

MANAGEMENT

JUIN 2004

EN COUVERTURE CRÉER SON JOB

Devenir son propre patron (SUITE)

▶ SE LANÇER COMME CONSULTANT Son premier client ? Son ex-patron

C'est un accident de parcours qui a obligé Valentine Chapus à réaliser son rêve. Après son diplôme de l'EM Lyon, elle entre comme consultante chez Korn-Ferry, un grand cabinet de recrutement. Puis devient DRH de l'incubateur Business Pace, en pleine euphorie internet. Mais, en 2001, la bulle éclate. Son poste est menacé. C'est presque un soulagement pour elle : «Moi qui rêvais de m'occuper de formation et de gestion de carrière, j'étais cantonnée à des tâches administratives.»

Plutôt que d'attendre son licenciement, elle prend les devants. «J'avais la chance de travailler pour Loïc Le Meur, l'un des rares vrais entrepreneurs de la net-économie. C'est lui qui m'a poussée à devenir indépendante.» Il accepte de négocier son départ et s'engage à la faire travailler quelques jours par mois en free-lance. Elle opte d'abord pour le porta-

ge salarial, qui lui permet de rester salariée. Rapidement, elle décroche d'autres clients. Et pas des moindres : Accor, Cartier et Arcelor. Son réseau fonctionne à plein : elle intervient auprès des grandes écoles (HEC, Essec...), se fait recommander par d'anciens collègues et anime un club d'entrepreneurs. Petit à petit, elle se spécialise dans la conduite de changement et la formation aux techniques de recrutement. En trois ans, elle réalise un chiffre d'affaires de 200 000 euros. Un bon début, qui l'a incitée à monter sa société en septembre dernier. ■ C. L.

LE TRUC À SAVOIR

Le portage salarial est une formule qui permet de lancer une activité tout en conservant le statut de salarié, moyennant une commission de 15% sur le chiffre d'affaires (à laquelle s'ajoutent les charges sociales).



VALENTINE CHAPUS, 32 ANS
Hier : DRH de Business Pace.
Aujourd'hui : consultante
en ressources humaines.