

LE TOUCHE-À-TOUT DU CONSULTING

Sur le marché hyperconcurrentiel du conseil et de la formation, Emmanuel Fort tente de se démarquer depuis 2010 avec sa société Praxis. L'entrepreneur entame 2016 avec de nouvelles ambitions. Portrait.

Emmanuel est ce que l'on pourrait appeler un boulimique de l'entrepreneuriat. Pourtant, initialement, rien ne le prédisposait à cela. Trois ans après l'obtention du baccalauréat en 1989, le jeune homme se lance dans le métier d'éducateur spécialisé, où il fait ses premières armes professionnelles pendant 5 ans.

C'est en 1998, après avoir repris des études à la fac qu'Emmanuel entre au secrétariat général de la mairie de Cergy en tant que chef de projet territorial dans les domaines de la politique en faveur des jeunes. Il y effectue une mission de 3 ans, au cours de laquelle il sympathise avec le responsable d'un institut de sondage. Ce dernier lui propose un poste. En 2001, il entre ainsi à l'institut Louis Harris puis change pour BVA quatre années plus tard. *« Au total, je suis resté 13 ans dans le milieu des sondages »* précise Emmanuel. *« En parallèle de mon travail de salarié, j'ai suivi des formations orientées vers le management, le conseil, le coaching... Et c'est de là qu'est née mon envie de devenir entrepreneur. »*

En 2009, il constate qu'il aimerait mettre son expérience de manager au service des entreprises, et se tourne vers l'entrepreneuriat, plus adapté à sa manière de travailler par projets. Emmanuel saute le pas en créant Praxis Coaching. *« J'ai monté une auto-entreprise en 2010 et je travaillais à temps partiel chez BVA en parallèle, ce qui me laissait 2 jours par semaine pour développer le business »* précise le dirigeant.

Progressivement, Emmanuel décline une offre de formation et de coaching, à destination des managers. Le succès est immédiat et nombreux sont les clients qui le sollicitent : instituts de sondage, OCDE, agences de communication, services du premier Ministre, Médiamétrie, L'assurance Maladie... En 2013, le chef d'entreprise décide de se consacrer à 100 % à son activité. Il démissionne et crée officiellement une SASU un an plus tard.



Aujourd'hui, l'entreprise affiche une belle croissance et un chiffre d'affaires de 160 000 euros en 2015, bien au-dessus du Business Plan initial rédigé par son fondateur. Seulement voilà, Emmanuel veut poursuivre son développement et a besoin de s'entourer. *« J'ai identifié 4 offres de services sur lesquels j'aimerais travailler cette année, et je cherche des partenaires pour m'aider à y parvenir, voire même des associés »* précise-t-il. J'ai un projet d'appli sur le management et j'ai une méthode infaillible de préparation à l'entretien de recrutement, que je voudrais modéliser. Je développe aussi un projet sur le handicap. Créatif, Emmanuel ne s'arrête donc jamais, même lorsque ses idées l'amènent à des sujets pourtant éloignés de son cœur de métier. Très à l'affût des besoins des consommateurs, il a même imaginé, lors d'un voyage en Corse, la création d'un parasol High-Tech... Et là encore, il cherche un partenaire pour le rejoindre dans cette nouvelle aventure ! ●