



Eric Cerceau : Fondateur de "AUTREMENT MIEUX"

Formations et services dédiés à la satisfaction clientèle – secteur automobile

Avril 2005 : deux mois d'errance personnelle entre la littérature spécialisée de la création d'entreprise, les salons qui s'y rapportent et les services de la Chambre de Commerce. Dans la tête, l'envie d'entreprendre et sur le dos, un passé de près de 20 ans au cœur de la distribution automobile.

Sur les conseils de l'APEC, je me rends chez AZ Initiatys pour une réunion d'information sur ce qui semble être un cursus différent des autres en matière de formation à la création d'entreprise. Un peu en avance, comme à mon habitude, pour en savoir plus, et là, le choc motivation au contact de deux entrepreneurs passionnés, Isabelle Müller et Hervé Dechene, fondateurs du cursus.

Des informations, mais pas seulement. Des mises en garde, la recherche de l'engagement personnel et du temps à consacrer. Au terme d'un PowerPoint radical, un véritable entretien d'évaluation, un peu sur le projet et beaucoup sur la détermination du bonhomme.

L'étape est franchie et tout s'accélère. Déjà un planning sur 8 mois. En fait de formation, il s'agit plutôt d'un véritable entraînement façon marathon. Une première réunion avec un groupe qui cherche à se connaître et à identifier le bien fondé de cette curieuse méthode.

D'avril à juin, sur un rythme soutenu, les thématiques et les réunions s'enchaînent. Le travail collectif est doublé d'un accompagnement individuel. On se surprend à redevenir étudiant et pourtant aussi déjà entrepreneur. Rien n'est donné, tout doit se mériter. Chacun construit son projet au sein d'un creuset qui formate avec vigueur et lucidité l'adéquation entre compétences, motivations et opportunités d'affaire. Un forum à organiser collectivement. La première occasion de faire parler de soi. Une belle réussite partie de rien, un temps fort dont chacun se souviendra.

Et puis un premier jury. Face à des chefs d'entreprise à la bienveillance acidulée, chacun ressert sa recette du succès. Désillusion pour les uns, conseils pour d'autres, chacun revoit sa copie. Les hypothèses sont à valider sur le terrain auprès des futurs clients, les prévisionnels les plus audacieux n'ont plus cours, les grands théories deviennent les germes flagrants de doutes mal contrôlés.

Et puis l'été, septembre, et la fin d'année. Pas plus d'entraide que de compétition, simplement l'aptitude individuelle à faire ce qui est dit. Seule compte la détermination à se battre contre ses propres « oui mais ». Un espace temps aussi court que dense et seuls quelques uns se retrouvent une dernière fois dans la même salle pour un cursus final. L'impression de se tenir debout sur le grand plongeur, au dessus d'un bassin dont on doute encore de pouvoir s'y maintenir à flot. Et puis le grand saut...

Avril 2006 : la SARL est constituée et navigue au mieux de ses trois premiers contrats. Banquier, comptable, assureur et autres partenaires ont été surpris de la pertinence de l'idée mais aussi de sa présentation. Formalités d'usage au CFE, bien plus simples qu'imaginé ou lu dans la presse, et tout de suite, le plaisir, pleines tripes, de signer ses premiers clients.

Le bouche à oreille, un réseau qui se réveille, une série de vœux comme un premier mailing et tout s'enchaîne. Des pistes en prospection chez tous les acteurs du marché. Des rencontres et des interventions qui débutent. Des portes qui s'ouvrent et à la clé, un chiffre d'affaires et une trésorerie qui dépassent déjà la version prudente des matrices Excel.

Mais surtout rester humble, ne rien relâcher et se souvenir, comme depuis le début, des conseils avisés et des remarques pertinentes d'Isabelle et Hervé. Le marathon ne fait que commencer ...

Merci à vous deux pour cette culture intensive de la prise de risque mesurée, de l'inconscience déterminée et du savoir être soi-même au mieux de ses talents, de ses doutes et de ses envies.