Nous allons segmenter ici le témoignage de création de ces sociétés entre les sociétés de services, les sociétés de négoce que j'ai créé, puis quelques start-ups de production parmi celles que j'ai accompagnées.

CHAPITRE V Mes sociétés de prestations de services

A. 1979 STAR INFORMATIQUE : Le boom en tant que leader sur un marché émergent celui des PC ?

Etre sérial entrepreneur, c'est accepter de rebondir sur tous ses échecs et d'être encore plus fort dans l'entreprise suivante.
Première société créée, j'ai à peine 30 ans ; nous la créons avec 7 associés en SARL Star informatique à Cholet :

1. L'IDÉE,

Le premier micro-ordinateur au monde qui fus crée en France chez REE en 1973 était nu. Nous devions l'habiller de logiciels de gestion sous l'opérating système prologue[59], en créant la première SSII spécialisée en micro-informatique, nous devenions une Star ! Un an pour créer trois progiciels de gestion interfacés, facturation, comptabilité, et paye sans toucher un seul centime ! L'alimentaire était géré par notre ancienne activité, IBM 34 pour les uns ventes de machines à écrire mécanographiques et à bandes perforées pour moi. Dans le domaine des idées, tout dépend de l'enthousiasme, mais dans le monde réel de l'action, tout reposait sur la persévérance de l'équipe dirigeante, et elle était bien au RDV.

[59] MS-DOS, Windows et Mac os n'existaient pas encore !

2. L'OPPORTUNITÉ :

Le marché des machines « facturières mécanique» en entreprise est stable, il n'y à pas de concurrence sur le marché naissant des PC professionnels pour la bureautique et la gestion, le taux d'équipement des entreprises est donc de 0 % en 1979 et nous disposons de plus de 3 millions d'entreprises en cible en France !

Nous allions ainsi créer la première SSII pour PC, en nous appuyant pour les ventes sur la légitimé de notre plus important client et partenaire FID Informatique, qui nous ouvrait spontanément son fichier client. Cette partie prenante partenaire qui n'était pas un enfant de cœur su aussi nous dépecer quelques années plus tard de nos hommes clés analystes programmeurs formés sous prologue.

Sans aucune connaissance technique sur le langage RPG II des ordinateurs IBM 36 et AS 400 de la société Alpha informatique à Cholet, et si ce n'est pour moi la programmation en paye des machines mécanographiques sur bandes perforées et la programmation Burrough sur carte magnétique. Pour la production, tout le code est écrit sur des feuilles de papier avant saisie sur le langage Bal et compilation sous prologue.

3. L'OPPORTUNITÉ FINANCIÈRE

Les commerciaux de Bull notre fournisseur principal dont l'état était actionnaire sont payés à la commande, même si ces commandes sont annulées ou payées tardivement ensuite, ils conservent leurs commissions[60], nous achetons sans avoir la trésorerie nécessaire 100 micro-ordinateurs QUESTAR/M de Bull avec une marge de 43 % que nous mettrons deux ans à payer et un an à vendre. Soit 240 jours

[60] Que ce soit pour le contrôle des subventions ou la gestion de ses entreprises, l'État est un piètre gestionnaire des fonds publics, mais ici cela nous a plutôt servi.

après ! Je n'ai jamais retrouvé un tel crédit vendeur depuis ! L'aventure commence… Le besoin en fonds de roulement était négatif comme en grande surface… Et notre apport en capital initial dans ce contexte particulier largement suffisant.

4. LE MONTAGE JURIDIQUE

Avec 7 associés à parts égales en SARL, aucun salarié au début, chacun gardant en parallèle son ancien métier, nous créons avec Alain Lagaë la première SSII[61] société éditrice de logiciel professionnel de gestion sous prologue sur PC en France.

5. RETOUR SUR L'HISTOIRE MÉCONNUE DE LA MICRO-INFORMATIQUE EN FRANCE

Contrairement à l'idée perçue le premier micro-ordinateur n'a pas été inventé aux États-Unis mais en France en 1973. Après sa création seuls quelques chercheurs au CNRS qui l'utilisaient en langage machine assembleur l'ont acheté car il ne disposait d'aucun logiciel de bureautique ou de gestion ni même de système d'exploitation à l'origine.
En 1973, un ingénieur de R2E, François Grenelle, crée et produit le premier micro-ordinateur au monde aidé de Truong Ton Ti. Tout le monde croit que le premier Micro-ordinateur est américain ! Cette machine française fut réalisée plus d'un an avant l'Altaïr 8800 de l'américain MITS Electronics qui n'avait pas non plus de système d'exploitation au début. MITS a également revendiqué en vain la paternité du premier PC, de même que l'Apple I construit dans un garage avec un écran non graphique et sans souris fut aussi crée après.

[61] Société de services et d'ingénierie informatique.

Strorytelling : Le premier micro-ordinateur est donc bien Français et date de 1973 ; comme la première calculatrice qui est aussi française de Blaise Pascal. Ce PC conçu par la Sté R2E Créateur du MICRAL avec 2 lecteurs de disquette de 256 Ko et 8 mégas de Ram évolue vers le Micral C, avec un processeur Intel 8080, 8 bits, 24 Ko de RAM, (16 GO aujourd'hui !) et un disque dur de 5 Mo. Le Micral évolue jusqu'en 1978, mais sans logiciel d'applications de gestion ni tableurs, pas de vente dans les entreprises. Sage, Cegid, Microsoft, MS-DOS et Windows n'existaient pas encore. Seuls les chercheurs et développeurs de code natif non compilé expérimentent ce nouveau langage compilé Bal/prologue, néanmoins cette micro niche ne permettait pas la Start-up R2E d'en vivre. En 1978 La CII Honeywell Bull décide d'entrer au capital de la Start-up R2E pour venir à son secours. Elle rachète R2E le PC est renommé QUESTAR/M
Le système d'exploitation « prologue » développé par Pierre Giraud existait bien avant MSDOS ou Microsoft Windows. Il était le seul multitâche et multi-utilisateur, l'informatique anglo-saxonne était mono tâche et mono-utilisateur. Prologue avait une longueur d'avance considérable sur le système CPM également non graphique des Anglo-saxons, mais comme souvent en Europe nous n'étions pas les mieux marquetés ni habitant de la silicone vallée ! Si notre idée était née dans la silicone vallée nous serions peut-être aujourd'hui les maitres du monde !

6. L'ASTUCE :

Il suffisait de doter L'OS (opérating système) Prologue d'applicatifs de gestion pour que les ventes s'envolent, face aux machines mécanographiques à compte cartonné et piste magnétique d'Olivetti Burrough et Nixdorf, le marché était gigantesque, les machines de la concurrence 4 fois plus encombrante et 2 fois plus chère !
Notre vision dans star informatique était claire, programmer sur ces micro-ordinateurs des applicatifs de gestion, une fois écrit, les ventes s'envoleraient.

7. LA VIE ET LES PLAISIRS DU DÉMARRAGE

Passionnés, l'équipe des 3 analystes-programmeurs professionnels Marc Charrier[62] et Yves Gauthier et moi-même bien que n'ayant pour ma part programmé que sur des machines à cartes magnétiques, nous travaillons jour et nuit dans la cuisine d'un appartement HLM sur un Micro-ordinateur équipé de 2 lecteurs de disquettes de 256 Ko. Ce PC chauffait au bout de quelques heures et gravait des sillons sur la disquette 5 pouces, qu'il fallut toutes les trois semaines changer en rapportant en voiture les lecteurs chez Bull qui avait racheté la société R2E à 350 km au triangle de Rocquencourt près de Paris, ténacité oblige !

Je suis fier d'avoir participé à la saisie du code Bal sous Prologue sur le premier logiciel de facturation du marché français sur PC. Le code compilé software tenait sur une seule disquette 5 pouces de 256 Ko !

Au bout de 18 mois, la trésorerie de Star étant obérée (encore un problème de Time To Market). Nous revendons les codes sources de ces 3 logiciels de façon non exclusive à un prestigieux cabinet FID INFORMATIQUE filiale de KPMG. Ils font passer notre manuel d'utilisation papier de 30 à 300 pages le leur étant beaucoup plus didactique chacun son métier… et Fid informatique revends chaque progiciel le double de nous soit 20 000, Fr compte tenu de sa notoriété et de sa pédagogie de mise en place…

1. JE DEVIENS LE PREMIER ACTEUR ET VENDEUR DE MICRO-INFORMATIQUE DE GESTION EN FRANCE

J'ai eu la chance de vendre en France ce premier PC sous prologue équipé de logiciel de gestion facturation paye compta sur disquettes à un utilisateur final dans l'agroalimentaire en 1979 dans les deux sèvres pour 80 000Fr, (12 000 €). Le bon de commande précisait « PC professionnel BULL

[62] Ce même Marc Charrier devenu deuxième membre du conseil d'administration de la SA Maine Bureautique et qui n'hésita pas une seconde à me virer ad nutum sans motif.

QUESTAR M ram 24 Ko disque dur 5 Mo et lecteur de disquettes 5 pouces 256 Ko » pour les sauvegardes, avec logiciel de facturation paye et compta environ 50 000,00 F de matériel et 30 000,00 F de progiciels avec 43 % de marge matérielle, comme nous étions propriétaire des codes sources étant les créateurs, la marge logicielle était de 100 % !
Six mois après la création de la SARL Star informatique,
Le partenariat signé avec Fid informatique à Rennes (KPMG) devenu notre client fait que les commandes tombent toutes seules sans démarcher, la marge matérielle est de 21 500 F par machine ! Sans concurrents aucune remise n'est consentie à l'utilisateur final, la marge logicielle à 100 % est de 30 000,00 F soit 10 000,00 F par progiciel, n'ayant pas de salaires à payer la première année, nous sommes restés bénévoles avec cette société pendant un an étant tous rémunéré par notre ancien métier.
Ensuite la notoriété de KPMG nous permet de vendre plus facilement directement nos solutions en PME avec une confiance institutionnelle absolue.
5 ans après, j'ai initié la société de distribution Maine Bureautique, je revends mes parts de la société Star Informatique à 7 fois la valeur nominale à une société marseillaise grossiste en matériel Bull, cette fois le démon de la création d'entreprise est ancré en moi, je suis devenu addict à la création d'entreprise.

2. LA RÈGLE EN MARKETING

COMMANDEMENT NUMÉRO 1 être le premier sur un marché émergent.
Ceci divise par 10 le ticket d'entrée, la concurrence est inexistante. L'état français met en moyenne 10 ans pour légiférer et taxer par l'impôt un nouveau business model, à l'époque la France était un paradis fiscal sur la taxation des plus-values (17 % en 1980) nous avait confié Bernard Tapie lors de sa venue à Angers au palais des congrès dans son jet privé.

3. CE QUE J'AI APPRIS DANS CETTE SOCIÉTÉ :

C'est qu'avec peu de moyens un peu de culot et une idée disruptive on peut grandir très vite.

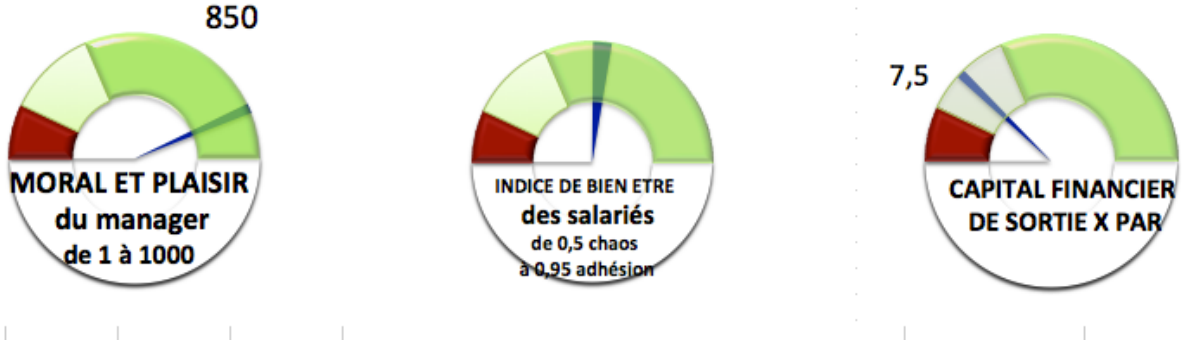

Figure 22 bilan social et financier star informatique

B. 1984 FORMALOG : Formation Maintenance Logiciel une scission suspicieuse

Cette SARL est issue de l'idée de mon bras droit qui voulait séparer les activités de prestations téléassistance, SAV et formation de Maine Bureautique du négoce à voir ci-dessous. Mon bras droit suite à sa demande en devient le gérant, elle lui permet de tester ses compétences en gestion et management.

Pourquoi ce nom ?

Un petit programme en basic compile les trois métiers recensés dans cette société **Formation, Maintenance, Logiciel,** Il en extrait chaque syllabe et les compile dans tous les sens puis tout d'un coup nous crache : « Formalog »

Chaque activité de services ou de négoce dispose de son propre besoin en fonds de roulement, avec l'activité négoce nous devions payer à IBM nos ordinateurs personnels comptant à la livraison. Avec l'activité de service formation et maintenances de logiciels et matériels nous n'avons pratiquement pas d'encours fournisseurs, simplement un encours de salaires glissant sur 30 jours.
Quand toutes les activités étaient regroupées dans la même société, le besoin en fonds de roulement de l'une était compensé en trésorerie par la faiblesse du besoin en fonds de roulement de l'autre. Avec recul assurer la scission de ces deux sociétés, c'était même dangereux pour la pérennité de l'activité négoce.
Dans la pratique mon bras droit avait une autre idée derrière la tête, au moment de cette scission ; mais naïf, je n'avais rien vu venir, je n'ai pas su interpréter les signaux faibles.

COMMANDEMENT NUMÉRO 2 POLITIQUE DE L'AILE COUPÉE

Un canard dont on coupe une seule aile ne peut plus s'envoler tout seul en autonomie. Si vous avez un bras droit performant, il ne faut jamais déléguer la totalité des tâches de dirigeant à la même personne. Ce que notre président Emmanuel Macron a tout de suite compris ! à ce jour personne de son équipe ne lui fait de l'ombre pour le prochain mandat présidentiel même pas son Premier ministre qui semble préférer retrouver son rôle de maire du Havre après la première mandature ?
La règle ne jamais tout déléguer à la même personne et ne pas déléguer certaines tâches de représentation comme le lobbying ou les RP (relations presses).

C. 1988 ALOA SA : Un parc de loisirs de 40 hectares à Cheffes

Je sors du concept du B To B (business To business) de mes sociétés d'informatique et bureautique pour me risquer au B to C. Business To consumer (faire des affaires à partir d'une société vers des particuliers.)
Ma nouvelle compagne Claudine est venue partager ma vie, et nous décidons ensemble de nous associer à parts égales de 40 % dans une SA pour créer un parc de loisir de 40 Ha. Les 20 % restant étant apporté par des amis aux compétences complémentaires.

1. L'IDÉE INITIALE LE NOM :

« Aloha » est le mot de la langue hawaiienne le plus utilisé. Il peut signifier bonjour comme au revoir. Il exprime aussi l'amour et l'affection.
La mode était à l'ouverture de grand parc de loisirs nationaux, mais il existe très peu de Parcs de loisirs régionaux faisant appel aux engins motorisés terrestres et nautiques les plus avancés.
L'environnement concurrentiel était fait de petits parcs familiaux aux activités ancestrales mais qui existent toujours aujourd'hui d'ailleurs ou de grands parc de loisirs internationaux.

2. L'OPPORTUNITÉ :

Le marché des parcs de loisirs est en pleine expansion. (Center parcs Disneyland Paris, etc.) Sur le code APE choisi il ne fut pas trop difficile d'obtenir un prêt de 800 000 Fr. du CEPME, une étude de marché très simpliste (je n'avas pas encore repris mes études en marketing) pas de business model et un business plan sur le tableur Multiplan repris ultérieurement sur Excel.

	janv-15	févr-15	mars-15	avr-15	mai-15	juin-15	juil-15	août-15	sept-15	oct-15	nov-15	déc-15	janv-16
Encaissement des ventes													
CA HT	22 000	35 000	171 600	265 000	318 000	345 060	442 260	441 900	317 000	190 000	124 000	22 000	
TVA sur ventes	4 312	6 860	25 708	37 660	45 668	50 377	67 048	66 977	46 067	30 100	17 959	4 312	
CA TTC	26 312	41 860	197 308	302 660	363 668	395 437	509 308	508 877	363 067	220 100	141 959	26 312	-
Achats HT		2 200	3 500	17 160	26 500	31 800	34 506	44 226	44 190	31 700	19 000	12 400	2 200
TVA sur achats		431	686	3 363	5 194	6 233	6 763	8 668	8 661	6 213	3 724	2 430	431
Achats TTC		2 631	4 186	20 523	31 694	38 033	41 269	52 894	52 851	37 913	22 724	14 830	2 631
Investissement	1 270 851												
TVA sur investissement	215 600												
Investissement TTC	1 486 451												
Décaissement	1 486 451	2 631	4 186	20 523	31 694	38 033	41 269	52 894	52 851	37 913	22 724	14 830	2 631
Calcul de la TVA													
TVA collectée	4 312	6 860	25 708	37 660	45 668	50 377	67 048	66 977	46 067	30 100	17 959	4 312	-
TVA déductible	215 600	431	686	3 363	5 194	6 233	6 763	8 668	8 661	6 213	3 724	2 430	431
Paiement TVA	- 211 288	6 429	25 022	34 297	40 474	44 144	60 285	58 309	37 406	23 887	14 235	1 882	- 431
PLAN DE TRESORERIE													
ENTREES													
Encaissement des ventes	26 312	41 860	197 308	302 660	363 668	395 437	509 308	508 877	363 067	220 100	141 959	26 312	-
Apport en capital	1 230 693												
Total Entrées	1 257 005	41 860	197 308	302 660	363 668	395 437	509 308	508 877	363 067	220 100	141 959	26 312	
SORTIES													
Achats		2 631	4 186	20 523	31 694	38 033	41 269	52 894	52 851	37 913	22 724	14 830	2 631
Salaires	29 014	29 014	47 552	47 552	47 552	47 552	57 534	57 534	47 552	47 552	47 552	29 014	
Charges Sociales		13 056	13 056	21 398	21 398	21 398	21 398	25 890	25 890	21 398	21 398	21 398	13 056
Impots et Taxes						12 827			12 827				-
Paiement TVA		- 211 288	6 429	25 022	34 297	40 474	44 144	60 285	58 309	37 406	23 887	14 235	1 882
Conso de l'exercice	77 999	77 999	77 999	77 999	77 999	77 999	77 999	77 999	77 999	77 999	77 999	77 999	
Investissement	1 486 451												
[redacted]	9 167	9 167	9 167	9 167	9 167	9 167	9 167	9 167	9 167	9 167	9 167	9 167	
Total Sorties	1 602 631	- 79 421	158 389	201 662	222 107	247 450	251 512	283 769	284 595	231 435	202 727	166 644	
Soldes	-	- 345 626	- 224 346	- 185 427	- 84 428	57 133	205 119	462 916	688 023	766 495	755 160	694 391	554 060
Solde de Trésorerie	- 345 626	- 224 346	- 185 427	- 84 428	57 133	205 119	462 916	688 023	766 495	755 160	694 391	554 060	-

Prévisions de trésorerie du parc de loisirs ALOA Ce classeur EXCEL est téléchargeable dans les ressources numériques de www.marcel.nizon.fr

BILANS | CPC | SIG | CMPC | TRESO | RATIOS | SEUIL RENTABILITE

Figure 23 prévisions de trésorerie parc de loisirs SA ALOA

Le lieu d'implantation : Une carrière de Sable en fin de vie de 40 ha à 3 km du village de cheffes avec trois magnifiques plans d'eau séparés. Ce tableau de tréso est téléchargeable sur : **marcelnizon.fr.** Vous aurez d'autres tableaux de trésorerie sur **: aveclespme.fr**
Site très complet animé par la fédération française des banques.

3. L'ASTUCE FINANCIÈRE :

Nous n'avions aucune trésorerie pour démarrer, nous avons profité de deux prêts d'honneur de 100 000 Fr. Chacun sans caution pour l'apport en fonds propres des deux principaux actionnaires par le Club des créateurs d'entreprise d'Angers.

4. LE MONTAGE JURIDIQUE ET FINANCIER DE LA SA ALOA :

L'apport financier en fonds propres :
Deux prêts d'honneur de 100 000 Fr chacun aux 2 principaux actionnaires et 50 000 Fr pour 5 actionnaires et amis pour arriver au plancher de 250 000 Fr nécessaires à la constitution d'une SA.
Un prêt de 3 fois les fonds propres nous est accordé par le CEPME avec ma caution et celle de mes parents. (Aujourd'hui les banquiers prêtent rarement au-delà de 50 % du capital libéré comme taux d'endettement.) Nous nous retrouvons avec des fonds propres de 1 million pour investir dans les attractions du parc la première année. Mais la deuxième année je suis obligé de renflouer la trésorerie et les quasis fonds propres avec mon compte-courant à hauteur de nos investissements personnel initiaux.
Un Parc de loisirs dénommé au départ ATLANTIS devenu ALOA à Cheffes sur Loire est créé le 18-03-1988.

5. LA CAPACITÉ À RELEVER LES DÉFIS ET LES NOMBREUSES DIFFICULTÉS DU DÉPART

Une semaine avant l'inauguration et l'ouverture du parc, la liste des tâches non réalisées avant l'ouverture était immense, un matin ma compagne découragée s'est effondrée en pleur en allant au parc, incapable de surmonter le stress et les tensions qui augmentaient graduellement au fur et à mesure que la date d'ouverture s'approchait. Je n'avais pas anticipé son manque de résilience et de résistance au stress au départ.

6. LE BONHEUR LA RÉALISATION D'UN RÊVE

Le premier weekend de l'ouverture en mai, temps gris et pluvieux les gens étaient restés confinés chez eux, recette démoralisante peu de clients.
Le deuxième weekend après l'ouverture la météo est superbe et la recette nous fait rêver plus de 30 000 Frs en liquide en une seule journée. C'est l'extase après un plan média d'enfer de près de 30 000 Frs, la récompense est enfin là.
Avec plus de 20 000 visiteurs par an, tel que je l'avais budgété, j'avais réalisé mon premier rêve d'adolescent. (Le deuxième étant la transat).
Ancien moniteur de voile les week-ends de beaux temps m'apporteront les plus grandes joies, Et aussi parfois quelques folies… Je me souviens d'une soirée extraordinaire où les piliers de sortie du parc de loisir se croisaient à ma vue comme dans le film la grande vadrouille avec le tireur qui louchait… Nous avions emprunté l'hydroglisseur de l'entreprise pour aller prendre un pot par la départementale au café du petit village à 3 km, cet hydroglisseur disposait d'un feu orange clignotant. J'ai croisé le regard effaré dans la 4 L d'un brave paysan en face de nous qui rentrait des champs. Je donne un coup de volant un peu brutal, l'arrière du boudin gonflable, il dérape sur l'aile de la 4 L, le paysan menace d'appeler la

gendarmerie, il croyait qu'il avait devant lui des extraterrestres… et s'enfuit les bras en l'air en courant. Notre chance ? Nous n'avons pas ce soir-là rencontré la maréchaussée !

7. LES NOMBREUSES ERREURS D'UN DÉBUTANT EN B TO C :

Pour n'avoir pas réalisé de recherche en antériorité à l'INPI du premier nom commercial la marque Atlantis que nous avions choisie avait été déjà réservée par une zone de concentration de commerce en naissance a l'ouest de Nantes. Devant les menaces, bien que l'activité soit totalement différente, nous avons préféré rapidement rebaptiser notre centre de loisirs ALOA, et refaire toutes les publicités en flyers. Rappelons qu'aujourd'hui avec Internet une telle recherche en ligne est aussi nécessaire sur le nom de domaine à l'AFNIC.fr

C'était la première entreprise en B to C, Et je n'avais aucune expérience dans ce domaine. J'ai donc cumulé les erreurs.

Mais surtout : La viabilité des parcs de loisirs est assurée lorsque 60 % des primo-visiteurs reviennent les années suivantes (clients appelés « re-visiteurs ») cette règle nous l'avons appris à nos dépens après le dépôt de bilan. Même le banquier qui n'est pas un homme de marketing ne devait pas la connaitre.

Pour avoir des « re-visiteurs » il faut chaque année renouveler 20 % des attractions nous n'avions pas la trésorerie nécessaire pour le faire et le banquier devenu inquiet avec le résultat de la première année n'était pas prêt à nous prêter davantage.

Nous avions bien réalisé 20 000 entrées la première année comme prévu au business plan, mais avec un panier moyen de 40 Fr au lieu de 70 Fr, la perte financière de la première année ne nous permit pas compte tenu des fonds propres de réinvestir dans de nouvelles attractions l'année suivante.

Au niveau sécurité sans expérience, nous n'avions pas séparé les activités nautiques lentes comme les pédalos, des activités nautiques rapides comme les jet-skis que nous aurions pu mettre sur un autre plan d'eau, nous en avions trois. Un jour l'un des jet-skis s'est empalé sur un pédalo qui a coulé immédiatement. Plus de peur que de mal chacun avait heureusement son gilet de sauvetage.

Quelques semaines plus tard, un conducteur de karting tout-terrain joue les Fangio, passe par-dessus le rebord en terre de la piste et fini sa course dans le lac sanglé avec sa ceinture de sécurité 3 points dans le lac. Il reste environ trois minutes sous l'eau avant que nous puissions le détacher avec un zodiac. Le SAMU est immédiatement appelé pour le ranimer, quelques jours après enquête avec un comité dirigé par la DGCCRF devenu la « Direccte »), ce comité fait une visite de sécurité nous pond un rapport de 25 pages, nous astreints à des travaux pour certains nés d'un petit chef en quête de montrer son pouvoir, comme « Enfermer les hélices des bateaux tamponneurs dans un grillage au cas où quelqu'un mettrait la main dans l'eau ! » bref la facture des travaux nécessaires environ 200 000 Fr. pour effectuer les aménagements imposés par l'administration, Il ne nous reste plus qu'à déposer le bilan… merci les règlementations parfois trop tatillonnes, comme les règles de distanciation post covid des footballeurs qui en final détruisent des emplois et permettent à des technocrates en recherche de reconnaissance de justifier leurs emplois.

8. COMMANDEMENT NUMÉRO 7 : AVOIR L'EXPÉRIENCE DU SECTEUR EST UN PRÉ-REQUIS NÉCESSAIRE

Vous devez entreprendre dans un domaine d'activité ou vous possédez déjà une certaine expérience, je suis passé du B To B au B to C impunément et je l'ai payé très cher avec mes cautions personnelles. Les incubateurs en faculté permettent aux étudiants de créer leur entreprise à peine sortie de l'école, il est préférable de faire ses premières « bêtises » chez un employeur ou étudiant en alternance et apprendre avant de s'installer, l'âge moyen d'un créateur est aujourd'hui 38 ans d'après l'AFE. (Agence France Entreprise).

J'apprends à mes dépens au travers de cet échec que dans un dépôt de bilan les actifs ne sont souvent vendus qu'à hauteur de 10 % de leur valeur nette comptable ici par un syndic angevin sans états d'âme qui comme la plupart des syndics judiciaires ne pensent qu'à s'en mettre plein les poches rapidement

étant rémunérés au % sur la vente des actifs. Ce qui m'apparait aujourd'hui comme une aberration économique.
Bien que caution je n'aie pas eu accès ce qui est le plus souvent le cas lors des dépôts de bilan au décompte de vente des actifs et aux honoraires pris par ce Monsieur. Il nous parlait sur un ton condescendant comme si nous étions des escrocs risquant d'aller en prison, alors qu'aucun abus de bien social ne pouvait nous être reproché.
De ce fatal bilan j'ai appris aussi que le Time To market, c'est aussi ne pas arriver trop tôt sur un marché naissant et qui n'est pas encore mûr.
Sur le TTM, les premiers ordinateurs Apple, Compact et IBM on en fait la triste expérience en mettant trop tôt sur le marché des ordinateurs portables que le consommateur n'était pas prêt à acheter (il est vrai que cet ordinateur plus portatif que portable faisait 10 kg avec son écran cathodique chez IBM !).
J'avais dans ce parc de loisirs deux activités particulièrement innovantes qui étaient un voilier que l'on pilotait comme un planeur avec les pieds.
Ces voiliers répliques des 12 M JI pilotés avec les pieds se sont retrouvés deux ans plus tard à concourir avec les actuels héros de la transatlantique devant une immense piscine équipée d'énormes ventilateurs à Bercy.
Les premières motos de la mer ou jet-ski kawasaki étaient en location dans le parc mais la fiabilité n'était pas au RENDEZ-VOUS… ces motos de la mer n'avaient pas été conçues pour fonctionner huit heures d'affilée, elles tombaient en panne toutes les deux heures et principalement le dimanche.
La deuxième arnaque arrive : Auteur un tiers malhonnête présenté par la CCI au club des créateurs !…
Quelques mois avant un consultant parisien invité par la CCI à Angers était venu nous informer d'une technique pour « Organiser son insolvabilité en cas de dépôt de bilan. »
C'était l'occasion, Il fallait organiser mon insolvabilité d'urgence. l'établissement financier souhaitait s'approprier même ma résidence principale à Tours !

Confiance institutionnelle oblige, rassuré par le fait que c'est sous couvert de la CCI que cette personne Monsieur JLV (appelons-le Jean-Luc) était venu, j'utilise sa technique pour organiser mon insolvabilité qui consistait à lui signer une reconnaissance de dette antidatée pour me débarrasser de mon patrimoine immobilier s'opposant ainsi aux saisies des organismes bancaires, ce que je fis.
Le requérant saisit le tribunal de TOURS pour faire jouer sa reconnaissance de dettes que j'avais dument signée naïvement.
Je reçois du tribunal de grande instance de TOURS une convocation sur feuille bleue qui me fait peur, tremblant je pars au tribunal, j'avoue la supercherie au juge, le juge m'avoue que l'escroc avait déjà escroqué plusieurs chefs d'entreprise en France, il est confondu, condamné et mis en prison pour 6 mois.

9. QUAND UNE BANQUE ACTIVE SA CAUTION OUILLE LE PATRIMOINE !

La banque en général vous impose une caution qui peut être de différente forme et plus ou moins couteuse. Aujourd'hui une partie peut être gérée et reprise par BPI France pour la création, reprise d'un fonds de commerce, la banque sollicitera les garanties suivantes :

- Nantissement du fonds de commerce.
- Caution personnelle et solidaire des associés ou simplement du dirigeant dont le montant sera déterminé en fonction des garanties complémentaires, avec toujours un maximum de 100 % de l'engagement.
- Le cas échéant la caution complémentaire d'un tiers

Après mon dépôt de bilan dans le parc de loisirs la SA ALOA quelque temps plus tard la CGPME organise la saisie de tous mes biens immobiliers sur le territoire national, heureusement pour moi une grève massive et longue au service des impôts et hypothèques de TOURS avait empêché la transmission du dossier de mes biens dans les délais au notaire, l'appartement de TOURS est vendu rapidement car je pars travailler sur Saint-Brieuc. L'hypothèque est arrivée trop tard.

La chance ! Une partie du patrimoine ma résidence principale est sauvée par une grève des fonctionnaires !
L'un de mes appartements près de La Baule pour lequel j'étais aussi caution se retrouve lui en indivision, mon ex- femme n'ayant pas signé la caution, le banquier ne peut légalement pas le saisir.
Seule la maison familiale de vacances dans les landes sera saisie.
Dans cette affaire nous étions deux associés principaux dans cette SA ALOA, la deuxième associée n'avait pas signé de caution, c'était une erreur de ma part. Nous partagions les profits, mais pas les risques. J'avais trop confiant ou naïf renouvelé la même erreur qu'à Maine bureautique.

COMMANDEMENT NUMÉRO 8 : Protéger ses actifs immatériels autant que les actifs immobiliers et personnels

Si vous avez signé une caution vous perdrez quand même vos biens immobiliers à hauteur de l'insuffisance d'actifs. Depuis la loi Macron votre maison principale peut néanmoins être protégée.
Appliqué aux entreprises, le « Patrimoine immatériel » est composé de pièces portant des engagements commerciaux, juridiques, règlementaires, mais également des éléments de propriété intellectuelle, les marques, les brevets, etc. c'est parfois le plus important.
Consultez le chapitre sur la protection d'une idée ou d'un brevet industriel.
Dans les petites entreprises, le patrimoine immatériel est souvent mal identifié et pas du tout visible dans le bilan. C'est pourtant souvent celui qui est le plus valorisé en cas de revente d'une entreprise non industrielle.

10. CE QUE J'AI APPRIS DE CETTE AVENTURE :

Pour moi l'étude de marché me semble indispensable, pour l'avoir biaisé en créant mon parc de loisirs ALOA, j'ai déposé le bilan au bout de deux ans sur trois causes essentielles dans ce métier particulier, ignorées aussi par le banquier :

- Un visiteur est fidèle et ne revient que si chaque année il y a de nouvelles attractions et il faut pouvoir les financer.
- Le TTM* Time To Market* des clients étrangers était trois fois plus important que celui des clients français, Internet n'existant pas encore comment communiquer et organiser des visites avec les autocaristes planifiées sur leurs catalogues, enfin « L'élasticité au prix » était impossible à tester avant la mise en marché.
- **Testing du prix** : j'ai testé l'acceptabilité du prix uniquement sur mes amis CSP+ J'avais prévu 20 000 visiteurs la première année sur ce parc, je les ai eus, mais j'avais prévu 70 euros[63] par visiteur et ils n'ont consommés que 40 euros en moyenne. Un Ca réduit de 40 % et ça ne le fait plus, les charges fixes (plus de 70 % des charges) ne sont plus couvertes surtout avec une très forte saisonnalité. Le parc était essentiellement équipé d'attraction nautique près de la Bretagne avec un faible taux d'ensoleillement.

On ne connaît que très peu de chose au départ sur les réactions de nos associés, dans les moments de joies ou parfois de difficultés, et la cartographie des risques des parties prenantes et leurs pouvoirs

[63] A l'époque c'était en francs mais 20 ans après c'est pratiquement l'équivalant en euros avec l'inflation.

éventuels de nuisance est nécessaire en avant-projet. Que le risque n'est pas égal au montant du capital investi, mais à celui des cautions signées.

Bilan final d'Aloa

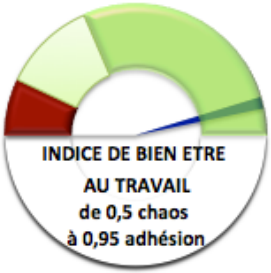

Figure 24 Bilan social et financier ALOA

D. 1988 SCI FORMALOISIRS : une société de formation hébergée dans un magnifique moulin de 400 m2 à Cheffes sur Loire

Un moulin à eau de sept étages vendus seulement 700 000 fr. [environ 106 000 €]. Ceci permet de concevoir des salles de formation des chambres et un restaurant avec la vue sur l'énorme roue à aube intérieure dans une cage de verre éclairée par des spots bleus comme une piscine.

1. L'IDÉE, L'OPPORTUNITÉ :

Persuadé qu'un concept de société de formation avec hébergement (SCI forma loisirs) à côté d'un parc de loisirs offrant des innovations dans plusieurs domaines doit me permettre de m'éclater dans ce nouveau type d'activité.
De tous les hôtels restaurants fréquentés à cette époque des années 80, en dehors du groupe Accor, aucun n'a saisi l'opportunité qu'il y avait à mettre a disposition des animateurs de formation une vraie salle de formation parfaitement équipée. Ces restaurateurs hôteliers remplissaient parfaitement leur rôle de restaurateur, mais dès qu'il s'agissait de mettre à disposition des feutres, un écran, un paperboard, et un vidéo projecteur, avec une plage d'ouverture horaire de 8 h à 19 heures, voire une navette pour aller chercher les clients à la gare. Il n'y avait plus personne, et ceci est encore vrai aujourd'hui pour les hôtels de campagne.
C'est donc dans cet esprit que naquit l'idée que je fis réaliser les plans de ce qui sera le plus important projet immobilier de ma carrière, faire venir les cadres de Paris en formation dans un cadre de verdure exceptionnel au pied d'une rivière, regardez les magnifiques photos sur Internet en tapant : « moulin de cheffes sur Loire ».

Un architecte confiant dans le projet Monsieur Gabreau accepte de réaliser tous les plans gratuitement en contrepartie d'une ouverture du capital à hauteur de 5 %

2. L'ASTUCE :

Cette roue à aubes alimentait en électricité toute la ville et le courant étant revendu à EDF, diminuant d'autant les charges fixes de cet ensemble immobilier.

3. LE MONTAGE JURIDIQUE :

Cette SCI fut créée pour séparer les actifs immobiliers du moulin et les actifs mobiliers du parc de loisirs ALOA.
Je ne parlerai pas ici du montage juridique très simple, mais de la complémentarité qui existait avec le parc de loisirs. La cible client attendue pour les formations à la bureautique et au management était essentiellement celle des cadres parisiens. L'ouverture récente du TGV Paris vers Angers, cheffes voisine du moulin à une heure et demie de Paris. Les formations devaient se terminer à 17 heures et de 17 heures à 19 heures dans un cadre de verdure extraordinaire les stagiaires en formation pouvaient utiliser toutes les attractions du parc de loisirs voisin.
Ce projet est le seul projet que je n'ai pas mené à son terme, le dépôt bilan du parc de loisirs ne permettant plus au moulin d'exister.
COMMANDEMENT NUMÉRO 9 : On apprend plus de ses échecs/erreurs que des succès[64]
Les grandes défis ne se construisent pas en un jour.
Le VENDÉE GLOBE est aussi une aventure entrepreneuriale

---

[64] « On apprend souvent plus dans les échecs que dans les victoires » (propos d'Armel Le Cléac'h vainqueur du Vendée Globe.)

« Moi, cela a mis 10 ans nous confit Armel Lecléach. Au fur et à mesure, j'ai appris, j'ai progressé, mais cela a pris du temps… Cela a été énormément de rencontres humaines, d'échanges, de difficultés à franchir aussi. » Cette victoire, c'est en effet plus de 10 ans de travail avec une équipe de 15 personnes : des ingénieurs, des techniciens notamment, un sponsor Banque populaire… « il faut créer une cohésion, tenir un calendrier, savoir communiquer. C'est aussi un défi technique avec un bateau fiable ». « Je ne suis que le dernier porteur de témoin », assure-t-il.

E. 2000 NIZON CONSULTANT : la passion du conseil !

1. L'IDÉE :

Arrivé à la moitié de ma vie active et âgé de 40 ans mon expérience me semblait suffisante pour démarrer cette nouvelle activité de conseil, moins dangereuse en termes d'investissement initial.
Capitaliser sur l'expérience de 20 ans en B To B, ne plus dépendre d'aucun fournisseur, apporter mes compétences de commercial marketing et finance auprès des chefs d'entreprises.
Cette fois pas de risque de conflit d'associés, pas de statuts sociaux, mais aussi l'isolement et la solitude, si on n'y prend pas garde personne à qui dire bonjour le matin, mon cousin Michel Nizon me confie as-tu besoin du regard des autres tous les matins ?
On pourrait rajouter que ce statut d'indépendant régie par l'intuitu personae, fait qu'au bout du voyage il n'y aura pas comme pour les médecins généralistes aujourd'hui de vente d'un fonds de commerce le jour de la retraite.
Pour ma part ayant toujours gagné ma vie dans une activité de vente de négoce de produits et services, je n'avais pas encore suffisamment confiance en moi pour vendre une prestation intellectuelle virtuelle, certains disent même que le consultant vend « du vent ».

2. L'OPPORTUNITÉ :

Martine Aubry vient d'enclencher la loi sur les 35 heures, peu de chefs d'entreprise sont compétents juridiquement pour signer un accord d'entreprise avec les représentants syndicaux, devant ce fait le gouvernement propose de rémunérer 10 jours d'un consultant formé au législatif 35 h à 5000 Frs, pour arriver à la signature de cet accord. Démarrer comme consultant en disant aux chefs d'entreprises vous disposez de mes compétences pendant 10 jours gracieusement offert par l'état fut une opportunité extraordinaire pour vendre mes premières heures de conseil, pour moi qui était rodé à la négociation et la gestion des conflits. J'ai même repris de superbes dossiers initiés par des cabinets comptables de grande notoriété plus à l'aise dans la gestion des chiffres que dans la gestion des hommes et la négociation.
J'ai aussi dans ce cadre connu les plus difficiles négociations de ma carrière avec des syndicats du livre et de l'édition notamment vent debout et souvent jusqu'au-boutiste accrochés à leurs avantages acquit quand bien même les résultats de leur société étaient déficitaires, je me suis dit : » jamais je ne dirigerais en France une société de plus de 50 personnes avec CE où sont présents des syndicats », même si je reconnais que nous devons nos plus importantes avancées sociales au parti communiste.

3. MAIS DANS CE NOUVEAU MÉTIER, J'AVAIS ENCORE PERDU CONFIANCE EN MOI AU DÉBUT !

J'étais incapable de créer des cartes de visite avec mon nom et le titre de consultant. Malgré une réussite certaine dans le domaine commercial pendant plus de 20 ans je n'avais pas confiance en moi pour me vendre moi-même en tant que prestataire de conseil !

Ma peur d'aller me « Vendre » dans ce nouveau métier a pris le dessus, sans que je m'en rende compte.
Ah cet égo destructeur, ce virus interne qui pirate ma vie, quand est-ce que je le maitriserais ?

J'ai découvert que lorsque l'on n'a pas envie [ou peur] de faire quelque chose. On procrastine ! C'est-à-dire qu'on trouve toujours de bonnes excuses pour reporter toujours cette tâche au lendemain.

Inconsciemment, je me trouvais toujours des excuses pour ne pas prospecter/démarcher mes prospects. Chaque jour, je reportais cette fameuse prospection à plus tard.

Devant cette difficulté, j'ai donc décidé de m'inscrire à l'école des consultants d'Angers, l'IDCE, où j'ai appris énormément sur la méthodologie et la méthode de prospection à utiliser. Cette fois j'étais comme un médecin généraliste interdit de faire de la publicité tapageuse en m'installant, et seuls le bouche-à-oreille, les conférences et le marketing numérique pouvaient m'apporter des contacts fructueux.
Inutile de dire qu'il fallait relancer les actions de lobbying, être présent dans tous les cocktails régionaux et animer des conférences où se retrouvent les chefs d'entreprise.
Cette école des consultants m'a appris qu'il ne faut jamais en première visite déjeuner avec le futur client car on risque de dévoiler pendant le repas notre expertise sans s'en rendre compte et adieu la lettre de mission signée !
J'ai appris également dans cette école de consultant qu'il ne faut jamais arriver en tant que consultant généraliste, nous devons afficher au départ un seul domaine d'expertise car on ne peut être à la fois technicien en production, excellent en finances et gestion, exceller également dans la vente et le marketing.
Ne jamais arriver en audit de personnel en commençant par demander ce qui ne va pas ? Mais à l'inverse commencer par se faire décrire ce qui va bien pour mettre en confiance le salarié en face de vous.
Qu'il n'existe que trois types de missions pour consultant :

- Le prospect a du mal à appréhender le problème et encore moins la solution.
  Le prospect a totalement compris le problème, mais seul il est incapable de trouver les solutions.
- Le prospect appréhende totalement le problème et connait déjà la solution.

Dans ce cas votre mission consiste simplement à valider la solution, auprès du DG pour qu'il puisse disposer de votre avis extérieur, et la présenter plus surement à son conseil d'administration. La valeur ajoutée est nulle on sert de faire valoir.
Cette troisième mission où vous n'avez aucune valeur ajoutée, vous vous devez de la refuser au niveau éthique. Mais de nombreux consultants à court de missions sont dans l'alimentaire et les acceptent quand même.
J'ai appris également que nous ne devons jamais arriver en frontal chez un client, mais mettre en exergue son expertise et découvrir après discussion que le chef d'entreprise dispose des mêmes compétences que nous dans son domaine et que nous n'aurons aucune valeur ajoutée. Nous devons par conséquent commencer par qualifier notre prospect, et nous informer grâce aux réseaux sociaux, Facebook Linkedin et société. COM des points forts et des points faibles de celui que nous allons rencontrer.
En fait j'avais déjà en moi tous les contenus savoirs et expériences après 25 ans de carrière, avant cette formation, j'avais les paroles de la chanson, mais j'étais incapable de mettre mes compétences en musique !
Sortie de cette école l'IDCE, je pouvais enfin créer une carte de visite fier de mettre le nom « NIZON CONSULTANT » en étant en accord avec moi-même sur ce titre je pouvais ainsi être plus convaincant.
Vendre de la peur face à la complexité,[65] c'est ce que les experts mettent en avant comme argument commercial, mais elle vient toujours du même process : émettre un doute sur notre promesse commerciale, une écoute culpabilisée de l'entreprise, des croyances sur les exigences du client qui seraient chez nous des signes de non-compétence et un manque de conviction de l'entreprise dans son identité, cette complexité est souvent utilisée pas des experts comptables et des avocats pour défendre leur métier et le montant des honoraires de prestations. Pas toujours injustifié au niveau des enjeux d'ailleurs !

---

[65] « Ce n'est pas parce que les choses sont difficiles que nous n'osons pas, c'est parce que nous n'osons pas qu'elles sont difficiles » Sénèque.

Pour ma part je me suis refusé à utiliser cet argumentaire dans NIZON CONSULTANT, estimant qu'il était plus honnête de mettre en exergue l'effet de levier et le gain probable que le client aurait en acceptant ma lettre de mission et mes honoraires.
Mais heureusement la partie que nous ne connaissons pas au moment du lancement est couverte par l'inconscience et il en faut aussi une sacrée dose au moment de se jeter à l'eau !

4. LE STATUT JURIDIQUE

Le montage en entreprise individuelle permettant d'embaucher fut choisi en l'an 2000, mais plus tard étant seul en 2009, le statut micro entreprise qui devenait enfin officiel plus simple s'imposait.
Faible chiffre d'affaires un seul dirigeant, pas d'impôt sur les sociétés puisque c'est le résultat net qui est considéré comme IRPP[66] si l'on prend cette option dès l'immatriculation.

5. L'ASTUCE FISCALE, LE « PRÉ CONTRÔLE FISCAL »

Si vous souhaitez éviter le contact avec cette population particulière de l'administration que l'on appelle les contrôleurs fiscaux, optez pour le pré contrôle des centres de gestion agrée ce qui vous permet aussi un abattement de 25 % sur la base de votre revenu.
Un centre de gestion agrée qui facture deux fois moins cher ses honoraires de gestion de la comptabilité qu'un expert-comptable en cabinet, et organise un pré contrôle fiscal, ceci évite les mauvaises surprises et les rencontres avec ces personnages parfois toxiques et inhumains que sont les contrôleurs fiscaux…
Si je n'adhère pas à un centre de gestion agréé [CGA] mes impôts sont majorés de 25 %.
Dans ce contexte, qu'est-ce que le visa fiscal [67]?

---

[66] Impôt sur le revenu des Personnes Physiques

6. LE BONHEUR DE LA PREMIÈRE COMMANDE !

C'est ce premier contrat signé pour deux ans d'accompagnement avec Yannick G ou il s'agissait d'intervenir en appui direction et réorganisation du réseau de ventes dans un optique de revente à terme de la société ceci dans une société qui portait le prénom de sa compagne !
Mise en place d'un compte de résultat mensuel et analytique sur les 12 agences saisonnières, bascule du SI vers l'euro, management sur la délégation, mise en place des accords 35 heures, revue et modification du système de rémunération des commerciaux presque exclusivement à la commission.
Deux ans après les résultats ne se sont pas fait attendre et l'entreprise avait le même taux de croissance qu'une start-up, 150 % de croissance en 2004 avec une rentabilité qui augmente de 86 %. Ceci un an après le début de ma mission.

7. ACCEPTER DE CONFIER DES MISSIONS STRATÉGIQUES À UN COLLABORATEUR ET RÉVOLUTIONNER LE MODE DE RÉMUNÉRATION DES VENDEURS ET DÉLÉGATION :

Le chef d'entreprise YG excellent acheteur avait du mal à déléguer et faire confiance à Alain V l'un de ses bras droits qui était pourtant un homme aux compétences rarissimes, après quelques mois l'acheteur retrouve une motivation exceptionnelle au vu des tâches enrichissantes qui lui étaient enfin déléguées.
Il fallait en parallèle concernant le système de rémunération des vendeurs totalement à la commission qui s'envolait d'une manière exponentielle avec la croissance revoir totalement celui-ci afin de rendre

---

[67] L'adhésion à un **centre de gestion** agrée permet à une entreprise relevant de l'impôt sur le revenu de bénéficier de la dispense de majoration de 25 % du bénéfice imposable (CGI art.158-7 ; BO 5 J-1-10, n° 84 à 107).

l'entreprise attrayante pour une vente future, un seul vendeur n'a pas adhéré au nouveau système. La vente fut réalisée l'année suivante l'entreprise SARL crée avec un capital de 20 000 Fr. celle-ci était revendue près de 150 fois la mise initiale. Malheureusement l'acheteur n'était ni un créatif ni un bon animateur de son réseau de revendeur, il n'avait pas repéré les compétences clés de celui qui vendait la création des nouveaux produits et l'entreprise à stagner, puis s'est enfoncé et a fini par déposer le bilan.
Ma confiance sur ces missions est devenue totale ensuite sur les quelque 60 entreprises accompagnées.