

# ECONOMIE. Elle veut aider à monter leur entreprise

Passée par divers domaines d'activité au fil de sa carrière professionnelle, Laurence Clerjaud a décidé de devenir consultante en création d'entreprise. La Clissonnaise, qui demeure parallèlement praticienne en thérapie psycho-corporelle, entend aider ceux qui souhaitent devenir autonomes. Avec un bagage juridique, comptable et stratégique.

Le confinement a-t-il fait réfléchir les gens ? Certainement. « Je pense que professionnellement, beaucoup ont eu le temps de faire le point sur leur situation. Et peut-être ont-ils fait mûrir un projet qu'ils avaient gardé jusque-là enfoui. surtout, j'entends que certains ne veulent pas reprendre dans les mêmes conditions que la vie d'avant. Que passer du temps pour soi et pour ses proches, c'est bien aussi », relate Laurence Clerjaud qui s'appuie aussi sur un scénario plus pessimiste.

« On peut aussi s'attendre à ce qu'il y ait des plans de restructuration dans pas mal d'entreprises et que des per-

sonnes soient contraintes de partir. Créer sa structure peut être une option. » En tout cas, sans attendre, celle qui s'est installée sur Clisson en 2013 propose ses services de consultante en création d'entreprise.

Sans pour autant abandonner son activité de praticienne en thérapie psycho-corporelle, lancée il y a 4 ans, pour laquelle elle accueille, écoute, accompagne et conseille de nombreuses personnes de tout âge (cette technique sert à réparer les traumatismes présents dans la mémoire corporelle qui sont à l'origine du stress, d'angoisses ou de peurs).

## Un parcours très éclectique

Si les deux occupations sont assez éloignées, il n'en demeure pas moins que Laurence Clerjaud a l'habitude de réaliser des grands écarts professionnels. C'est une force chez elle. C'est d'ailleurs pour cela qu'elle propose cette prestation envers ceux qui veulent monter leur structure. L'univers musical occupa la première partie de sa vie (salariée de maison de disques, création d'un label, fondation d'une société d'événementiel et

de promotion).

Puis vint celui de la gastronomie : en 2008, elle ouvrit le premier restaurant sans gluten à Paris (avec trois salariés). Ensuite, entre 2012 et 2016, elle travailla comme chargée de clientèle dans une banque et chargée de communication dans l'agro-alimentaire.

« C'est de ces parcours que je me nourris pour accompagner les autres. En fait, je me suis rendu compte que ce qui me faisait le plus vibrer, c'était la création. Mais pour soi, ça ne peut pas se répéter éternellement. Alors aider des gens à monter des projets et voir le bébé s'envoler, ça me correspond bien », argumente celle qui possède un bagage juridique et comptable, ainsi qu'une vision stratégique. « Par ailleurs, quand j'ai monté un restaurant il y a 12 ans, je me suis aperçue qu'il y avait peu d'organismes qui proposaient cet accompagnement. Et que j'aurais gagné en efficacité si j'avais eu les bons interlocuteurs. Je me suis sentie parfois seule. »

## Du sur-mesure

Loin d'elle, toutefois, l'idée de

critiquer les sessions consulaires mises en place par les chambres de commerce et d'industrie, les chambres des métiers ou encore les structures type BGE, souvent gratuites. « Mais souvent le public accueilli est très varié. Et les projets plus ou moins avancés, indique-t-elle. Du coup, on peut sortir plus perdu qu'avancé de ces rendez-vous. Mon idée est de faire du sur-mesure. »

Toutefois, la Clissonnaise ne se prétend pas experte dans tous les points. Elle s'est rapprochée d'une kyrielle de spécialistes pour réorienter, au besoin, les personnes. « Je reste dans le montage classique d'entreprises (micro-entreprise, auto-entrepreneuriat, société...). Pour les holdings et les sociétés off-shore, il faudra frapper à une autre porte », prévient celle qui joue la carte de l'humilité... et la franchise.

« Si quelqu'un n'est pas fait pour créer sa société, parce que, par exemple, ce qui lui plaît c'est le confort du salaire à la fin du mois et d'être guidé dans ses missions, je saurai lui dire. » D'ailleurs, elle prévoit, à chaque demande, un entretien d'une



Laurence Clerjaud.

demi-heure afin de définir les besoins. Ensuite, plusieurs possibilités en fonction des services demandés (statuts, démarches administratives, business plan, stratégie de communication...). « Mais pas question de faire à la place, je veux guider et peut fixer des échéances », conclut celle qui reprend régulièrement l'adage : « Seul, on

va plus vite ; ensemble, on va plus loin ».

■ Laurence Clerjaud, consultante en création d'entreprise. Contact : [contact@laurenceclerjaud.com](mailto:contact@laurenceclerjaud.com) ou 06 62 70 15 93. Renseignements sur <https://aidecreationentreprise.com>.