

Entrepreneurs et numérique

PORTRAIT ■ Simone Wachendorff a été accompagnée pour sa création d'entreprise

Une « business coach » connectée

Simone Wachendorff est arrivée en 2017 dans l'agglomération moulinoise avec son mari Christoff, promu directeur de Bosch Yeure. Dans ses valises déjà, un projet de création d'entreprise de consultante et coach en management et en business. Encore fallait-il le confronter à la réalité locale.

Mathilde Duchetelle

Simone Wachendorff, 39 ans, arrivée en France il y a deux ans, en suivant son mari, avait envie de changer de vie, en plus du déménagement.

Avec un bébé et un nouveau défi professionnel. Tout en apprenant le Français. « Oui, c'était le temps du changement ! Je souhaitais trouver une activité qui me permette un temps partiel, pour avoir quand même du temps avec la petite ». Alors pourquoi ne pas créer sa boîte ?

Patrons et talents

Et son domaine, à Simone, c'est le management, les ressources humaines, et surtout la façon dont on peut transformer l'organisation pour mettre plus d'huile dans les rouages, éviter un échec ou pour démarrer de nouveaux projets : « attirer de nouveaux talents », « savoir déléguer si on n'est pas fait pour le management », « savoir travailler



NOUVELLE VENUE. Simone Wachendorff termine son étude de marché et devrait bientôt immatriculer sa jeune entreprise. « au plus près du premier euro de chiffre d'affaires », comme lui a conseillé la chambre de commerce et d'industrie. PHOTO : FRANÇOIS XAVIER GUTTON

avec et non pas contre ses salariés », « comment envisager des reconversions », etc.

Sa carrière, elle l'a faite essentiellement chez Bosch (« plus de 10 ans »), à différents postes : « J'ai commencé aux achats, j'ai été responsable des ressources humaines sur un site de 700 personnes. J'ai également contribué à mettre en place une nou-

velle organisation sur un site de 3.500 personnes avec 150 chefs de projets. Avant l'industrie automobile, j'ai travaillé dans l'hôtellerie, fait mon apprentissage au Portugal... Je voudrais montrer qu'avoir fait des choses différentes et saisi des opportunités est une force. Ça me permet d'opérer des changements de point de vue. J'aimerais tra-

vailer surtout sur ça avec les entreprises. Chez les PME, par exemple, les patrons sont des personnes très créatives ou très techniques à la base et manager ce n'est pas souvent ce qu'elles préfèrent. Or, c'est important et un mauvais management peut fragiliser une structure ».

L'année dernière, Simone Wachendorff se rend à un salon dédié aux entrepre-

neurs : « J'ai pris contact. Il fallait que je voie s'il y avait un besoin, un marché pour mon idée ». Puis elle rencontre des patrons fédérés au sein de l'Union des industries et métiers de la métallurgie. Prend des rendez-vous à la chambre de commerce et d'industrie, voit un conseiller en création d'entreprise, profite de la permanence des avocats pour des conseils juridiques, s'inscrit aux formations... « Ce n'est ni ma langue ni ma culture ici. Il me fallait de l'aide ».

Y compris pour créer ses sites Internet, un en français, un en allemand : « Vincent Riot, qui est le conseiller numérique de la CCI, m'a accompagnée à la création. Il m'a enseigné comment faire. J'ai beaucoup travaillé à la maison et quand j'arrivais sur un problème, je lui lançais un SOS ».

Être présent sur la toile, c'est indispensable à une activité comme la sienne, « encore peu connue » : « Sur le site français, j'explique beaucoup de choses. Il faut pouvoir convaincre. C'est un marché émergent. Le site, ça demande du travail, mais peu de frais. J'ai utilisé Wordpress, ça ne me coûte presque rien ». Et si les réseaux sociaux ne sont pas sa « zone de confort », elle a mis sur LinkedIn, réseau de professionnels. L'immatriculation, c'est pour bientôt. ■

QUESTIONS À



GERSEUDE SOURCEAU

Conseillère entreprises à la chambre de commerce et d'industrie de l'Allier

Les entreprises bourbonnaises se sont-elles mises au numérique ?

Oui, mais pas forcément de manière efficace. Dans une entreprise, le manager est souvent multifonction et n'a pas de communication. Donc toute sa com, il l'a fait entre 22 h et minuit, est vite débordé par ses mails. Certes, ils ont tous, dans l'ensemble, un référencement Google ou Pages Jaunes, mais c'est insuffisant. La communication est rarement budgétée et pensée. Pourtant, il est indispensable d'être visible sur Internet même si "on a déjà une clientèle locale", comme on me le dit parfois. On a toujours besoin de prendre des infos, de voir ce que fait le professionnel, pouvoir le contacter. Et ça, on le cherche sur Internet. Entre autres, il faut savoir utiliser le back-office de Google, notamment pour les statistiques de fréquentation.

Plus d'une vingtaine d'ateliers proposés aux entrepreneurs à Moulins

Plus de quarante experts seront réunis par les trois chambres consulaires de l'Allier pour un grand salon dédié aux entrepreneurs et au numérique, ce mardi 19 novembre, au parc des expositions de Moulins-Avermes, de 10 à 18 heures (entrée libre).

Les chambres d'agriculture, du commerce et de l'industrie, des métiers et de l'artisanat proposent ainsi, avec leurs partenaires, de nombreux ateliers, autour de la création, de la reprise, du numérique, des risques, des finances...

Les ateliers

Avec l'espace numérique Google. 10 h 30, « quelles sont les bonnes étapes à suivre pour créer son site Internet ? ». 11 h 30, « comment travailler efficacement avec les outils collaboratifs ? ». 12 h 30, « comment générer plus de trafic vers son point de vente ? ». 13 h 30, « comment construire son image de marque à l'ère du



COMMENT BOOSTER SON ACTIVITÉ. Premier atelier du jour, ce mardi : « quelles sont les bonnes étapes à suivre pour créer son site Internet ? ». Mais aussi « construire son image de marque », « utiliser les réseaux sociaux », etc. PHOTO D'ILLUSTRATION : L'ESPACE DE COMMERCE À MOULINS

numérique ? ». 14 h 30, « comment développer son entreprise grâce au référencement naturel ? ». 15 h 30, « comment utiliser les réseaux sociaux pour atteindre ses objectifs ? ». 16 h 30, « comment gérer efficacement sa boîte mail ? ».

Avec l'espace thématique consulaire. 10 h 30, « s'installer en agriculture ». 11 h, « Artisans, sécurisez vos projets avec le Contrat Artisanat de la CMA ». 11 h 30, « Les formations utiles près de chez vous ». 12 h, « Les Prêts 0 % pour booster votre démarrage ». 12 h 30, « commerçants, augmentez vos ventes avec le chèque Kdo ». 13 h, « portrait-robot du consommateur dans l'Allier ». 13 h 30, « Se lancer dans l'Ecommerce ». 14 h, « Export ou comment se développer à l'international ». 14 h 30, « Les bonnes démarches pour créer et pérenniser sa boîte ». 15 h, « Pluriactivité et agriculture ». 15 h 30, « enseignement et dépôt de marque ».

16 h, « formation PLM (Product Lifecycle Management), l'industrie 4.0 ». 16 h 30, « Optimisez votre présence sur le net ». 17 h, « Les avantages de la reprise d'entreprise avec Transentreprise ».

Ateliers pros. 11 h, « Je crée dans ma région ». 13 h, « Boostez votre entreprise grâce au numérique ». 14 h, « Cybersécurité » (avec Orange cyberdéfense). 15 h, « Avez-vous anticipé tous les risques ? ». 16 h, « Financez tous vos projets » (avec le Crédit agricole Centre France). 17 h, « Présentation des clubs et réseaux locaux des chefs d'entreprises ».

Mais aussi. Sur rendez-vous, toute la journée, « Testez votre pitch, devant un jury d'experts locaux ». à 18 h, remise des trophées du concours 2019 de la création-entreprise dans l'Allier. ■

Comment s'inscrire ? Au 04.70.35.40.03 ou sur le site de l'interconsulaire : www.entreprendre-en-allier.fr