ÉDITION 9 OCTOBRE 2026

L'écho des SOLISTE'S ENTREPRENEURS

Des sujets de fond au service des professionnels et institutionnels

Au sommaire de ce numéro

A LA UNE

La solitude et le collectif chez les entrepreneurs

L'INTERVIEW

Christophe CHALVIDAL répond à nos questions

POINTS DE VUE DES SOLISTES

NOS SOLISTES SE PRÉSENTENT

Dorine Martinez : Alerte : votre pile de factures vient de dépasser la hauteur de votre plante verte.

Charlène Viala : En Corps Ensemble : des gestes qui rassemblent, des sourires qui portent !



LA SOLITUDE ET LE COLLECTIF CHEZ LES ENTREPRENEURS

Président du Groupe Roumeas depuis 2024, Anthony Roumeas dirige la 4e génération d'une entreprise familiale née en 1929, active dans les travaux publics, la démolition, le recyclage et les services à l'industrie, et forte aujourd'hui de près de 180 collaborateurs.



Très engagé dans la vie économique de son territoire, il livre son regard sur la solitude du dirigeant et sur la force du collectif.



A LA UNE

La solitude et le collectif chez les entrepreneurs

La solitude du dirigeant : une réalité, même à 180 collaborateurs

Même à la tête d'une entreprise de 180 collaborateurs avec plus de 95 ans d'existence, la solitude du dirigeant peut exister. Mon rôle est notamment de prendre des décisions d'orientation stratégique et, plus l'entreprise grandit, plus ces décisions peuvent avoir des conséquences importantes. J'ai néanmoins la chance d'évoluer dans une entreprise familiale et de pouvoir échanger avec mes cousins. Nous n'avons pas toujours les mêmes positions, et c'est justement cette confrontation des points de vue qui est précieuse avant de prendre certaines décisions.
Cette solitude ne tient pas à la taille de l'entreprise mais à la responsabilité : chaque orientation engage des emplois, des investissements et la pérennité du groupe. Savoir avec qui en débattre avant de trancher est donc une vraie force. J'ai naturellement tendance à foncer, à vouloir avancer vite et à saisir les opportunités de développement qui se présentent. Les échanges avec mes cousins me permettent de prendre du recul, de confronter mon enthousiasme à d'autres analyses et, parfois, de redescendre les pieds sur terre avant de m'engager. Cela m'aide à ne pas me précipiter sur chaque opportunité et à mieux mesurer les conséquences de nos choix.

Un réseau qui se transmet… et qui s'entretient

Concernant le réseau, je pars avec une chance : celle d'avoir bénéficié de la transmission de mon père. Il m'a transmis une entreprise, mais également un réseau et un ancrage territorial construits au fil des années. Je considère aujourd'hui que c'est à ma génération d'apporter sa pierre à l'édifice et de contribuer à faire avancer notre territoire. Hériter d'un réseau, c'est bénéficier d'une confiance déjà construite ; ce n'est pas un acquis. Il faut l'entretenir, l'élargir et le faire vivre à son tour.

Choisir ses réseaux : donner autant que recevoir

Pour autant, il faut choisir les réseaux auxquels on consacre du temps. Je privilégie ceux qui sont en phase avec nos activités et surtout ceux dans lesquels les échanges fonctionnent dans les deux sens. Il est intéressant de pouvoir se retrouver autour de la table tantôt comme fournisseur, tantôt comme client ou partenaire, afin de mieux comprendre les contraintes et les attentes de chacun. Je privilégie

également les réseaux où l'on ne vient pas simplement recevoir de l'information, mais où l'on peut aussi en faire remonter, partager les problématiques rencontrées sur le terrain et travailler collectivement sur des sujets précis au sein de groupes de travail. C'est cette capacité à contribuer autant qu'à recevoir qui donne, selon moi, toute sa valeur à un réseau.

Trois questions à se poser avant de rejoindre un réseau :

- Les échanges y fonctionnent-ils dans les deux sens ?
- Puis-je y faire remonter les problématiques de terrain, et pas seulement y recevoir de l'information ?
- Existe-t-il des groupes de travail qui permettent de traiter des sujets précis ?

Enfin, pour choisir un réseau, je conseille de regarder ses actions concrètes et son impact à l'extérieur plutôt que son nombre de membres ou d'événements. Échanger avec ceux qui en font déjà partie est un bon indicateur, mais rien ne remplace le fait de participer à une première réunion pour juger par soi-même. Et lorsque l'on décide de s'engager, je pense qu'il faut essayer d'être acteur du réseau, notamment en participant à ses groupes de travail, plutôt que d'en être simplement membre.

La force du collectif : des exemples concrets

Deux exemples illustrent pour moi la force du collectif.
Le premier, lors du lancement du projet GBII Extension, sur la plateforme du Tricastin. La CCI de la Drôme et Atout Tricastin avaient organisé une rencontre avec les attributaires des marchés pour identifier leurs besoins en ressources locales, favoriser l'emploi du territoire et permettre aux PME de se préparer aux exigences du client. Notre groupe a d'ailleurs été la première PME à obtenir un lot directement auprès d'Orano sur ce projet et, à ma connaissance, l'une des rares à l'avoir fait. Cet exemple montre comment le réseau peut transformer la circulation de l'information en collaborations concrètes et ouvrir l'accès des PME locales aux grands projets industriels.

Le second est la renaissance de l'événement POP après la fin du BIG. Plutôt que de voir disparaître un rendez-vous important pour notre tissu économique, un collectif d'acteurs du territoire s'est mobilisé pour recréer une nouvelle dynamique. Avec plus de 800 visiteurs et 1 200 rendez-vous B2B, le POP montre qu'un réseau peut aller bien au-delà des échanges entre ses membres. En tant que membre du comité d'organisation, ce qui me tient particulièrement à cœur, c'est de sortir de l'entre-soi : à chaque édition, plus de 50 % des entreprises participantes viennent de l'extérieur de notre territoire. Cela traduit notre réelle volonté d'ouverture, de créer de nouvelles rencontres et de faire rayonner notre bassin économique auprès des territoires voisins. La dernière édition s'est tenue le 24 septembre 2026 au Forum de Laudun-l'Ardoise.





C'est également dans cet esprit qu'est né le Collectif Interrégional Économique (CIE) : fédérer les acteurs économiques du Gard, du Vaucluse, de la Drôme et de l'Ardèche autour d'enjeux communs,

en dépassant les frontières administratives qui ne correspondent pas toujours à la réalité de nos bassins économiques. Le CIE a été présenté publiquement lors du salon POP du 24 septembre 2026. À cheval sur trois régions (Occitanie, Auvergne- Rhône-Alpes et Provence-Alpes-Côte d'Azur), il veut travailler sur l'attractivité, le foncier et les mobilités entre territoires, et accompagner les grands projets industriels du bassin rhodanien. J'en suis le vice-président représentant le Gard.
Ces exemples résument assez bien ma vision : le collectif prend tout son sens lorsqu'il permet de passer des échanges à l'action.

Un engagement sur le temps long



C'est le sens que je donne également à mes engagements à la FRTP Occitanie, Atout Tricastin, Cyclium ou Port l'Ardoise. Au-delà du réseau professionnel, c'est un engagement sur le temps long pour participer au développement économique de notre territoire et préparer aussi celui que nous laisserons à nos enfants. Ces mandats prennent du temps, mais je les considère comme un investissement, pour l'entreprise comme pour le territoire.

Entre mon activité professionnelle et mes engagements, mes semaines représentent généralement 50 à 60 heures. J'estime qu'environ 40 % de ce temps est consacré aux engagements et échanges à l'extérieur de l'entreprise, dont une part importante sur mon temps personnel, notamment le midi et le soir. J'en profite aussi tant que je n'ai pas d'enfants, conscient que cet équilibre évoluera certainement.

**C'EST UN CHOIX,
CAR CES ENGAGEMENTS NOURRISSENT
MA RÉFLEXION DE DIRIGEANT ET
CONTRIBUENT AU DÉVELOPPEMENT
DE NOTRE BASSIN ÉCONOMIQUE.**

Un conseil à ceux qui hésitent

À un entrepreneur qui hésite à rejoindre un collectif faute de temps, je dirais que le réseau fait partie des investissements les plus importants d'un dirigeant. Il faut savoir s'entourer : à plusieurs, nous sommes plus forts.

Il y aura toujours une information, une expérience, une rencontre ou un conseil qui pourra un jour permettre de saisir une opportunité ou de sortir d'une situation difficile. Cela vaut aussi pour les indépendants et les petites structures : ne pas rester seul face à ses difficultés est un atout, quelle que soit la taille de l'entreprise.

Un bon réseau ne doit pas simplement remplir un agenda : il doit permettre à chacun d'avancer et, collectivement, de faire avancer son territoire.



L'INTERVIEW DE : CHRISTOPHE CHALVIDAL

POINT S

Christophe Chalvidal, fort d'une carrière entière dans le milieu de l'automobile, détient des qualifications en Maintenance Automobile Option Moto et a 22 ans d'expérience dans le secteur.

Après avoir été gérant d'un établissement Point S pendant 13 ans, il a voulu être aux commandes de son propre projet. Il a donc décidé de rejoindre l'aventure Point S et d'ouvrir son centre « Point S Entretien Auto » à Bagnols-sur-Cèze en 2021. Ce centre de 230 m² et de 4 ponts offre un large service d'entretien et de révision (amortisseurs, freinage, climatisation, embrayage, distribution...).

Rencontre avec un entrepreneur qui a choisi la franchise pour passer de la gérance à l'entreprenariat.

Quel a été votre parcours ?

J'ai commencé avec un Bac Pro Mécanicien en garage, puis je suis devenu adjoint au bureau. Après une paire d'années, j'ai été débauché j'ai fait 10 ans de bureau, avant d'être responsable d'un garage Point S pendant 13 ans. Depuis 6 ans je suis gérant du garage Point S de Bagnols.

Comment s'est passée la reprise du garage ?

Lorsque j'ai ouvert mon centre, une partie des employés avec qui je travaillais depuis 13 ans dans le centre précédent ont choisi de me suivre. J'ai quand même dû étoffer mon équipe avec des apprentis dans un premier temps par manque de trésorerie. La seconde difficulté a été de trouver un local avec de la visibilité à un prix raisonnable. N'ayant pas trouvé, il a fallu s'éloigner un peu des gros axes.

Comment est composée votre équipe aujourd'hui ?

L'équipe actuelle est composée de 5 personnes, une comptable, trois mécaniciens et un agent d'accueil. Je prends régulièrement des stagiaires et parfois des apprentis ce qui est compliqué. L'individualisation de l'accompagnement représente un défi complexe, en raison de la grande diversité des compétences acquises, du degré de motivation et des aspirations professionnelles de chaque stagiaires ou apprentis. La formation est un élément clé qui permet à l'entreprise de se donner les moyens de réussir. Pour faire tourner le garage, mon équipe et moi devons viser le même objectif : de l'accueil client jusqu'à la réparation en atelier, chacun doit ramer dans le même sens.

Quels sont les avantages de la franchise ?

Il y a de nombreux garages indépendants et la franchise est clairement un choix. Une franchise comme Point S apporte la notoriété et l'image de marque d'un grand groupe qui rassure la clientèle. La franchise procure également plusieurs avantages, comme le bénéfice d'une centrale d'achat, la diversification des activités (centre auto, Point S Glass pour le vitrage, vente auto, écomobilité) ainsi que des campagnes publicitaires nationales.



« J'AI BEAUCOUP DE RETOURS POSITIFS DE LA PART DE MES CLIENTS. ILS APPRÉCIENT LE SERVICE DE PROXIMITÉ, QUI EST PLUS QUALITATIF.

DEVENIR CHEF D'ENTREPRISE N'ÉTAIT PAS MON PROJET INITIAL, MAIS JE L'AI FAIT POUR L'AMOUR DU CLIENT !»

Quelles sont les contraintes ?
Il faut suivre la politique de l'enseigne… et bien évidemment la franchise a un coût ! Une somme initiale de droits d'entrée est requise puis chaque mois une redevance est demandée pour assurer les coûts financiers de fonctionnement de l'enseigne dont le siège se trouve à Lyon. Cette redevance est fonction du chiffre d'affaires réalisé. Mon centre auto doit obligatoirement se conformer à la charte de l'enseigne en matière d'aménagement visuel, de services proposés et d'achats référencés auprès de la centrale.

Être gérant, est-ce solitaire ? La franchise aide-t-elle à rompre l'isolement ?
En tant que gérant on se sent souvent très seul face aux problématiques liées à l'entreprise, il faut assumer seul les arbitrages financiers, le recrutement, les investissements, c'est le revers de l'indépendance. Lors du démarrage, avec une trésorerie limitée et le renouvellement d'une partie de l'équipe, le fait d'intégrer l'enseigne Point S m'a permis de me sentir moins seul et de bénéficier de la notoriété d'une enseigne solide, de l'appui du siège qui structure l'offre et de l'accompagnement des équipes commerciales. Les divers événements organisés par le groupe (réunions réseaux, congrès, forum) favorisent les échanges réguliers et le partage d'expérience avec les autres franchisés ce qui contribue à diminuer le sentiment d'isolement.

Au final, ce compromis vous convient-il ? Sur quels critères choisir son réseau ?
La franchise est un fonctionnement qui me convient. Pour moi, pour bien choisir son réseau, il faut s'appuyer sur la notoriété de la marque, s'assurer que sa culture est alignée avec ses méthodes de travail et peser le rapport coût/bénéfice. Il s'agit de balancer ce que l'on gagne en visibilité et en soutien avec ce que l'on cède en indépendance et en redevances. C'est un modèle qui exige d'accepter qu'on ne décide pas de tout.

Vous appuyez-vous sur d'autres collectifs (confrères, clubs d'entreprises, associations de commerçants) ?
Pour m'intégrer dans le tissu local, j'ai adhéré plusieurs années de suite à l'association GRISBI basée à Bagnols-sur-Cèze qui m'a permis d'étendre mon réseau de connaissances.

Quel conseil donneriez-vous à un entrepreneur qui hésite entre rester indépendant et rejoindre une franchise ?
Je lui conseillerais tout d'abord de bien réfléchir à son profil et à se demander s'il préfère une totale liberté de création ou la sécurité d'un concept déjà éprouvé. De se rapprocher ensuite de plusieurs franchisés déjà en place pour avoir un retour d'expérience réaliste sur le quotidien et la rentabilité. De calculer l'investissement financier global (droits d'entrée, redevances) par rapport aux services réellement apportés par la franchise (formation, marketing, centrale d'achats). Et enfin de se faire accompagner par un expert-comptable pour l'analyse du document d'information précontractuelle à demander à la franchise avant toute signature. Que ce soit avec ou sans franchise, la nécessité d'être entouré par des personnes clés compétentes (banquier et expert-comptable, chambre des métiers…) est un gage de réussite pour toute nouvelle création entreprise.





POINTS DE VUE DES SOLISTES

« Indépendante » ne veut pas dire « seule ».

Quand j'ai choisi de devenir conseillère en immobilier indépendante, je cherchais la liberté : organiser mon activité comme je le souhaitais, choisir ma façon de travailler, travailler pour moi.

Mais la liberté a un revers possible : la solitude. Et ça, je voulais l'éviter.
Être son propre patron, c'est exigeant.

Pas de collègue dans le bureau d'à côté. Pas de responsable pour fixer les objectifs. Quand une vente ne se fait pas, c'est à moi de me remettre en question.

Il faut prospecter, communiquer, se former, gérer l'administratif… et avancer même les jours difficiles.

C'est là que le réseau prend tout son sens.

Chez iad, je reste indépendante et responsable de mes résultats, mais je ne suis jamais seule.

Chaque conseiller est accompagné par un parrain ou une marraine. Ce n'est pas un supérieur, c'est quelqu'un qui partage son expérience et son soutien. Et autour, il y a les collègues, l'équipe : on s'appelle, on monte des actions ensemble, on échange en permanence.

J'ai appris qu'on n'a pas besoin de tout savoir.

Commerciale, juriste, photographe, comptable, community manager… et parfois psychologue !
Être entrepreneure, ce n'est pas tout faire seule. C'est savoir demander de l'aide et s'entourer.

Aujourd'hui, j'accompagne à mon tour des conseillers qui se lancent.

Cette transmission met beaucoup de couleurs dans mes journées.

Mais soyons honnêtes : le réseau ne fait pas le travail à notre place. Il apporte des outils, une structure et du soutien. L'envie, la régularité et l'effort restent les nôtres.

Seule dans mes décisions, entourée dans mon quotidien : c'est l'équilibre qui me ressemble.

On peut vouloir être libre sans vouloir être isolée.

Pour moi, l'indépendance n'est pas l'absence de liens. C'est la liberté de choisir ceux qui nous font grandir.



Par Laure LEDUC
Conseillère en immobilier indépendante – iad France
laure.leduc@iadfrance.fr

Une question d'étapes de la vie et de l'expérience

Lorsque je me suis lancé comme diagnostiqueur immobilier, rejoindre un réseau a été une évidence. J'avais besoin d'être accompagné, formé et de bénéficier d'outils performants pour démarrer dans les meilleures conditions. Le métier de diagnostiqueur est très technique, la formation est primordiale !

Je me suis appuyé sur un logiciel-métier, des méthodes commerciales éprouvées et un accompagnement qui m'ont permis de développer mon activité sereinement. Le fonctionnement du réseau me convenait aussi, avec une redevance fixe : plus je développais mon chiffre d'affaires, plus ma rentabilité progressait.

Aujourd'hui, après plusieurs années d'expérience, mes besoins ont changé. Je maîtrise mon métier, et je n'ai plus le même besoin de formation ou d'accompagnement même si je me tiens à jour des nouveautés en permanence.

POINTS DE VUE DES SOLISTES

Mon activité repose désormais sur le bouche-à-oreille et mon réseau professionnel. J'ai aussi choisi de retrouver davantage de liberté. Les secteurs géographiques imposés limitaient certaines opportunités. En devenant totalement indépendant, je peux intervenir où je le souhaite et je n'ai plus à supporter le coût de la redevance.

Avec le recul, je ne regrette pas mon choix initial. Intégrer un réseau a été un formidable accélérateur pour démarrer. Mais à un moment de son parcours, lorsque l'expérience, la notoriété et la clientèle sont au rendez-vous, voler de ses propres ailes a été pour moi une évolution naturelle.



Par David Paenhuys
Alpha Control
Diagnostiques immobilier et audit énergetique
alphatechexpertise@gmail.com

Il y a des changements qui s'imposent à nous...

Il y a des changements que l'on choisit, que l'on prépare et que l'on anticipe. Et puis il y a ceux qui s'imposent à nous. Mon passage de la micro-entreprise à la SARL franchisée appartient clairement à cette deuxième catégorie. Lorsque j'ai créé mon activité, le statut de micro-entrepreneur correspondait parfaitement à mes besoins. Simple, souple et peu contraignant, il me permettait de me concentrer sur l'essentiel : accompagner mes clients, transmettre mes compétences et développer progressivement mon activité.

Je n'avais donc aucune raison particulière de vouloir changer. Mais le secteur de la formation professionnelle a évolué, avec notamment un renforcement des règles concernant les organismes de formation et le recours à la sous-traitance. Pour les organismes concernés par le CPF, une partie de l'activité doit désormais être réalisée directement par l'organisme. Cette évolution réglementaire a donc amené le réseau PROFILSUCCESS auquel j'appartiens à revoir son organisation. Passer à une SARL franchisée n'est pas simplement changer de statut juridique. C'est aussi changer de posture. Je dois désormais penser davantage comme une dirigeante d'entreprise : anticiper les charges, suivre la rentabilité, structurer mon activité et réfléchir à son développement à plus long terme.

La franchise apporte également un cadre et un accompagnement. Je bénéficie d'outils, de méthodes et de l'expérience d'un réseau, ce qui constitue un véritable atout dans un secteur où les obligations sont nombreuses. Mais cette nouvelle organisation a aussi ses contraintes telle qu'une gestion plus complexe et davantage d'obligations administratives et comptables.

Les coûts de fonctionnement sont également plus importants et la notion de rentabilité devient essentielle. Il ne suffit plus de regarder son chiffre d'affaires : il faut savoir ce qu'il reste réellement à l'entreprise. Parce que cette expérience me rappelle une règle fondamentale de l'entrepreneuriat : on ne choisit pas toujours les changements qui arrivent, mais on peut choisir ce que l'on va en faire.

La micro-entreprise m'a permis de me lancer, d'expérimenter et de construire mon activité.
La SARL franchisée m'invite aujourd'hui à passer à une nouvelle étape : celle de la structuration et du développement. Ce changement n'était pas celui que j'avais imaginé. Mais peut-être pourrait-il finalement m'ouvrir des perspectives que je n'aurais jamais envisagées seule ?



Par Muriel AVERSENG
Formatrice et consultante
PROFIL SUCCESS
muriel.averseng@profilsuccess.com

NOS SOLISTES SE PRÉSENTENT

ALERTE : VOTRE PILE DE FACTURES VIENT DE DÉPASSER LA HAUTEUR DE VOTRE PLANTE VERTE.



Par Dorine MARTINEZ
Activ'gestion Martinez
activgestionmartinez@gmail.com

On vous avait vendu « devenir son propre patron ». Personne ne vous avait dit que le pack incluait secrétaire, comptable, standardiste, relanceur de mauvais payeurs… et psy du dimanche soir.

Après 10 ans de salariat et un confinement à me demander « qu'est-ce que je fais de ma vie ? », j'ai trouvé : sauver les entrepreneurs de leurs papiers. Ainsi est née Activ'gestion Martinez, **assistante administrative et comptable indépendante** (cape non fournie).

Mes super-pouvoirs :
📄 Devis et factures sans formule magique
📂 Classement sauvage dompté
💸 Fournisseurs payés avant qu'ils n'envoient leur cousin
📞 Clients relancés avec le sourire
🧱 Saisie, TVA, suivi du chiffre d'affaires… et traduction du langage de votre expert-comptable

Soyons francs : certains artisans préfèrent grimper sur un toit en plein mistral plutôt qu'ouvrir leur logiciel comptable. Et c'est normal ! Vous n'avez pas créé votre entreprise pour devenir champion du monde de l'agrafeuse.

Comment ça marche ?
À distance ou dans vos locaux, quelques heures par semaine ou plusieurs jours par mois. Un couteau suisse, mais en plus organisé. Envie de rester le patron sans devenir l'esclave de vos papiers ? Vous savez qui appeler !

Activ'gestion Martinez : je m'occupe de vos papiers, vous vous occupez de vos affaires.

EN CORPS ENSEMBLE : DES GESTES QUI RASSEMBLENT, DES SOURIRES QUI PORTENT !

Et si une animation était bien plus qu'une activité au programme ? Un peu de musique, une pincée de créativité, quelques souvenirs qui refont surface… et surtout, des moments de partage qui font du bien !
Moi, c'est Charlène, animatrice et fondatrice d'En Corps Ensemble. J'accompagne les seniors à travers des animations qui donnent envie de participer, de bouger, de réfléchir et de partager, dans la bonne humeur et au rythme de chacun.

On bouge ! Avec la danse en ligne et la danse assise, chacun trouve son rythme, debout comme assis.

On fait travailler ses méninges ! Avec des ateliers mémoire et musicaux, où réfléchir rime aussi avec s'amuser.

On laisse parler sa créativité ! Avec des ateliers créatifs et sensoriels pour découvrir, imaginer et expérimenter ensemble.

Et ce n'est pas tout ! Les animations s'adaptent à vos envies et à vos besoins, pour des rendez-vous réguliers ou des interventions ponctuelles.

J'interviens dans les structures, les associations et à domicile, sur le secteur de l'Uzège et du Gard Rhodanien.

Mon petit plus ? Je ne viens pas simplement animer une activité : je viens créer du lien, valoriser les capacités de chacun et faire naître ces petits moments qui changent une journée. Un sourire retrouvé, une chanson fredonnée, une envie de participer… C'est aussi ça, la réussite d'une animation !



Par Charlène VIALA
En Corps Ensemble
encorpsensemble30@gmail.com

RENDEZ-VOUS DANS LE PROCHAIN NUMERO...

LE PROCHAIN NUMERO À PARAITRE EN JANVIER 2027

COMITÉ DE RÉDACTION

Maryline Buricand
Corinne Courteille
Elodie Klein
Laure Leduc
Anne-Laure Maupoux

https://www.solistes-entrepreneurs.fr/

https://www.facebook.com/solistes

https://www.linkedin.com/company/les-soliste-s-entrepreneurs/

lessolistesentrepreneurs@gmail.com

LES SOLISTE'S ENTREPRENEURS