

Kevin SOLER

COMMENT J'AI SAUVÉ MA BOÎTE

Tous les conseils
d'un entrepreneur
pour protéger
son business



**COMMENT
J'AI SAUVÉ MA BOÎTE**

Kevin SOLER

COMMENT J'AI SAUVÉ MA BOÎTE

Tous les conseils
d'un entrepreneur
pour protéger
son business



Pour toute information sur notre fonds et les nouveautés dans votre domaine de spécialisation, consultez notre site web: [**www.deboecksuperieur.com**](http://www.deboecksuperieur.com)

Copyright pictogrammes intérieurs:

© gguy – stock.adobe.com

© SunwArt – stock.adobe.com

© De Boeck Supérieur s.a., 2023
Rue du Bosquet, 7 – B-1348 Louvain-la-Neuve

1^{re} édition

Tous droits réservés pour tous pays.

Il est interdit, sauf accord préalable et écrit de l'éditeur, de reproduire (notamment par photocopie) partiellement ou totalement le présent ouvrage, de le stocker dans une banque de données ou de le communiquer au public, sous quelque forme et de quelque manière que ce soit.

Dépôt légal :

Bibliothèque nationale, Paris : mars 2023

Bibliothèque royale de Belgique, Bruxelles : 2023/13647/052

ISBN 978-2-8073-5157-8

SOMMAIRE

Préface de Jonathan Laroussinie	7
Chronique d'un parcours atypique	11
1 Par la force des choses...	17
2 Ôter ses œillères... puis les remettre!	31
3 La procédure de sauvegarde, un outil miraculeux	45
4 Revenir à l'essentiel: la vente	55
5 Et le moral dans tout ça ?	67
6 Pivoter pendant le Covid. Le temps mort n'est pas mort!	83
7 Les récompenses du marketing de crise	95
8 Comment pérenniser les acquis	105

9 Prêt à faire confiance à un nouvel associé?	117
10 De l'ambition pour la suite	125
Une dernière révélation	133
La parole aux experts	139

PRÉFACE

**JONATHAN
LAROUSSINIE**

CEO
de Rise Partners

Par définition, l'entreprise est un projet porté par un groupe de personnes ayant un objectif commun et dont les risques sont assumés, *in fine*, par l'entrepreneur et ses actionnaires. Dans notre société postmoderne, la raison d'être de ce projet est à l'initiative de l'entrepreneur, raison qui va prendre différents qualificatifs mais qui devient une source de motivation majeure de l'ensemble de l'équipe composant l'entreprise. Lorsque le chef d'entreprise est confronté à des situations sans cesse nouvelles, à des problématiques financières graves, dans lesquelles seul son choix orientera la trajectoire de cet ensemble, alors on peut dire que plus qu'un métier, il s'agit d'une vocation. Une vocation sans faille qui donne la force de garder foi en un projet malmené par de nombreux facteurs exogènes qu'on ne peut ni maîtriser ni anticiper.

Cette vocation pousse le dirigeant à rester un élément clé de son projet, quel que soit son modèle de management. C'est à ce moment qu'intervient sa capacité à prendre du recul, à partager une vision, une conviction, et à s'appuyer sur son capital humain pour faire progresser son entreprise. Tant d'éléments que l'entrepreneur doit appréhender, comprendre, et dont il doit en permanence tenir compte ! C'est une somme de compétences généralistes nécessaires au bon fonctionnement de son entreprise qui permettra à son équipe de résister et d'affronter les nombreux challenges qui se présenteront à elle. Il s'agit là de compétences « métier ».

Dirigeant, c'est ainsi un métier basé sur une vocation, dont le seul outil réellement différenciant demeure le capital humain. Lorsque l'on « signe » son contrat d'entrepreneur, on choisit un métier basé sur l'humain, sur la résilience, et sur une durée totalement indéterminée.

Voir «son» projet d'entreprise se développer, c'est en observer les progrès à l'échelle microéconomique. L'Homme se caractérise par sa capacité à transmettre son savoir au fil des générations, savoir qui s'accumule, permettant à toute une société de cimenter son développement. L'entrepreneur doit ainsi être celui qui porte le risque mais qui favorise la transmission de l'information au sein de son équipe, s'il veut voir son entreprise progresser. Cette accumulation de savoir partagé, d'informations intégrées, fera grandir l'ensemble d'une équipe, l'entrepreneur n'étant qu'un rouage de ce système, un élément clé.

Le métier d'entrepreneur consiste à gérer en permanence une quantité phénoménale d'informations, souvent indigeste, présentant des risques, des opportunités, mais qui doit permettre à toute une équipe d'avancer dans un projet global commun avec un maximum d'ambition, de motivation.

Un métier souvent difficile dans sa nature, principalement lorsque l'entrepreneur se trouve confronté à des situations critiques qui génèrent énormément de stress, ce stress pouvant être provoqué par des informations positives comme négatives. C'est ici que l'on parle de «posture du dirigeant» – celle qui permettra à tous les acteurs de son projet de comprendre l'écosystème de l'entreprise, d'entendre les bonnes et les moins bonnes nouvelles, de garder une motivation sans faille. Cette posture est la base d'un dialogue au sein de l'entreprise.

L'entrepreneur a également un rôle de représentant de son activité, il est le visage d'un projet en plein développement, d'une équipe motivée, parfois en souffrance mais dont l'image doit être signe de stabilité, de réassurance. Personne n'a envie de s'impliquer dans un projet à l'image instable, qui ne donne pas de perspective de développement à long terme, qui n'apporte rien à notre société...

Redresser une entreprise, au-delà des complexités financières et commerciales, c'est donc redonner sens à un projet entrepreneurial. Pour l'entrepreneur, c'est se reconnecter à sa vocation, reprendre les bases de son métier et grandir aux côtés d'une équipe en pleine tempête. Une posture complexe à tenir sur la durée, d'autant que, comme chaque membre de l'équipe, l'entrepreneur reste une personne qui a besoin de reconnaissance, mais qui doit toujours faire preuve d'abnégation au profit de son capital humain...

CHRONIQUE

D'UN PARCOURS ATYPIQUE

Mon goût du challenge remonte à ma plus tendre enfance. Si l'idée de «participer» peut suffire à certains, pour moi cela n'a jamais été assez: j'aime gagner! Mais ce qui me plaît avant tout, c'est le chemin qui mène à l'objectif que l'on s'est fixé.

Lorsque j'ai commencé à pratiquer le sport, enfant puis adolescent, j'ai pris plaisir à mesurer mes performances et tester ma capacité à atteindre ou dépasser des objectifs. J'ai régulièrement changé de discipline, parce qu'une fois mon but atteint je me lassais, j'avais besoin d'un nouveau défi, mais aussi parce que je me suis adapté aux nombreux déménagements de mes parents, qui m'imposaient de quitter un hobby pour un autre. Football, sports extrêmes (skate-board, ski freestyle...), tennis de table, j'ai exploré un peu tout, en saisissant les occasions qui m'étaient données.

J'ai fait la même chose concernant mes études: j'ai démarré une école de commerce (l'ESC Troyes), mais n'ai jamais terminé le cursus: entre-temps, j'avais trouvé mieux! En revanche, j'ai utilisé les étapes imposées des deux premières années pour les tourner à mon avantage: en première année, j'ai choisi pour le stage obligatoire de monter une start-up avec un Anglais – Tennis Partner, un réseau social pour tennismen – qui en a fait par la suite une belle entreprise déployée dans dix-sept pays. En deuxième année, c'est six mois de stage à l'étranger que l'on nous imposait. J'ai opté pour l'Australie et me suis confronté à un obstacle inattendu: les entreprises australiennes ne donnaient aucun accord de stage à distance, il fallait se rendre sur place! J'ai alors utilisé une ressource fantastique: YouTube. J'ai appris à me servir de Photoshop, fabriqué une fausse convention de stage à fournir à l'ESC en guise de justificatif, et je suis parti pour l'Australie avec tout juste de quoi vivre pendant

un mois. Une fois sur place, j'ai envoyé plus de mille cinq cents CV (oui, mille cinq cents, je voulais à tout prix réussir!). Douche froide... Deux réponses positives dont l'une était une arnaque. J'ai booké mon entretien pour la seconde et il m'est alors arrivé une chose étonnante qui a orienté la suite de mon parcours.

Chemise, cravate, je répétais mon speech en traversant la rue quand un Australien m'a interpellé en me demandant ce que je faisais. Je lui ai expliqué que je me préparais à un entretien qui me stressait beaucoup. Il m'a dit que mon look était top et m'a tendu sa carte en me racontant que si le rendez-vous ne se passait pas comme prévu, il aurait peut-être quelque chose à me proposer. J'étais surpris, car on n'est pas coutumier de ce genre de procédés dans la culture française! Mais une deuxième surprise m'attendait: cet homme était en fait le recruteur avec lequel j'avais rendez-vous... Je n'en revenais pas: je venais de décrocher un job sans rien faire! Mais il y avait un *catch*... Ce job me donnait la possibilité de créer mon entreprise de contractuel (un équivalent d'autoentreprise), mais je ne serais payé qu'à la commission. Qu'à cela ne tienne: j'aime l'idée que mon salaire ne dépende que de mes performances. C'est ainsi que j'ai intégré Appco Group, un groupe de vente américain implanté partout dans le monde sous forme de réseau pyramidal. Quelques mois plus tard, j'étais classé Top 5 des meilleurs vendeurs du pays, je gagnais très bien ma vie, je formais des vendeurs, et surtout ma pyramide comptait une cinquantaine de personnes. Inutile de dire que je ne suis pas rentré en France pour terminer mon école de commerce: j'apprenais sur le terrain et j'aimais ce job basé sur la performance et le fait de n'avoir aucune limite dans les objectifs à atteindre.

Plus tard, c'est lors d'un séminaire où je formais des vendeurs que j'ai été démarché par le directeur général d'une agence partenaire Google. Je savais que mon statut d'autoentrepreneur ne me permettrait pas de renouveler mon visa pour rester en Australie, j'ai donc passé un entretien et obtenu un poste dans cette agence.

Voilà pourquoi aujourd'hui, lorsque je dois recruter quelqu'un, je regarde rarement son niveau d'études – je sais d'expérience que tous les diplômés ne sont pas de bons profils et, inversement, ce qui m'intéresse, c'est ce que recherche la personne qui est en face de moi, qu'elle soit motivée par le challenge, qu'elle ait envie de saisir l'opportunité qui se présente.

TOUS LES CONSEILS D'UN ENTREPRENEUR ET SPORTIF DE HAUT NIVEAU POUR FAIRE CROÎTRE SON BUSINESS EN PLEINE CRISE

Kevin Soler est entrepreneur, 6 fois champion du monde de street workout. Tout lui sourit, son entreprise fondée en 2012 croît, il est entouré de clients de confiance. Mais tout s'effondre en 2019 lorsqu'il découvre que son associé a mis en difficulté l'entreprise qui risque la faillite.

Seul dans la difficulté, et malgré le contexte covid, il se lance dans un combat pour sauver son business, doté d'un moral d'acier hérité de son passé de grand sportif. Il repart de zéro et relève les multiples défis : changement de business model, rebranding, gestion comptable et juridique, quotidien administratif...

Aujourd'hui, sa boîte est en hypercroissance.

De son expérience, tel un coach, il a décidé de partager ses meilleurs conseils à chaque étape de la vie d'une entreprise, ainsi que son mindset et ses bons réflexes, pour affronter tous types de situations et toujours être en capacité de rebondir.

KEVIN SOLER fait partie du French Tech scale-up club (sans jamais avoir levé de fonds). Il a été jusqu'en 2018 brand ambassadeur Reebok®. Il est entrepreneur, business angel et, depuis 2012, CEO de VIRTEEM, créateur de métavers et réalités virtuelles. Il intervient également comme expert sur des sujets de marketing digital, réalité virtuelle et dépassement de soi.

Retrouvez l'auteur sur son site www.kevinsoler.com

Entrepreneur lauréat 2022 du Prix Choiseul Sud

Préface de Jonathan Laroussinie, CEO de Rise Partners



ISBN : 978-2-807-35157-8

17,90 €

www.deboecksuperieur.com