



Contexte

Vincent a été journaliste business pendant 20 ans, et à ce titre, il a eu la chance de côtoyer de grands dirigeants d'entreprises. Toutefois, après 20 ans de rencontres dans le milieu des affaires, Vincent a ressenti le besoin et l'envie de dépasser son statut de salarié et de se lancer dans l'aventure entrepreneuriale.

Ses atouts

Vincent possède :

- Un vaste réseau
- Une connaissance approfondie du monde des affaires
- Une appétence pour les relations humaines

Son principal handicap

En revanche, il est peu à l'aise lorsqu'il s'agit de conclure une vente, il ne sent pas capable de faire le forcing pour finaliser un contrat quand c'est nécessaire.

L'aventure entrepreneuriale

Il tente une première expérience dans l'Internet. Il est précurseur dans l'exploitation des réseaux sociaux numériques. Sans doute trop en avance sur son temps, puisqu'il ferme la boîte au bout de deux ans par manque de revenus.

Il se lance ensuite dans un métier d'aide à la personne, où les clients sont des entreprises. Il est conseiller en gestion de carrière : recrutement, out-placement et coaching. Après seulement un an, Vincent s'est construit une solide réputation et une belle expérience dans le secteur. Il a maintenant envie de monter « une grosse entreprise ». Parallèlement, il s'est mis en tête d'écrire un livre précurseur, avec un titre porteur, vecteur de notoriété et prétexte pour communiquer.

Financièrement, Vincent n'a pas de fonds conséquents ni de patrimoine particulier. Il est locataire, divorcé, et a deux enfants à charge. Il a 40k € de marge pour débiter issus de ses deux premières années d'entrepreneuriat.

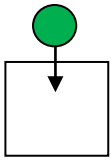
Vincent étant une personne qui prend ses responsabilités très au sérieux, il a besoin de qualifier un plan de développement précis et fiable. Il discute alors de son projet avec plusieurs personnes pour éclaircir ses idées et construire un plan opérationnel.

Concurrence

Le marché est aujourd'hui occupé par trois grosses sociétés. Leur taille les oblige à fonctionner par process plus que par principes humains. Il n'y a qu'un seul concurrent de taille moyenne qui a la meilleure réputation (grande qualité de service) et l'image la plus haut de gamme du marché. Elle est composée de 7 associés, de 15 salariés et un réseau d'intervenants ponctuels.



QUESTION 1 : QUELLES SONT LES POSSIBILITES POUR VINCENT ?



1- Intégrer la boîte de taille moyenne qui semble la plus attrayante

Points positifs : Cette option est simple et rapide à mettre en place.

Points négatifs : Néanmoins, il ne réalise pas son rêve de monter sa propre structure.

Point clé : L'important est alors de se faire présenter au bon moment pour avoir le plus de chance possible d'être recruté

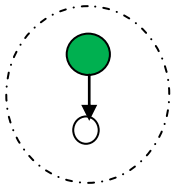


2- Rester seul

Points positifs : Il ne prend aucun risque.

Points négatifs : Mais être seul n'est pas stimulant. De plus, il semble difficile de facturer plus de 400k € de service par an tout seul. L'espérance de gains reste donc limitée (on vit bien mais ça ne permet pas d'acheter un appartement à Paris !). En outre, il devra vendre son service lui-même (pas facile pour lui).

Point clé : Le point crucial est alors de trouver son équilibre, d'accepter d'être seul mais bien et de rester petit.

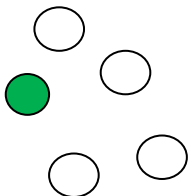


3- Embaucher un commercial

Points positifs : Cette option est assez simple à mettre en place.

Points négatifs : Mais il est très difficile de trouver la bonne personne et de faire vivre la relation à long terme (il a déjà tenté l'expérience avec une personne a priori bien sur tous les plans, associée à 50/50 mais qui ne voulait pas dépenser un sou de sa poche, elle voulait une association pour les gains mais pas pour les dépenses et les risques).

Point clé : Dans cette configuration, l'important est donc de trouver la bonne personne.



4- Collection d'individus : Il s'agit de monter une marque à plusieurs mais chacun reste indépendant d'un point de vue juridique. Chaque consultant facture ses clients par l'intermédiaire de sa structure

Points positifs : Cette solution semble simple car il est très facile de trouver des collègues qui veulent réduire leurs coûts et élargir leur réseau. Il s'agit par exemple de partager des locaux, un site internet, un logo, une communication, une vitrine commerciale...

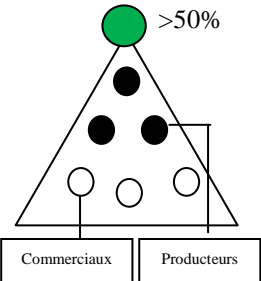
Points négatifs : Néanmoins, il y aura un réel risque de manque de synergie et de discorde sur les clients (s'il y a un site internet commun avec une seule marque, qui traite un prospect qui contacte la « marque » ?).

Point clé : Il s'agit alors de trouver des gens suffisamment professionnels et matures pour qu'il y ait une chance de rester ensemble en créant un minimum de synergie.



CAS ZANOVA : CHOIX DE LA STRUCTURE SOCIETALE

5- Créer une société de conseil où il est actionnaire majoritaire

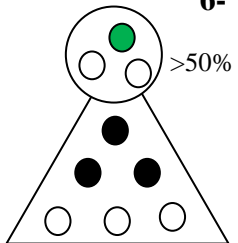


Points positifs : Il réalise son rêve et reste maître du process.

Points négatifs : Cette configuration nécessite un capital financier de départ conséquent et entraîne des charges fixes élevées. L'alternative est de démarrer au moins avec quelques gros clients qui assureraient la trésorerie de l'entreprise.

Point clé : Il faut donc mettre en place un système marketing et commercial qui capte des clients très vite et permet de signer de gros contrats.

6- Réunir plusieurs associés possédant ensemble plus de 50% du capital

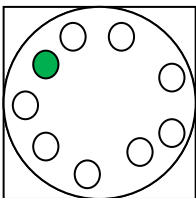


Points positifs : Il n'est pas le seul à mettre de l'argent et de l'énergie dans le système.

Points négatifs : Cette option nécessite une entente obligatoire entre les associés, notamment pour les prises de décisions, car personne n'est majoritaire.

Point clé : Il faut monter une machine commerciale efficace et s'appliquer à bien réguler la relation entre associés.

7- Monter une société où tout le monde est égal en droits et en devoirs (type coopérative)



Points positifs : Il est alors très facile de démarrer car beaucoup de personnes ont cet idéal en tête et il n'y a pas besoin de recruter.

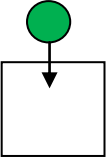

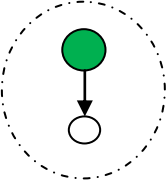
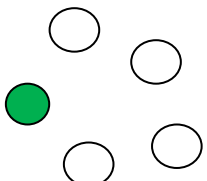
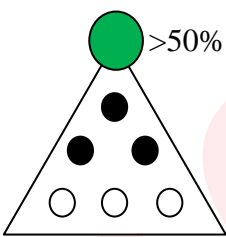
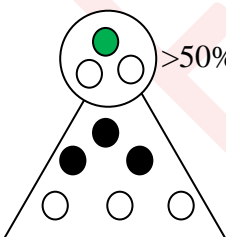
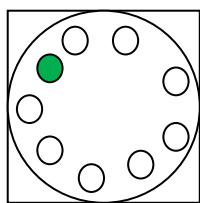
Points négatifs : Néanmoins, il n'y a personne pour vendre et la « régulation humaine » peut devenir compliquée voir infernale.

Point clé : L'important est de trouver des personnes complémentaires, de même maturité, d'âges différents et qui puissent vivre ensemble une aventure entrepreneuriale sur le long terme.



CAS ZANOVA : CHOIX DE LA STRUCTURE SOCIETALE

Tableau synthèse

Société	Points forts	Points faibles	Point clé	Voir dans le livre
	Rapide et facile à mettre en place	Ce n'est pas son rêve	Le bon recrutement	Le PI
	Ne prend pas de risque	Seul, peu stimulant	Trouver son équilibre	
	Rapide et facile à mettre en place	Difficile de trouver la bonne personne	Trouver la bonne personne	Les recommandations Le PI (recrutement)
	Simple, baisse des coûts fixes, élargissement du réseau	Très peu de synergie, risque de discorde sur des clients	Trouver les bonnes personnes pour créer synergie et dynamisme	
	Réaliser son rêve et rester maître du process	Apport financier initial important, charges fixes élevées	Capter des clients très vite et signer des gros contrats	
	Pas le seul à mettre de l'argent et de l'énergie dans le système	Entente obligatoire entre les associés car personne n'est majoritaire	Savoir réguler la relation entre associés	Le PI Le teste de l'alliance Travail sur la vision (Les mini-notes)
	Démarrage facile, « société idéale »	Personne pour vendre, régulation humaine compliquée voir infernale	Trouver les personnes assez intelligentes et matures pour l'aventure sur le long terme	Le test de l'alliance La vision

Mars 2011



QUESTION 2 : QUELLES QUESTIONS POSERIEZ-VOUS A VINCENT POUR LE FAIRE AVANCER ?

- **Se décrire, quels sont ses soutiens (réseau, famille) ?**
- **Quel est son patrimoine ?**
- **Quel risque est-il prêt à prendre ?**
- **L'idée de réussir ou gagner de l'argent ?**

QUESTION 3 : QUELS CONSEILS LUI DONNERIEZ-VOUS ?

- **Discuter avec un maximum de personnes**
- **Démarrer avec l'option qui l'intéresse le plus et sentir comment ca se passe (voir page sur le bouquin faire/réfléchir)**
- **Avoir quelqu'un, un superviseur qui permette de prendre du recul**
- **De bien valider le sens de son option par rapport à son projet de vie**

...