

Les coachs jugent les progrès des finalistes

Foncers, tous nos candidats débordent d'enthousiasme et d'idées. Aux mentors de les aider à prendre de la hauteur...

Chacun le sien ! Les cinq finalistes de la troisième édition du concours HEC Mercure/Management bénéficient depuis juin dernier des services d'un coach, et ce jusqu'à la délibération du 16 décembre prochain. Pas question de mélanger les genres : ce pro n'est pas là pour imposer sa propre stratégie ni prendre une part active au management de la société. Le règlement du concours lui interdit d'ailleurs toute participation financière au capital de l'entreprise qu'il conseille. Son rôle ? Aider son poulain à se poser les bonnes questions, à identifier ses motivations, ses options stratégiques, ses points forts et les qualités qu'il lui faudrait éventuellement développer. « Sa valeur ajoutée, c'est de permettre au créateur de sortir la tête du guidon », résume Jean-Philippe Bellaïche, l'un des accompagnants. **Carnet d'adresses.** Coachs et candidats ont tout de suite commencé à travailler ensemble et les vacances ont été studieuses. Juillet et août furent mis à profit pour dresser un état des lieux approfondi. Les coachs, tous membres du réseau HEC, ont ensuite ouvert leur carnet d'adresses à leurs filleuls. Ils nous livrent ici leurs premières impressions et leurs recommandations pour les semaines à venir. ■

Laurent Ducoux

1. Lyès Ghamissou, coach de Sabine de Soyres (L'ÉCHOPPE)



1 - Lyès Ghamissou, MBA HEC 1999, a passé cinq ans dans l'audit, avant de prendre la direction de start-up innovantes. Il est aujourd'hui conseil en stratégie chez Reveal Design Connect.

2 - Jean-Luc Roux est vice-président de l'agence de communication M&C Saatchi GAD, en charge de la finance. Il est également marathonnier.

2. Jean-Luc Roux, coach d'Alain Widorski (RANDO RUNNING)



"L'Echoppe a un beau potentiel mais doit veiller à grandir pas à pas"

Sabine de Soyres a créé les boutiques L'Echoppe. Le concept ? Proposer des présents de dernière minute à ceux qui ne veulent pas arriver les mains vides à un dîner. Elle a déjà ouvert un point de vente à Paris. « C'est une jeune femme fonceuse et structurée », se félicite son coach. Ces qualités lui ont permis de décrocher auprès des banques les fonds nécessaires pour ouvrir trois nouveaux magasins. Son mentor l'a prévenue : attention aux lancements simultanés. « Un emplacement mal choisi, un droit au bail mal négocié, et toutes les ressources de l'entreprise seraient englouties. » Il l'aide également à bâtir une offre de coffrets-cadeaux d'affaires sur Internet.

"Rando Running maîtrisera sa croissance en alignant ses besoins et ressources"

Voici un coach emballé ! « Rando Running est sans réelle concurrence sur un marché en plein boom ! » s'exclame Jean-Luc Roux. Et le fait est que ce réseau de distribution en franchise dédié à la course et à la randonnée part du bon pied : quatre magasins ont déjà ouvert leurs portes et six autres devraient le faire dans les six prochains mois. « Alain Widorski, le fondateur, sait clairement où il veut aller. » Sa feuille de route : lever des fonds pour mettre en adéquation les ressources financières avec la stratégie ; puis agrandir le premier point de vente, qu'il détient en propre, pour obtenir une surface de 250 mètres carrés dédiée au conseil et au service personnalisé.

3. Pierre-Antoine Baubion, coach de Damien Debin et Frédéric Durand (SMARTAPPS)



"SmArtapps multiplie les contrats mais manque d'une stratégie claire"

SmArtapps développe pour les musées des applications de visites guidées sur smartphones. Une dizaine de contrats ont déjà été signés pour un chiffre d'affaires total de plus de 300 000 euros. Les derniers en date : la tour Eiffel et le château du Clos Lucé à Amboise. Pierre-Antoine Baubion se réjouit des premiers succès commerciaux de la société et de sa rentabilité (45% de marge !). Mais il invite les fondateurs à mieux structurer leurs contrats, à trouver des locaux et à résoudre rapidement un conflit juridique sur la marque. Puis à affiner la stratégie : faut-il continuer à sous-traiter ou embaucher ? Et est-ce le bon moment pour commencer à démarcher les musées étrangers ?

4. Stéphane Bouillet, coach de Jeanne-Aurélié Delaunay et Marina Gning (APINAPI)



"Objectifs : travailler la marque et doper les ventes en ligne d'Apinapi"

Et si on arrêtrait de jeter ? Les deux fondatrices d'Apinapi proposent aux jeunes mamans des couches lavables et réutilisables. Elles ont monté une boutique à Paris et un site Web qui n'assure pour l'instant qu'une petite partie des ventes. « Les couches lavables sont un produit porteur, bien dans l'air du temps », apprécie Stéphane Bouillet. La boutique devrait ainsi atteindre le seuil de rentabilité d'ici à l'automne prochain. Mais pour se développer et rivaliser avec la concurrence en ligne, le positionnement de la marque doit être affiné. Pour cela, priorité au site Internet. Ce dernier devra notamment répondre aux interrogations que se posent les clientes sur ces produits.

5. Jean-Philippe Bellaïche, coach de Kamal Abouhifal et Christian Soulez (KCS FASTCASH)



"KCS FastCash doit maintenant développer sa base de clients potentiels"

Transférer de l'argent, via un téléphone portable, à toute personne ne possédant pas de compte bancaire, c'est ce que propose KCS FastCash. Cible type : le travailleur immigré en France qui souhaite envoyer une partie de ses revenus à sa famille restée au pays et non bancarisée. « Le produit est maintenant quasiment finalisé », explique Jean-Philippe Bellaïche. Et il tient ses promesses : durant l'été le duo de créateurs a su convaincre et lever 400 000 euros auprès d'un FCPI. Reste à commercialiser la solution. Nos entrepreneurs doivent maintenant conclure les pourparlers avec un grand distributeur international qui dispose de clients aux deux bouts de la chaîne.

3 - Pierre-Antoine Baubion est business angel et conseiller en stratégie de jeunes sociétés technologiques. 4 - Après dix ans de conseil en stratégie chez Capgemini Consulting, Stéphane Bouillet a fondé Gamoniac, site Web d'échanges de jeux vidéo. 5 - Jean-Philippe Bellaïche est aujourd'hui DG de SesamTV (interface multimédia pour les opérateurs télécoms et TV).