

Je crée ma boîte chez moi

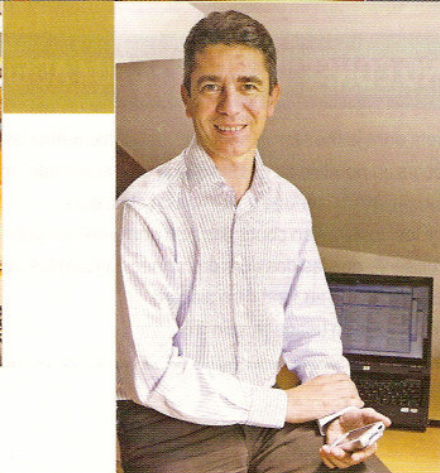
Lancer son activité à la maison...
Un rêve qui ne s'improvise pas.
Pour organiser son espace
de travail, gérer son temps,
s'équiper et entretenir son
réseau, *L'Entreprise* vous livre
la marche à suivre. Avis d'experts
et témoignages de créateurs
à l'appui. Suivez le guide.



PHOTOS: CHRISTIANE ANDRE DIRECTRICE/CLAUDE BIELETT/WEB THOMAS POUR L'ENTREPRISE

Dossier réalisé par Bénédicte Rogulski et Valérie Froger
redaction@lentreprise.com

- ▶ J'aménage mon coin bureau p. 30
- ▶ Je choisis les bons outils... p. 34
- ▶ Je planifie mes journées... p. 40
- ▶ Je développe mon réseau... p. 44
- ▶ Statut, régime social, fiscalité, les fiches de l'APCE p. 46





PHOTOS: OLIVIER THOMAS POUR L'ENTREPRISE

« Je passe rarement une journée entière à mon domicile »

Olivier Coin, 44 ans

▶ Olivier Coin n'a pas le temps de souffler. Il dirige Airria, jeune réseau de huit franchises en services informatiques dont tous les agents travaillent de leur domicile, le patron y compris ! « L'activité la plus chronophage est le recrutement des candidats qui veulent intégrer notre réseau. Chaque mois, je reçois 50 dossiers par mail. Il m'arrive de mener jusqu'à 40 entretiens – téléphoniques puis en face à face – pour retenir au final deux entrepreneurs. » Pour tenir le rythme, il structure son temps en fonction des deux entretiens qu'il conduit chaque jour : « Un dans la matinée, un autre

en début de soirée. Ce sont des moments qui requièrent toute ma concentration. J'essaie donc de les espacer. » Autre principe : « Je passe rarement une journée entière à travailler à mon domicile. Le lundi matin, je suis en réunion commerciale à Grenoble, les jours suivants en accompagnement sur le terrain auprès des franchisés ou en rendez-vous avec nos partenaires technologiques. » Toutefois, le chef de réseau veille à ne pas se disperser en fixant une limite à ses déplacements : « Je vais en région pour finaliser l'intégration d'un nouveau franchisé. Ou bien sur le terrain en appui commercial lorsque la vente de services est supérieure à 20 000 euros. Sinon, je suis en contact quotidien avec les franchisés par téléphone, mail et intranet. »

Une fois par semaine, il fait le point sur les tâches abouties et celles à mener. Pour cela, il dispose d'un cahier dans lequel il note absolument tout. « Je l'ai toujours avec moi. C'est la seule concession au papier que

je fasse », souligne cet adepte du pocket PC qui avoue avoir du mal à mettre une barrière entre son activité professionnelle et sa vie familiale. « Il arrive que je travaille la nuit de 3 heures à 5 heures du matin : c'est simple, je n'ai qu'à faire quelques pas pour rejoindre mon bureau. » Olivier Coin reconnaît avoir peu de moments de décompression. Tout juste s'autorise-t-il à conduire sa fille à l'école le matin et à l'emmener à son cours de tennis le vendredi soir. Et le week-end ? « Le samedi matin est consacré à la comptabilité, le dimanche, je fais du sport, de la natation et, en hiver, du ski. Avec la montagne si proche, j'aurais tort de m'en priver », conclut-il dans un grand sourire.

AIRRIA

- Activité : franchise en services informatiques
- Création : 2006 (SARL)
- Chiffre d'affaires 2007 (prévisionnel) : 120 000 euros
- Localisation : Meylan (38)

