

"Agissez comme s'il était impossible d'échouer."



IAE PARIS  
SORBONNE BUSINESS SCHOOL  
ALUMNI

IMPACTER, ACTIVER, EXERCER  
en Entrepreneur.e

## Portrait d'entrepreneur(e)

Winston Churchill



Jean-Fabrice Feuillet  
Master Finance 2006

### Envie d'entreprendre ?

Il n'y a pas eu à proprement parler un moment/ un élément générateur de l'envie d'entreprendre. Cette envie, c'est plutôt la conjonction de plusieurs facteurs, un moment opportun pour faire des rencontres qui ont permis de porter le projet à son initiation mais également le souhait de pouvoir gérer ma propre trajectoire, de décliner ma vision du conseil (« out of the box »), de sortir de structures « corsetées » (une forme de disruption) et surtout d'intégrer une nouvelle aventure collective. Tout était à construire puis à consolider à partir d'une feuille blanche ce qui rendait l'exercice passionnant.

### Impact de votre activité sur le monde

L'impact direct que nous pouvons avoir reste très intimement lié aux transformations de nos clients et à notre capacité à les accompagner. Les thématiques actuelles de trajectoire numérique, de prise en compte des impacts climatiques, de centricité et parcours client, de gestion des données, de maîtrise des risques ou de conformité (...) sont porteurs de croissance pour notre activité et nous souhaitons nous inscrire pleinement dans ces transformations, en cours et à venir.

### Exercice de gouvernance et leadership

Plutôt que d'exercice de pouvoir, je préfère parler de gouvernance et de management. Dans mon rôle d'associé, je m'efforce d'apporter support et soutien aux consultants tout en conservant une position d'humilité : nul ne détient toutes les clés dans des situations complexes ou incertaines. L'expérience acquise est de ce fait primordiale car elle permet de s'orienter « plus facilement » vers certaines options et arbitrages.

Le management ne se caractérise pas pour moi par une « verticalité descendante et absolue ». Il se fonde sur une approche largement collaborative, entre associés d'une part et avec les collaborateurs d'autre part. Cette dimension, tout comme le partage d'information ou le support aux consultants que j'ai déjà évoqué permet de faire avancer l'ensemble de la structure. Il est important d'associer les collaborateurs d'ACI à nos réflexions qu'il s'agisse de nos propres transformations ou des changements que nous souhaiterions mettre en place.

### Aide de l'Alumni

Lecteur régulier de la newsletter, je trouve des parcours qui sont toujours inspirants. Le réseau constitue sans doute aussi un relais potentiel à exploiter pour des échanges, qu'il s'agisse de partenariats à mettre en place, de collaborations sur des initiatives (de type conférence, événement client, rédactionnel, ...) ou plus directement de prestations à réaliser.

### Un parcours en quelques mots :

Les grands moments de mon parcours :

- Fonctions opérationnelles dans un environnement bancaire et différentes expériences au sein de sociétés de conseil.
- Expériences bancaires à l'étranger dans des environnements propices à la prise d'initiative, à l'acquisition accélérée d'expertises, à la diversité des échanges et à l'interaction avec de nombreux interlocuteurs.
- Au sein des sociétés de conseil facilitation dans l'acquisition de différentes méthodologies et outils toujours présents dans la pratique professionnelle actuelle. et élargissement du périmètre d'intervention en travaillant pour le secteur de l'assurance.

### Apport de la formation de l'IAE de Paris

Dans le cadre de la formation continue, elle répondait à un besoin de ma part de réactualiser certains fondamentaux et de bénéficier de nouveaux points de vue ou éclairages sur des thématiques liées à la finance. Par ailleurs, elle a été riche d'une profondeur de contenus via des enseignants issus de d'horizons multiples.



### Votre entreprise

ACI partners, dont je suis co-fondateur, est une société de conseil spécialisée dans la transformation des organisations. La profondeur de l'expérience de nos consultants - et notamment des associés -, la capitalisation sur nos réalisations, notre veille et nos partenariats nous permettent d'intervenir sur une large palette de problématiques.

A ce titre, nous accompagnons différents acteurs de la Banque et de l'Assurance dans leurs projets et leurs évolutions, qu'il s'agisse par exemple de plan stratégique, d'efficacité opérationnelle, d'alignement à la réglementation, de déploiement de nouvelles solutions, de conduite du changement, d'automatisation de leur processus ou bien encore d'utilisation des données. Nous travaillons en forte proximité avec nos clients, directement pour les directions métiers et, lorsqu'il y a une brique technologique ou logicielle, avec les DSI.

### Conseil majeur à un(e) futur(e) entrepreneur(e)

Beaucoup d'entrepreneurs se focalisent sur la conception de leurs offres, voire sur le format ou le « packaging » au travers d'un site ou de supports de communication. Pour moi, le client et les prospects sont des éléments majeurs et fondamentaux de la création. Une société peut difficilement se créer si elle n'a pas testé préalablement son Business Model et son offre (par exemple au travers d'un POC - Proof Of Concept -). Ainsi, les conditions idéales ou idoines de création sont pour moi subrogées à un départ « lancé », avec un ou des client(s) en portefeuille ou auprès desquels on a obtenu un engagement - même moral- de suivre le(a) créateur(trice). La génération de CA calée ante création (« at early stage » comme le disent les anglo saxons) ou dans le même tempo que le lancement de la société est vertueuse car elle crée aussi une dynamique de confiance vis-à-vis de l'ensemble des parties prenantes.

### Mon aide aux membres de la Communauté et à l'Alumni

A côté de mes activités au sein de mon entreprise, j'enseigne au sein de différents établissements sous un format « académique » mais en accompagnant mes propos avec des retours d'expérience (sur des situations vécues, des contextes, ...). Dès lors, j'essaie d'apporter un éclairage mais surtout d'illustrer les contenus développés. Dans cette perspective, les Alumni sont -entre autres et pour moi- des « passeurs de savoirs » à leur « modeste échelle ». Ils constituent l'un des liens privilégiés entre l'enseignement et les besoins des entreprises et peuvent ainsi contribuer à l'alignement des visions pédagogiques et entrepreneuriales. Plus globalement, parmi ses rôles, l'Alumni forme une passerelle privilégiée entre la formation et le monde de l'entreprise

## DANS CE NUMÉRO A DÉCOUVRIR

CRÉER-REPRENDRE : DES ÉVÉNEMENTS SPÉCIFIQUES SUR LA FRANCHISE ET SPORT TECH

DIRIGER : DES ÉVÉNEMENTS SUR L'IA ET SUR LES RESSOURCES HUMAINES

GÉRER : LES ACHATS ET L'EXPORTATION

INSPIRER : INNOVATION ET METAVERSE



# Créer-Reprendre



Nous avons identifié pour vous des moments dédiés aux créateurs en Ile de France et en région.



**Franchise Expo Paris :**  
Salon de la Fédération française de la franchise regroupant tous les acteurs sur marché.

du 20 au 23 mars 2022

S'inscrire



**Festival Sport Unlimitech**

Rendez-vous de l'innovation dans la filière de la sportech.

24 et 25 mars 2022

du 24 au 25 mars 2022

S'inscrire



# Gérer



Nous vous proposons des événements dédiés aux achats et à l'export.



**Reshape**

Evènement virtuel organisé par Amazon Business sur le domaine de l'approvisionnement et des achats.

jeudi 10 mars 2022 en ligne

S'inscrire



**Atelier Graines d'exportateurs / importateurs**

Pour les entrepreneurs qui souhaitent partir à l'international sur de bonnes bases. 17 mars 2022 de 9h à 17h

jeudi 17 mars 2022 de 9h à 17h

S'inscrire



# Diriger



Nous vous proposons des événements à ne pas rater pour développer son entreprise et sa connaissance de dirigeant(e).



**AI Now :** journée entière consacrée au sujet de l'intelligence artificielle pour les professionnels, avec des conférences, des démonstrations et du networking.

jeudi 17 mars 2022

S'inscrire



**Salon Solutions Ressources Humaines :** rendez-vous du monde des RH.

du 22 u 24 mars 2022

S'inscrire



# S'inspirer



Nous vous proposons d'explorer des événements sur l'innovation et les nouvelles technologies.



**Salon Virtuality 2022**

Evènement dédié au metaverse. Thèmes abordés : la convergence numérique et l'effacement progressif des frontières entre réel et virtuelle, le web spatial et sa consommation en 3D, l'identité numérique dans ces nouveaux espaces ou encore les infrastructures hardware et télécom liées au metaverse.

jeudi 10 mars 2022 en ligne

S'inscrire



**Techinnov 365**

salon de l'innovation, avec conférences et rencontres BtoB.

mercredi 23 février 2022

S'inscrire



# DES RENCONTRES SECTORIELLES

**Paris Space Week :**

Evènement dédié aux innovations dans le secteur de l'aérospatial

les 14 et 15 mars 2022.

**Sandwich and Snack Show**

Salon de la restauration rapide et des tendances food.

les 30 et 31 mars 2022