



Quelques leçons du terrain

Pierre LEURENT
Président Directeur Général
VOLUNTIS SA



Cinq enseignements clefs

- **Le temps:** c'est toujours plus long que prévu!
- **Le financement:** soutenir le démarrage et composer un actionnariat de qualité (→ confiance).
- **Le « burn rate »:** à optimiser absolument.
- **L'équipe:** la constituer et la dynamiser avec le plus grand soin (→ culture). « Leadership », « noyau dur » et « équipe étendue ».
- **Les clients:** Etre toujours au plus proche d'eux... et savoir s'adapter.



Conclusion

- **Les réseaux** sont omniprésents et omnipotents
 - Savoir les constituer
 - Savoir les faire vivre: donner pour recevoir

→ *Une « infrastructure relationnelle » pour la vie!*



Pour en savoir plus

- « **Built to Last: Successful Habits of Visionary Companies** », de James C. Collins et Jerry I. Porras
- « **Crossing the Chasm: Marketing and Selling High-Tech Products to Mainstream Customers** » de Geoffrey A. Moore et Regis McKenna



A propos de Voluntis

- **Voluntis** met en oeuvre des systèmes électroniques dédiés à la collecte et au traitement de données médico-marketing, grâce à une plate-forme technologique multi-accès innovante (web, vocal, terminal mobile)
- **Contact:**
Pierre Leurent (pierre.leurent@voluntis.com)
VOLUNTIS SA
58, avenue de Wagram, 75017 Paris
www.voluntis.com