

*« Je vais vous conter l'histoire de Julien, la trentaine, papa d'un petit Téo depuis 2 ans.*

*Il a créé sa société il y a 18 mois : La Bague au Doigt. A l'occasion de l'organisation de son mariage avec Élodie il y a 3 ans, ils ont tous deux réalisé l'ampleur du projet dans lequel ils se lançaient : réservation de salle, traiteur, animation... un véritable casse-tête. Julien s'est alors aperçu qu'aucune société ne proposait une prise en charge totale de cet événement pour soulager les futurs mariés. En faisant part de son constat à ses proches et amis l'un d'eux lui rétorquât sur le ton de la boutade : « et bien, tu n'as qu'à la créer ! ». « Chiche ! »...le pari fut pris et l'aventure lancée.*

*Les premiers mois furent intenses et stimulants. Julien voyait sa société grandir comme son fils : premiers essais, premières épreuves, des succès, beaucoup d'échecs, mais il se relevait à chaque fois.*

*Depuis quelques semaines la situation s'est tendue : le relevé bancaire de sa société fait état d'un solde baissant dangereusement, il s'interroge sur son modèle économique et pire... sa motivation s'émousse. Julien n'a pas besoin d'aide ou de réconfort...il veut agir ou plutôt réagir. Il a songé à faire entrer au capital des associés, mais il a rapidement écarté la solution : il tient trop à sa liberté et à son indépendance.*

*Nous nous rencontrons en février au cours d'un premier entretien consacré à bien comprendre l'activité de sa société et sa situation. Sur la base des éléments disponibles (derniers comptes de sa société, situation financière à date, structure de son portefeuille de clients, carnet de commandes...) et surtout de ses attentes et de ses besoins, nous remplissons ensemble un questionnaire de prise de connaissance qui servira de base à notre coopération.*

*Ce premier rendez-vous est déjà l'occasion d'identifier les premières pistes et d'ébaucher les premiers indicateurs qui seront à affiner au cours du temps. Quelques exemples concrets :*

- Le suivi de son chiffre d'affaires : Soucieux de piloter au mieux son entreprise, Julien suit comme le lait sur le feu l'évolution de ses ventes, mais sans trop s'occuper des encaissements correspondants. Ensemble, nous mettons en place des actions permettant de favoriser des encaissements réguliers et des indicateurs d'alerte afin de rapidement relancer les clients indécis.*
- Toujours concernant les ventes, le chiffre d'affaires n'est que la résultante de nombreuses actions, commerciales notamment, entreprises en amont. Nous sélectionnons ses actions et assurons ensemble un suivi.*

*Nos rendez-vous, d'une demi-journée environ par semaine les premiers mois, s'espacent peu à peu en fonction d'actualité et de ses besoins.*

*Nous agissons concrètement sur les charges en organisant la relation avec ses fournisseurs : sélection, mise en concurrence, mais toujours avec le souci d'apporter un maximum de qualité à ses clients.*

*En effet, quel que soit le domaine d'activité, la qualité constitue LE facteur de succès de toute entreprise. Il faut maintenir et développer cette qualité ce qui passe bien évidemment par un fort degré d'exigence envers soit, mais aussi par la culture d'une esthétique, d'un ton et d'un esprit si possible originaux, dans chacun de ses livrables, produits ou services.*

*Au fil des mois, la réflexion stratégique amène Julien à revoir totalement son modèle. Initialement tourné vers une clientèle de particuliers (BtoC) il se rend compte que sa société doit davantage s'adresser à les professionnels (BtoB) en agissant comme intermédiaire. Il crée donc une place de marché à l'attention des professionnels parties prenantes aux mariages.*

*Au cours de chaque entretien, nous analysons l'évolution des indicateurs que nous avons préalablement définis (dont la trésorerie), collectons et décortiquons des données plus poussées en fonction des sujets, interprétons les résultats et enfin et surtout listons un certain nombre d'actions à entreprendre (qu'il aura bien évidemment la liberté d'appliquer).*

*Toutes ses étapes se font avec la volonté de garder à la fois l'envie de conquête, mais aussi une forme de sérénité en plaçant aux endroits clefs des règles voire des contrôles pour limiter au maximum les risques.*

*Un compte rendu est systématiquement établi par nos soins afin de formaliser les actions à entreprendre et le calendrier correspondant.*

*Julien avance, développe et valorise son entreprise. Il en a la responsabilité, tient en main sa destinée, mais bénéficie à présent d'un renfort aujourd'hui plus léger, mais régulier, concret, pragmatique et de confiance. »*