

Frédérique Genicot



ADIEU  
SALARIAT  
BONJOUR,  
LA LIBERTÉ!

**5 VOIES DE RECONVERSION**

devenir consultant, coach, slasheur, startupper,  
repreneur d'entreprise

## TOUT PLAQUER, ÊTRE LIBRE, OUI, MAIS COMMENT ?

Si vous avez ce livre entre les mains, vous êtes sûrement prêt à sauter à pieds joints dans une nouvelle étape de votre vie professionnelle! Le désir de retrouver du sens et la liberté est sans doute votre première motivation, pourtant, comment atteindre l'objectif ultime : aimer ce que l'on fait, en vivre, sans tout sacrifier ?

Frédérique Genicot propose ici un accompagnement sur-mesure qui vous permettra de gagner en efficacité et d'éviter les grosses erreurs. Futur consultant, coach, slasher, startupper ou repreneur d'entreprise, vous saurez comment :

- réussir votre lancement, trouver les pistes d'actions concrètes pour développer votre activité, viser plus haut, aller plus vite ;
- vous motiver à faire un premier petit pas grâce à des passages à l'action, des modes d'emploi, des recettes éprouvées, des astuces personnelles et des ressources précieuses ;
- vous laisser inspirer par le parcours d'autres entrepreneurs qui ont pris des risques et montrent que tout est possible.



**Frédérique Genicot** est consultante en stratégie commerciale. Économiste de formation, ex-cadre dirigeante avant de devenir entrepreneure, elle accompagne depuis 2006 dirigeants de PME et indépendants dans l'acquisition de nouveaux clients. En 2017, elle lance MeDoWe (medowe.com), qui, autour d'événements, rassemble des consultants, des coachs, des freelances.

[www.editions-eyrolles.com](http://www.editions-eyrolles.com)  
Éditions Eyrolles | Diffusion Geodif

Studio Eyrolles © Éditions Eyrolles  
Photo de l'auteur : © Frédérique Toutou

Code éditeur : 657252  
ISBN : 978-2-212-57252-0

ADIEU SALARIAT,  
BONJOUR  
LA LIBERTÉ !

Éditions Eyrolles  
61, bd Saint-Germain  
75240 Paris Cedex 05  
www.editions-eyrolles.com

Création de maquette et composition : Hung Ho Thanh

Crédits photographiques :

p. 90 © LIGHTANDLIFE ; p. 92 © Pascal Guiraud ; p. 110 © Olivier/Smilzz ;  
p. 112 © Studio Puncdium ; p. 132 © Luc Marciano pour Ce Que Mes Yeux Ont Vu ;  
p. 134 © Smartnomad SAS ; p. 152 © JCDrouais ; p. 154 © Thierry Pasquet/Signatures ;  
p. 178 © EverPhotoShoot ; p. 180 © Elise Famy

En application de la loi du 11 mars 1957, il est interdit de reproduire intégralement ou partiellement le présent ouvrage, sur quelque support que ce soit, sans autorisation de l'éditeur ou du Centre français d'exploitation du droit de copie, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris.

© Éditions Eyrolles, 2020  
ISBN : 978-2-212-57252-0

Frédérique Genicot

ADIEU SALARIAT,  
BONJOUR  
LA LIBERTÉ !

**5 VOIES DE RECONVERSION**  
devenir consultant, coach, slasheur,  
startupper, repreneur d'entreprise

● Éditions  
**EYROLLES**

À Anne

<b>Introduction</b>	9
<b>CHAPITRE 1</b> <i>Le passé. un tremplin pour entreprendre</i>	13
Du sens, de l'indépendance	14
Entreprendre, sous plusieurs formes	17
Devenez ce que vous êtes	18
Aimer ce que vous faites et en vivre	24
Dans les starting-blocks	33
<b>CHAPITRE 2</b> <i>Un projet global</i>	39
<b>Je me lance</b>	39
Choisir une structure	39
Passer à l'action	41
Être bien entouré pour entreprendre	45
<b>Je me développe</b>	54
Devenir membre d'un réseau	54
Comment gérer votre temps ? Vous ressourcer ?	60
<b>CHAPITRE 3</b> <i>Devenir consultant</i>	65
<b>Je me lance</b>	65
Définir votre offre	66
Être expert, c'est bien ; le faire savoir, c'est mieux	71
Comment trouver votre premier client ?	76
Comment réseauter pour trouver des clients ?	78
Vendre du conseil ou être acheté ? Être présent sur les réseaux sociaux	81

<b>Je me développe</b>	83
Fidéliser vos clients	84
Participer à des conférences	84
Devenir consultant et formateur	85
Choisir vos clients : apprendre à dire non	87
Aimer ce que l'on fait, sans tout sacrifier	88
Interview : Fabienne Billat	90
Interview : Olivier Demaegdt	92

## CHAPITRE 4 *Devenir coach* 95

<b>Je me lance</b>	96
Comment choisir votre formation de coach ?	96
Vous spécialiser, trouver votre niche, la rançon du succès	98
Comment vous sentir légitime alors que vous n'avez pas encore exercé ce métier ?	100
Dépasser sa peur de vendre	102
<b>Je me développe</b>	104
Peut-on vivre uniquement du coaching, et comment compléter votre offre ?	104
Collaborer avec d'autres coachs, d'autres professionnels des RH	106
Organiser votre vie de coach	108
Interview : Estelle Pamiès	110
Interview : Boris Quinchon	112

## CHAPITRE 5 *Devenir slasheur* 115

<b>Je me lance</b>	117
Votre vie d'avant	117
L'ADN du slasheur	118
Les obstacles à surmonter	119
Comment raconter votre histoire ?	121
Comment trouver des clients ?	123
Votre présence sur les réseaux sociaux	126
<b>Je me développe</b>	127
Le cercle vicieux, un éternel recommencement	127
Être inspiré	129
Interview : Cyrielle Hariel	132
Interview : Frédéric Bascuñana	134

## CHAPITRE 6 *Devenir startupper* 137

<b>Je me lance</b>	138
Comment trouver une idée de start-up ?	139
Les fondateurs	140
La confrontation avec le marché	141
Vous faire connaître	142
Lever des fonds	145
L'écosystème des start-up	146
<b>Je me développe</b>	146
Le <i>growth-hacker</i> , spécialiste de la croissance	147
Travailler avec des grands groupes	149
Interview : Nathalie Hutter-Lardeau	152
Interview : Matthieu Beucher	154

## CHAPITRE 7 *Reprendre une entreprise* 157

<b>Je me lance</b>	158
Quel est votre projet ?	158
Pourquoi vous former à la reprise ?	159
Comment définir votre cible ?	160
Comment trouver des entreprises à reprendre ?	161
Comment sélectionner les dossiers ?	165
La première rencontre avec le cédant	166
Poursuivre les discussions	167
Prendre des conseils	168
Les différentes étapes de la négociation avec le cédant	169
Rédiger votre business plan	172
<b>Je me développe</b>	174
La solitude du dirigeant	174
La relation avec les salariés	175
Sécuriser le chiffre d'affaires	176
Interview : Clara Durand Seidl	178
Interview : Emmanuel de Misouard	180
<b>Conclusion</b>	183
<b>Remerciements</b>	187



# INTRODUCTION

**A** dieu salariat ! Si vous avez ce livre entre les mains, c'est sûrement que vous êtes prêt à sauter à pieds joints dans une nouvelle étape de votre vie professionnelle ! En tout cas vous êtes en plein questionnement. Normal, me direz-vous ! Le monde du travail a profondément changé, les carrières linéaires dans une même entreprise appartiennent au passé. Changer plusieurs fois de métier au cours de votre vie active n'aura donc rien d'étonnant. Cela se fera peut-être même dans une voie que vous ne connaissez pas encore... Selon une étude réalisée par Dell et l'Institute for the Future, un think-tank californien, 85 % des métiers de 2030 n'existent pas encore aujourd'hui.

Mais qu'en est-il du contexte actuel en France ? Les chiffres parlent d'eux-mêmes. Près de neuf salariés sur dix considèrent que le sens au travail est un enjeu majeur (étude Deloitte, Viadeo, 2017). Malheureusement, la situation s'est dégradée pour 55 % des personnes interrogées. Certaines souffrent de *burn-out*, d'autres découvrent le *bore-out*, l'ennui au travail, et le *brown-out*, l'absence de motivation liée à l'absurdité des tâches qui leur sont confiées.

Une autre étude réalisée par TNS Kantar pour Randstad en avril 2019 révèle que 18 % des Français ont le sentiment d'occuper un *bullshit job*, selon la formule inventée par David Graber, un anthropologue américain, pour désigner les emplois inutiles dont on ne perçoit pas le sens. Face à cette situation, plus de deux Français sur cinq (43 %) parlent de remise en question totale de leur profession. D'où le fait que 23 % estiment que lancer sa propre activité est le levier le plus efficace pour retrouver un emploi qui fait sens. Alors, pourquoi pas vous ?

L'Insee nous apprend que 691 283 nouvelles entreprises ont été créées en France en 2018, soit une augmentation de 17 % par rapport à 2017. Les micro-entreprises progressent de 25,5 %, les entreprises individuelles de 20 % et les sociétés de 2 %.

Bonjour la liberté !

Elle n'a pas de prix. Mais mettons tout de même un bémol, car il existe un revers à la médaille de l'autonomie, en tout cas au début. La lucidité est de rigueur pour réussir son projet dans les meilleures conditions. Trouver des clients reste un

enjeu majeur au moment du lancement, puis ensuite pour assurer la croissance de l'activité et éviter les revenus qui fluctuent. Mais j'ai la profonde conviction qu'il est possible d'aimer ce que l'on fait ET d'en vivre, sans tout sacrifier : j'en suis la preuve et les clients que j'ai accompagnés aussi. Renoncer à une rémunération décente, travailler plus que de mesure n'est pas le prix à payer pour retrouver une activité professionnelle qui a du sens.

Salariée pendant dix-sept ans, j'ai lancé ma première activité en 2006 en créant Phéosia, un cabinet de conseil en stratégie commerciale. En 2017, j'ai fondé MeDoWe, une communauté de freelances, de consultants, de coachs, qui ont autant de plaisir à trouver des clients qu'à réaliser leurs missions. Aujourd'hui, ce livre est l'occasion de partager mes méthodes, celles que j'ai appliquées avec succès et conseillées depuis treize ans.

Vous vous sentez l'âme d'un entrepreneur ? La première étape consiste à réfléchir à votre projet, à en préciser les contours. Entreprendre, ce n'est pas faire table rase du passé, c'est capitaliser sur vos talents, vos compétences, et aussi les ancrer dans quelque chose de plus important : votre mission. Ce sera le sujet du premier chapitre, et l'occasion aussi pour moi de me présenter, de vous raconter les hauts et les bas de mon parcours d'entrepreneure.

Après l'introspection, place à l'action. Comment définir un premier objectif ? Je vous invite à décliner votre projet en plan d'actions et vous explique comment mieux gérer votre temps et bien utiliser les réseaux. Devenir un as du networking pour développer vos affaires, rejoindre un réseau d'entrepreneurs : vous saurez tout ou presque en lisant le deuxième chapitre.

Ensuite, nous explorerons cinq voies de reconversion possibles : devenir consultant, coach, slasheur, créer votre start-up ou reprendre une entreprise.

- « Devenir consultant » s'adresse principalement aux anciens salariés qui exercent leur métier dans un cadre différent et pour plusieurs clients. La première difficulté est de définir votre offre. Être expert, c'est bien ; le faire savoir, c'est encore mieux. Il est temps d'apprendre à parler de vous, et en particulier là où se trouvent vos clients, sur les réseaux sociaux.
- « Devenir coach » : vous êtes de plus en plus nombreux à choisir cette voie. Trouver sa différence, sa niche de marché, est la priorité pour celui qui se lance. Je vous expliquerai comment vous sentir légitime alors que vous exercez un

nouveau métier et comment dépasser la peur de vendre. Le chapitre se termine sur les moyens à mettre en œuvre pour vivre de cette activité.

- « Devenir slasheur » : cet être singulier et atypique occupe plusieurs activités en même temps. Son défi, c'est plutôt de s'assumer, car, chez lui, le syndrome de l'imposteur est omniprésent. Comment trouver des clients quand on est multipotentiel ? Je vous proposerai des pistes d'actions qui reposent sur un savant équilibre entre nourrir votre curiosité, apprendre sans cesse et monétiser ce que vous aimez faire aujourd'hui.
- « Devenir startupper » : il s'agit d'un vrai pari, autour d'une idée et d'une équipe de fondateurs. Comment explorer le marché, détecter les premières marques d'intérêt et ensuite lever des fonds ? Ces sujets seront abordés, ainsi que ceux de la course à la croissance et des leviers utiles pour atteindre une taille critique et se détacher de la concurrence.
- « Reprendre une entreprise » : vous souhaitez donner un nouvel élan à une entreprise ? Tout commence par le fait de trouver une cible, mais encore faut-il savoir vraiment ce que vous cherchez. Les différentes étapes du processus seront ici expliquées, et les enjeux décodés. La confrontation avec la réalité, après la signature, n'est pas toujours simple, il faut notamment fidéliser les clients et motiver les salariés.

Rendre les choses simples, c'est mon premier défi. Je vous démontrerai comment réussir votre lancement en tant que consultant, coach, slasheur, startupper ou (néo)repreneur si vous avez opté pour cette voie. Ensuite, je vous livrerai des pistes d'actions concrètes pour développer votre activité, viser plus haut, aller plus vite.

Transmettre, c'est mon second objectif. Mon ambition est aussi de vous motiver à faire un premier petit pas. J'ai choisi d'illustrer mes propos par des propositions de passage à l'action, des modes d'emploi, des recettes éprouvées à suivre. Et ce n'est pas tout : le livre est parsemé d'astuces personnelles et chaque chapitre se termine par une liste de ressources qui m'inspirent.

Enfin, j'ai souhaité donner la parole à d'autres entrepreneurs. Des femmes et des hommes qui ont pris un risque, qui ont des profils divers et variés et qui témoignent ici de leur parcours. Ils sont inspirants et vous montrent que tout est possible.

Je souhaite que ce livre soit un compagnon de route précieux.

Bienvenue dans le monde des entrepreneurs !



# CHAPITRE 1

## Le passé, un tremplin pour entreprendre

Une idée, voire une aspiration profonde, vous taraude : vous avez envie de faire le grand saut dans l'aventure entrepreneuriale. La liberté, l'indépendance, devenir votre propre patron, c'est votre nouveau challenge !

Et il ressemble à quoi, ce nouveau monde qui vous attire ? C'est encore un peu flou, le contour est sûrement imprécis et les doutes s'invitent peut-être trop souvent dans votre tête. C'est bien normal.

Je vous invite à lire ce premier chapitre comme un voyage à votre propre découverte. En construisant votre projet, vous allez apprendre à vous observer, à regarder différemment vos gestes quotidiens, à votre rythme, en prenant du recul. Cette connaissance de vous-même sera précieuse pour la suite.

Tout est souvent là, en soi, comme un trésor bien enfoui qu'il va s'agir de débusquer. En changeant de perspective et d'angle de vue, vous allez très vite vous rendre compte que l'invisible prend des couleurs... Un livre, une nouvelle rencontre, un heureux hasard vont se présenter en cours de route au bon moment et vous trouverez les mots ou la prochaine action qui feront que tout s'éclaire et devient évident. Ce n'est pas de la magie, c'est un processus bien identifié, que je vous souhaite joyeux et que je m'engage à vous expliquer tout au long de cet ouvrage.

Avant d'embarquer, je vous propose de vous munir d'un peu de matériel : ayez à portée de main un cahier, des feutres, des crayons de couleur, des post-it. Ils

*Adieu, salariat. bonjour la liberté !*

seront vos compagnons de voyage pour noter, annoter, relire, recouper, préciser un mot, laisser émerger d'autres idées et relier ce qui est important pour vous. Vous êtes prêt ? Allons ensemble explorer les possibles. En voiture, c'est parti !

## DU SENS, DE L'INDÉPENDANCE

### ► Retrouver le sens

Créer sa boîte ou en reprendre une, fonder sa start-up, devenir indépendant, est-ce un effet de mode ou juste une envie, voire un besoin de réinventer sa vie professionnelle ?

La génération Y – les trentenaires nés entre 1980 et 1994 – a compris qu'une carrière linéaire, qu'un parcours dans une seule entreprise, ce n'est pas pour elle. Cela appartient à un mode de fonctionnement propre à l'ancien monde. Continuer à apprendre, à se former, changer plusieurs fois de métier dans une vie professionnelle, s'épanouir dans son job, devient de plus en plus une évidence. Décomplexée, cette génération rebat les cartes et casse les codes.

Quant à la génération précédente, les « X » – nés entre 1960 et 1979 –, elle est tiraillée entre ses valeurs et un environnement économique incertain où l'humain trouve peu sa place. Aujourd'hui, à la quarantaine, elle est parfois plongée dans une crise du milieu de vie. Mais n'est-ce pas l'occasion d'enfin penser à soi, d'envisager autrement la suite de sa vie professionnelle ?

Il y a aussi les accidents de parcours, qui peuvent être une invitation à vivre autrement. Un licenciement, une séparation, la maladie, sont également des moments qui ébranlent et obligent, avec une urgence de ne plus se perdre, à aller à l'essentiel.

Si vous êtes dans l'une ou l'autre de ces situations, vous avez décidé d'écouter cette petite voix intérieure qui vous parle souvent d'une furieuse envie d'indépendance. Parfois, cette situation, vous ne l'avez pas choisie. Prendre la décision de quitter son job ou « accepter un départ », voilà deux situations

bien différentes. Une période de transition s'impose alors, pour faire le deuil, et penser, créer la prochaine étape de votre vie professionnelle.

Après la période des négociations de départ, tout commence enfin. Une porte se referme et une autre s'ouvre pour devenir votre propre patron, en clamant un grand oui à l'autonomie, à la liberté. Tout reste à faire, la page est blanche et vous avez le vertige. Moi aussi, j'ai connu ce moment où tout est possible et rien n'existe encore vraiment. Il est temps de vous raconter ce saut dans le vide.

## ► **Mon histoire d'entrepreneure**

Économiste de formation, j'évolue, au début de ma carrière, dans la vente sur le terrain. Je découvre, ensuite, le monde des centrales d'achats puis du *business development* où tout est à faire, avant de prendre le virage direction le marketing. Mon parcours est atypique. Mes fils sont nés en 2003 et 2004. Il semble que l'incompétence m'ait gagnée quand je suis devenue mère, c'est en tout cas l'opinion des dirigeants de l'entreprise dans laquelle j'occupe un poste de directrice marketing.

Ma vie d'entrepreneure démarre en 2005. Je vais avoir 40 ans, mon cœur balance entre retrouver un poste de cadre dirigeant ou passer de l'autre côté du décor et créer mon entreprise. Dans mon précédent job, plus de la moitié de mon temps était consacré à convaincre, à vendre mes projets en interne, avec, à la clé, beaucoup de réunions pour ne rien dire. Mais ce que je préférais par-dessus tout, c'était agir, définir une stratégie, la mettre en place, motiver mes équipes. Dans ce monde, je me sentais à ma place.

Sans plus attendre, en octobre 2006, je crée Phéosia, un cabinet de conseil en stratégie commerciale. J'accompagne des entreprises belges souhaitant se développer en France, pays où je vis depuis 1999. Ce changement professionnel se fait avec un ancrage affectif et un retour aux sources.

Je démarre sans aucun accompagnement, outplacement, ni coach. J'ai la rage et le courage des débutants. Je me lance à une époque où devenir freelance est la solution par défaut quand on ne trouve pas de poste. Pourtant, je me sens chez moi. Ceux qui me connaissent depuis longtemps ne sont pas surpris. Je comprendrai bien plus tard que mes dix-sept années de salariat ont un fil rouge, la

*Adieu, salariat. bonjour la liberté !*

création de nouvelles activités, de nouveaux business : un territoire géographique à défricher, le lancement national d'une innovation, le développement de l'informatique grand public et la téléphonie mobile.

À cette époque, je suis fière d'annoncer que je suis devenue consultante, seule. Je trouve un nom et une marque. Je pensais que c'était plus crédible. Quand on me demandait pourquoi j'avais créé ma boîte, je répondais : « Parce que j'aime penser et faire. » En résumé, je vendais ce que j'avais toujours fait. J'avais retrouvé du sens et un certain bien-être. (Enfin, je le pensais.)

Dès 2008, je travaille avec des entreprises françaises, et je me concentre petit à petit sur cette cible. Une expertise et des compétences me permettent de faire la différence, je commence à me spécialiser, à privilégier un canal de prospection (téléphonique). Cela s'impose naturellement, j'aime le téléphone en tant qu'ancienne responsable d'un centre d'appels.

Nous sommes en 2013. Phéosia Phoning se développe, il faut investir en informatique, en animation de ce réseau de téléprospectrices. J'ai envie d'y aller à fond. Pourtant je sens une réticence, un frein. Et la boîte de Pandora s'ouvre avec un flot de questions. Je pressens un potentiel, quelque chose de plus grand à faire, forte de cette première expérience dans le conseil. Je suis à l'aise dans le concret, l'action. Il est temps pour moi de voir plus haut et plus loin. Je m'autorise un nouveau saut dans le vide. Surtout après un choc dans ma vie personnelle, le décès de ma sœur en février 2013, qui donne un autre relief à mes interrogations. Les questions fusent dans ma tête en surchauffe. Construire une entreprise, lever des fonds, recruter, ou rester seule ? Les idées ne manquent pas. Mais finalement, pourquoi je fais tout cela ? Voilà la phrase qui m'empêchera de dormir pendant quelque temps. Jusqu'à ce que je découvre la psychologie positive et l'approche de Martin Seligman, qui s'intéresse à ce qui nous rend heureux. La conclusion de ses écrits me saute à la figure : il importe de faire ce qui donne de la joie et du plaisir, d'utiliser ses forces, ses atouts, et d'aller vers ce qui a du sens ! Quel soulagement pour moi. À partir de là, j'identifie vraiment mes talents, je mets des mots sur mon potentiel, je m'autorise à rêver les yeux grands ouverts. Je m'aligne sur ce qui est important pour moi. Tout ça pour vous dire qu'entreprendre, c'est une merveilleuse école de développement personnel.

C'est cette croisière que je vous propose de faire. Partons à la découverte de là où vous êtes le meilleur, de ce que vous aimez faire et de ce qui vous passionne. À partir des réponses qui vont émerger, votre carte mentale va évoluer et l'horizon va s'éclaircir, n'en doutez pas. Maintenant, place au partage, avec vous, de méthodes, d'outils et de découvertes qui ont fait leurs preuves.

## ENTREPRENDRE, SOUS PLUSIEURS FORMES

Revenons donc à vous, maintenant. Vous devenez un porteur de projet, puisque c'est le nom donné aux jeunes entrepreneurs, à ceux qui démarrent. Vous ne savez pas encore précisément quels contours votre activité va prendre, quelle forme vous allez donner à cette liberté reprise ? C'est bien normal à ce stade.

Entreprendre, c'est peut-être choisir de devenir consultant, de vendre son expertise, de trouver des clients et de réaliser des missions. D'autres feront le choix de la reconversion, en mettant une passion, un rêve, un talent au centre de leur activité (le yoga, la cuisine...). D'autres encore opteront pour un projet avec des recrutements, de la technologie, des levées de fonds, des associés et la création d'une start-up. Les repreneurs, quant à eux, souhaitent plutôt mettre leurs compétences au service du développement d'une entreprise déjà en activité. Il y a enfin les slasheurs, qui choisissent de ne pas choisir et multiplient les activités.

On présente souvent les entrepreneurs comme des surhommes, des héros. Je pense, surtout, que ce sont d'abord des femmes et des hommes qui sont en adéquation avec leur projet. Créer sa boîte, c'est un choix de vie, un pas vers la réalisation de besoins qui vous sont chers et qui n'ont pas encore trouvé leur pleine expression.

Après ce préambule, il est temps de se poser les bonnes questions. Pour avancer, je vous propose d'imaginer votre journée idéale, et votre emploi du temps. Place à votre carnet et vos crayons.

Êtes-vous seul ou entouré (par qui) ? Des collaborateurs, des clients, d'autres personnes ? Imaginez votre cadre de travail : un bureau chez vous, des réunions