

Welcome to my portfolio

Nadia Flower

www.illustrationx.com/NadiaFlower



Nadia Flower

www.illustrationx.com/NadiaFlower



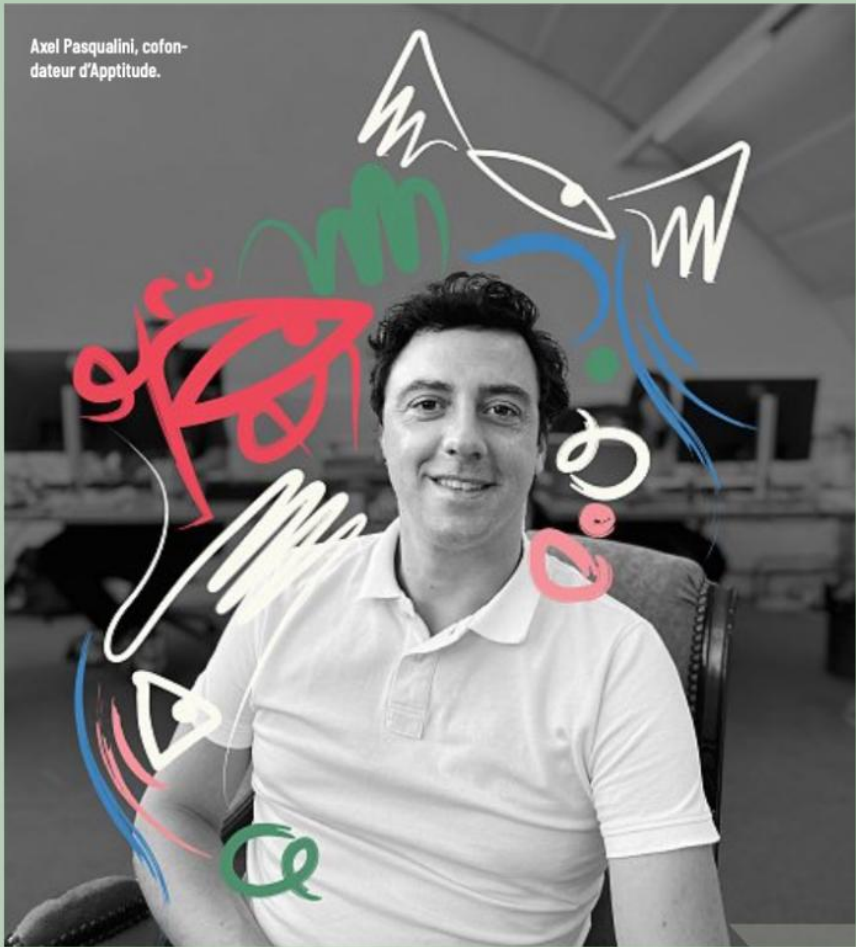
Nadia Flower

www.illustrationx.com/NadiaFlower



Nadia Flower

www.illustrationx.com/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/NadiaFlower



Nadia Flower

www.illustrationx.com/NadiaFlower



ILLUSTRATIONX
Nadia Flower

Nadia Flower

www.illustrationx.com/NadiaFlower



Nadia Flower

www.illustrationx.com/NadiaFlower



ILLUSTRATIONX
Nadia Flower

Nadia Flower

www.illustrationx.com/NadiaFlower



Nadia Flower

www.illustrationx.com/NadiaFlower



Nadia Flower

www.illustrationx.com/NadiaFlower



Nadia Flower

www.illustrationx.com/NadiaFlower



Nadia Flower

www.illustrationx.com/NadiaFlower



Nadia Flower

www.illustrationx.com/NadiaFlower



Nadia Flower

www.illustrationx.com/NadiaFlower



Nadia Flower

www.illustrationx.com/NadiaFlower



Nadia Flower

www.illustrationx.com/NadiaFlower



Nadia Flower

www.illustrationx.com/NadiaFlower



Nadia Flower

www.illustrationx.com/NadiaFlower



Nadia Flower

www.illustrationx.com/NadiaFlower



Nadia Flower

www.illustrationx.com/NadiaFlower



Nadia Flower

www.illustrationx.com/NadiaFlower



ILLUSTRATIONX
Nadia Flower

Nadia Flower

www.illustrationx.com/NadiaFlower



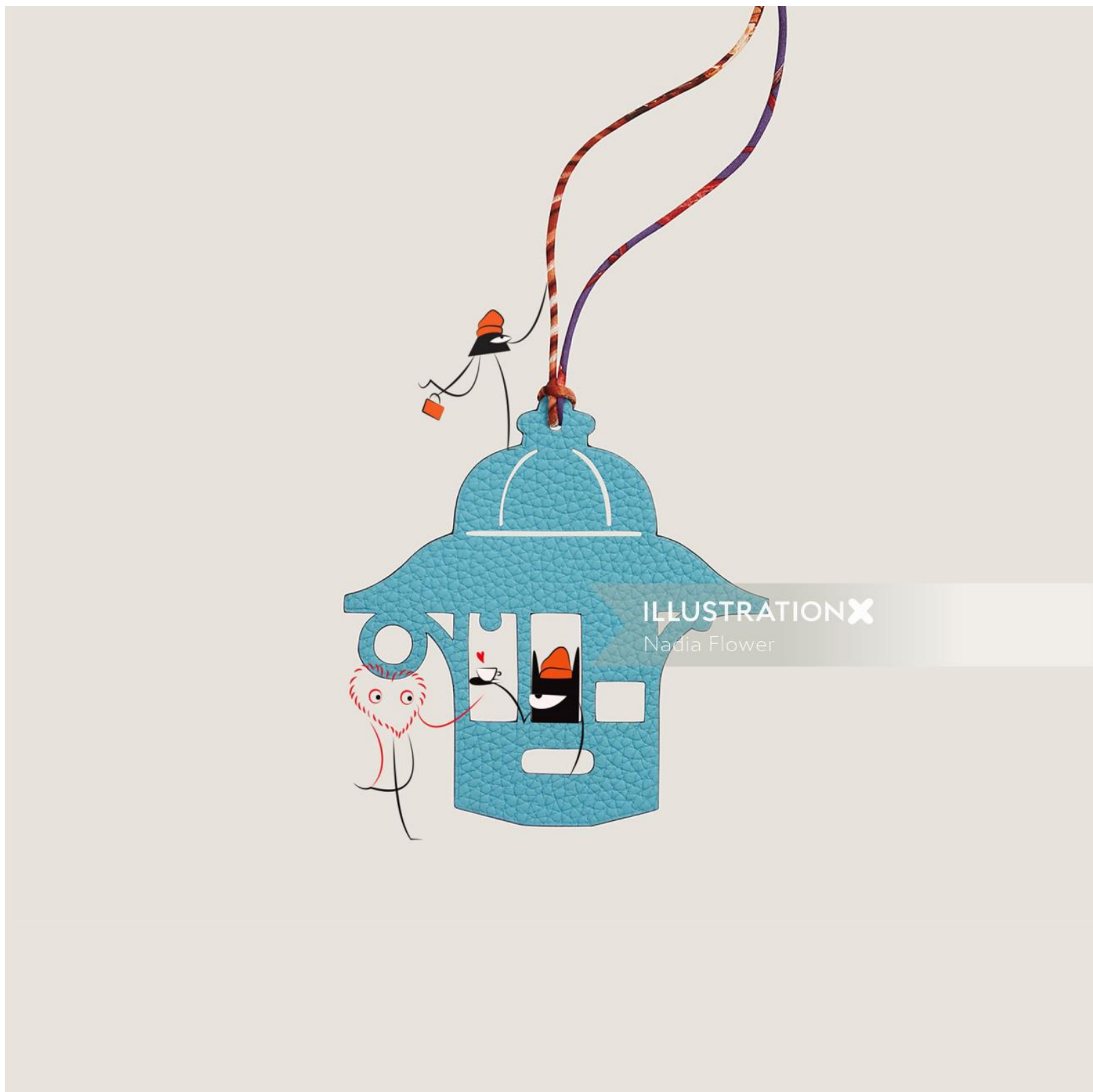
Nadia Flower

www.illustrationx.com/NadiaFlower



Nadia Flower

www.illustrationx.com/NadiaFlower



Nadia Flower

www.illustrationx.com/NadiaFlower



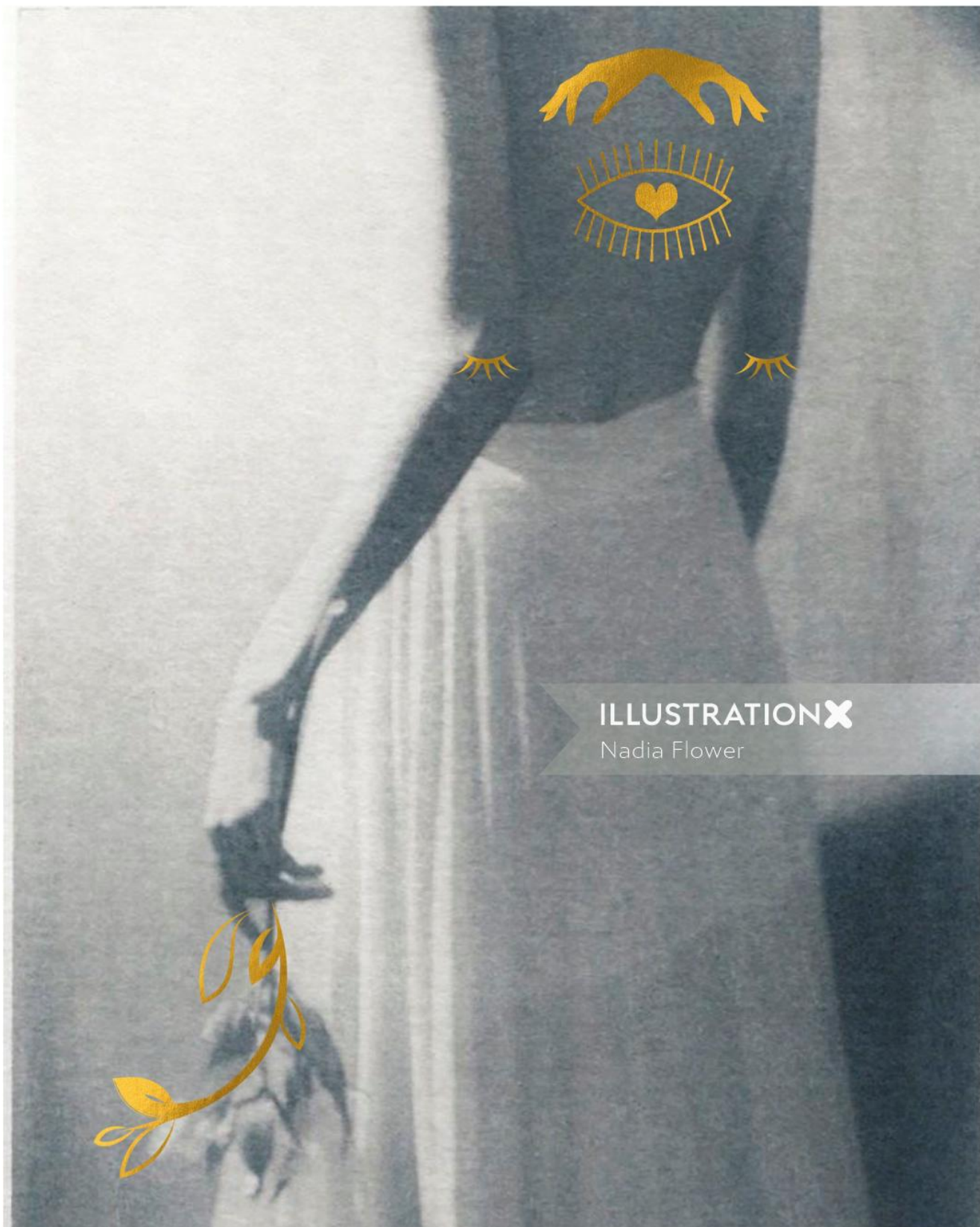
Nadia Flower

www.illustrationx.com/NadiaFlower



Nadia Flower

www.illustrationx.com/NadiaFlower



Nadia Flower

www.illustrationx.com/NadiaFlower



Nadia Flower

www.illustrationx.com/NadiaFlower



Nadia Flower

www.illustrationx.com/NadiaFlower



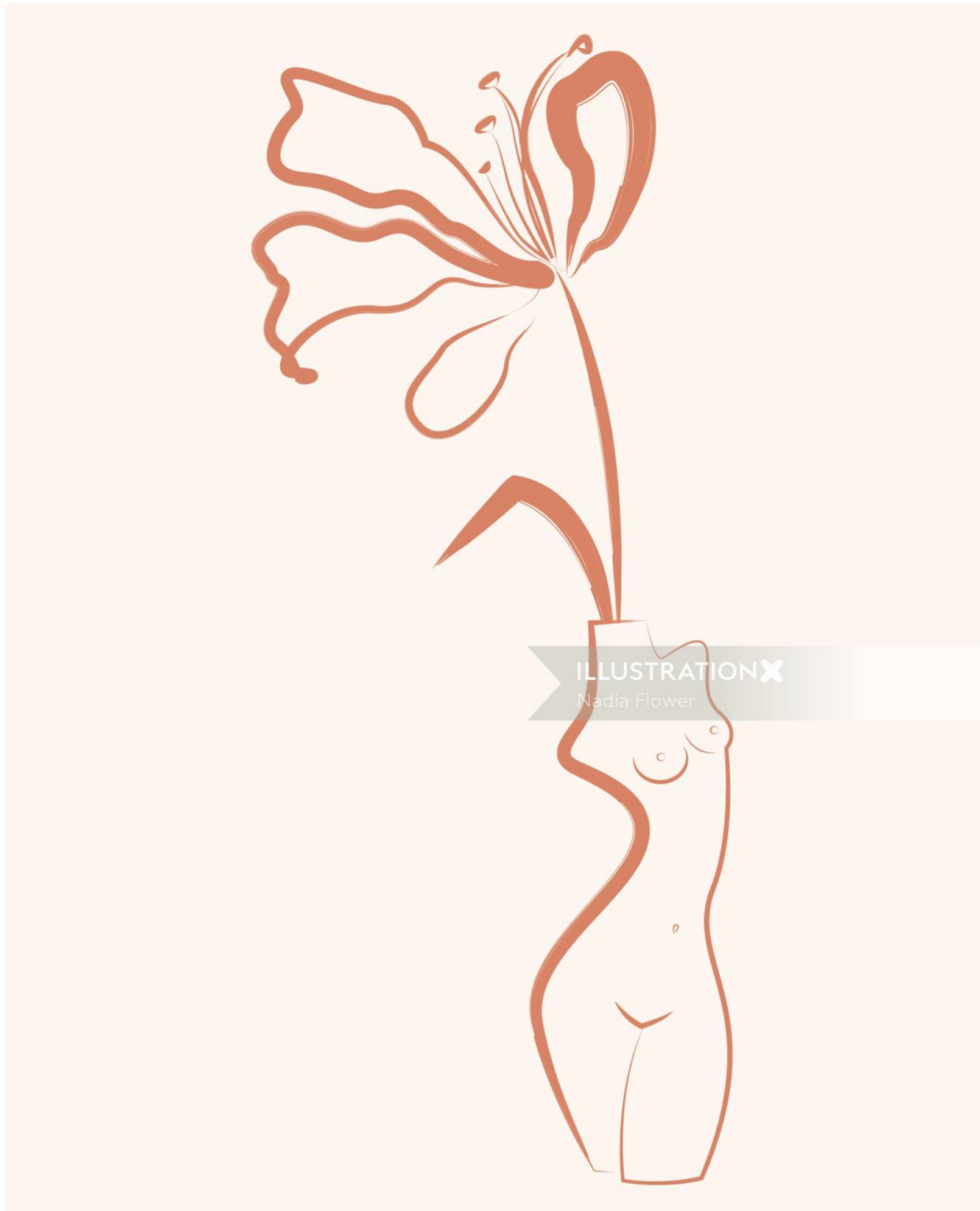
Nadia Flower

www.illustrationx.com/NadiaFlower



Nadia Flower

www.illustrationx.com/NadiaFlower



www.illustrationx.com/NadiaFlower

QUAND L'AMOUR POUR SA PREMIÈRE IDÉE NE SUFFIT PLUS

A photograph of Andrea Tassistro, co-founder of Foodetective, speaking into a microphone. He is wearing glasses and a grey sweater. The image is decorated with colorful doodles: a blue butterfly near the microphone, a red eye-like shape, a green swirl, and various red and white lines. He is holding a small black device with wires in his left hand.

Andrea Tassistro,
cofondateur
de Foodetective
aujourd'hui Power API

LA RAISON L'EMPORTE SUR LE CŒUR
Ce moment clé dans la trajectoire d'une société, Andrea Tassinio l'a connu en 2022. Cette année-là, Fooddetective - 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, Fooddetective débouchait de nouveaux clients par l'intermédiaire de journalistes. « Ils ont été formés à l'usage de nos outils. Ils ont fonctionné à l'autre bout du monde, ont nécessité l'embauche de plusieurs centaines de collaborateurs, et Andrea Tassinari et son associé ne voulaient pas perdre 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 diffuseront 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

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 l'effrayer. «Les derniers progrès de l'IA, surtout en anglais, sont impres-

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

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 Nonantneuf.

« Dans les grandes lignes, il s'agit du même vieux valet. Mais en réalité, les deux univers sont aux antipodes », explique-t-il. Une clientèle plus internationale, moins de saisonnalité, de nouvelles régions, et 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'IFES-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/NadiaFlower



Nadia Flower

www.illustrationx.com/NadiaFlower



Nadia Flower

www.illustrationx.com/NadiaFlower



Nadia Flower

www.illustrationx.com/NadiaFlower



ILLUSTRATIONX
Nadia Flower

Nadia Flower

www.illustrationx.com/NadiaFlower



Nadia Flower

www.illustrationx.com/NadiaFlower



Need advice?

We're ready to help



howdy@illustrationx.com

1-646-808-0205

ILLUSTRATION 

Connecting You to a World of Illustration

New York, USA

www.illustrationx.com