

Louis-Serge Real del Sarte

Entrepreneur par Passion

Des réseaux classiques aux réseaux numériques, le résumé d'un parcours hors du commun qui passe par les hautes sphères de la finance, par la création ou l'aide à la création de plusieurs entreprises, soutenu par la force et l'indéfectibilité d'une rare détermination.

Rencontre avec un personnage à l'énergie débordante dont l'humilité rend le propos riche, un homme pétri d'émotions qu'il maîtrise dans le business et qu'il sait tout aussi bien laisser s'exprimer en privé avec beaucoup de spontanéité et de sensibilité.



Table des Matières

- [Conseils d'utilisation de cet evolubook](#)
- [Résumé](#)
- [Introduction](#)
- [Premiers pas professionnels : débuts à la Banque](#)
- [Progresser, coûte que coûte](#)
- [Se former, tout le temps](#)
- [Les réseaux, par goût des autres](#)
- [Donner avant de recevoir](#)
- [Un entrepreneur par passion, à sa juste place](#)
- [Le plaisir de transmettre](#)

Voir l'evolubook
enrichi interactif

Note : Dans cette version, les liens sont désactivés.

Si vous souhaitez bénéficier des liens hypertextes et de toutes les fonctionnalités vidéo, photos, slides, descriptions... et des annexes vous devez vous rendre sur l'evolubook enrichi interactif.

Introduction

Louis-Serge Real del Sarte. Un nom bien connu des habitués des réseaux sociaux. Les réseaux sociaux, aujourd'hui, Louis-Serge en a fait son métier. Au fil des ans, sans le pressentir et sans l'avoir initialement calculé, il s'est fait sa place, tout seul, mû par une volonté affirmée et intacte de découvrir et de progresser, et servi par sa disponibilité naturelle ressentie dans l'attention réelle qu'il porte aux autres.

Pendant plus de 30 ans, Louis-Serge a exercé différents métiers principalement dans la Banque et la Finance, en faisant preuve d'une expertise et d'une aisance telles qu'il devient le chouchou des journalistes en quête d'intervenants pouvant expliquer simplement les mécanismes des marchés financiers au regard de l'actualité économique.

En parallèle de son parcours professionnel, il intègre progressivement, essentiellement par voie de parrainage, des clubs ou cercles divers au point qu'il fera partie de 120 d'entre eux. Il fondera lui-même deux clubs : le Cercle Européen et, poussé par Philippe Juvin, député européen et maire de la Garenne Colombes, Synergies Entreprise qui compte 200 membres. Les réseaux, déjà, avivent sa curiosité et satisfont en partie son besoin permanent d'aller à la rencontre de l'autre et de son expérience.

Avec l'avènement d'Internet et l'apparition des premiers réseaux sociaux « numériques », Louis-Serge pressent le formidable impact que ces outils peuvent avoir sur la communication des hommes et des entreprises et sur la surmultiplication des liens à l'intérieur de ces différents publics et entre eux.

❑ Premiers pas professionnels dans la Banque

Louis-Serge n'est pas doué pour les études. Du moins, le pense-t-il. Entré à l'école avec deux ans d'avance, il double sa sixième et sa quatrième avant de quitter l'établissement où il était scolarisé pour une [pension](#) où il effectuera sa première et sa terminale. Et là, dans cette pension, il se révèle et obtient d'excellents résultats.

Le principal moteur de sa réussite au BAC, pour lui qui n'avait fréquenté jusqu'alors que des établissements de garçons, c'est la découverte de la gente féminine : **« Je voulais briller pour plaire, pour séduire. Je voulais séduire en étant le meilleur. Donc, j'ai bossé plus que les autres »**. Mais aussi, un environnement très « carré », très réglementé, avec une chambre au confort spartiate et l'interdiction de sortir. C'est cet encadrement qui fera défaut ensuite à Louis-Serge lorsqu'il entrera à la Sorbonne au point qu'il abandonnera la voie des études.

Adolescent puis jeune adulte, Louis-Serge a deux passions : le dessin et la musique. **A 15 ans, il vend ses dessins à un magasin** ; ses créations partaient dans la journée pour des sommes

avoisinant les 3000 F à l'époque (450 euros). *Les prémices d'un esprit d'entreprendre certain ?* Aujourd'hui, il continue à composer de la musique même s'il avoue s'être un peu éloigné du piano : « La musique m'a donné une sensibilité qui n'est pas compatible avec les affaires ».

Après son BAC, il hésite à faire profession de l'une de ses passions. Son père arrive à le convaincre de se tracer une autre voie dans laquelle il aura des revenus plus réguliers, plus sûrs, tout en admettant que le dessin et la musique constituent des atouts qui serviront occasionnellement Louis-Serge à l'avenir parce qu'il les possède quand les autres ne les ont pas. Avec un oncle directeur général à la BNP et un papa à la Compagnie Bancaire, Louis-Serge se dirige vers la Banque. Mais c'est là le seul « coup de pouce » si l'on peut dire dont il bénéficiera : pour grandir et émerger, il lui faudra faire ses preuves.

Louis-Serge intègre la BNP en mai 1983, à 21 ans, après l'Armée. En fait, depuis ses 15 ans, il y effectue tous ses stages d'été (ce qui avait nécessité une dérogation vu son jeune âge) pour satisfaire d'abord à ses envies de jeune homme comme l'achat d'un vélo ou d'une mobylette. Bien noté en tant que stagiaire, il est engagé à la direction de la trésorerie des affaires internationales. Après avoir occupé différents postes, il devient chargé de clientèle à la BNP Champs Elysées puis BNP Marceau.

□ Progresser, coûte que coûte

Voir l'evolubook
enrichi interactif

Professionnel reconnu aujourd'hui, Louis-Serge avoue un parcours semé d'embûches dans lequel il ne doit sa progression qu'à sa détermination, d'une constance et d'une force rares. Son évolution au sein d'une même entreprise était trop souvent contrainte par celle préalable de son supérieur direct et non induite par ses résultats aussi bons fussent-ils. Aussi, n'hésite-t-il pas à démissionner pour obtenir ailleurs un poste auquel il pense pouvoir prétendre et qui sert l'objectif d'évolution qu'il s'est fixé.

Louis-Serge quitte la BNP pour intégrer l'agence qui gère le budget publicité de cette banque, budget sur lequel il travaille en tant qu'**assistant chef de pub**. Au sein de l'agence, il sera amené également à travailler sur Teisseire qui l'embauchera quelques temps plus tard. Avant de rejoindre Teisseire, ne souhaitant pas rester 3 mois sans activité, il aide l'un de ses cousins à lancer **Speedo**, une société de courses. Il s'équipe et livre lui-même les clients... dont l'agence de publicité qu'il venait de quitter ! Speedo sera rachetée par une société de camions de transports de fonds pour la somme de 1 million de francs. S'il avait investi de son temps pour trouver des clients et effectuer des livraisons, Louis-Serge n'aurait pas investi un sou dans cette aventure et ne récoltera donc rien de sa vente.

Il travaillera aussi dans l'immobilier, chez Jean Thouard Habitations auprès d'une clientèle de particuliers. Dans tout ce qu'il entreprend, Louis-Serge mobilise toute son énergie, ce qui lui vaut d'obtenir d'excellents résultats. Ainsi, chez Jean Thouard, il réalise quasiment à lui seul les objectifs de chiffre d'affaires définis pour l'ensemble de l'équipe à laquelle il appartient, soit 6 personnes.

Fort de ses bons résultats, il souhaite évoluer et s'en ouvre à son supérieur hiérarchique. Lassé d'attendre une promotion qui ne vient pas, il finit par quitter son poste et apprend le jour de son départ que sa demande d'évolution n'a jamais été transmise. Il rejoint alors le CLUB MED en tant que GO et ne regrette en rien cette expérience à l'étranger qui lui a permis de parfaire son anglais.

Il vivra par la suite une expérience similaire chez ABN AMRO. En 2001, Louis-Serge réalise le plus gros chiffre d'affaires de la salle des marchés, explosant les objectifs fixés. Dans le même temps, il obtient un diplôme délivré par l'Institut des Techniques de Marchés (ITM), formation de deux ans en cours du soir financée par ABN AMRO.

Il remplit ainsi les deux conditions qui lui avaient été imposées par son PDG pour pouvoir accéder au poste qu'il souhaiterait. Louis-Serge demande à intégrer les Fusions-Acquisitions. Il lui est rétorqué qu'il s'agit d'un sujet délicat qui mérite d'avoir fait Centrale ou Polytechnique. Ensuite, pendant 3 mois, à chaque fois qu'il demande un poste, le directeur général conditionne cette évolution par celle systématique du supérieur hiérarchique direct de Louis-Serge qui continuera ainsi à le chapeauter. Déçu, Louis-Serge quitte ABN AMRO pour Global Equities, rejoignant alors l'équipe de **Philippe Favre** dont il avait fait la connaissance au Club de l'Expansion et qu'il avait parrainé ensuite au Club MBC. C'est d'ailleurs dans la salle des marchés de Global Equities que *les journalistes TV interrogeront régulièrement Louis-Serge sur les fluctuations des marchés boursiers.*

Louis-Serge confie : « J'ai toujours trouvé mes jobs tout seul. Quelquefois, on a essayé de m'aider. C'est vrai que j'ai eu des pistons pour certaines opportunités de temps en temps. Mais les plus belles opportunités que j'ai eues, je me les suis fabriquées tout seul, par le réseau que j'avais créé ».

☐ Se former, tout le temps

Louis-Serge a coutume de dire : *« J'ai pris 20 ans de cours du soir »* et d'ajouter : *« Tu t'aperçois que si tu ne fais pas de cours du soir, si tu ne te distingues pas pour émerger, si tu ne fais rien pour être meilleur ou excellent, tu ne progresses pas et tu finis directeur d'une agence à 55 ans alors que tu avais du potentiel et des neurones pour faire autre chose ».*

Dès 1982, il s'attelle à la tâche : CNAM, ICH, tous les examens bancaires dont les plus difficiles comme l'EUREX en Allemagne. L'EUREX, Louis-Serge affirme que lorsqu'on a fait Centrale ou Polytechnique, on l'a en deux mois ; quand on est sur les marchés depuis longtemps, on peut l'avoir en 6 mois. Lui prendra un an pour l'avoir. Et il l'a eu du premier coup, là où seuls 10% des Français réussissent, avec une note de 99,9 sur 100.

C'est fin 2001 qu'il obtient son dernier diplôme : un diplôme d'ingénieur délivré par l'Institut des Techniques de Marchés. Louis-Serge a travaillé d'arrache-pied pendant deux ans pour l'avoir. Même pendant les vacances d'été, il s'isole dans le fond de son jardin pour travailler. Chez

ABN AMRO où il a tant remué ciel et terre pour obtenir cette formation, il est attendu au tournant : il n'a pas le droit d'échouer.

Le Directeur Général lui dit : « Je vous préviens : les yeux sont rivés sur vous. Vous avez intérêt à l'avoir ». Louis-Serge servait d'exemple dans cette société qui n'avait jamais utilisé son budget formation. Et d'ailleurs, quand il a eu son diplôme, nombre de ses collègues se sont inscrits à la même formation sans soupçonner la quantité de travail nécessaire pour réussir.

Avant de s'inscrire à l'Institut des Techniques de Marchés, et sachant qu'il valait mieux qu'il réussisse pour garder toute crédibilité, Louis-Serge avait pris quelques renseignements en amont afin de s'assurer qu'il aurait le niveau pour suivre la formation désirée. C'est ainsi que par l'intermédiaire d'un ami, [Amar Douhane](#), il rencontre [Rachid Bakhtaoui](#) qui avait suivi cette formation. Les conseils de ce dernier mettent Louis-Serge en confiance sur ses capacités à réussir dans la voie choisie.

Si certains cours sont difficiles à suivre, Louis-Serge excelle dans d'autres, notamment en analyse technique et financière, sujet sur lequel il est un professionnel confirmé. A tel point qu'il remplace l'intervenant chargé de ce cours à plusieurs reprises et qu'il se voit proposer par ce même intervenant de reprendre ses cours à sa place. Louis-Serge décline l'offre mais met ses connaissances à son service.

Louis-Serge se retrouve donc à plusieurs reprises [prof à la place du prof](#) ! Ce qui lui donne d'ailleurs l'envie d'enseigner et de transmettre les connaissances liées à son expérience. Un challenge réussi aujourd'hui au travers des [conférences](#) et des cours qu'il délivre auprès de publics d'entrepreneurs et d'étudiants.

[Les réseaux, par goût des autres](#)

Voir l'evolubook
enrichi interactif

Les réseaux sociaux constituent aujourd'hui le fer de lance de l'activité de Louis-Serge. C'est parrainé par Maître Denis Watin-Augouard, notaire de sa famille, qu'il intègre son premier réseau : la Table Ronde Française. Ouvert aux moins de 40 ans, le principe de ce club est de fermer une table quand elle réunit des représentants uniques de tous les corps de métier. **« Ça permettait d'apprendre des autres mais je regrettais que ce soit fermé aux femmes ».**

Ensuite, parrainé par le Baron Henri de Montesquieu, il entre au Club des Gentlemen Riders alors qu'il ne sait pas monter à cheval et sans être vraiment intéressé par l'univers des courses hippiques. Il en profitera néanmoins pour s'initier à l'équitation. Il admet : **« Mon but, c'était de rencontrer d'autres personnes, de m'ouvrir ».** Dix ans plus tard, pour sa plus grande satisfaction, ce club s'ouvrira aux femmes devenant le Club des Gentlemen Riders et des Cavalières.

C'est à partir du moment où Louis-Serge intègre le Cercle MBC qu'il va y avoir un effet boule de neige : c'est par ce cercle qu'il parraine bon nombre de personnes qui le parrainent à leur

tour dans les clubs divers auxquels elles appartiennent. Au bout de 17 années de présence, il sera élu administrateur et membre du conseil d'administration du Cercle MBC (900 membres) et y effectuera deux mandats. Il a assumé également la fonction de vice-président du Club HEC Finance pendant dix ans et a été nommé administrateur du Club Esprit d'Entreprise.

Un jour, au Club de l'Expansion, il rencontre Philippe Favre, DG de Pinatton en partance pour Global Equities. Louis-Serge l'invite à assister le lendemain au Cercle MBC à la présentation de François Bayrou qu'il organise. Philippe Favre accepte. Un mois plus tard, Philippe Favre l'informe qu'il est président du Stanford et propose de le parrainer pour le faire entrer dans ce club. **« Je suis devenu le premier membre non alumni du Stanford. »**. Philippe Favre souhaitait ouvrir ce club à des membres du CAC 40 et autres entrepreneurs remarquables n'ayant pas fait Stanford et le statut de membre associé a alors été créé à cet effet. Et Louis-Serge d'ajouter, au sujet de tous ces clubs : **« Et maintenant, il y a des femmes »**.

Sa connaissance et son appartenance à de nombreux réseaux sociaux sont à l'origine de sa participation à un numéro de **Zone Interdite** en 2006. La journaliste Florence Kieffer cherchait quelqu'un pouvant lui ouvrir les portes de clubs auxquels elle souhaitait consacrer un reportage. Louis-Serge accepte de l'aider et l'emmène au Harvard Business School Club de France, au Cercle MBC, au Club HEC Finance, au Wine & Business Club, etc.

D'abord simple acteur de l'émission, il devient le sujet principal du reportage. Equipé d'un micro-cravate, il est suivi dans tous ses déplacements au sein des clubs auxquels il appartient par une équipe TV menée par Florence Kieffer. Et ce n'est que le soir de sa diffusion qu'il découvre comme tous les téléspectateurs le résultat de ces heures de tournage. Le lendemain, son blog et sa boîte mail étaient saturés et son téléphone sonnait sans arrêt. Louis-Serge pense que ce qui a plu dans ce reportage c'est que tout le monde pouvait plus ou moins s'identifier à son parcours. Grosso modo, le message était : **« n'importe qui peut réussir à condition qu'il travaille et qu'il aide les autres »**

Au voisinage du changement de millénaire, Louis-Serge accueille l'explosion des réseaux sociaux numériques avec enthousiasme. D'abord pour des raisons essentiellement pratiques : tous les ans, Louis-Serge adresse ses vœux via son Palm Pilot à l'ensemble de ses quelques 3000 contacts et regrette que 20% de ses envois lui reviennent avec la mention NPAI. Un carnet d'adresses ne vaut rien s'il n'est pas mis à jour, or cette mise à jour peut se révéler longue et fastidieuse. Les réseaux numériques constituent une véritable aubaine en la matière : les gens qui s'y inscrivent tiennent en général eux-mêmes leurs coordonnées à jour de façon à pouvoir être joints en permanence. Autant alors préférer l'outsourcing et passer directement par ces nouveaux outils qui garantissent un fichier de contacts parfaitement actualisé.

Ensuite, il pressent immédiatement l'extraordinaire faculté de ces réseaux à relier des personnes n'ayant qu'une très faible probabilité de se rencontrer par d'autres moyens et donc en éliminant presque tous les facteurs de ségrégation dus aux appartenances diverses d'âge, de sexe ou de catégories socio-professionnelles

C'est cet intérêt et cette connaissance fouillée de ces nouveaux réseaux sociaux, les réseaux en ligne, qui sont à l'origine du livre que les Editions Alphée lui commandent. Invité par le magazine L'Entreprise pour participer à une table ronde sur la crise financière, Louis-Serge fait la connaissance de Danièle Pampuzac, romancière qui venait d'obtenir un prix littéraire.

Quelques jours après leur rencontre, Danièle Pampuzac contacte Louis-Serge afin qu'il lui explique un peu plus précisément la nouvelle activité professionnelle à laquelle il souhaite se destiner dorénavant, à savoir du coaching pour permettre aux entreprises d'appivoiser les réseaux sociaux numériques et d'en optimiser leur utilisation.

Danièle Pampuzac intéressée par ce sujet propose à Louis-Serge d'en parler avec son éditeur, les Editions Alphée. La commande d'un ouvrage de 200 pages est immédiatement lancée et Louis-Serge livrera après un an de travail un livre de 450 pages qui fait référence aujourd'hui : « [Les Réseaux Sociaux sur Internet](#) ». Il ne se contente pas d'y lister les réseaux mais jette les bases d'une réflexion sociologique sur l'impact de ce phénomène inédit dans l'histoire de l'humanité.

Il constate par exemple que *le concept d'identité numérique prend une ampleur croissante en parallèle de l'identité naturelle*. Ayant remarqué que certains parents (notamment aux États-Unis) créent un mur « Facebook » pour leur enfant à naître, il pronostique que la vie biologique des personnes à l'avenir sera doublée d'une vie numérique pouvant excéder la première par les deux extrémités. C'est sur la base de ces réflexions qu'il a construit la notion de marketing numérique dans la mesure où ce qui concerne les personnes physiques ne sauraient épargner les personnes morales.

□ Donner avant de recevoir

Voir l'evolubook
enrichi interactif

L'expression « *Donner avant de recevoir* » revient très souvent dans la bouche de Louis-Serge. Au-delà d'une simple déclaration d'intention, on s'aperçoit vite qu'elle est née de son expérience réelle des relations qu'il suscite et cultive avec les autres. Louis-Serge reconnaît volontiers que la gentillesse ne lui fait pas défaut mais ne se pose pas pour autant comme un Bon Samaritain.

« on a chacun un potentiel pour aider l'autre. Ce qu'il faut, c'est identifier ce que les personnes recherchent et ce qu'elles peuvent apporter. Aider quelqu'un qui sait exactement ce qu'il veut en lui ouvrant deux ou trois portes, ça ne mange pas de pain »

Louis-Serge regrette que ceux qui possèdent une information refusent trop souvent de la partager avec ceux qui en auraient ponctuellement besoin.

En 2005, il aide Rachid Bakhtaoui à lancer [EasyBourse](#) ; le même Rachid qui avait accepté de le rencontrer quelques années auparavant afin de partager avec lui son expérience de la formation dispensée par l'ITM et qui l'avait rassuré sur ses capacités à la suivre. Rachid peine à

obtenir des rendez-vous en France pour lancer son projet de site de courtage en ligne et demande à Louis-Serge de l'accompagner dans sa démarche.

A l'origine, l'idée qui sous-tend la création de la société EasyBourse, c'est la volonté de permettre aux particuliers de bénéficier de la même information financière que les professionnels qui les conseillent et qui ne la leur fournissent pas forcément en son entier. Les informations boursières y sont présentées sous la forme de clips par des jeunes femmes au physique avantageux, enjouées et dynamiques, comme certaines « miss météo » d'une chaîne télévisée bien connue.

Cette aventure trouve une issue favorable en 2008 par la vente d'EasyBourse à la Banque Postale, une opération qui aura nécessité 8 mois d'audit, de travail intense tant pour les auditeurs que pour les cessionnaires. Et c'est au sein du Club HEC Finance que Louis-Serge approche Michelle Ménard, adhérente tout comme lui de ce club : elle deviendra son intermédiaire au sein de la Banque Postale et rendra ainsi l'opération possible.

Si aujourd'hui le site est redevenu conforme aux canons de la discipline (les clips d'informations sont donnés par de sérieux personnages masculins en costume strict), le logo a été conservé tout comme les dossiers et les partenariats, preuves de l'excellente réputation de la société acquise dans le monde. Seule la couleur orange a disparu au profit du bleu de la Banque Postale.

En 2011, lors d'une rencontre des anciens de l'EBS, Louis-Serge est approché par deux jeunes qui souhaitent lancer une activité de conseil en marketing numérique et qui ont eu vent de son expertise. Il comprend que ces deux talents aimeraient beaucoup qu'il leur tienne compagnie sur la rampe de lancement. Il accepte sans hésiter et les aide à démarrer. **Reaclic** poursuit sa lancée actuellement, en toute autonomie, Louis-Serge en restant actionnaire dormant et vice-président.

Lors de l'émission Zone Interdite diffusée en 2006, **Catherine Bouvier d'Yvoire** (Présidente du Harvard Business School Club de France) dira à un moment en parlant de Louis-Serge : « Ce qui m'a interpellée chez lui, c'est qu'il m'a proposé de m'aider sans me demander quelque chose en échange ».

Pour Louis-Serge, la plus belle illustration du principe « Donner avant de recevoir » réside dans sa rencontre avec Philippe Favre. Il aborde cet homme qu'il ne connaît que de nom, s'adresse à lui en anglais quand l'autre lui répond en français, l'invite le lendemain et lui ouvre les portes du Cercle MBC en le parrainant et le fait profiter de son relationnel. **« Sans savoir qu'il était le président du Stanford, sans savoir qu'il allait être un jour celui qui allait m'embaucher ».**

La suite a déjà été évoquée plus haut : Philippe Favre ouvrira les portes du Stanford à Louis-Serge profitant alors d'une modification des statuts permettant à un membre n'ayant pas fait Stanford d'entrer néanmoins dans ce club et, devenu DG de Global Equities, il embauchera Louis-Serge à un poste de Directeur Europe. La boucle est bouclée : **« J'ai donné. J'ai reçu »**

□ Un entrepreneur par passion, à sa juste place

Ne reniant rien de son passé, Louis-Serge est heureux aujourd'hui du métier qu'il exerce. Il a quitté la finance et laissé derrière lui certaines pratiques qui lui étaient déontologiquement inconfortables. Fortement encouragé par Valérie Herpet qui le coache pendant 18 mois, il décide de se concentrer exclusivement sur les réseaux sociaux. De cette expérience de coaching, il retient une leçon précieuse qu'il recommande à tous ceux qui l'écoutent :

« identifier ses points forts, en choisir un et concentrer toute son énergie sur ce point »

Il crée alors son activité propre, reposant exclusivement sur ses connaissances, ses compétences et sa bonne appréhension des nombreux avantages que représentent les réseaux en ligne.

Ayant acquis une réputation de précurseur dans ce domaine, il développe d'intéressantes théories comme celle dite du un (une locomotive), neuf (neuf qui participent), quatre-vingt-dix (quatre-vingt-dix qui suivent avec motivation) qui font cent. Cette règle existe sous diverses déclinaisons mais elle reste attachée au contexte des réseaux et à la manière dont on peut tirer avantage de leur fonctionnement.

Louis-Serge stipule que *l'individu est entouré de deux cercles de personnes : celui des personnes connues et celui des personnes peu ou pas connues. C'est vers ce second cercle qu'il faut concentrer tous ses efforts, non seulement parce que c'est là que réside le plus grand potentiel d'intérêts communs mais surtout parce que c'est dans ce groupe qu'on a le plus de chances d'expérimenter des contacts réellement nouveaux et de découvrir des pistes inexplorées.*

Il affirme également par expérience que c'est de ce second groupe que peuvent venir à terme les meilleures opportunités d'embauche ou de collaboration, par exemple.

Mû par sa curiosité et grâce à sa pratique des clubs et cercles divers, Louis-Serge est devenu un explorateur de talents humains sachant déceler les synergies ou les complémentarités de compétences. Il sait ainsi utiliser à bon escient son formidable carnet d'adresses pour conseiller un bon expert-comptable à qui le lui demande ou constituer une équipe qui accompagnera efficacement la création d'une entreprise.

Des créations d'entreprises dont il est à l'origine ou pour celles auxquelles il a prêté main forte, il retient deux grands principes. Tout d'abord, il faut **« faire ce que l'on sait faire »**. Homme de réseau, de contact et d'échanges, il s'aperçut, lorsqu'il créa le cabinet de recrutement **Head Searching** (qu'il a quitté depuis), que l'activité de recrutement faisait une part considérable au traitement numérisé des compétences. Les candidatures et les offres d'emplois sont criblées par des procédés algorithmiques et la valeur ajoutée vient, d'une part, du volume des données

traitées et, d'autre part, de l'acuité des logiciels, lesquels demandent de lourds investissements financiers pour leur développement et leurs paramétrages.

Louis-Serge reconnaît avec humilité que cette expérience lui a appris qu'il faut montrer beaucoup de discernement dans le recensement des facteurs de la valeur ajoutée de toute entreprise afin de vérifier qu'ils correspondent à ses propres potentiels et inclinations. Head Searching existe toujours mais Louis-Serge se félicite d'en avoir laissé les rênes à des personnes plus adaptées que lui.

Le 2ème principe est de « savoir s'entourer de personnes avec qui l'on s'entend mais dont on a vérifié la capacité de travail et d'autonomie »

Rien n'est plus handicapant que des partenaires qui s'appuient trop les uns sur les autres. La répartition des rôles doit être claire et chacun doit avancer sur sa propre partition en harmonie avec le groupe. Malheureusement, on découvre souvent son équipe une fois que le projet est lancé.

Il est donc souhaitable de profiter de la phase de mise en place, quand rien d'irréversible n'a été engagé pour évaluer ses partenaires et trouver sa propre place.

□ Le plaisir de transmettre

Voir l'evolubook
enrichi interactif

Aujourd'hui, Louis-Serge est sollicité pour animer des conférences (MEDEF) et des cours dans des écoles comme HEC, Cambridge, Sciences Po, Centrale, le MIT, Oxford, l'IAE, ou encore le Collège de Polytechnique. Pour abriter ces activités, il avait créé EasyNetwork. Et Louis-Serge transmet, avec générosité et avec plaisir, la part de savoir, les informations qu'il maîtrise parfaitement. Le 23 octobre 2013, il a été l'un des premiers consultants à s'exprimer sur le sujet de l'importance et des enjeux des réseaux numériques auprès de la Commission Européenne.

Pour transmettre encore, il travaille aujourd'hui à un second projet d'ouvrage. Il vient également de créer la société YLFLY dont l'ambition est d'aider les entreprises à maîtriser leur identité numérique et son évolution par la mise en place de stratégies adaptées.

« Prendre conscience de l'émergence d'une identité numérique permet d'en fixer les règles de départ et de développer des stratégies pour en contrôler l'évolution »

C'est sur l'adéquation entre ces règles initiales et les stratégies évolutives à mettre en place pour les respecter dans la durée que Louis-Serge accompagne désormais ses clients.