

## PORTRAIT DE CREATEURS

**Daniel SANTOS, Groupement de Créateurs  
du Val de Marne**

**Allo ? Service !**



### **Quel a été votre parcours avant d'intégrer le Groupement de Créateurs du Val de Marne ?**

Je n'ai jamais accroché avec l'école, qui m'a toujours considéré comme le « mauvais élève », le « perturbateur » et j'ai choisi un cursus court. Mon BEP Vente en poche, j'ai cherché à être commercial, mais les employeurs souhaitaient des profils plus diplômés ou plus expérimentés. Je me suis donc résolu à faire des missions d'intérim diverses, puis à travailler chez Mc Do. J'ai enfin pu devenir Vendeur à Domicile Indépendant (VDI) chez Numericable. Cette expérience m'a donné confiance en moi car je me suis rendu compte que j'étais capable de réussir des négociations. Il n'y a rien de tel que le porte à porte pour se désinhiber ! Parallèlement, j'ai aussi été animateur socio-culturel pendant 3 ans, ce qui m'a permis de m'ouvrir à d'autres mondes et d'assumer des responsabilités de plus en plus importantes, allant jusqu'à la direction d'un centre de vacances.

### **Pourquoi avez-vous intégré le Groupement de Créateurs ?**

Je souhaitais être indépendant et avoir des responsabilités. J'avais un projet en tête dans un secteur en plein développement : les services à domicile. Je comptais me débrouiller avec l'aide de deux amis, puis je me suis rendu compte que c'était assez compliqué, ne serait-ce que pour rédiger les statuts, trouver les financements, etc. Or je n'y connaissais rien en création d'entreprise : issu d'une famille d'ouvriers, je n'avais pas d'entrepreneurs dans mon entourage. J'ai parlé de mon projet à mon conseiller à la Mission Locale des Bords de Marne, qui m'a présenté le Groupement de Créateurs et la formation au Diplôme d'Université de Créateur d'Activité (DUCA), accessible aux non-bacheliers comme moi. Je me suis dit que c'était l'occasion de remettre un pied dans un cursus scolaire et de consacrer le temps nécessaire à mon projet.

### **Quelle était votre idée à l'origine et où en est votre projet aujourd'hui ?**

Au départ, je souhaitais créer mon activité sous statut associatif, qui me paraissait souple et approprié à mes valeurs. Pendant la formation, j'ai pris conscience des contraintes de l'association, qui ne me permettait pas à la fois d'être président et directeur salarié. J'ai aussi découvert qu'il y avait d'autres moyens pour que mon activité ait une dimension sociale et humaine, notamment par la politique de rémunération des salariés et en créant du lien entre eux lors de moments conviviaux. J'ai finalement lancé Allo ? Services ! sous statut SARL en septembre 2005, proposant des prestations de garde d'enfants, d'aide aux devoirs, de ménage, de jardinage et de bricolage. Mon expérience du porte à porte m'a permis de constituer peu à peu une clientèle de proximité, puis j'ai recruté une équipe de 8 salariés... Une belle aventure humaine avant tout !

En 2009, j'ai été approché par plusieurs entreprises qui souhaitaient m'embaucher sur des fonctions commerciales ou RH. Après 4 années consacrées au développement mon entreprise, j'ai eu envie d'affronter un nouveau challenge. J'ai cédé Allo ? Services ! à un acteur important de services à domicile, O2, puis j'ai rejoint le secteur des énergies nouvelles où je recrute et gère 40 commerciaux.

### Qu'est-ce que le Groupement de Créateurs vous a apporté ?

Le Groupement de Créateurs m'a permis de structurer mon projet, de démarrer et de gérer mon activité. Alors que la comptabilité était un calvaire pour moi, j'ai appris à utiliser le logiciel CIEL et à comprendre ce qu'est un bilan ou un compte de résultat. En marketing, j'ai défini une stratégie adaptée à mon produit et à la taille de mon entreprise, en cherchant la valeur ajoutée pour fidéliser mes clients quitte à avoir des tarifs plus élevés que la concurrence. J'ai complété mes compétences commerciales en découvrant la méthode PNL (programmation neuro-linguistique). J'ai aussi acquis des bases essentielles en bureautique, notamment sur le logiciel Excel, très utile pour gérer le planning de mes salariés. Enfin, l'intervention d'un banquier pendant la formation m'a permis de comprendre qu'un banquier pouvait être un partenaire et non quelqu'un qu'il fallait éviter !

*Février 2011 - Propos recueillis par Cécile Campy*