

Welcome to my portfolio

Nadia Flower

www.illustrationx.com/cn/NadiaFlower



Nadia Flower

www.illustrationx.com/cn/NadiaFlower



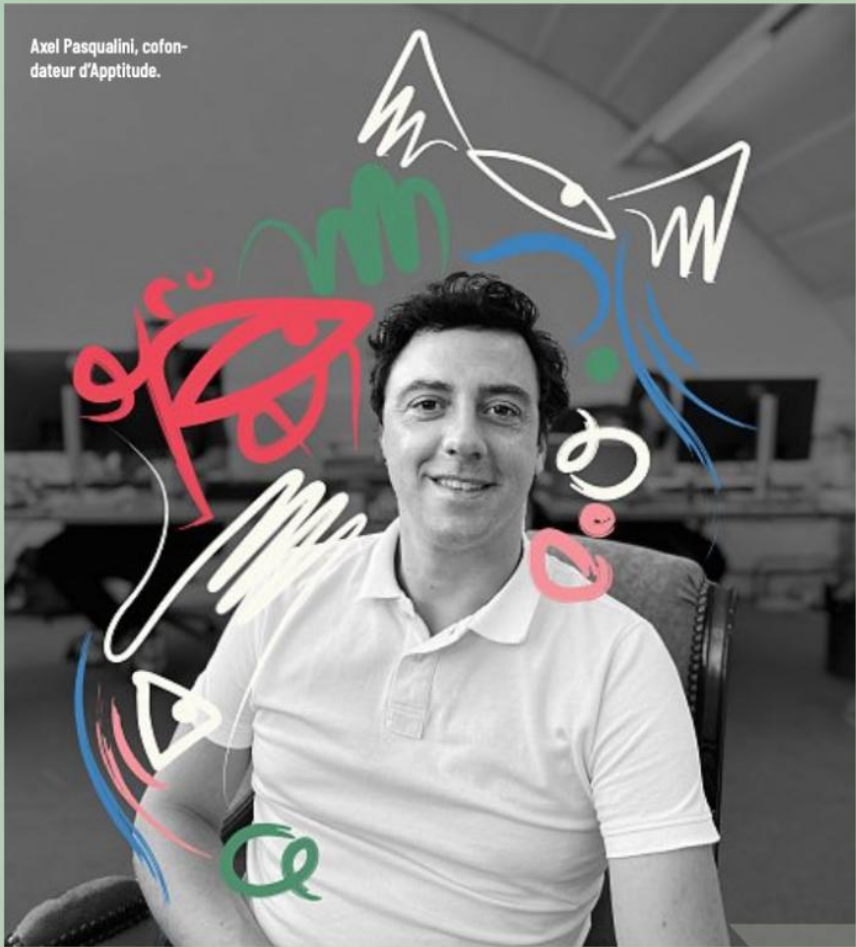
Nadia Flower

www.illustrationx.com/cn/NadiaFlower



Nadia Flower

www.illustrationx.com/cn/NadiaFlower



Axel Pasqualini, cofon-
dateur d'Apptitude.



Nabil Mseddi, cofonda-
teur de Jimi Fitness.

ILLUSTRATIONX
Nadia Flower

plus?» Ma réponse? Voler vers d'autres ambitions.»

UN EXIT ET ÇA REPART

Trois profils, trois projets, trois expériences d'exit, mais une certitude commune: ils affronteront le prochain mieux armés, avec davantage de connaissances des techniques de fusion-acquisition et des enjeux fiscaux. Le gain en capital est exonéré d'impôt, les dividendes ne le sont pas, l'accumulation de liquidités non distribuées risque d'être requalifiée par les autorités fiscales comme un dividende non distribué, etc.

Après un premier exit, les entrepreneurs ont pris conscience de contraintes qu'ils ignoraient au départ. Ils se sont par ailleurs constitué un réseau parmi les investisseurs, les consultants, les conseillers. Ils ne sont plus seuls. «Réussir un exit, même modestement, est un passeport pour renforcer son réseau d'investisseurs et en trouver de nouveaux», reconnaît Cyril Stebler.

Ils ne sont pas forcément sortis riches de leur premier exit. «Croire que les exits rapportent des dizaines de millions immédiatement est un mythe», observe Nabil Mseddi. Ils ont en général acquis «une certaine indépendance», relate Erich Sieber, pour qui «leur motivation première n'est pas de s'enrichir».

«L'objectif n'est pas de libérer de l'argent pour nourrir notre créativité», explique Axel Pasqualini. Et du temps, ajoute Nabil Mseddi, qui a récemment vendu les parts de sa deuxième société. «Jusqu'à ce que je vende, je n'arrivais pas à me concentrer sur d'autres projets. J'étais tellement investi que, même pendant mon sommeil, mon esprit était entièrement obsédé par ma boîte et ses défis.» Un premier exit est suivi d'un deuxième puis d'autres, car «le point commun aux entrepreneurs est cette adrénaline qui nous pousse à toujours entreprendre de nouveaux projets», conclut Axel Pasqualini.

Aucun exit ne se ressemble, mais tous, du premier au dernier, sont soumis à la loi du bon timing, une clé pour éviter de vendre pressé, à contrecœur. Or, indique Adam Saïd, CEO d'ACE & Company, «depuis 2022, une année pivot pour les stratégies d'exit, le volume d'exits a diminué de plus de 50%. Beaucoup d'entrepreneurs ont reporté la vente pour améliorer la rentabilité, la politique de dividende, les fondamentaux et l'attractivité globale de leur entreprise.» ■

Nadia Flower

www.illustrationx.com/cn/NadiaFlower



Nadia Flower

www.illustrationx.com/cn/NadiaFlower



ILLUSTRATIONX
Nadia Flower

Nadia Flower

www.illustrationx.com/cn/NadiaFlower



Nadia Flower

www.illustrationx.com/cn/NadiaFlower



Nadia Flower

www.illustrationx.com/cn/NadiaFlower



Nadia Flower

www.illustrationx.com/cn/NadiaFlower



Nadia Flower

www.illustrationx.com/cn/NadiaFlower



Nadia Flower

www.illustrationx.com/cn/NadiaFlower



Nadia Flower

www.illustrationx.com/cn/NadiaFlower



Nadia Flower

www.illustrationx.com/cn/NadiaFlower



ILLUSTRATIONX
Nadia Flower

Nadia Flower

www.illustrationx.com/cn/NadiaFlower



Nadia Flower

www.illustrationx.com/cn/NadiaFlower



Nadia Flower

www.illustrationx.com/cn/NadiaFlower



Nadia Flower

www.illustrationx.com/cn/NadiaFlower



Nadia Flower

www.illustrationx.com/cn/NadiaFlower



Nadia Flower

www.illustrationx.com/cn/NadiaFlower



Nadia Flower

www.illustrationx.com/cn/NadiaFlower



Nadia Flower

www.illustrationx.com/cn/NadiaFlower



ILLUSTRATIONX
Nadia Flower

Nadia Flower

www.illustrationx.com/cn/NadiaFlower



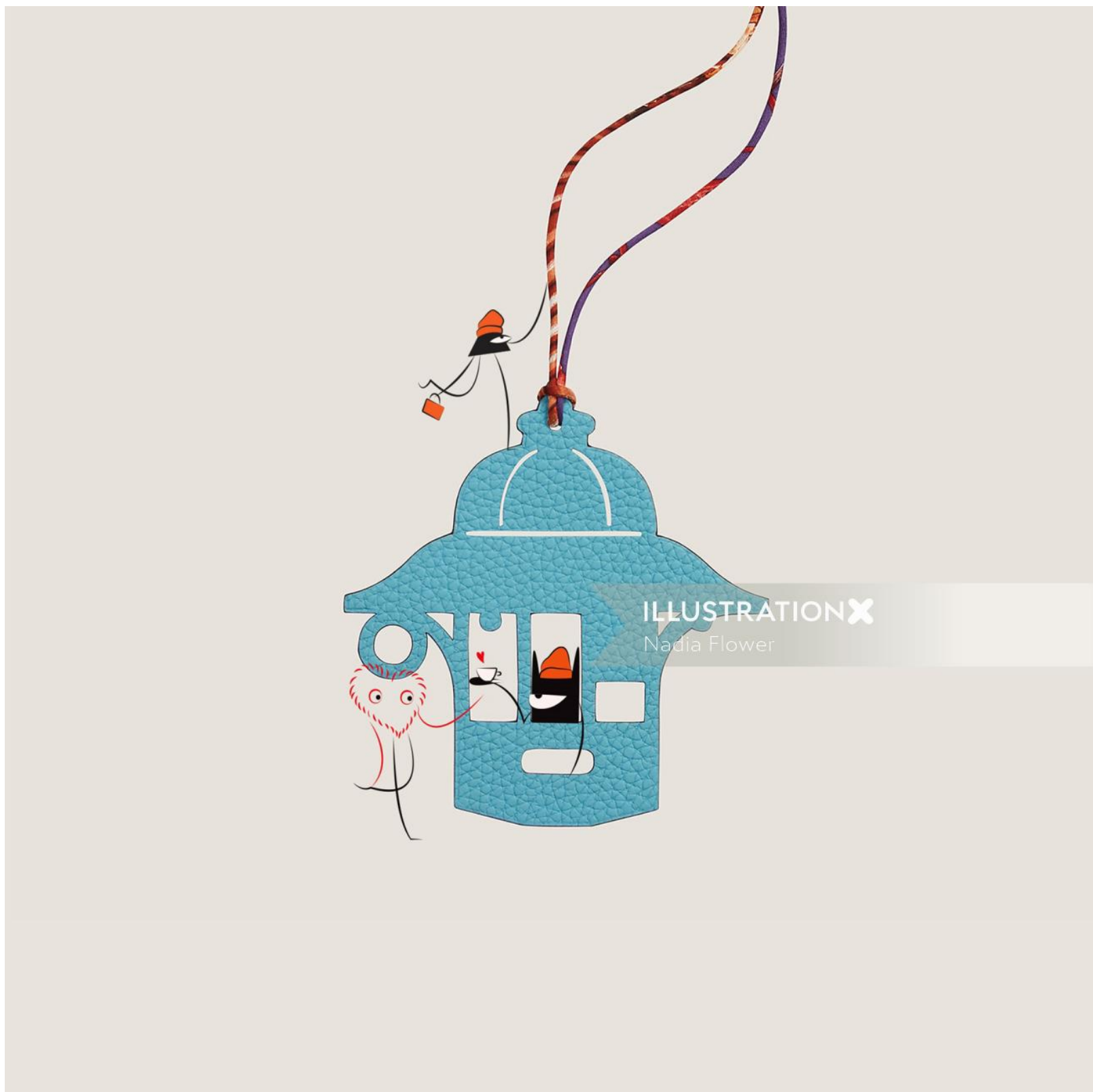
Nadia Flower

www.illustrationx.com/cn/NadiaFlower



Nadia Flower

www.illustrationx.com/cn/NadiaFlower



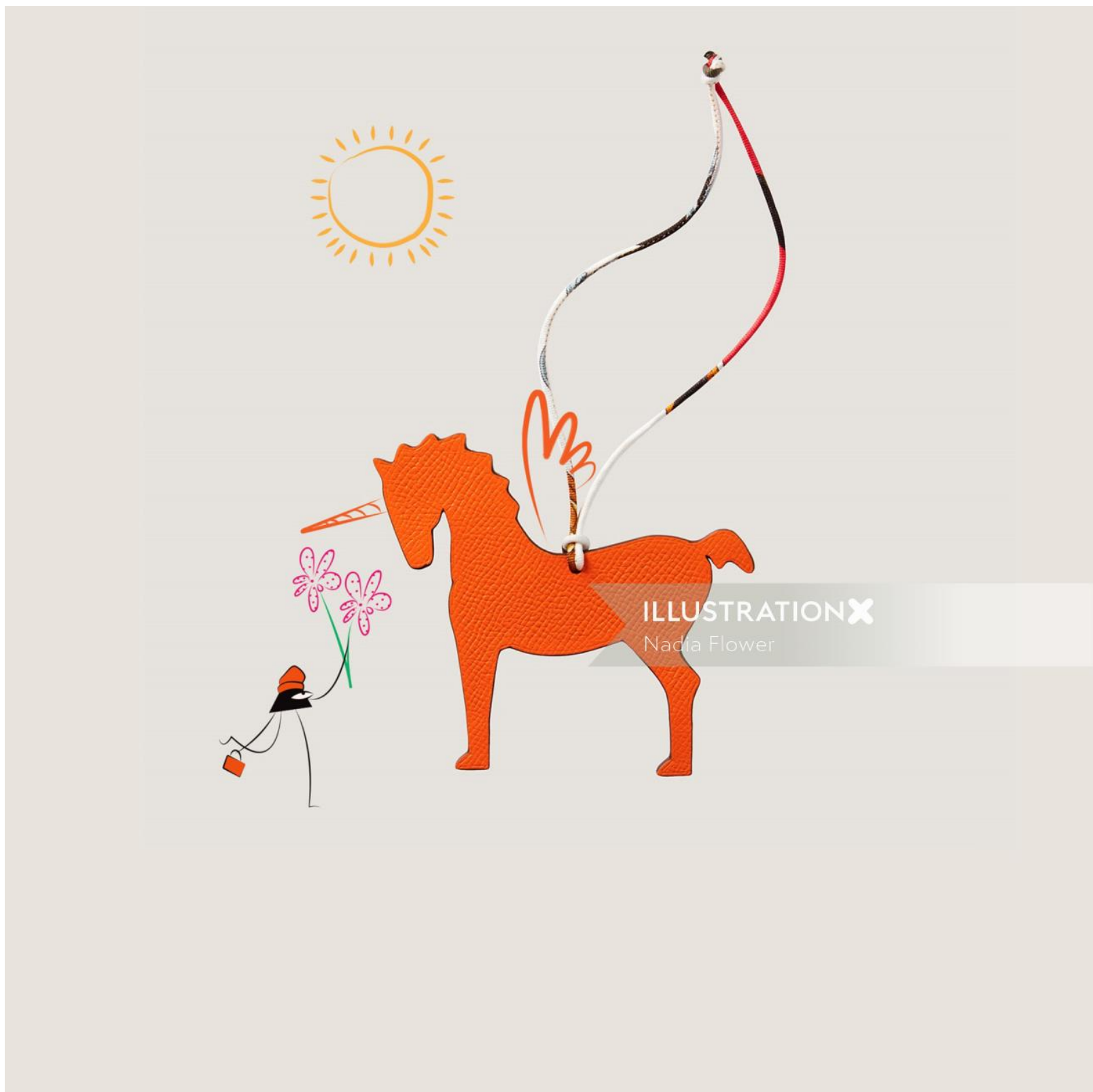
Nadia Flower

www.illustrationx.com/cn/NadiaFlower



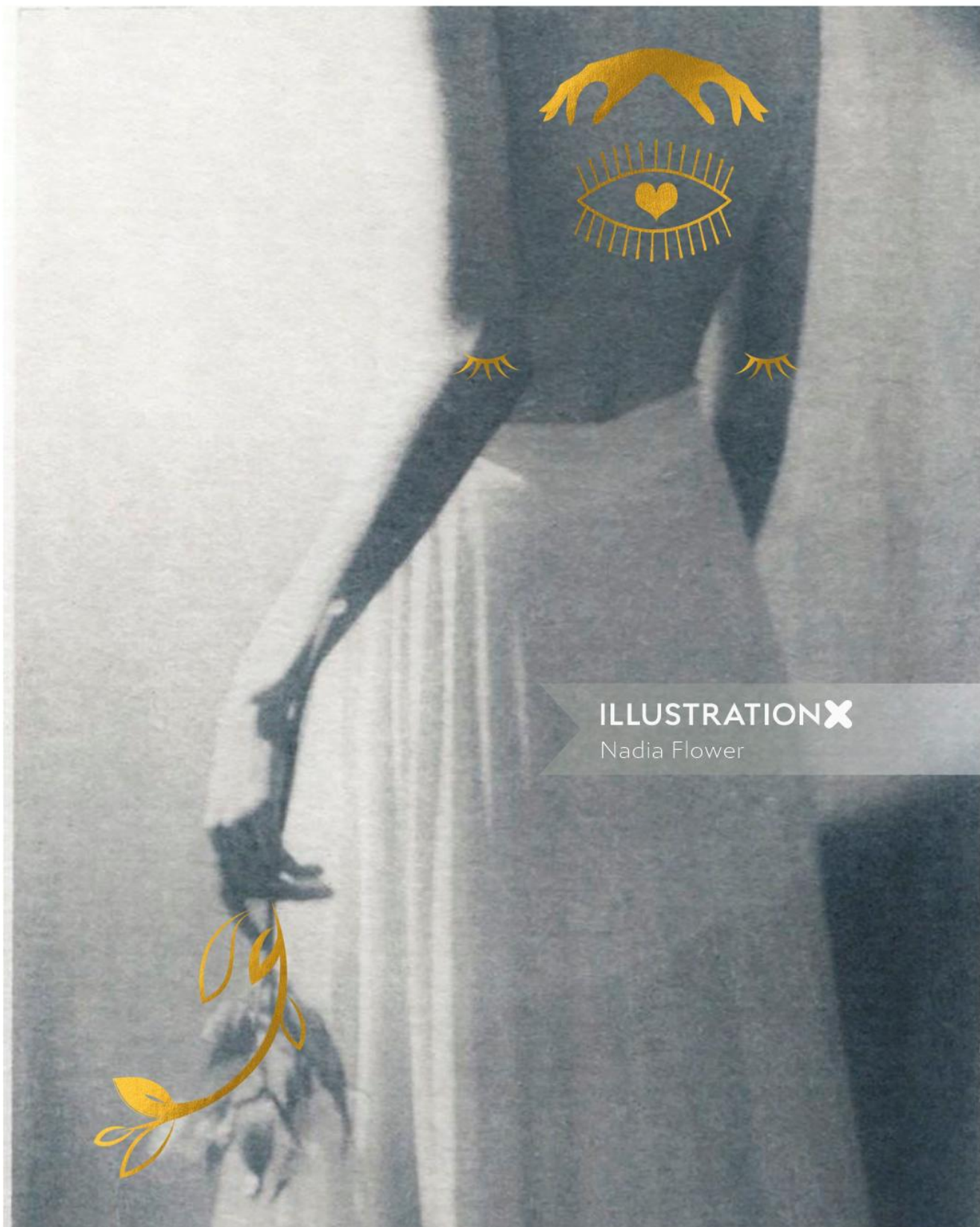
Nadia Flower

www.illustrationx.com/cn/NadiaFlower



Nadia Flower

www.illustrationx.com/cn/NadiaFlower



Nadia Flower

www.illustrationx.com/cn/NadiaFlower



Nadia Flower

www.illustrationx.com/cn/NadiaFlower



Nadia Flower

www.illustrationx.com/cn/NadiaFlower



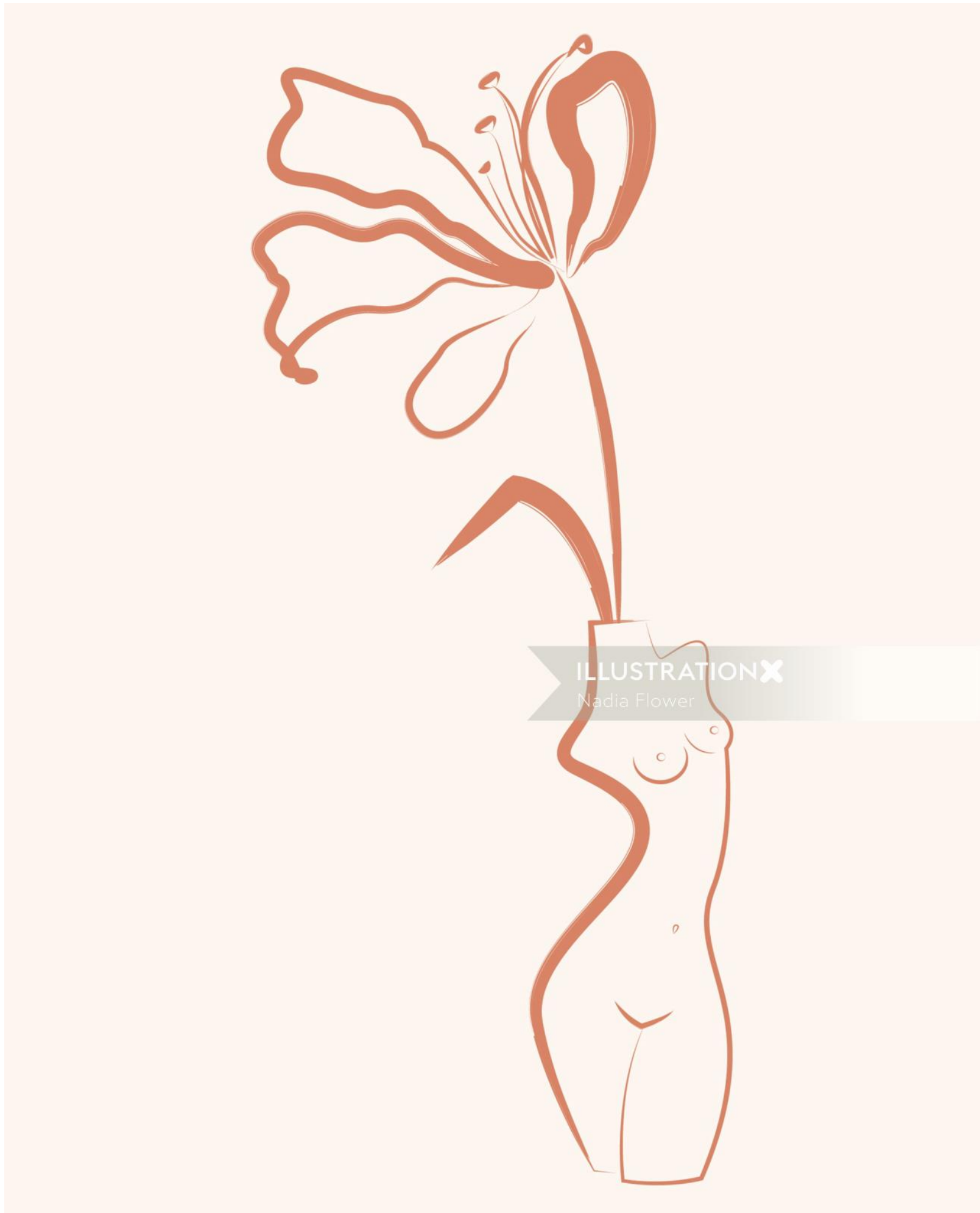
Nadia Flower

www.illustrationx.com/cn/NadiaFlower



Nadia Flower

www.illustrationx.com/cn/NadiaFlower



www.illustrationx.com/cn/NadiaFlower

QUAND L'AMOUR POUR SA PREMIÈRE IDÉE NE SUFFIT PLUS

A man with glasses and a grey sweater is speaking into a microphone. The image is decorated with colorful doodles: a blue butterfly, a red eye, a red swirl, a green swirl, and a black scribble. The background is dark and textured.

Andrea Tassistro,
cofondateur
de Foodetective
aujourd'hui Power API

programme d'accélération de Google. «Nous espérons que cette période d'incubation nous aiderait à développer nos opérations à l'international. Nous ne comptons pas toucher à notre modèle d'affaires pour autant», explique l'entrepreneur.

LA RAISON L'EMPORTE SUR LE CŒUR
Ce moment clé dans la trajectoire d'une société, Andrea Tassistro l'a connu en 2022. Cette année-là, Foodetective – qui proposait aux restaurateurs un outil de gestion à 360 degrés – avait réalisé les meilleurs chiffres de son histoire. La jeune entreprise intègre alors le

Jusque-là, Foodetective débouchait de nouveaux clients par l'intermédiaire de ses commerciaux. Étendre ce fonctionnement à d'autres secteurs aurait nécessité l'embauche de plusieurs centaines de collaborateurs, et Andrea Basso et son associé ne voulaient pas passer le contrôle de leurs activités. «Les équipes de Google nous ont fait comprendre qu'une opportunité beaucoup plus grande nous attendait si nous étions prêts à réorienter notre modèle d'affaires», indique le Genevois. Comment? En déclinant leur technologie sous la forme de licences, que les leaders du commerce mondial diffusent ensuite par milliers à travers leurs réseaux de distribution.

Le divorce est entamé. Le modèle d'affaires de l'entreprise pivote. Des développeurs et des collaborateurs en charge licensing remplacent les

employés qui s'occupent de la vente directe. L'équipe est divisée en deux moitiés. Et une moitié est chargée des affaires de l'entreprise - qui se nomme désormais PowerUP - à l'ample, certes, nous étions certes chargés de toutes les affaires de Foodetective, et très attachés à l'équipe qui composait la start-up. Mais c'est ainsi que se porte le monde de la tech. Pour rester compétitif, il faut apprendre à se réadapter, réfléchir rationnellement, et ne pas laisser passer ce genre d'opportunités.»

LE GOÛT DU RISQUE COMME MOTEUR
Adrien Lamaj est lui aussi entrepreneur. Et Adrien Lamaj a dû lui aussi – plus d'une fois – remettre en question cette relation qui le lie à son entreprise. En cause, une tierce personne venue s'immiscer dans le couple: l'IA. Car son arrivée dans le domaine ne date pas d'hier, et le Genevois a dû constamment réorienter ses activités pour résister à la montée en force des plateformes numériques. La récente démocratisation de l'intelligence artificielle n'a donc pas vraiment de quoi effrayer. «Les derniers progrès de l'IA, surtout en anglais, sont impres-

monnants. Mais nous sommes capables de nous adapter à la situation, d'analyser, d'anticiper, d'appréhender les opportunités, les menaces», lâche Adrien Lamaj, qui recette pour une relation durable : La prise de risque. L'entrepreneur n'a jamais eu peur d'explorer de nouveaux horizons. Il y avait d'abord les traductions classiques, puis des services d'interprétation sont venus s'y greffer, tout comme le sous-titrage de vidéos, et plus récemment des mandats de postédition « qui consistent à réviser les traductions réalisées par l'intelligence artificielle. » Nous opérons désormais à la croisée des chemins entre une agence audiovisuelle et une agence de communication, glisse l'entrepreneur genevois.

LA FIN DE LA ROMANCE. Ainsi, au gré des opportunités, et poussé par les impératifs du marché, Adrien Lamaj s'éloigne peu à peu de son premier amour. «Cela me touche, évidemment. Mais je ne serais pas à la hauteur si je n'étais pas capable de passer par-dessus. Mon métier dépasse le cadre des services linguistiques. Je suis

là pour entreprendre», conclut le Genevois.

Un autre visage de l'entrepreneuriat, moins romantique peut-être, dans laquelle se reconnaît Nicolas Montagner, CEO de Coucou&Co. Lui n'a pas hésité une seule seconde quand une nouvelle opportunité s'est présentée fin 2022. Jusque-là spécialisée dans la location de chalets de montagne, la société s'est alors concentrée sur la gestion d'appart'hôtels, avec l'ouverture de la chaîne Nonanteneuf.

« Dans les grandes lignes, il s'agit du même travail. Mais en réalité, les deux univers sont aux antipodes », explique-t-il. Une clientèle plus internationale, moins de saisonnalité, de nouvelles régions, surtout des mandats bien plus importants. Suffisamment pour le convaincre de réduire considérablement les activités de son tout premier business, né il y a sept ans sur les bancs de l'IESH-So. Pour se focaliser sur les appart-hôtels. « On se lance un tout nouveau défi, plus exigeant et plus excitant. C'est cela qui me fait vibrer dans mon métier. Pourquoi aurions-nous dû hésiter ? Conclut l'entrepreneur genevois. »

Nadia Flower

www.illustrationx.com/cn/NadiaFlower



Nadia Flower

www.illustrationx.com/cn/NadiaFlower



Nadia Flower

www.illustrationx.com/cn/NadiaFlower



Nadia Flower

www.illustrationx.com/cn/NadiaFlower



Nadia Flower

www.illustrationx.com/cn/NadiaFlower



ILLUSTRATIONX
Nadia Flower

Nadia Flower

www.illustrationx.com/cn/NadiaFlower



Need advice?

We're ready to help



amary@illustrationx.com

+86 138-1686-4601

ILLUSTRATION 

Connecting You to a World of Illustration

上海市 黄浦区

江西中路304-2-5

200002

www.illustrationx.com/cn