

REBOOT30

REBOOT SOLO · COLLECTIF D'INDÉPENDANTS

Solo, pas seul.

Quatre demi-journées en petit groupe pour clarifier votre positionnement, assumer votre prix et construire une prospection que vous tenez dans la durée.

6 à 8

indépendants

4

demi-journées

15 jours

entre deux séances

Toulouse

métropole, en présentiel

SOLO

Florent Lionnet

Mentor de dirigeants · ex-Directeur général de Honda France

reboot30.fr

Ce que j'ai appris avec les dirigeants, je l'ouvre aux indépendants.

Depuis 2014, j'accompagne des dirigeants qui décident seuls. Avec **REBOOT30**, je les aide à trancher ce qui ne peut plus attendre, en 30 jours. En chemin, j'ai fait un constat que je ne pouvais plus ignorer.



Florent Lionnet
Mentor de dirigeants, ex-Directeur général de Honda France

Les indépendants sont entourés... et pourtant seuls

Clubs d'affaires, petits-déjeuners réseau, groupes LinkedIn : les indépendants que je croise sont partout. Ils y rencontrent du monde, mais en ressortent rarement avec une offre plus claire, un prix mieux assumé ou une prospection qui tourne. Parce que dans un club d'affaires, on vient pour vendre. Personne n'y parle de ce qui bloque.

Il leur manquait un lieu pour progresser

Pas un réseau de plus : un collectif de travail exigeant, où l'on pose sur la table son offre, ses prix et ses échecs, devant des pairs qui ne sont ni des concurrents ni des clients. REBOOT Solo, c'est la méthode que j'utilise avec les dirigeants, adaptée à ceux qui portent seuls toute leur activité.

Honda France

Direction générale d'une filiale de groupe japonais, management de réseaux et d'équipes

Depuis 2014

Mentor de dirigeants de TPE et PME, services, industrie, artisanat

Aujourd'hui

REBOOT30 pour les dirigeants, REBOOT Solo pour les indépendants

**Les clubs d'affaires vous font rencontrer du monde.
Ils ne vous font pas progresser.**

Florent Lionnet

Quatre signes que votre activité tourne en rond

01

Vous avez du mal à expliquer ce que vous faites en une phrase, et vos interlocuteurs le résument mal.

02

Vous savez que vos prix sont trop bas, mais vous n'osez pas les augmenter de peur de perdre des clients.

03

Vos clients arrivent par le bouche-à-oreille, au gré du hasard. Vous ne savez pas d'où viendra le prochain.

04

Vous multipliez les réseaux et les rendez-vous, mais votre chiffre d'affaires ne bouge pas.

UN CLUB D'AFFAIRES

On vient pour vendre et se faire connaître

On montre ce qui marche

On échange des contacts

On repart avec des cartes de visite

On y revient par habitude

REBOOT SOLO

On vient pour travailler, personne ne vend rien

On met sur la table ce qui bloque

On se dit la vérité, entre pairs

On repart avec une décision et une action

On en sort, une fois le travail fait

Si vous avez coché au moins deux de ces signes, ce n'est pas un manque de talent. C'est un manque de recul.

Pourquoi des indépendants qui ne font pas votre métier ?

Parce que vos confrères pensent comme vous. Ils ont les mêmes réflexes, les mêmes angles morts. Ce dont vous avez besoin, c'est d'un regard neuf.

Aucun concurrent dans la salle

Vous pouvez parler de vos vrais prix, de vos marges, de vos doutes. Rien de ce qui est dit ne sortira du groupe.

Le regard de vos clients

Vos clients ne sont pas du métier. Si un artisan ne comprend pas ce que fait un consultant, son client non plus. Le groupe teste votre discours en direct.

Des idées qui voyagent

Ce qui marche en prospection chez un architecte peut transformer celle d'une naturopathe. Les meilleures idées viennent rarement de son propre secteur.

LE CADRE

6 à 8

indépendants par groupe, jamais deux concurrents

4

demi-journées de travail en présentiel

2

semaines entre chaque séance, pour agir

Aussonne

pour le groupe de janvier, autour d'une même table

Une place se mérite. Chaque participant est retenu à l'issue d'un entretien de 20 minutes. Je compose le groupe pour que chacun y trouve sa place : des activités différentes, un niveau d'engagement comparable, une même envie d'avancer.

**Vous connaissez votre métier mieux que personne.
C'est justement pour ça que vous ne voyez plus ce qui bloque.**

Quatre séances, quatre temps



01

CLARIFIER

Qui je sers vraiment

Avec LEGO® SERIOUS PLAY®, vous construisez votre activité telle que vous la voyez, puis telle que votre client la voit. L'écart entre les deux révèle votre problème de positionnement. Chacun pitch ensuite son activité en 30 secondes, et le groupe reformule ce qu'il a compris.

Vous repartez avec une phrase de positionnement à tester auprès de cinq personnes.

02

ARBITRER

Mon offre et mon prix

On démonte votre offre : tout ce que vous faites, face à ce que vous facturez. On passe de la tâche au résultat, puis on construit deux ou trois niveaux d'offre. Enfin, vous annoncez votre prix à voix haute, sans vous justifier, jusqu'à ce qu'il sorte naturellement.

Vous repartez avec une grille tarifaire, à appliquer dès votre prochain client.

03

ALIGNER

Ma prospection

Qui vous a réellement apporté des clients ces douze derniers mois ? La réponse surprend souvent. On construit un système commercial tenable en deux heures par semaine, puis on l'éprouve en jeu de rôle : les autres participants jouent vos prospects, avec les questions naïves d'un vrai client.

Vous repartez avec dix contacts ciblés à solliciter avant la séance suivante.

04

CONSOLIDER

Tenir seul, sans être seul

On fait le bilan de ce qui a marché et de ce qui a calé. Vous transformez votre maquette de la première séance pour construire votre activité dans un an. Chacun formalise son plan à 90 jours et s'engage devant le groupe.

Vous repartez avec un plan à 90 jours et un binôme de suivi.

Entre deux séances, chacun s'engage sur une action précise, revue en ouverture de la séance suivante, et reçoit le compte-rendu écrit de la séance. En cas d'absence, une heure de rattrapage individuel est prévue.

POUR QUI

REBOOT Solo est fait pour vous si...

C'EST POUR VOUS

- + Vous êtes indépendant, à votre compte depuis au moins un an
- + Vous voulez vivre pleinement de votre activité
- + Vous êtes prêt à entendre ce qui ne va pas
- + Vous pouvez dégager quatre demi-journées et agir entre les séances

CE N'EST PAS POUR VOUS

- Vous testez une idée sans savoir si vous vous lancerez
- Vous cherchez des clients parmi les participants
- Vous attendez une formation théorique ou des recettes toutes faites
- Vous dirigez une équipe : REBOOT30 est fait pour vous

DEUX FORMULES

REBOOT SOLO · GROUPE

1188 € TTC

Soit 990 € HT. Payable en 3 fois sans frais (3 × 396 € TTC).

Quatre demi-journées en groupe, un compte-rendu écrit après chaque séance et le suivi de vos engagements.

OPTION PREMIUM

+ 1188 € TTC

Soit 990 € HT, payable en 3 fois. Le collectif, plus un accompagnement individuel pendant les 7 semaines.

Souscriptible au départ ou en cours de route.

Vous décidez quand vous voulez. Vous pouvez choisir l'option Premium dès votre inscription, ou y souscrire en cours de route, jusqu'à la deuxième séance, au même tarif. Les points individuels démarrent dès votre souscription.

Groupe de janvier Le jeudi, de 9 h 30 à 13 h · Aussonne (métropole toulousaine) · 8 places

14 janvier 2027

Séance 1 · Clarifier

28 janvier 2027

Séance 2 · Arbitrer

11 février 2027

Séance 3 · Aligner

25 février 2027

Séance 4 · Consolider

Le détail de l'option Premium est en page suivante.

Le collectif pour avancer. Le tête-à-tête pour aller plus loin.

Le groupe vous donne le recul et l'exigence. L'option Premium vous donne en plus un regard individuel sur votre situation : vos chiffres, vos clients, vos supports. Ce qui ne se dit pas toujours devant les autres.

1 h 30

Entretien de cadrage individuel

Avant la première séance : vos chiffres, votre portefeuille clients, votre offre actuelle. Vous arrivez dans le groupe avec un diagnostic clair.

3 x 45 min

Un point individuel entre chaque séance

Pour traduire les décisions prises en groupe dans votre réalité et lever ce qui bloque avant la séance suivante.

Relecture

Vos supports commerciaux annotés

Grille tarifaire, présentation de votre offre, profil LinkedIn ou proposition commerciale : deux documents relus et commentés.

7 semaines

Une ligne directe

Par message, pendant les 7 semaines, avec une réponse sous 48 heures ouvrées quand une question ne peut pas attendre.

J + 60

Une séance de consolidation

Une heure, deux mois après la dernière séance, pour faire le point sur votre plan à 90 jours et ajuster le cap.

Candidatures ouvertes jusqu'au 18 décembre 2026.

La première étape : un entretien de 20 minutes, pour vérifier ensemble que REBOOT Solo répond à votre situation et choisir la formule qui vous convient.

[Candidater pour le groupe de janvier](#)