Hélène Vasseur

Directrice commerciale groupe

Neyrac Solutions
Septembre 2019 – Mars 2026
Éditeur B2B, 78 M€ de CA, LBO minoritaire depuis 2021

ATTESTATION DU RÉFÉRENT

Pierre Aubert Président-directeur général · Neyrac Solutions **Manager direct (N+1)**

Prise de référence — Directrice commerciale groupe · Neyrac Solutions · Septembre 2019 – Mars 2026
Demande envoyée le 2 avril 2026 · Réponse le 9 avril 2026

INFORMATIONS PROFESSIONNELLES CONFIRMÉES

Missions

5/5 confirmées

- Structuration de la force de vente à l'entrée du fonds

  Refonte complète de l'organisation commerciale dans les 9 mois suivant l'entrée d'Astrée Capital au capital (prise de 34 % en mars 2021). Passage d'une équipe de 22 commerciaux généralistes rattachés aux directeurs régionaux à une organisation de 31 personnes segmentée en 3 filières : grands comptes (8), mid-market (15) et inside sales (8, filière créée). Mise en place d'un plan de rémunération variable commun, plafonné à 40 % du package pour les grands comptes et 25 % pour le mid-market. Déploiement d'un CRM unique en remplacement de 2 outils régionaux, avec reprise de 14 000 comptes et 3 200 opportunités en cours.

  > **PRÉCISION DU RÉFÉRENT — PIERRE AUBERT**
  > « Je confirme l'ensemble. Je précise le contexte, qui n'apparaît pas : Hélène était en poste depuis dix-huit mois quand le fonds est entré, avec une organisation commerciale régionale conçue pour une entreprise deux fois plus petite. L'actionnaire attendait un plan sous 90 jours. Elle a rendu son plan en 74 jours et n'en a pas changé les fondamentaux ensuite. »

- Plan de croissance 2021-2025 et tenue de la trajectoire

  Construction et exécution du plan de croissance présenté au conseil de surveillance à l'entrée du fonds : passage de 41 M€ à 78 M€ de chiffre d'affaires sur 5 exercices, soit un taux de croissance annuel moyen de 13,7 % contre 15 % visés au plan. Croissance portée à 61 % par l'existant et 39 % par les nouveaux canaux. Amélioration du taux de renouvellement des contrats annuels de 82 % à 91 %, et du panier moyen grands comptes de 116 k€ à 174 k€. Suivi mensuel d'un carnet de commandes présenté au conseil, avec un écart de prévision inférieur à 6 % sur les 3 derniers exercices.

  > **PRÉCISION DU RÉFÉRENT — PIERRE AUBERT**
  > « Les 78 M€ sont exacts, et je tiens à préciser que nous sommes en dessous du plan initial de 15 % par an : nous terminons à 13,7 %. Le point important pour moi n'est pas l'écart, c'est qu'Hélène l'a annoncé au conseil dès le premier semestre 2023, avec les raisons, plutôt que d'espérer un rattrapage au quatrième trimestre. Le fonds a pu ajuster ses hypothèses en connaissance de cause. »

- Ouverture du canal partenaires et du marché DACH

  Création d'un canal indirect inexistant en 2021 : recrutement et animation de 23 partenaires intégrateurs, dont 6 en Allemagne, Autriche et Suisse. Construction du programme partenaire (grille de remise à 3 niveaux, habilitation technique de 4 jours, protection d'affaire à 90 jours). Ouverture du marché DACH avec un bureau de 4 personnes à Munich, ouvert en janvier 2023. Le canal indirect représente 14,2 M€ de CA en 2025, soit 18 % du total, et la zone DACH 6,8 M€.

PRÉCISION DU RÉFÉRENT — PIERRE AUBERT

« Je confirme. J'ajoute un élément d'honnêteté : les six premiers partenaires recrutés en 2021 ont été des échecs, aucun n'a produit de chiffre d'affaires significatif et nous en avons sorti quatre du programme. Hélène a revu entièrement les critères de sélection en 2022 avant de relancer. C'est ce qui a permis aux 17 suivants de fonctionner. »

- Refonte de la politique tarifaire

  Abandon de la tarification au poste utilisateur, héritée de 2016, au profit d'un modèle à 3 paliers combinant volume et modules fonctionnels. Migration de 640 contrats sur 18 mois, avec une clause de gel tarifaire de 12 mois pour les clients dont la facture augmentait de plus de 15 %. Effet net : +9 % de revenu récurrent à périmètre constant, pour 11 résiliations directement attribuées au changement, sur 640 contrats migrés.

PRÉCISION DU RÉFÉRENT — PIERRE AUBERT

« C'est la décision la plus risquée qu'elle m'ait proposée, et celle sur laquelle j'ai le plus hésité. Nous avons perdu 11 clients, dont deux que je regrette encore. Elle avait chiffré ce risque à 15 à 20 résiliations avant de lancer, et elle avait proposé elle-même la clause de gel de 12 mois pour le limiter. Le résultat est en dessous de sa propre prévision de perte. »

- Préparation de la due diligence commerciale

  Pilotage du volet commercial de la due diligence menée par le fonds en 2021, puis du reporting trimestriel au conseil de surveillance sur 5 exercices : construction de la cohorte de revenu récurrent, du taux de rétention nette et du coût d'acquisition par filière. Mise en place d'une revue de pipeline mensuelle documentée, opposable au conseil.

PRÉCISION DU RÉFÉRENT — PIERRE AUBERT

« Le reporting qu'elle a mis en place est devenu la référence du conseil, y compris pour les autres directions. Je précise qu'elle a refusé, en 2022, de retraiter une cohorte à la demande d'un administrateur qui trouvait la présentation défavorable. Elle a maintenu la méthode initiale et documenté pourquoi. Le fonds l'a suivie. »

Compétences signalées par le référent

2/2 confirmées

- Négociation grands comptes
- Pilotage de la performance commerciale

Résultats obtenus

3/3 confirmées

- CA porté de 41 M€ à 78 M€ en 5 exercices
- Taux de renouvellement de 82 % à 91 %
- Canal indirect à 14,2 M€, soit 18 % du CA

Environnement de complexité

2/2 confirmées

- LBO minoritaire, actionnaire financier au conseil
- Activité multi-pays (France, DACH)

Effectif encadré

1/1 confirmée

- 31 personnes, dont 4 en direct

Décisions de direction

Portée : Groupe

3/3 confirmées

- Abandon de la tarification au poste utilisateur

  Arbitrée en conseil de surveillance, septembre 2023
- Création du canal indirect et du bureau DACH
- Sortie de 4 partenaires du programme

Responsabilités de direction

2/2 confirmées

- Direction commerciale groupe, 3 filières

- Filiale allemande (Munich)

18 informations confirmées sur 18 soumises à ce référent.

RÉPONSES LIBRES DU RÉFÉRENT

Quels points forts avez-vous observés chez cette personne ?
« Hélène tient une trajectoire longue sans jamais lâcher le détail. Elle connaît le nom des dix plus gros clients, leur historique de renouvellement et le sujet qui fâche chez chacun, tout en pilotant un plan à cinq ans devant un conseil de surveillance. Sa deuxième force est qu'elle annonce les mauvaises nouvelles tôt : l'écart au plan de croissance nous a été présenté au premier semestre 2023, pas en fin d'exercice. Troisième point, elle sait tenir tête à l'actionnaire quand c'est justifié — elle l'a fait sur le retraitement d'une cohorte, et le fonds l'a suivie. »

Une réalisation concrète dont vous avez été témoin ?
« La refonte tarifaire. Nous vivions depuis 2016 sur une tarification au poste utilisateur qui pénalisait nos clients en croissance et récompensait les comptes dormants. Personne n'osait y toucher à cause du risque de résiliation. Hélène a chiffré ce risque à 15 à 20 départs, proposé une clause de gel de 12 mois pour les hausses supérieures à 15 %, et migré 640 contrats sur 18 mois. Résultat : 11 résiliations, en dessous de sa propre prévision, et +9 % de revenu récurrent à périmètre constant. »

Comment décririez-vous sa posture professionnelle / sa façon de travailler ?
« Exigeante, préparée, et loyale au collectif de direction. Elle porte devant ses équipes des décisions qu'elle a contestées en comité, sans jamais laisser entendre qu'elle pensait autrement. En conseil, elle est factuelle jusqu'à la sécheresse : pas d'effet de manche, des chiffres construits et une méthode qu'elle sait défendre. Elle assume aussi ses échecs — les six premiers partenaires ratés, c'est elle qui a mis le sujet sur la table. »

Un axe de progression ou un point de vigilance à partager ?
« Sa vitesse met les fonctions support sous tension. Le déploiement du CRM a été douloureux pour la DSI, qui découvrait le calendrier en même temps que la décision. Elle en a tiré les conséquences pour l'ouverture de Munich, préparée six mois à l'avance avec la finance et les RH. Le point reste à surveiller si son périmètre s'élargissait aux opérations. »

Recommanderiez-vous cette personne ?
« Oui »

Attestation du référent

« J'atteste sur l'honneur que mes réponses reflètent ce que j'ai personnellement observé dans le cadre de ma collaboration professionnelle avec la personne citée. »

Attestée le 9 avril 2026

CODE DE VÉRIFICATION
KRN-EXE-9052
kronikl.fr/verifier/KRN-EXE-9052

Ce compte rendu est confidentiel. Il ne constitue ni une évaluation, ni une recommandation de recrutement.