mettant en avant la dimension rurale et péri-urbaine de nos territoires,
Entreprendre, mais entreprendre différemment au sein d'une entreprise collaborative, connectée, partagée, qui repositionne l'humain au centre de l'entreprise. Nous sommes tous indépendants, mais tous dépendants de notre entreprise ; de notre Coopérative d'Activité et d'Entrepreneurs, plus précisément.

Impuls'ions est donc née de la volonté commune de 11 associés fondateurs ayant envie de se retrouver au sein d'un même collectif partageant les mêmes idées et ayant la même vision sociale et sociétale de l'entreprise.

Le mag **PULSIONS** en est la suite logique et se veut, comme tous les entrepreneurs de notre coopérative, engagé, concret et au service de ses entrepreneurs, partenaires et territoires.

La crise sanitaire, sociale et, in fine, économique que nous traversons, nous montre à quel point il est important d'être entouré, afin de pouvoir rebondir, relever la tête et avancer. En ce sens, la période de confinement que nous avons tout vécue, et partagée nous a confortée dans l'idée que le modèle économique et les valeurs humaines que nous défendons sont sans conteste ce qu'il se fait de mieux tant dans le domaine de la protection sociale que des relations humaines.

Pouvoir bénéficier d'un contrat de test de l'activité (CAPE), ensuite devenir entrepreneur salarié en CDI (et bénéficier du chômage partiel qui en découle) sont des avantages énormes pour un indépendant. Pouvoir se recentrer sur son cœur de métier tout en mutualisant les aspects administratifs, juridiques, comptables, sociaux et financiers ; bénéficier d'une dynamique de groupe et de réseaux sont, à n'en pas douter, de réels boosters pour son activité... j'oserais dire de réelles impulsions.

Dans le mag **PULSIONS**, il était donc évident de mettre en avant entrepreneurs, partenaires et territoires ruraux et péri-urbains avec qui nous travaillons, mais aussi de pouvoir donner la parole à toutes celles et ceux qui, tous les jours, œuvrent pour l'intérêt collectif de la coopérative afin de vous faire vivre notre belle aventure.

Bonne lecture à tous.

Jérôme Rousse

Jérôme ROUSSE
courriel : contact@impuls-ions.org
Tél : 06.50.72.13.01

« Un entrepreneur à la Une »

FOCUS SUR JEAN-MATTHIEU CANCHES



Jean-Matthieu, tu fais quoi ?

Je suis électricien, et comme tout électricien je mets des lumières, je mets des prises et je pose des tableaux électriques (et non pas compteur électrique, comme tout le monde dit).

Bon, ça c'est la vision réductrice du travail que tout le monde imagine...

Détrompez-vous ! Ce métier est une profession extrêmement variée et normée ; en perpétuelle évolution et j'apprends des choses tous les jours. Les choses que je réalisais hier ne sont pas forcément les choses que je réaliserai demain; c'est ainsi, il faut s'adapter et être curieux.

Je travaille sur Toulouse et toute sa couronne. J'habite au nord-ouest de Toulouse, mais je me déplace régulièrement jusqu'au sud-est.

Ma clientèle se compose de particuliers souhaitant rénover, partiellement ou en totalité, leur habitation, à l'occasion d'un achat, mais aussi lorsque le besoin s'en fait ressentir, par souci de sécurité ou de praticité. Je travaille également auprès de sociétés, petites ou grandes, qui veulent réaménager leurs bureaux ou magasins. Enfin, je suis également à la disposition d'un syndic (merci Jean-Louis) qui fait appel à mes services pour remplacer un interrupteur d'une cage d'escalier, remplacer l'ampoule d'un lampadaire, etc.

Mes prescripteurs :

- un maître d'oeuvre qui prend, depuis un an, une part croissante dans mon chiffre d'affaires et qui me fournit des chantiers variés : création d'un pool house, aménagement de bureaux, création d'un magasin pour adultes en centre-ville...oh !
- Le sacro-saint «bouche à oreille» : long à mettre en place, obligation d'un service nickel, mais que c'est très gratifiant et agréable d'avoir un appel «Je vous appelle de la part de ...» !
- Les plaquistes, peintres, maçons, ... : à ne pas négliger, ce sont avant tout toutes les personnes que j'ai pu côtoyer sur les chantiers, et avec qui j'ai sympathisé qui m'ont permis de développer mon réseau de clientèle. Certains sont pour moi mes «créateurs» et leur en serai toujours reconnaissant !

Pour en savoir plus sur toi et ton activité, que nous conseilles-tu ?

Tous les moyens sont bons pour me contacter, téléphone, mail, SMS. Si appel, laisser un message, je ne prends plus mon téléphone dans les combles depuis que je l'ai égaré dans la laine de verre.

Je fais tout mon possible pour répondre à toutes les demandes, mais aujourd'hui je suis contraint de limiter car le temps me manque.

- Fin février, Jean-Matthieu a terminé les travaux électriques pour le réagencement d'un magasin qui ouvre en centre-ville de Toulouse, avec son partenaire Architea. Une enseigne un peu spéciale qui attirait déjà une foule de curieux lors des travaux...

<https://www.espaceplaisir.fr/>





« Un entrepreneur à la Une »

FOCUS SUR JEAN-MATTHIEU CANCHES / LA SUITE....

Qu'est-ce qui t'a amené à intégrer Impuls'ions ?

J'exerçais la fonction d'électricien au sein d'une association de portage salarial de 2015 à 2017. Cela ressemblait au fonctionnement d'Impuls'ions, en beaucoup moins bien. Une de mes connaissances professionnelles, Richard Bento, qui venait d'intégrer la CAE, m'en a vanté ses mérites fin février et m'a mis en contact avec un certain Jérôme, grand manitou de ce système que je ne connaissais absolument pas.

Après des explications très claires, une formation sur l'outil de gestion, une brève réflexion, le 5 mars 2017, mon contrat CAPE était signé. Le lendemain, je commençais mon premier chantier. Tout s'est déroulé en l'espace de 3/4 jours!

La suite ?

Un peu moins d'un an de contrat CAPE qui m'a permis de me constituer une trésorerie. Signature du contrat d'ESA en janvier 2018.

Les gros plus, selon moi, résident dans le temps gagné pour toutes les petites tâches dont je ne me préoccupe plus, recherche d'un logiciel, d'une assurance décennale, comptabilité, tous les aspects juridiques qui polluent la vie professionnelle des indépendants, je peux me consacrer à quasi 100% à mon métier.

Le fait d'être salarié constitue également un gros avantage en mon sens. Exemple pratique, je suis passé à travers un plancher lors de la visite d'un chantier. Résultat, main immobilisée pendant 15 jours. J'ai été indemnisé comme un salarié y a droit au titre d'un accident de travail.

Secondaire mais enrichissant, nous ne sommes pas seuls, les nombreuses soirées, pique-nique, le weekend permettent de se sentir dans une équipe même si nos métiers de tous les jours sont différents.

Quelle est la meilleure façon de t'aider à développer ton activité ?

N'hésitez pas à me contacter si vous même ou une de vos connaissances a besoin de mes services, c'est aussi simple que ça. Mon activité aujourd'hui est bien développée et me permet d'en vivre correctement, mais on ne sait pas de quoi l'avenir sera fait. Il me faut donc un perpétuel renouvellement des contacts.

N'hésitez pas à liker ma page Facebook [DerElec](#) !

Jean-Matthieu, côté vie privée :

38 ans — vit maritalement avec Rebecca, qui est Responsable du Bureau d'études dans une entreprise de fabrication de mobilier pour la petite enfance - ils ont tous deux un fils, Federico, 11 ans.

Un Chien : Baldur — Trois chats : Trapanel, Armstrong et Shanks

Deux cochons d'inde : Teach, Monky

Son hobby : Rénover sa maison

Jean-Matthieu, côté pro !

DERELEC — 06 87 73 40 21 - Derelec31@gmail.com

Son parcours :

Etude de gestion jusqu'à Maîtrise de Sciences de Gestion (Bac+4).

2 ans Chef de projet MOA chez le voyageur Fram Voyages (division voyages d'affaires)

4 ans Assistant MOA chez l'éditeur de logiciel de gestion Sage (logiciel de devis facture du Bâtiment)

Licenciement amiable, les bureaux c'était pas pour moi! Envie de liberté!

2 ans électricien - DIZ Elec 3 ans électricien sous l'association de portage salarial





Côté Saint-Elix : «Le bureau de Delphine»

Secrétaire administrative indépendante, Delphine est donc une entrepreneure comme une autre au sein de la coop... sauf que l'un de ses clients n'est autre qu'Impuls'ions, pour qui elle est présente chaque lundi à St-Elix.

À l'attention des entrepreneurs du bâtiment :

Dans certains cas, vous devez fournir une attestation de TVA à taux réduit signée par votre client <https://www.service-public.fr/professionnels-entreprises/vosdroits/F23568> il vous appartient de la scanner et la joindre à la facture sur Doliscop puis nous envoyer l'original par courrier. Quand votre client nous l'envoie directement, je me charge de le faire.

● Les notes de frais :

Depuis que le mémo est disponible sur votre espace collaboratif Agora, globalement les notes de frais sont beaucoup plus rapides à traiter et je vous en remercie ! Il reste que certains points sont à améliorer :

- 1) Référencer les factures c'est bien mais les enregistrer sur Doliscop dans l'ordre c'est mieux !
Je m'explique : Si on attribue la lettre A à la première facture puis B, C etc... il est logique de saisir ces factures sur Doliscop dans le même ordre. (Exemple : j'ai reçu des notes de frais avec A en première référence, puis H en deuxième, puis I, puis B... quand il y a 5 ou 6 pages, cela fait perdre du temps.)
- 2) Vérifier à chaque fois que le taux de TVA soit le même sur la facture ET sur Doliscop.
- 3) Veiller à joindre la facture originale papier, si elle est absente, la dépense est purement et simplement supprimée (même si elle est scannée).
- 4) Faire attention aux montants HT et TTC, être rigoureux là dessus, s'il y a une erreur je rectifie uniquement si le montant saisi est supérieur à celui de la facture (oui, ça arrive...).

Mes conseils pour faire sa NF...

- 1) Rassemblez tous vos tickets, factures, justificatifs dans une seule chemise au fur et à mesure que vous les collectez
- 2) Bloquez vous un créneau pour être concentré (e) sur cette tâche, faites-vous un café ou un thé, mettez de la musique, soyez détendu (e) !
- 3) Dans certains cas, rassemblez-les selon leur nature (tous les péages, tous les parkings ensemble) et additionnez-les pour ne faire qu'une seule ligne.
- 4) Vous êtes prêts ? C'est parti !
 - Première facture, je note une référence dessus,
 - Je saisis la dépense sur Doliscop (en reportant la même référence),
 - Je vérifie le taux de TVA, s'il est absent de la facture je sélectionne 0 %, s'il y a 2 taux je scinde ma saisie en 2 (ex : dépense restaurant machin chose : TVA 5,5 %, montant TTC , enregistrer puis nouvelle ligne dépense restaurant machin chose : TVA 10 %, montant TTC, enregistrer)
 - Deuxième facture etc...



Côté Saint-Elix : «Le bureau de Delphine» LA SUITE....

....
Maintenant vous scannez toutes vos factures les unes après les autres en les gardant toujours bien dans l'ordre !!!! et vous les joignez sur Doliscop.

Quand vous avez terminé, vous demandez la validation (clic en bas à droite) et vous laissez reposer votre tas de factures...sans les mélanger s'il vous plaît (je vous assure que des factures en vrac = vraie galère) dans une enveloppe.
Une fois que la note de frais est validée, vous l'imprimez, la signez, hop elle rejoint les factures et voilà !

● Circuit des notes de frais :

Jérôme les stocke tout au long de la semaine et chaque lundi il me confie ce qu'il a reçu. En fin de journée, je lui envoie la liste de celles qui sont conformes. À partir du mardi vous pouvez lui demander, le cas échéant, le virement ou alors vous mettez un post-it pour m'indiquer que vous souhaitez le paiement. S'il y a une anomalie sur votre note de frais je vous envoie un message dans la journée.

● Quelques rappels suite aux questions qui reviennent le plus souvent :

Les frais d'entretien de véhicule, carburant, lavage...ne sont pas déductibles (le barème pour calculer les indemnités kilométriques inclut déjà tout ça) de même que l'habillement (sauf équipements de travail spécifiques : chaussures de sécurité, pantalon de travail, blouse...)

Le plafond pour un repas pris au restaurant est de 19 €, seul le repas peut être déduit, l'alcool est à votre charge.

Les factures de box internet à la maison doivent être divisées par deux (pour tous), déduction faite des services annexes (TV ou autres) ainsi que les factures de téléphonie, excepté pour celles et ceux qui ont une ligne professionnelle dédiée, dans ce cas la déductibilité est de 100 %.

Quand me contacter ?

Sauf exception, tous les lundis je suis à St Elix dès 9 h pour me consacrer à la coopérative. Jusqu'à midi c'est comptabilité avec Nathalie, ensuite j'enchaîne sur l'administratif (notes de frais, documents divers diffusés sur vos espaces, remises de chèques, scan des contrats et autres...)

Aussi, pour toute question liée aux notes de frais vous pouvez me contacter par mail (secretariat@impuls-ions.fr) ou si c'est plus urgent par téléphone (06 16 92 43 95) de préférence l'après-midi, le matin étant réservé à la compta.

En dehors du lundi, vous pouvez bien sûr me contacter mais je serai moins disponible car je suis entrepreneure, comme vous, et j'ai mon activité à faire tourner ;-)

Et n'oubliez pas : c'est pour vous éviter des déboires avec l'URSSAF que je contrôle vos notes de frais ;-)



Côté Saint-Elix : «Le bureau de Nathalie»

Nathalie, on la surnomme Bonnemine, car c'est la femme du chef... Mais elle est surtout en charge de la comptabilité. C'est une pointure et elle n'a même pas peur que le ciel lui tombe sur la tête.

1/ LE SAVIEZ VOUS ?

Un client vous propose de vous payer en plusieurs fois ? Comment pratique t-on ?

Il faut surtout établir tous les chèques à la date du jour même si vous les encaissez à sur plusieurs mois et non les établir à la date de l'encaissement prévu.

● Pourquoi ?

Si votre client vient à décéder avant l'encaissement de tous vos chèques, son compte bancaire sera bloqué ; dans ce cas là même s'il vous reste des chèques à encaisser, ils seront honorés. Dans le cas contraire, vous ne serez jamais payé des chèques qu'il vous reste à encaisser.

● Quelle différence entre un chèque certifié et un chèque de banque ?

Le chèque de banque est émis par la banque elle-même pour le compte du payeur. Son règlement est garanti, car la banque prélève par avance la provision correspondante sur son compte. Le chèque de banque est donc une protection contre les chèques sans provision. Il peut être demandé pour des paiements de montants importants.

Un chèque certifié, quant à lui, est un chèque sur lequel la banque appose une mention appelée «certification», qui l'oblige à bloquer la provision au profit du bénéficiaire jusqu'à l'expiration du délai de présentation, c'est-à-dire huit jours à compter de la date de création du chèque. Si le chèque n'est pas présenté au paiement dans ce délai, il redevient un chèque ordinaire et la provision cesse d'être bloquée.

De nos jours, les chèques de banque ont largement remplacé les chèques certifiés, car ils sont plus pratiques et plus sûrs.

2/ LE RATIO A CONNAITRE :

Le délai clients :

Le délai clients correspond au délai moyen d'encaissement des règlements des clients, en tenant compte des délais eux-mêmes accordés par l'entreprise.

Plus ce délai est important, plus votre trésorerie souffre de ce manque de fonds.

Vous serez alors amenés à financer vous même ou par l'intermédiaire de votre banque, votre poste clients.

Le délai clients se calcule selon la formule suivante :

$(\text{Créances clients TTC} / \text{Chiffre d'affaires TTC}) \times 360$

NB : Le délai clients est toujours exprimé en nombre de jours.

Afin de comparer des valeurs comparables, il est important de rajouter la TVA au chiffre d'affaires, car exprimé en HT dans le compte de résultat, alors que le poste clients, inscrit au bilan, est déjà exprimé en TTC.

La loi impose entre professionnels un délai maximum de règlement des fournisseurs de 30 jours suivant la date de réception des marchandises ou d'exécution de la prestation. En cas d'accord entre les parties, ce délai peut être plus long avec un maximum de 45 jours fin de mois ou 60 jours à compter de la date d'émission de la facture.

Dans les autres cas de figure, le délai clients est souvent variable d'un secteur à l'autre. Pour conserver la facilité offerte à vos clients, vous pouvez décider de recourir à des financements court terme comme l'escompte ou l'affacturage par exemple.



Côté Saint-Elix : «Le bureau de Nathalie» LA SUITE....

3/ SOCIAL

● Smic au 1er janvier 2020 : 20/12/2019

A compter du 1er janvier 2020, le montant du Smic brut horaire est fixé à 10,15 €, soit 1 539,42 € mensuels sur la base de la durée légale du travail de 35 heures hebdomadaires.

● Plafond de la Sécurité sociale : valeurs 2020 03/12/2019

Au 1er janvier 2020 :

-le plafond mensuel de la Sécurité sociale est fixé à 3 428 € ;
-le plafond journalier est fixé à 189 €.

4/ FISCALITE :

● Impôt sur le revenu 2020 : les nouveautés

En 2020, vous allez payer le prélèvement à la source sur vos revenus encaissés chaque mois et solder l'impôt dû sur vos revenus de 2019. Cette double imposition risque de susciter de nombreuses interrogations. Le point sur les nouveautés fiscales à anticiper.

● Baisse d'impôt dès janvier 2020

L'année 2020 a débuté par une bonne surprise pour près de 17 millions de contribuables. Tous les ménages dont le taux marginal d'imposition est de 14 % ou de 30 % vont en effet bénéficier d'une baisse d'impôt sur leurs revenus perçus cette année. Afin de connaître précisément le montant de cette baisse, vous pouvez utiliser le simulateur de baisse d'impôt mis en ligne sur impots.gouv.fr.

Cette baisse d'impôt aurait dû produire ses effets en 2021, lors du calcul de l'impôt sur vos revenus de 2020. Mais le Gouvernement a décidé d'anticiper son application dès le début de l'année, grâce à une réduction de votre taux de prélèvement à la source.

● Nouveau barème fiscal :

Pour parvenir à cette baisse d'impôt, le barème impôt 2021 applicable aux revenus de 2020 va être doublement modifié. D'une part, le taux d'imposition de la tranche à 14 % sera réduit à 11 %.

D'autre part, les seuils de revenus des tranches imposables à 30 % et à 41 % passeront de 27 794 € à 25 659 € et de 74 517 € à 73 369 €.

Grâce à ce nouveau barème, les foyers fiscaux concernés économiseront en moyenne 300 € d'impôt. Les foyers aisés imposables à 41 % ou 45 %, en revanche, ne profiteront pas de cette baisse d'impôt.



Le pôle formation de la CAE vient d'organiser son premier webinaire

- La CAE comprend une vingtaine de formateurs dans divers domaines d'activités : communication verbale et non verbale, webmarketing, photo, vidéo, site web, identité visuelle mais aussi management d'équipe, qualité, outils bureautiques et digitaux, parentalité, alimentation, et bien d'autres encore.

- **OBJECTIF :**

L'organisme de formation de la CAE possède un N° d'activité déclaré à la DIRECCTE Occitanie et a répondu aux premiers indicateurs du référentiel qualité DATADOCK depuis 2017. Cela permet aux stagiaires d'avoir une prise en charge (partielle ou totale) auprès de leur organisme financeur (Région, Pôle Emploi, OPCO, etc). La réforme de la formation professionnelle se met en place doucement et France Compétences demande à tous les Organismes Prestataires d'Actions de formation de poursuivre ce processus qualité en se préparant à passer un audit afin d'obtenir la certification QUALIOPI.

- **DEROULEMENT :**

C'est pourquoi la CAE a décidé de préparer son Organisme de Formation à l'audit qui aura lieu mercredi 8 juillet prochain. Mais cela demande la collaboration des formateurs qui utilisent le N° d'activité afin de proposer leurs formations !

- **WEBINAIRE :**

Pour cela, la CAE a fait appel à sa formatrice qualité, [Corinne VERRILLI MIRC](#), qui a organisé mardi 10 mars dernier le premier webinaire des formateurs afin de les former au process qualité ainsi qu'au nouveau logiciel DIGIFORMA qui servira pour créer tous les documents d'une session de formation.

8 participants et 2 heures 30 de webconférence, c'est pas mal pour un début.

Pour ceux qui ont loupé cette réunion, un replay est disponible en vidéo à demander sur la nouvelle adresse de messagerie formation@impuls-ions.fr

La suite au prochain webinaire !

« La coop, côté coulisses »



Côté Intervenants :

«Le billet de Jean-Louis»

Jean-Louis est, notamment, Conseiller et formateur des cadres et dirigeants de l'entreprise, de l'association ou du secteur public. Pour Impuls'ions, il suit l'activité de bon nombre de projets.

Solidaires, pas solitaires !

Je suis régulièrement étonné, dans ma mission de suivi et d'accompagnement des porteurs de projets, de certaines questions qui reviennent de façon récurrente.

Au-delà des aspects purement techniques comme le fonctionnement de DOLISCOPE, ou bien les questions relatives à l'aspect administratif ou juridique de la CAE, se posent bien souvent des problèmes qui pourraient trouver leur résolution de manière simple et rapide, en interne.

- Comment réaliser une page ou un site Internet ?
- Quels outils utiliser dans la communication sur les réseaux sociaux ?
- Comment relancer des clients mauvais payeurs ?

Ces trois exemples, ces trois questions, semblent insurmontables, ou pour le moins font problème à certains, alors que d'autres ne se les posent même pas... Il suffit d'aller jeter un coup d'œil sur le trombinoscope, dans l'espace collaboratif de la coop, ici :

<https://www.impuls-ions.fr/> et de rechercher la ou les compétences désirées afin de trouver des réponses.

Faites donc d'une pierre non pas deux, mais quatre coups :

1. Trouvez la réponse à votre problème.
2. Faites connaissance avec un ou plusieurs collègues / ressources.
3. Mettez très concrètement en pratique les valeurs du collectif.
4. Rompez l'isolement dont souffrent trop souvent les entrepreneurs.

C'est cela aussi, une coopérative !

La réflexion «façon Fred» :

Frédéric, c'est l'intello de la bande. Consultant en stratégie de l'innovation, Fred met son talent aux services des entrepreneurs d'Impuls'ions par la mise en place de sessions de créativité.



Innovation de rupture !

On entend souvent parler d'innovation de rupture mais qu'est-ce que c'est vraiment ?

L'innovation est dite de rupture lorsqu'elle :

- Remet en question le modèle économique des acteurs déjà en place
- Simplifie l'offre déjà existante
- Permet au plus grand nombre d'accéder à l'offre
- Crée une nouvelle source de croissance

L'exemple typique d'innovation de rupture c'est Airbnb :

En effet, Airbnb a bien remis en cause le modèle économique des hôtels qui ont dû revoir leurs prestations. Elle simplifie une offre qui n'était pas forcément accessible à tous (aller à l'hôtel, se payer une chambre). Airbnb permet au plus grand nombre d'accéder à la vie locale, même dans le village le plus reculé. Airbnb a enfin créé l'essor des photographes pour intérieur et une nouvelle source de croissance pour les propriétaires.

Et au fait !!! qu'est ce qui est rompu ? Ce sont les usages et les habitudes de consommation.

Un autre exemple d'innovation de rupture est la carte à puce qui a révolutionné notre mode de paiement.

« La coop, côté coulisses »



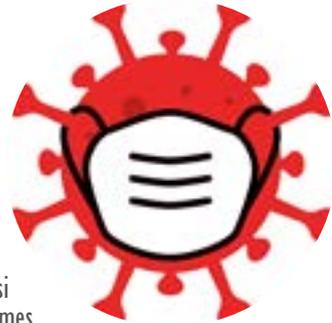
Côté Intervenants :

Larry BAUDRY - animateur réseau - fondateur de Selfie Lab (location bornes photo - événementiel)

Merci le confinement !

Oui j'ose le dire. Quand on est animateur d'une coopérative de plus de 90 entrepreneurs bien occupés et bien dispersés sur tout le territoire (y a même des réunionnais, c'est dire), on est presque content qu'ils soient tous confinés et bien disponibles pour qu'enfin il y ait de vrais moments de mises en relation et de partages. Pour qu'enfin les valeurs de la coop vivent pleinement au quotidien.

Des dizaines de visio-conférences sur tous les sujets, mais aussi pour travailler, imaginer de futurs partenariats, imaginer le jour d'après, s'initier à quelques pratiques et même se former. A boire des verres, une perruque sur la tête et le jeu de mots aux lèvres... aussi, je le reconnais. Mais ces purs moments de convivialité sont tout aussi importants, je vous l'assure. Nous sommes des entrepreneurs solo, des indépendants et fiers de l'être, et nous ne sommes pas seuls. Mieux, nous sommes ensemble, pour construire, pour reconstruire, pour améliorer, réparer et s'encourager.



Quelques autres exemples du positif à retirer de cette période :

- pouvoir bénéficier des dispositifs gouvernementaux (notamment du chômage partiel) mis en place et ne nous leurrerons pas, seuls, nous aurions raté une information, mal compris une autre et nous nous serions épuisés à frapper aux mauvaises portes de l'administration française.
- toucher concrètement du doigt la valeur du statut entrepreneur-salarié et l'entraide collaborative de la coopérative. Les vivre dans un moment pareil nous permettra de mieux parler d'Impuls'ions, de mieux la faire connaître et mieux la recommander. Développer notre coopérative, c'est aussi développer notre activité.
- s'approprier les outils de visio-conférences pour s'en servir plus facilement par la suite, au profit de notre activité mais aussi de nos relations avec les autres coopérateurs.
- mieux se connaître pour mieux s'entraider, mais aussi pour développer le «travailler ensemble »
- franchir une étape compliquée en profitant de la bonne humeur générale, c'est quand même plus facile et plus agréable.
- Les entrepreneurs qui sont restés en activité ont peu profité de ces moments. Ils ont moins de questions à se poser et d'inquiétudes à nourrir, et c'est une énorme compensation. Ils permettent aussi à la coopérative de se maintenir à flot. Il faut le souligner. Ceux qui n'ont pas facturé et qui sont restés en marge de cette dynamique, j'ai envie de leur dire qu'il n'est pas trop tard. Au contraire, il y a, plus que jamais, des valeurs familiales au sein d'Impuls'ions. Et dans une famille, on est toujours ravi de faire connaissance avec un oncle d'Amérique ou un cousin éloigné. Alors redécouvrez la liste des utilisateurs de l'espace collaboratif, choisissez un membre (selon son métier, sa bonne mine, son département...) et appelez-le.

Christine Cotton

Christine porte une activité de conciergerie et d'organisatrice de rallyes. C'est donc tout naturellement elle qui organise les événements festifs de la coopérative.

[pour en savoir plus sur le prochain événement...](#)





Noëmi Schenkel - Le Temps d'être - Doula & monitrice de portage (31)

Noëmi profite de ce temps de «pause générale» pour travailler sur sa communication et son image. Elle s'est offerte une séance photo avec François Giarraputo de GTO-Images (juste avant le confinement). Et son site internet est prêt. Rendez-vous sur <http://letempsdetre.eu> pour en savoir plus sur son activité. Allez aussi jeter un coup d'œil sur la page Facebook <https://www.facebook.com/LeTempsdEtreDoula/>

Noëmi a une autre casquette qu'elle souhaite développer : celle d'organisatrice de stages et formations. Sa maison se prête bien à l'exercice : située à 45 minutes de Toulouse, avec la capacité d'accueillir de petits groupes (une quinzaine de personnes) avec hébergement sur place possible. Aujourd'hui, le planning du lieu «Chez nous» est plutôt orienté maternité, naissance et parentalité, ses sujets de prédilection.

Pour en savoir plus, rendez-vous sur la page Facebook [Chez nous](#).

Patrick Hourcade - événementiel et éditorial dans l'univers de la Bande Dessinée - HC2E (77)

Créer et organiser un festival BD, un salon du livre, proposer des ateliers tout au long de l'année, développer des projets éditoriaux (en ce moment Tou-tankhamon !), inviter des auteurs pour différentes manifestations culturelles, coordonner les 48H BD, proposer du contenu à L'Echo des Savanes, quand ta passion devient ton métier !



Céline Caillot, sophrologue et relaxologue - Ancrage et Éveil (22)

La sophrologie c'est :

- ~ des exercices de respiration, j'inspire j'expire calmement, doucement.
- ~ des exercices de détente musculaire, je contracte, je relâche et je lâche prise.
- ~ de la visualisation positive, je me vois évoluer dans un environnement doux, paisible, rassurant. J'observe mes sensations, mes ressentis. Le printemps a pointé son nez, je suis chrysalide, papillon en devenir. L'heure sonnera et je mettrai tous mes sens en éveil pour l'ouverture de mon cabinet de sophrologie, après le confinement. Prochainement vous pourrez cliquer sur mon lien... pour plus d'informations.



Sophie Petoïn - Formatrice Juridique (31)

Heureuse d'avoir réalisé une formation pour les agents de l'Etat (Ministère de la Justice - préparation aux examens professionnels). Une préparation aux écrits et, je l'espère une chance de mobilité et promotion professionnelles pour eux.



« La coop, côté entrepreneurs »



Nathalie Lloret, Pharmacien spécialisé en Aromathérapie et Phytothérapie (31)

Confinement oblige, les formats de formation SOME évoluent et sont désormais disponibles en Visioconférence.

J'ai le plaisir de vous présenter la lère d'entre elles :

L'Aromathérapie - Les Bases, niveaux 1 et 2

Renseignements et modalités d'inscription via : [some formations les bases de l'aromathérapie](#)

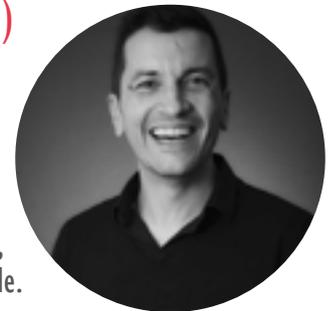
Au plaisir de vous y accueillir !

Frédéric Finana, consultant innovation et créativité, fondateur d'Exsense (31)

De l'innovation a été insufflée lors de la dernière session de créativité et d'intelligence collective pour le compte des porteurs de projet de la CAE. En effet, au regard du contexte, elle s'est déroulée pour la première fois à distance, par visioconférence.

Cette session était consacrée au développement de l'activité de Jean-Louis Thouzazet, formateur 4P (Prise de Parole, Plaisir et Performance). Il s'agissait d'aider Jean-Louis à se distinguer de ses concurrents, de l'aider à travailler son argumentaire, sa communication et sa démarche commerciale.

Jean-Louis a d'ores et déjà trouvé son style pour se démarquer et le démontre à travers ses publications sur LinkedIn.



Christian Roux (42)

Brève (de comptoir)

Je suis Conseil Opérationnel des Entreprises de Santé en France et à l'Outre-Mer.

L'actualité du Coronavirus prouve que nous devons repenser la gestion d'un système de santé déficient, par une refonte totale avec une approche systémique.

Carole Angéniol, Flore et Sens, cueilleuse et productrice de plantes aromatiques et médicinales (42)

Flore et Sens étoffe cette année sa gamme de produits avec de nouvelles plantes, tisanes et préparations. Pour satisfaire les papilles des amateurs de saveurs aromatiques, il y avait les sels aux herbes et maintenant : les huiles aromatiques. Elles sont idéales pour aromatiser les sauces vinaigrettes, marinades, pizzas, grillades...L'huile de tournesol utilisée pour les préparations est issue de l'agriculture biologique et le producteur est local. Si des produits vous intéressent, l'envoi de colis est possible. Pensez éventuellement à regrouper les commandes pour partager les frais de port entre les personnes proches. Voici l'ensemble des produits et services proposés par Flore et Sens ([en cliquant ici](#)).



« La coop, côté entrepreneurs »



Emmanuel Clémence - IMAGinE-Studio - Vidéos animées, Design Web & Formations Réseaux sociaux

La Communication Digitale, c'est la chance de pouvoir être entendu et repéré au-delà de son horizon physique ! Le confinement a été une opportunité de transmettre à distance mon savoir-faire dans des ateliers, formations et projets créatifs d'une nouvelle manière qui perdurera au-delà... J'accompagne les entrepreneurs à transmettre simplement, notamment en vidéo la bonne information, la bonne émotion aux bonnes personnes, celles qui pourront faire croître leur activité !

Pour en savoir plus, cliquez sur www.imagine-you.fr

Arielle Ucheda, éveilleuse de conscience culinaire (formatrice, conférencière et coach)

Fondatrice du blog Ma Cuisine a du sens (56)

« Le projet de ce printemps/début d'été : la sortie de mon premier livre de cuisine en auto-édition. 130 pages de recettes saines et gourmandes, des idées de menus pour ne pas être à cours d'idées pour cuisiner au quotidien et des zooms sur des plantes, des légumes qui poussent dans vos jardins ou des techniques culinaires pour gagner du temps en cuisine. Je vais créer une page de pré-vente et croiser les doigts pour trouver un imprimeur sur le mois de mai !! Pour suivre le projet -->

<https://macuisineadusens.com> ou sur ma page Facebook -->

<https://www.facebook.com/macuisineadusens/>. »



Ma cuisine a du sens élargit son offre : je propose maintenant mes services aux entreprises. Ce concept innovant doit permettre aux entreprises, soucieuses du bien-être de leurs salariés au travail, de les sensibiliser à une alimentation plus respectueuse de leur santé et du fonctionnement de leur corps. Pour ceux qui me connaissent mais pas ce nouveau service, télécharger la plaquette PDF [ici](#) .

Pour ceux qui ne me connaissent pas ou mal, cliquez sur <https://macuisineadusens.com>



Françoise Combes - Lilabelle Institut Épilations et massages

Ca y est la première newsletter de Lilabelle Institut a été créée. Venez la découvrir en [cliquant ici](#)

« La coop, côté entrepreneurs »

Les nouveaux arrivants :



Christian Roux

Conseil Opérationnel des Entreprises
de Santé en France et à l'Outre-Mer.



Christine Batelier

Thérapie Psycho-énergétique,
Développement Personnel, Bien-être



Xavier Bouin

Artisan-Coutelier



Morgane Ghedini

Art-thérapie, écrivain



Myriam Villalon

Thérapies-Psycho-Corporelles



Nathalie Lloret

SOME phyto-aroma / Formation
professionnelle continue

« La coop, côté entrepreneurs »



Corinne Verrilli Mirc
Création d'activité
de formation professionnelle



François Giarraputto
Photographie, Vidéo



Thierry Palaprat
Rénovation de l'habitat

Regards d'entrepreneurs



Laurent Darolles
Développement personnel
& professionnel



Olivier Charvet
Plombier chauffagiste



Laure Chiraussel
Designer graphique / Illustratrice /
Stratégie en image et
communication aux Entreprises



..... A PARAITRE :

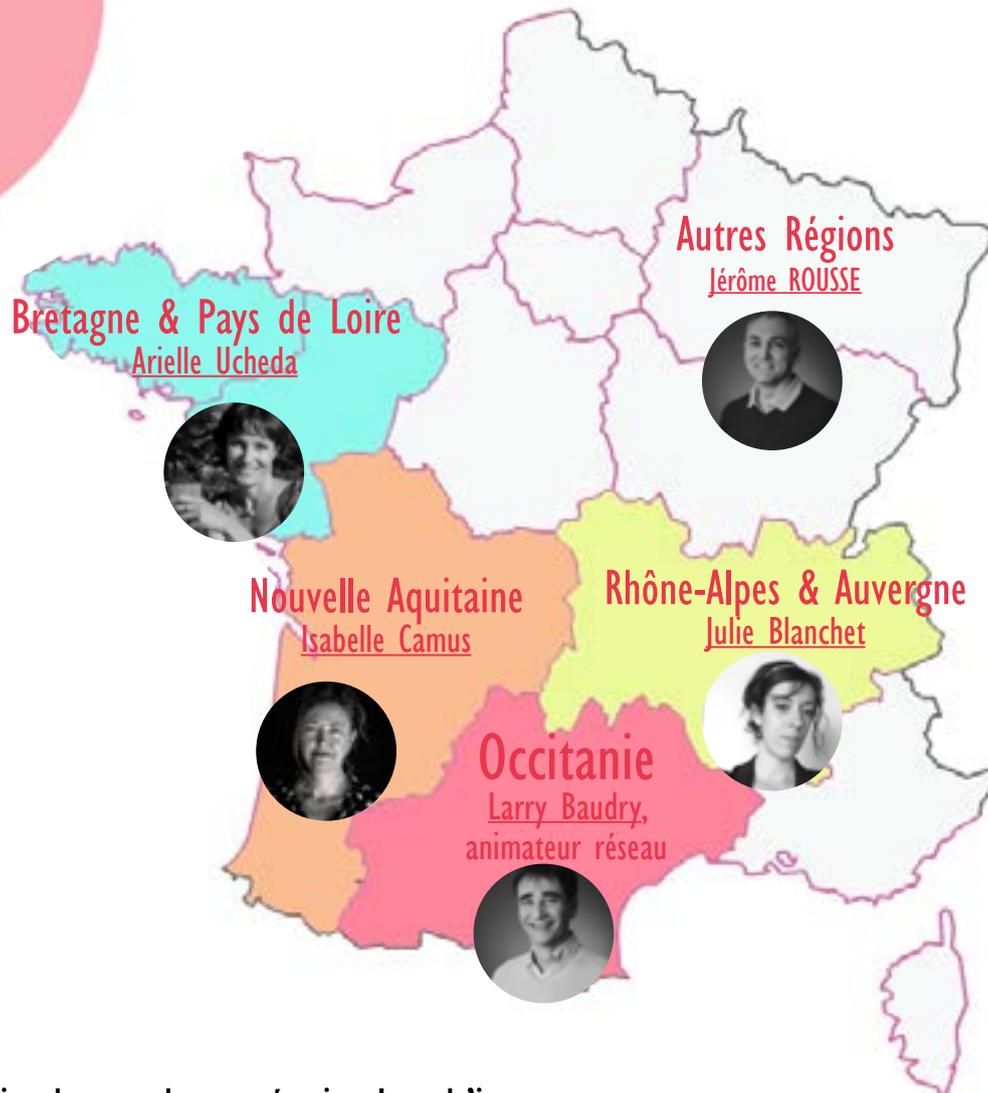
- Du 16 mars au 7 mai, pendant le confinement, dirigeant, intervenants et entrepreneurs motivés d'Impuls'ions ont proposé + de 50 rendez-vous en visio-conférences. Une dynamique incroyable tant relationnelle que professionnelle. Un terreau qui verra quelques belles graines germer. Le prochain mag PULSIONS tentera d'en estimer la récolte.
- PULSIONS s'intéressera de près à un territoire de prédilection : CŒUR DE GARONNE... et à un partenaire historique de la coopérative : ARCHIV TECH
- Retour sur le lancement de notre nouvelle application agile pour la gestion intégralement dématérialisée des notes de frais.

www.impuls-ions.com



.....Comment nous contacter :

Animateurs Régionaux ou contacts en Régions :



Pour en savoir plus sur la coopérative Impuls'ions et ses entrepreneurs,

www.impuls-ions.com

courriel : contact@impuls-ions.org | Tél : 06.50.72.13.01