

EXPÉRIENCES

RENCONTRE **RENAUD VILLIÉ**, directeur du développement et de l'animation du réseau Airria D'informaticien en SSII à animateur d'un réseau de franchisés

« J'ai toujours été attiré par les fonctions de commercial et de gestion des ressources humaines, reconnaît Renaud Villié, bien qu'ayant suivi une formation technique en informatique après le bac. » En 1994, l'informatique est en plein boum et il est convaincu qu'acquérir des compétences techniques est plus complexe que de se former au commerce et aux ressources humaines, des métiers qu'il apprendra sur le tard.

« Je voulais créer une entreprise et même changer d'univers »

Son BTS en poche, Renaud Villié rejoint le groupe de services informatiques Focal ; pendant cinq ans, il sera détaché chez HP. « J'ai été technicien en assurance qualité, chef de projet sur l'intégration de logiciels de connexion internet pour PC. J'ai également encadré une équipe d'ingénieurs dans différents projets du groupe », raconte-t-il. Lorsque sa mission chez HP s'achève, il demande à intégrer le département commercial de la SSII. S'il a depuis longtemps le goût des affaires, il ne bénéficie d'aucune formation dans ce domaine mais est épaulé au quotidien par des seniors. Souhaitant ensuite « créer une entreprise et même changer d'univers », il quitte Focal et lance, en 2004, AMC Rénovation, une franchise... dans la vente aux particuliers de menuiseries sur mesure. Formé durant deux ans à la vente aux entreprises au sein du groupe Focal, il ne connaît rien à la vente aux particuliers. Et c'est là que le bât blesse. « Je n'avais pas mesuré la particularité et la difficulté de ce secteur », confie-t-il. Aussi, lorsque deux anciens collègues du groupe Focal – les cofondateurs d'Airria, un réseau d'agences fournissant des services informatiques –, lui proposent, en 2007, d'ouvrir une franchise, il saute sur l'occasion et crée AMC Info. L'entreprise se positionne sur le secteur de la convergence voix-



Renaud Villié a toujours eu la fibre commerciale. Aujourd'hui, ce diplômé en informatique anime un réseau de franchise. Un métier avec une forte composante humaine.

SES CONSEILS

- Avoir un excellent relationnel.
- Être dynamique et convaincant
- Savoir écouter. Avoir de l'empathie.

SON PARCOURS

1995 : BTS en informatique industrielle.
De 1997 à 2004 : fonctions informatiques puis commerciales chez Focal.
De 2004 à 2010 : fonde AMC Rénovation, puis AMC Info, franchise du réseau Airria.
2011 : directeur du développement et de l'animation d'Airria.

données, l'expertise, le conseil et la gestion globale de parcs informatiques. Un domaine qu'il maîtrise bien, surtout pour une clientèle de TPE et de PME. Quelques mois plus tard, Renaud Villié décide d'adopter à son travail de franchisé celui d'animateur du réseau. « Mon expérience précédente m'a

donné l'envie de passer de l'autre côté. D'où mon idée de cumuler les deux fonctions », explique-t-il.

Commercial et responsable RH à la fois

En tant qu'animateur, il accompagne les franchisés dans le développement de leur activité informatique, les forme, les conseille sur les pratiques commerciales et la mise en place d'outils de reporting. « Je sais ce dont ils ont besoin. Je sais aussi qu'il faut être proche d'eux, constructif, analyser de près les résultats de la société et proposer des solutions pour la développer au mieux. » Prenant à cœur ce rôle, il lâche sa franchise en 2010 et devient recruteur et animateur du réseau Airria à temps plein. Aujourd'hui, Renaud Villié est un homme comblé, à la fois commercial – lorsqu'il recrute des franchisés – et responsable RH – quand il anime son réseau. La boucle est bouclée. ■ JULIETTE FAUCHET