

Scenarii. Pourquoi l'agence de Rennes crée sa marque Everest

• **COMMUNICATION** En changeant de dénomination, Aurélien Pasquier mise sur la « communication fonctionnelle » liée à l'usage, avec une nouvelle offre « tout-inclus ».

Passionné d'alpinisme, Aurélien Pasquier a choisi l'Everest comme symbole de sa nouvelle marque. Dirigeant de l'agence rennaise Scenarii V & M (qui reste le nom de sa SARL), il se veut « un guide » qui connaît son terrain et emmène loin ses clients, en toute sécurité. Ce n'est pas tant atteindre le plus haut point du monde qui l'intéresse, mais « prendre de la hauteur sans regarder de haut »... Il préfère le terme de « vue panoramique » à celui de 360°, quelque peu galvaudé dans la com'.

Vendre des usages plutôt que des outils

Avec sept salariés complémentaires et à la double compétence, l'agence a toutes les compétences en interne pour gérer les multiples facettes d'un projet, tant en développement informatique, vidéo, référencement... Ne lui manque que les relations presse, mais il n'envisage pas de les faire. D'où l'idée de proposer à certains clients d'intégrer une nouvelle offre « tout-inclus ». Plutôt que de le solliciter ponctuellement, pour un flyer par exemple, Aurélien Pasquier propose un forfait annuel (mensualisé) comprenant toutes ses expertises à disposition du client, et à marges plus élevées. « L'objectif n'est plus de vendre des outils mais des usages, avec mesure du résultat », indique-t-il s'inspirant de l'économie circulaire (ou de la fonctionnalité) pour ce « nouveau cap ». Il ne s'agit pas non plus



Aurélien Pasquier revendique quelque 200 clients actifs par an (Uni Mutuelles, R2S, MaxPlus, Aiguillon, Hypred...). Sa nouvelle offre devrait en concerner une trentaine, qui s'engagerait sur un forfait « tout-inclus » d'un an.

d'illimité ; lui préfère parler d'« abondance » et de « lutte contre l'obsolescence programmée ». « Nous libérons aussi les droits sur tous les outils que l'on crée », précise-t-il. L'agence est labellisée Google Partner.

Dans une autre ville en 2017 ?

Si ça marche, Aurélien Pasquier compte dupliquer son modèle à d'autres villes où il s'implantera. Il songe à Nantes, Caen... Une deuxième agence qui pourrait voir le jour par croissance externe, d'ici à 2017 : son « prochain grand tremplin ». Mais le jeune dirigeant de 36 ans attaché aux valeurs de RSE et épaulé

dans son innovation d'organisation par le programme régional Side (BDI) souhaite se limiter à une quinzaine de salariés. Créée il y a 12 ans, son agence connaît depuis 2007 et ses premiers salariés, une croissance « douce mais linéaire ». En 2013, elle réalisait 280 K€ de chiffre d'affaires, porté à 380 K€ l'an passé. Pour 2015, Aurélien Pasquier vise les 500 K€ et deux recrutements avant la fin de l'année : un graphiste en motion design et un stratège pour le seconder. Jusqu'à l'année dernière, il n'avait pas de commercial... Fin 2014 et début 2015, il a recruté un graphiste et un poste adminis-

tratif. Tous ses salariés ont la possibilité de devenir associés au capital après un an et demi dans l'entreprise. « Ils votent ma rémunération », sourit le dirigeant rennais, qui fidélise ainsi sa cordée. Aujourd'hui, Aurélien Pasquier étudie également le fait de pousser ses murs, sans déplacer des montagnes pour autant...

Géry Bertrande

SCENARII V & M

(Rennes)
Dirigeant : Aurélien Pasquier
7 salariés
CA 2014 : 380 K€
02 99 53 12 27