



VORETT

DÉVELOPPEMENT D'AFFAIRES

NÉGOCIATION · INTERMÉDIATION

GUYANE · PARIS · CARAÏBE · AMÉRIQUES · EUROPE · AFRIQUE



VORETT

Qui sommes-nous ?

VORETT est un cabinet de conseil en stratégie et de développement d'affaires. Nous aidons à décider, structurer l'activité et préparer les accords utiles à la croissance de l'entreprise.

Nous accompagnons les entrepreneurs, les dirigeants et les entreprises qui souhaitent créer une activité, la consolider, lui donner un nouvel élan ou conquérir de nouveaux marchés. De la première idée à l'entreprise établie, nous identifions les leviers de croissance, précisons les priorités et organisons les premières actions.

Nous intervenons aussi auprès d'investisseurs et de porteurs de capitaux en quête de projets à étudier, d'entrepreneurs à rencontrer ou d'opportunités économiques à qualifier. Notre rôle est entrepreneurial et commercial ; les questions relevant de professions réglementées sont confiées aux spécialistes habilités.

Ces attentes se rejoignent souvent. VORETT rapproche les intérêts, identifie les partenaires utiles et conduit les échanges, y compris lorsque les positions semblent éloignées. Nous aidons à lever les obstacles, à préciser les engagements et à préparer les conditions de réalisation d'une opération.

Implanté en Guyane, VORETT intervient en France et à l'international selon les missions. Son fondateur apporte plus de trente ans de direction et de négociation. Il suit personnellement chaque dossier, du cadrage au bilan.





VORETT

Ce qui nous distingue

L'expérience du fondateur.

Plus de 30 ans de responsabilités

Euroconcert, 5,17 M€ de chiffre d'affaires en 2017.

Des opérations exigeantes

Ville de Paris, SNCF, LVMH, PSG, Canal+ et JO de Paris 2024.

Une dimension internationale

Des activités conduites en France et à l'étranger.

Détermination dans l'action. Confidentialité des échanges.



VORETT

Notre approche

Une idée ambitieuse, une entreprise à consolider, un marché inconnu. Chaque situation présente ses propres enjeux et appelle une réponse adaptée. Nous prenons le temps de comprendre vos attentes, d'apprécier les difficultés et de déterminer avec vous les actions à entreprendre. Notre démarche repose sur une implication personnelle, de la première réflexion jusqu'à la réalisation.

ÉCOUTER

Nous vous écoutons avec attention pour comprendre votre situation, vos attentes et vos contraintes. Dès ce premier échange, nous identifions ce qui compte pour vous, précisons les enjeux, vos objectifs et les premières priorités d'action.

CLARIFIER

À vos côtés, nous distinguons l'essentiel de l'accessoire, hiérarchisons les priorités et identifions les difficultés à résoudre comme les possibilités à saisir.

STRUCTURER

Nous vous aidons à présenter votre activité ou votre initiative dans un dossier clair et convaincant, destiné à des partenaires, financeurs ou décideurs. Ensemble, nous établissons un plan d'action, ses étapes et les responsabilités de chacun.

RELIER

Nous sollicitons les contacts utiles et recherchons ceux qui manquent, en France comme à l'international. Nous préparons les mises en relation, identifions les interlocuteurs décisifs et réunissons les expertises utiles à l'opération.

NÉGOCIER

Nous préparons les arguments, défendons les intérêts qui nous sont confiés et conduisons les négociations avec méthode et détermination, pour rechercher les meilleures conditions possibles et bâtir des accords solides.

CONCRÉTISER

Dans le mandat convenu, nous préparons la mise en œuvre, fixons les premières échéances et suivons les actions prévues. Vous disposez d'un point d'avancement et des décisions à prendre pour avancer.



VORETT

Notre offre

VORETT réunit six domaines d'intervention complémentaires, du conseil stratégique à la conduite d'opérations particulières. Nous intervenons pour éclairer une décision, développer une activité, rechercher des solutions ou mener une négociation. Chaque mission donne lieu à un périmètre d'action défini et à des résultats attendus.

Conseil stratégique

Un investissement, un partenariat ou une orientation à choisir ? Nous examinons une question ciblée ou comparons deux voies de décision, selon le forfait retenu. Vous recevez une note argumentée, les risques identifiés et les actions à envisager pour votre activité.

Accompagnement d'entreprise

Vous créez ou développez votre entreprise ? Nous vous aidons à préparer les démarches, mobiliser les moyens et conduire les premières actions. Notre accompagnement se poursuit selon vos besoins et les étapes de croissance.

Développement d'affaires

Pour développer votre clientèle ou accéder à de nouveaux marchés, nous caractérisons les avantages de votre offre, identifions les débouchés et approchons les décideurs. Selon le mandat, nous conduisons ou accompagnons les négociations de contrats, de distribution ou d'exclusivité.

Sourcing et solutions

Vous recherchez un fabricant, un fournisseur, un équipement ou une compétence particulière ? Nous explorons les possibilités en France et à l'international, qualifions les interlocuteurs, comparons les propositions et négocions les conditions de qualité, de coût et de délai.

Intermédiation et partenariats

Lorsque plusieurs acteurs doivent trouver un terrain d'entente, nous identifions leurs intérêts, rapprochons les décideurs et participons, selon notre mandat, aux discussions pour surmonter les obstacles et transformer les échanges en coopérations effectives.

Projets spéciaux

Pour une opération complexe ou un dossier réunissant plusieurs intervenants, VORETT peut représenter vos intérêts, rechercher les expertises indispensables et assurer la coordination avec les entreprises ou institutions concernées, en France comme à l'international.



VORETT

Univers économiques

Des secteurs. Des possibilités.

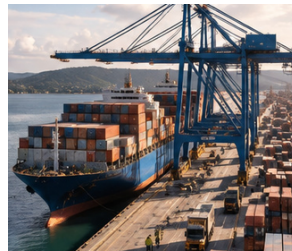
Du commerce de proximité aux grands chantiers industriels, les circuits de décision, les contraintes d'approvisionnement et les cycles d'investissement diffèrent profondément. Avant toute intervention, nous étudions ces particularités pour adapter notre démarche commerciale aux réalités du secteur.



Industrie, énergie et ressources



BTP et infrastructures



Transport, ports et logistique



Agriculture et agroalimentaire



Commerce et distribution



Tourisme, hôtellerie et restauration



Spatial, numérique et innovation



Culture, artisanat et formation

Nous abordons ces secteurs avec notre expérience de l'entreprise, du développement d'affaires et de la négociation. Pour chaque mission, nous identifions les opportunités, recherchons les interlocuteurs pertinents et réunissons les compétences spécialisées nécessaires pour conduire les opérations avec méthode.



VORETT

Le conseil stratégique

Éclairer une décision. Donner un cap au développement.

Créer une entreprise, diversifier une activité, envisager une acquisition ou redresser une situation commerciale nécessite parfois un regard extérieur. Nous étudions votre projet, examinons les différentes possibilités et évaluons leur faisabilité afin de vous aider à prendre les décisions les plus appropriées.

DIAGNOSTIQUER

Nous établissons d'abord un diagnostic de votre situation, puis un cadrage de l'opération, en précisant les objectifs, les contraintes et les ressources disponibles. Cette première analyse distingue les questions décisives et les points à vérifier avant toute décision.

EXAMINER

Nous examinons les éléments utiles à votre décision. Le conseil ciblé répond à une question précise. Le conseil approfondi permet de comparer deux scénarios, leurs risques et leurs conditions. Une étude complète de marché relève d'une mission distincte.

ORIENTER

À partir des résultats, nous présentons les options les plus pertinentes et les arbitrages à effectuer. Ensemble, nous définissons les priorités, les vérifications nécessaires et un calendrier adapté aux ressources disponibles.

Vous recevez une note écrite et une restitution. Le conseil approfondi ajoute deux scénarios comparés et un plan d'action. Vous disposez d'une base argumentée pour avancer, ajuster le projet, différer ou renoncer.



VORETT

Accompagnement d'entreprise

Créer, conduire et développer une activité.

Vous lancez une activité, organisez votre entreprise ou souhaitez structurer vos relations extérieures. Trois modules permettent de choisir un chantier concret. Nous établissons une feuille de route, définissons les responsabilités et accompagnons une première action. Plusieurs modules peuvent être réunis autour d'un même projet.

PRÉPARER

Le module Lancer précise votre offre, vos moyens et les étapes de son démarrage. À partir de vos données, nous préparons un budget de départ et un plan à quatre-vingt-dix jours. Une première action est choisie avec vous et accompagnée.

CONDUIRE

Le module Organiser porte sur une fonction ou un processus. Nous clarifions les rôles, ordonnons les priorités et construisons un outil de suivi. Vous disposez d'une feuille de route et d'un appui pour engager une action.

RELATIONS EXTÉRIEURES

Nous clarifions les priorités avec vos partenaires, fournisseurs ou interlocuteurs déjà identifiés. Nous préparons les échanges utiles et un outil de suivi pour accompagner les premières démarches.

Vous repartez avec un plan d'action, des échéances et un outil de suivi. Le périmètre, les séances et le calendrier sont convenus avant la mission.



VORETT

Développement d'affaires

Ouvrir de nouveaux marchés. Transformer les contacts en affaires.

Une liste de contacts ne fait pas une stratégie commerciale. Il faut comprendre les usages du marché, identifier les véritables décideurs et savoir défendre les avantages d'une offre. Nous bâtissons une prospection ciblée, alignée sur vos objectifs commerciaux et les territoires que vous souhaitez aborder.

CIBLER

Nous identifions les marchés et les clientèles présentant le meilleur potentiel pour votre activité. Nous constituons une liste d'entreprises et de décideurs qualifiés, assortie de priorités de prospection pour concentrer les efforts sur les débouchés prometteurs.

APPROCHER

Après validation des cibles et des messages, nous engageons les prises de contact convenues. Nous présentons votre offre, effectuons les relances prévues et consignons les réponses. Un bilan distingue les démarches réalisées et les suites possibles.

NÉGOCIER

Nous préparons les objectifs de négociation, les marges de manœuvre et les conditions commerciales à défendre, notamment dans les contrats de distribution ou d'exclusivité. Selon notre mandat, nous conduisons ou accompagnons les discussions pour obtenir les conditions les plus favorables et parvenir à des accords durables.

Vous recevez les cibles étudiées, les arguments, les démarches réalisées et le bilan des retours, pour décider des prochaines actions commerciales à engager.

Ouvrir les voies.

Écouter. Comprendre.

Agir ensemble.



VORETT

Sourcing et solutions

Chercher loin. Comparer avec rigueur. Négocier avec détermination.

Un équipement à trouver, un approvisionnement à diversifier, un fabricant à identifier, une prestation inhabituelle à organiser ? Nous explorons pour vous les marchés français et internationaux, y compris au-delà des circuits habituels. Notre intervention ne s'arrête pas à la recherche. Nous évaluons les solutions possibles et préparons les conditions de leur mise en œuvre.

RECHERCHER

Nous élargissons votre champ de recherche, établissons une présélection de fabricants, fournisseurs ou spécialistes et recueillons leurs références, leurs gammes ainsi que leurs premières conditions de fourniture.

ÉVALUER

Nous comparons les offres au-delà du seul prix, en examinant la qualité, les capacités de production, les délais, les coûts d'acheminement, les garanties et les conditions de service. Notre analyse vous permet d'identifier les solutions les plus avantageuses au regard de vos besoins et de mieux maîtriser les risques associés.

NÉGOCIER

Nous négocions les prix, les délais, les modalités de paiement et les engagements réciproques, dans le cadre du mandat confié. Nous accompagnons également les premiers échanges opérationnels pour sécuriser le démarrage de la relation commerciale.

Vous recevez une sélection documentée, les réponses obtenues et une comparaison des offres, avec les points à vérifier et les négociations à préparer.



VORETT

Intermédiation et partenariats

Rapprocher les intérêts. Construire des accords qui tiennent.

Deux acteurs peuvent avoir intérêt à travailler ensemble sans parvenir à se rencontrer, à se comprendre ou à s'entendre. Notre rôle va au-delà de la mise en relation. Nous préparons les discussions, anticipons les points de blocage et recherchons les conditions d'une entente, même lorsque les intérêts, les pratiques ou les rapports de force diffèrent.

COMPRENDRE

Avant d'engager une négociation, nous analysons vos objectifs, les intérêts en présence et les marges de manœuvre. Nous identifions les points de blocage prévisibles, les concessions envisageables et les solutions de repli, afin de préparer une stratégie cohérente.

RAPPROCHER

Nous identifions les véritables décideurs, organisons les échanges et préparons des propositions susceptibles de rapprocher les positions. Lorsque des désaccords apparaissent, nous recherchons les points de convergence qui permettront de poursuivre les discussions.

NÉGOCIER

Dans le cadre du mandat confié, nous prenons part aux négociations pour défendre vos intérêts, étayer nos propositions et traiter les désaccords. Nous recherchons une conclusion favorable aux intérêts représentés, assortie d'engagements clairs et de conditions de réalisation définies.

Vous recevez les points d'accord, les positions à confirmer et le bilan des échanges. Notre objectif reste un accord durable.



VORETT

Projets spéciaux

Faire avancer ce qui ne rentre dans aucune case.

Une opération menée pour un grand compte, une situation commerciale bloquée, un dossier international ou impliquant plusieurs acteurs appellent parfois une intervention sur mesure. Nous définissons alors le mandat, les responsabilités confiées et les résultats attendus avant de passer à l'action.

REPRÉSENTER

Nous représentons vos intérêts commerciaux auprès d'entreprises, de décideurs ou d'institutions, en France comme à l'international. Selon notre mandat, nous préparons les rencontres, conduisons les discussions et défendons vos positions.

ASSEMBLER

Nous identifions les compétences commerciales, techniques, juridiques ou financières utiles au dossier. Leur intervention et leurs coûts sont validés avec vous. Nous précisons les responsabilités et organisons les contributions des spécialistes nécessaires.

COORDONNER

Nous tenons un calendrier d'exécution, vérifions l'avancement des actions et signalons les blocages qui appellent un arbitrage. Les décisions importantes et les prochaines échéances sont communiquées aux interlocuteurs concernés.

Vous gardez une vision claire de l'avancement, sans avoir à organiser vous-même chaque échange entre les différents intervenants.



VORETT

À qui nous adressons-nous ?

La nature du besoin prime sur la taille de l'organisation. Du lancement d'une activité à l'opération portée par un groupe international, nous définissons avec vous une intervention adaptée aux objectifs, aux ressources disponibles et aux résultats attendus. Chaque mission peut être ponctuelle, suivie ou organisée dans le cadre d'un mandat spécifique.

Créateurs et porteurs de projets

Vous souhaitez créer votre activité ou donner forme à une idée, sans disposer de tous les savoir-faire pour la réaliser. Nous vous aidons à bâtir une offre crédible, un premier budget et un plan de lancement à présenter à vos partenaires.

Dirigeants, TPE et PME

Vous souhaitez retrouver des marges de manœuvre, développer vos ventes, améliorer vos conditions commerciales ou accéder à un nouveau marché ? Nous convenons avec vous d'objectifs précis et d'un périmètre d'intervention proportionné à vos ressources, sans alourdir votre organisation.

Investisseurs et porteurs de capitaux

Vous recherchez des entreprises à rencontrer, des initiatives à examiner ou des partenaires opérationnels ? Nous identifions les interlocuteurs pertinents, étudions les perspectives commerciales et les conditions de réalisation, puis préparons les échanges nécessaires à votre appréciation.

Groupes, entreprises internationales et organisations

Vous souhaitez explorer un territoire, identifier des relais commerciaux, faire représenter vos intérêts ou conduire une opération impliquant plusieurs interlocuteurs ? Nous vous apportons un appui dédié, à distance ou sur le terrain, et assurons le suivi des missions confiées.

Institutions et acteurs territoriaux

Vous œuvrez au développement économique, à l'attractivité d'un territoire ou à la coopération entre entreprises et institutions ? Nous identifions les intérêts communs, préparons les rencontres et définissons une séquence de travail entre acteurs publics et privés.



VORETT

Honoraires

Une proposition adaptée à chaque mission.

Conseil stratégique	Dès 400 € HT
---------------------	--------------

Accompagnement d'entreprise	Dès 1 000 € HT
-----------------------------	----------------

Développement d'affaires	Dès 2 000 € HT
--------------------------	----------------

Sourcing et solutions	Sur devis
-----------------------	-----------

Intermédiation et partenariats	Sur devis
--------------------------------	-----------

Projets spéciaux	Sur devis
------------------	-----------

Chaque projet est unique. Le périmètre, les livrables et les honoraires sont précisés dans une proposition adaptée.

Parlons de votre projet.

contact@vorett.fr • +594 694 48 21 41 • vorett.fr



VORETT

Territoires

Chaque mission dessine sa propre géographie, selon les marchés et les interlocuteurs à réunir.
Nous recherchons les compétences utiles là où elles se trouvent.

CAYENNE · PARIS / DEUX PÔLES DE RELATIONS



GUYANE / CARAÏBE / AMÉRIQUES / EUROPE / AFRIQUE

VORETT associe son implantation en Guyane aux relations d'affaires développées par son fondateur en France et à l'international. Les interventions se construisent selon la mission et les partenaires effectivement mobilisables.



VORETT

Un parcours entrepreneurial



VALÉRY PATIENT

Plus de trente ans à entreprendre, développer des activités, conduire des négociations et construire des partenariats.

Formé dès l'adolescence dans un environnement international, j'ai construit mon parcours dans le monde de la musique, au contact de manufactures, d'entreprises et d'institutions culturelles. Achats et ventes à l'international, appels d'offres, exclusivités et partenariats ont forgé mon expérience de la négociation et de la conduite d'opérations complexes.

Après une première expérience au sein du groupe Paribas, dans sa filiale GTI, j'ai dirigé et développé Euroconcert, devenu leader national de la distribution de pianos, avant de créer DP Pianos, maison de prestige et Blüthner Center Paris. Treize implantations commerciales au total et un chiffre d'affaires porté de 300 000 € à 5 M€ chez Euroconcert témoignent de ce développement. Le parcours est également marqué par des marchés et contrats de fourniture, dont des exclusivités, auprès de l'Opéra national de Paris (Garnier et Bastille), de Radio France, du Conservatoire de Paris et de la Ville de Paris, puis par le marché exclusif des pianos des Jeux olympiques de Paris 2024, remporté par DP Pianos.

FORMATIONS UNIVERSITAIRES

Audit interne — Master 2, Université Paris V

Banque, finance et gestion de patrimoine — cursus universitaire de niveau Master 2, Université Paris VIII

Sciences de gestion — Maîtrise, Université Paris I Panthéon-Sorbonne



VORETT

Notre philosophie

La qualité d'une relation précède celle d'un accord.

Nous croyons à la confiance qui se construit, aux idées que l'on confronte au réel et aux engagements que l'on tient. Nous abordons chaque situation avec curiosité, discrétion et exigence. Cette manière de travailler va de pair avec une véritable culture du résultat.

ÉCOUTE

Comprendre la personne, sa situation et ce qui se joue réellement avant de proposer une action.

INDÉPENDANCE

Nous formulons nos recommandations en toute indépendance, sans solution prédéterminée. Notre méthode s'adapte aux enjeux et aux objectifs convenus avec vous.

INVENTIVITÉ

Lorsque les solutions habituelles ne suffisent pas, nous explorons d'autres voies, rapprochons les savoir-faire et recherchons les ressources capables de débloquer une situation.

EXIGENCE

Nous définissons le travail attendu, préparons chaque intervention et rendons compte des actions réalisées. Vous connaissez les prochaines échéances, les points de décision et les suites proposées.



VORETT

Parlons de votre projet.

Une activité à créer, une entreprise à développer, une opportunité à examiner ou une négociation à préparer ? Racontez-nous votre situation. Nous prendrons le temps d'en comprendre les enjeux et de déterminer ensemble la prochaine étape utile. Chaque intervention fait l'objet d'une proposition précisant son périmètre et ses honoraires.

ÉCRIVEZ-NOUS

contact@vorett.fr

APPELEZ-NOUS

+594 694 48 21 41

PREMIER CONTACT

via vorett.fr

SITE INTERNET

vorett.fr

LINKEDIN

VORETT