

PIERRE BONNET



ENGAGE
META

META

www.engage-meta.com

**INCREASE YOUR CHANCES
OF SUCCESS**

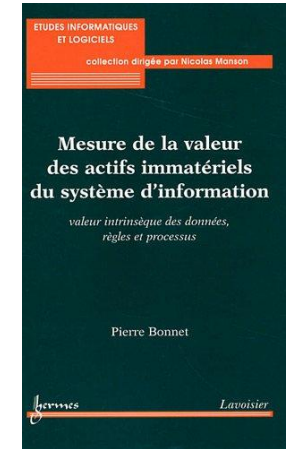
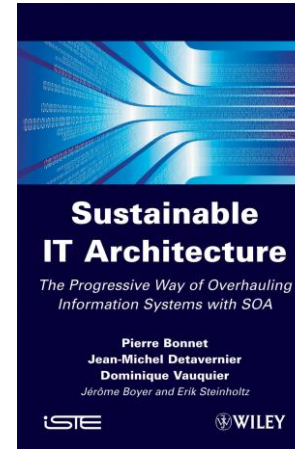
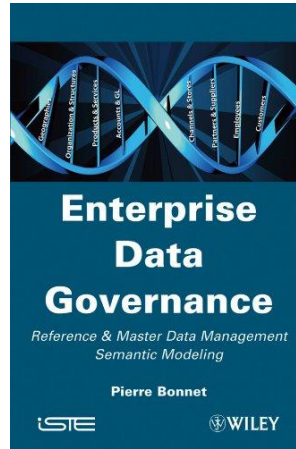
March 12, 2025

www.engage-meta.com

A VETERAN IN IT ARCHITECTURE BRINGS OVER 30 YEARS OF EXPERIENCE AND AUTHOR



[HTTPS://ENGAGE-META.COM](https://engage-meta.com)

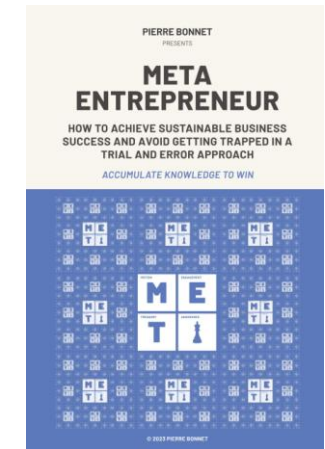


ENTREPRENEUR

IN 2000, I CREATED A START-UP IN SOFTWARE FOR DATA MANAGEMENT WITH TWO CO-FOUNDERS AND BECAME AN ENTREPRENEUR. WE SOLD THE COMPANY EIGHTEEN YEARS LATER (ORCHESTRA NETWORKS) TO AN INTERNATIONAL GROUP

EXIT END 2018 –
TRANSITION TO END 2022

TIBCO® Platform–Data Management



WHY META?

POWERFUL PREPARATION



“IT IS NOT A MOVE, EVENT THE BEST MOVE, THAT YOU MUST SEEK, BUT A REALIZABLE PLAN”,
A. ZNOSKO-BOROVSKY

Eugene Znosko-Borovsky was a Russian chess player, music and drama critic, teacher and author. Born in Pavlovsk, Saint Petersburg Governorate, he settled in Paris in 1920, and lived there for the rest of his life (Wikipedia)

FORMALIZED KNOWLEDGE



“THE MORE KNOWLEDGE YOU HAVE, THE MORE YOU'RE FREE TO RELY ON YOUR INSTINCTS”,
ARNOLD SCHWARZENEGGER

Arnold Schwarzenegger is an Austrian-American actor, film producer, businessman, retired professional bodybuilder and politician who served as the 38th governor of California between 2003 and 2011 (Wikipedia)

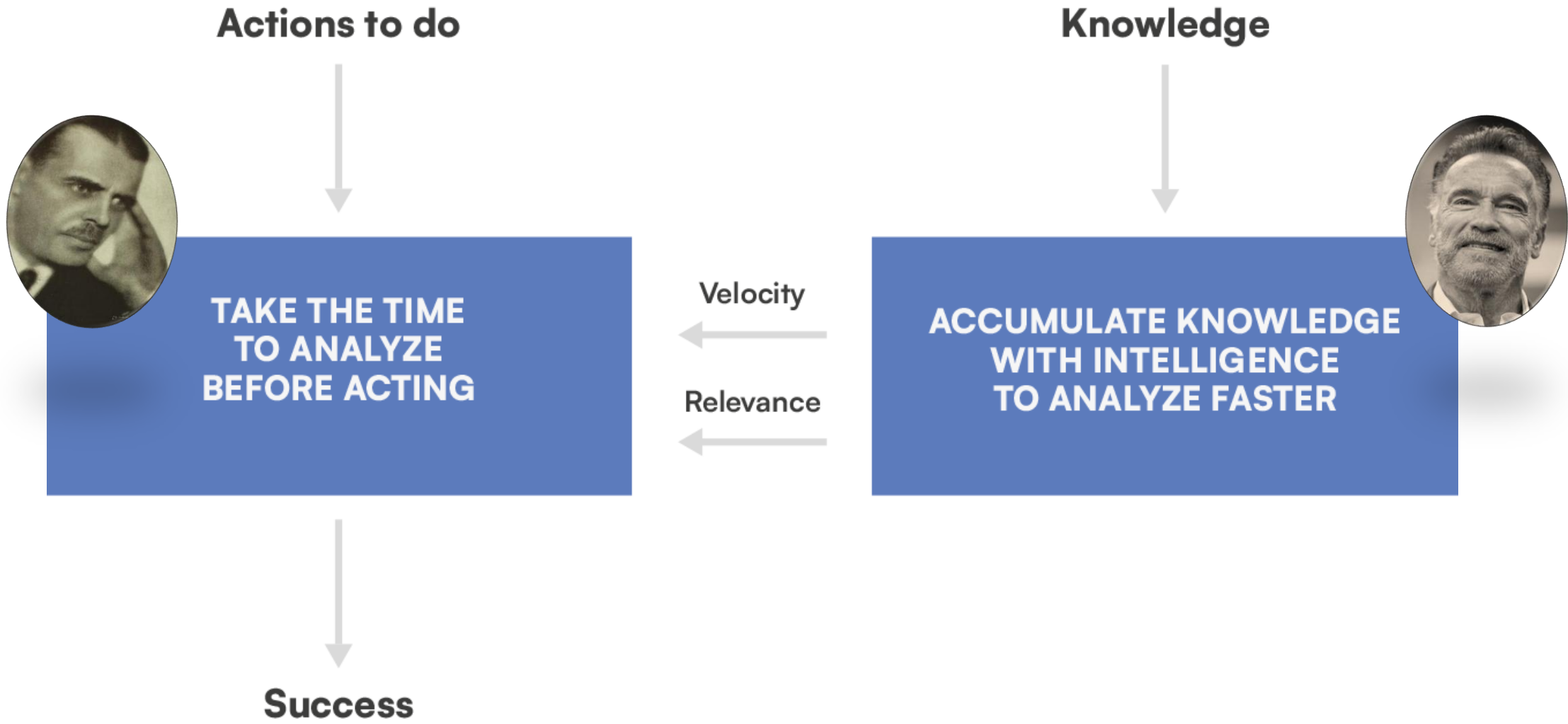
ANALYSIS

+

CUMULATIVE
KNOWLEDGE

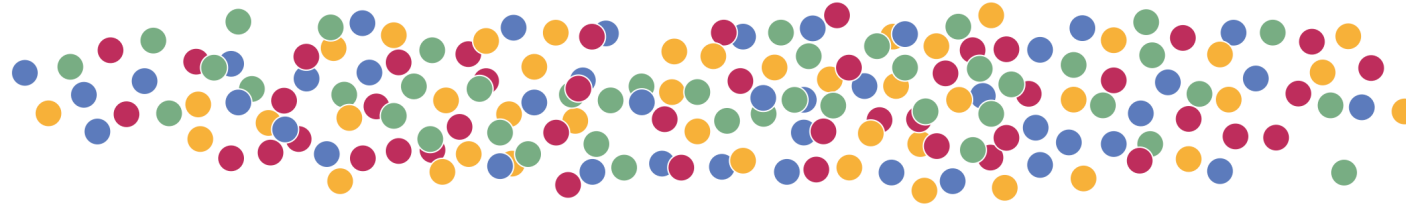
=

MORE FAST AND
WINNING
ACTIONS



KNOWLEDGE

MASS CONSUMPTION WITH INSUFFICIENT WRITTEN FORMALIZATION WORK



Store using the four META elements in the form of fundamental rules described in writing
increased intelligence and ability to share knowledge



ENGAGE META

www.engage-meta.com

For entrepreneurs and investors

META-ENTREPRENEUR

- ✓ Mindset
- ✓ Body of practices

To augment chances of success

Based on Pierre Bonnet's experience and his network

- ✓ Founder of a software company in 2000 with exit end 2018
- ✓ Expert in data management and service-oriented architecture

For companies

TRAIDA

- ✓ Data strategy, governance, modeling
- ✓ Digitalization

To solidify IS projects

Intervention types

- ✓ **MENTOR:** Advise by a person who has already followed the path successfully
- ✓ **CONSULTANT:** Expertise (audit, advice) in an identified area

I APPLIED IT FOR MYSELF

META: Take a step back from your own experience to find what is universal and lasting

PIERRE BONNET

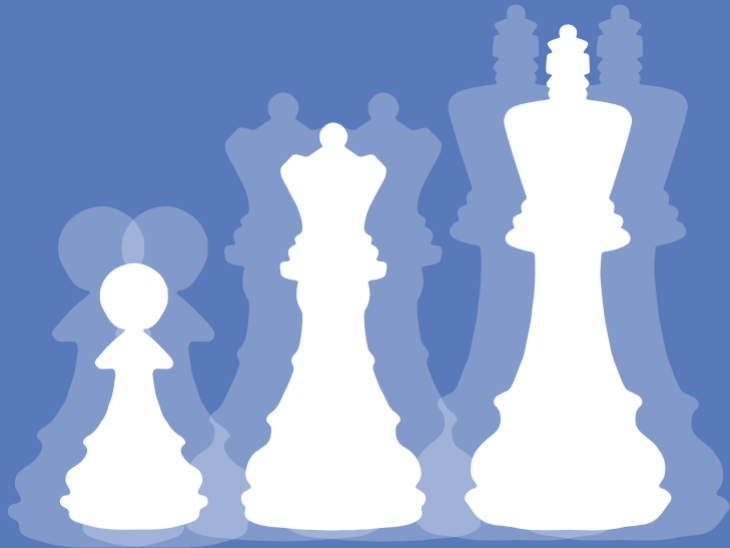
PRESENTS

MOTION TREASURY

META

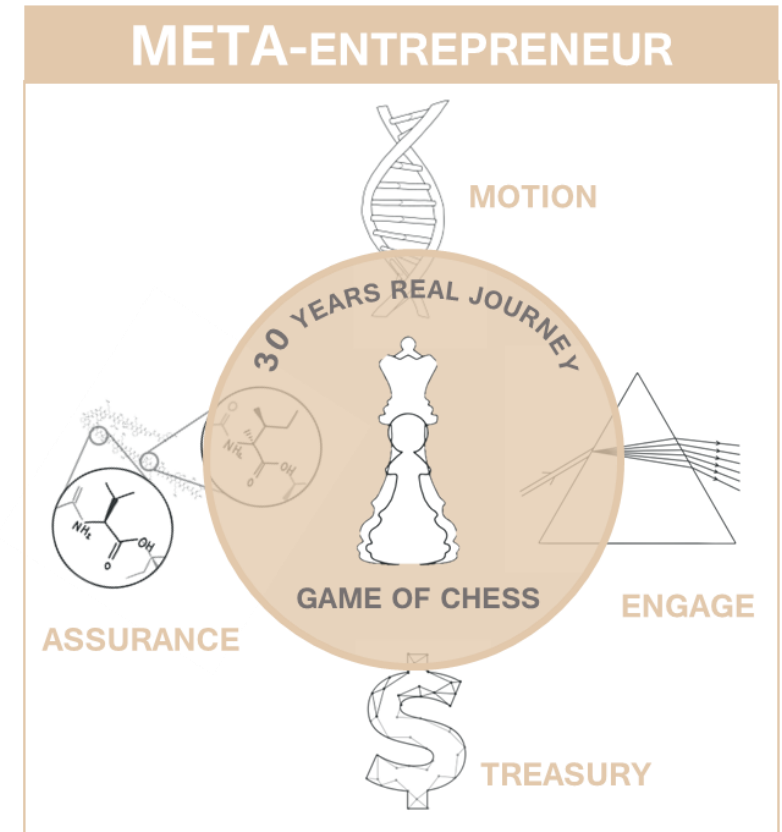
ENGAGEMENT ASSURANCE

ENTREPRENEUR



META-ENTREPRENEUR

INCREASE YOUR CHANCES OF SUCCESS IN YOUR BUSINESS





ENTREPRENEUR'S DNA

5 STRANDS OF DNA

M

II. LANCER

META ENTREPRENEUR

MOTION

LE LANCER (motion)

LE CHEMIN VERS L'ENTREPRENEURIAT

Le statut de talent en start-up

Point à retenir

Point à retenir

Point à retenir

E

III. AGIR

META ENTREPRENEUR

ENGAGEMENT

LE LANCER (motion)

L'IDÉE

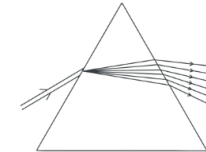
La valeur technologique

Point à retenir

Point à retenir

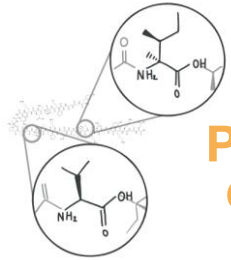
Point à retenir

Point à retenir



UNIVERSAL ACTIONS

6 LIGHT ENTERING THE PRISM OF ENTREPRENEURSHIP



PROTECTION OF ASSETS

2 ELEMENTS OF ENDORPHIN TO REDUCE STRESS

A

V. PROTÉGER

META ENTREPRENEUR

ASSURANCE

LE PROTEGER (motion)

LE PACTE D'ACTIONNAIRES

Le pacte d'actionnaires

Le statut de talent en start-up

Point à retenir

Point à retenir

T

IV. FINANCER

META ENTREPRENEUR

TREASURY

LE FINANCER (motion)

LES TYPES DE FINANCEMENT

Expansif de Financement

Point à retenir

Point à retenir

Point à retenir

Point à retenir



FINANCE & INDEPENDENCE

FUNDING TO STAY INDEPENDENT

MOTION IS

TAKE A STEP BACK ON YOURSELF



1. Career bootstrapping and path to quit the rat race
2. Willing to growth and select your types of activity (cofounders, size, investors...)
3. Money mindset
4. Eight intrinsic risks to master in priority to avoid failures
5. Obligation to act rather than a motivation

THE JOURNEY TO ENTREPRENEURSHIP p.32

- Employee
- Talent employee in a start-up
- Intrapreneur
- Employee with a side business

GROWTH AND TYPES OF BUSINESS p.37

- Growth
- Solopreneur
- Microenterprise solopreneur
- Micro/SME entrepreneur
- Start-up entrepreneur
- Summary

MONEY p.45

- Look ahead
- The richest 1% of people
- The richest 0.1% of people
- Build and protect your fortune
- Easy money?

THE INTRINSIC RISKS p.51

- Health
- Tax
- Procrastination
- Learning
- Decision-making
- Personal bankruptcy
- Standard of living
- Friends and family

OBLIGATION p.60

- A personal fact
- Money
- Inheritance



**MOTION IS
TAKE A STEP BACK ON YOURSELF**

EXAMPLES

NO

Believing to get rich quick

Accept only small sacrifices

Limit yourself to a motivation to move forward

Stay in your comfort zone

YES

Be prepared to wait 10 or 20 years

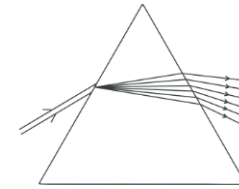
Accept all sacrifices to win

Have an obligation to succeed

Expand your comfort zone



ENGAGEMENT IS FORMALIZE YOUR KNOWLEDGE



1. Intrinsic value of the product, service, project
2. Turn knowledge into a second source of income
3. Put the business out of the competition
4. Sustainable relationship between the cofounders
5. Support to get started
6. Preparation for the future exit

TO SCALE
NoCODE + AI

THE IDEA p.64

The intrinsic value
Scaling
Research and development

A SECOND SOURCE OF REVENUE p.67

The tactical offering
Cross-marketing

OUTCOMPETE THE COMPETITION p.70

Reduced offer
Niche marketing
Partnership
Disruption

THE CO-FOUNDERS p.73

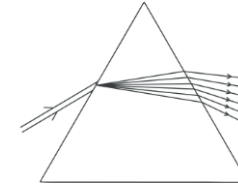
A relationship of trust
Roles and sales skills
Remuneration

SUPPORT p.76

The incubator
The mentor

SALE OF THE BUSINESS p.78

Trigger conditions
The right tempo to sell
Peace of mind



**ENGAGEMENT IS
FORMALIZE YOUR KNOWLEDGE**

EXAMPLES

NO

YES

Not wanting to manage business growth

Manage smart growth

Bet everything on a single offer

Have a multiple cash flows strategy

Limit yourself to oral knowledge management

Know how to formalize knowledge in writing



TREASURY IS

MAINTAIN YOUR FINANCIAL INDEPENDENCE



Types of fundings

Valuation of the company or project and shares capital table computation

Risk in the event of overvaluation and down-round

Fundraising and break-even points

Funding lifecycle

IV. TREASURY (Finance)

p.83

TYPES OF FINANCING p.84

- Support from friends and family
- Debt convertible to shares
- Business angels and investment funds
- Crowdfunding
- Initial Coin Offering

FUNDRAISING p.90

- Valuing the company and number of shares
- Risk of overvaluation

FINANCING CYCLE p.96

- Break-even points
- Pre-seed
- Seed
- Acceleration (series A)
- Consolidation (series B, C)
- Summary



**TREASURY IS
MAINTAIN YOUR FINANCIAL INDEPENDENCE**

EXAMPLES

NO

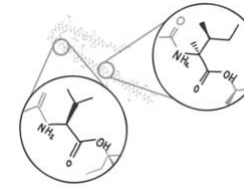
Spending intermediate earnings

YES

Living simply before being rich and reinvest



ASSURANCE IS PROTECT YOUR ASSETS



- Rules between shareholders/stakeholders and investors/directors
- Risk in the event of a breach of intellectual property
- Risk of the preference shares
- Risk of hypergrowth forced by investors
- Rules to facilitate the future exit

SHAREHOLDERS' AGREEMENT p.106

When to write the agreement

Issuing new shares

Transfer of securities

Drag-along rights

Tag-along rights

Non-compete clause

Intellectual property

Employee stock ownership

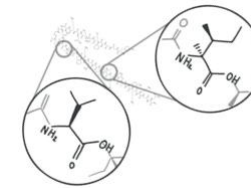
SUBSCRIPTION OF SHARES p.113

Protection of the investor

Distribution of dividends

Anti-dilution (ratchet)

Liquidation preference



ASSURANCE IS PROTECT YOUR ASSETS

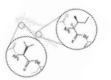
EXAMPLES

NO

YES

Delay legal matters

Anticipate the legal to protect your assets



EXAMPLES (FULL LIST)

NO

Believing to get rich quick

Spending intermediate earnings

Accept only small sacrifices

Limit yourself to a motivation to move forward

Not wanting to manage business growth

Bet everything on a single offer

Delay legal matters

Limit yourself to oral knowledge management

Stay in your comfort zone

YES

Be prepared to wait 10 or 20 years

Living simply before being rich and reinvest

Accept all sacrifices to win

Have an obligation to succeed

Manage smart growth

Have a multiple cash flows strategy

Anticipate the legal to protect your assets

Know how to formalize knowledge in writing

Expand your comfort zone



THE BOOK

SOMMAIRE	
I. MON HISTOIRE	X
JE QUITTE LA BANLIEUE	X
Annuler un mandat en place une routine	
Une préparation psychologique	
L'indépendance financière	
La liberté financière	
MES DATES CLÉS	X
1991 (24 ans) - Salarié	
1994 (27 ans) - Salarié avec un plan de commissionnement	
1997 (30 ans) - Intérimaire	
1999 (32 ans) - Entrepreneur de start-up	
2001 (34 ans) - Premier doute avec la start-up	
2002 (35 ans) - Redressement judiciaire de la start-up	
2008 (41 ans) - Entrepreneur de PME innovante	
2015 (48 ans) - Le processus de création	
2017 (50 ans) - La cession avortée	
2018 (52 ans) - La fortune	
2020 (53 ans) - Investisseur	
MON CARACTÈRE	X
Ma vision	
Mon ego et mon niveau de résistance à l'effort	
Ma relation avec l'argent	
Mon insatisfaction permanente	
La chance	
Mes erreurs	
MES INSPIRATIONS	X
Ceux qui commencent sans rien	
Ceux qui réussissent mieux que moi	
Le sport	
ÊTRE UN META-ENTREPRENEUR	X
II. LANCER (Motion)	X
LE CHEMIN VERS L'ENTREPRENEURIAT	X
Le salarié	
Le salarié de talent en start-up	
L'entrepreneur	
Le salarié avec une activité à côté (side-business)	
LA CROISSANCE ET LES TYPES D'ACTIVITÉS	X
La croissance	
Le solo-entrepreneur indépendant	
Le solo-entrepreneur de TPE	
L'entrepreneur de TPE/PME	
L'entrepreneur de start-up	
Synthèse	
IV. FINANCER (Treasury)	X
LES TYPES DE FINANCEMENT	X
L'apport de l'entourage	
La dette convertible en actions	
Les business angels et les fonds d'investissement	
Le financement participatif	
L'offre de jetons au public	
LA LEVÉE DE FONDS	X
La valorisation de l'entreprise et le nombre de parts	
Le risque de survalorisation	
LE CYCLE DE FINANCEMENT	X
Les seuls de rentabilité	
Le préamorce (pre-seed)	
L'amorce (seed)	
L'accélération (series A)	
La consolidation (series B, C)	
Synthèse	
V. PROTÉGER (Assurance)	X
LE PACTE D'ACTIONNAIRES	X
Le moment de sa rédaction	
L'émission de nouvelles actions	
Le transfert de titres	
L'obligation de sortie conjointe	
Le droit de sortie conjointe	
La clause de non-concurrence	
La propriété intellectuelle	
L'investissement des salariés au capital	
LA SOUSCRIPTION DES ACTIONS	X
La protection de l'investisseur	
La distribution des dividendes	
L'anti-dilution (tranche)	
La préférence de liquidation	
VI. CONCLUSION	X
NOTE SUR LA DIGITALISATION	X
TÉMOIGNAGES	X
GLOSSAIRE DES TERMES EN ANGLAIS	X
RÉFÉRENCES	X

L'ARGENT	X
Regarder loin	
Le 1 % des personnes les plus riches	
Le 0,1 % des personnes les plus riches	
Construire et préserver sa fortune	
L'argent facile ?	
LES RISQUES INTRINSÈQUES	X
La santé	
La fiscalité	
La procrastination	
L'apprentissage	
La prise de décision	
La faillite personnelle	
Le niveau de vie	
L'ennui	
L'OBLIGATION	X
Un élément personnel	
L'argent	
La succession	
III. AGIR (Engagement)	X
L'IDÉE	X
La valeur intrinsèque	
L'effet d'échelle	
La recherche et développement	
UNE SECONDE SOURCE DE REVENUS	X
L'offre tactique	
Le marketing croisé	
LE HORS COMPÉTITION	X
Offre réduite	
Niche marketing	
Alliance	
Rupture	
LES FONDATEURS	X
Une relation de confiance	
Les rôles et la compétence commerciale	
La rémunération	
L'ACCOMPAGNEMENT	X
L'incubateur	
Le mentor	
LA CESSION	X
Les conditions du déclenchement	
Le bon tempo pour vendre	
La conscience tranquille	

Mes conseils sur

II. LE CHEMIN VERS L'ENTREPRENEURIAT	X
III. LA CROISSANCE ET LES TYPES D'ACTIVITÉS	X
II. L'ARGENT	X
II. LES RISQUES INTRINSÈQUES	X
II. L'OBLIGATION	X
III. L'IDÉE	X
III. UNE SECONDE SOURCE DE REVENUS	X
III. LE HORS COMPÉTITION	X
III. LES FONDATEURS	X
III. L'ACCOMPAGNEMENT	X
III. LA CESSION	X
IV. LES TYPES DE FINANCEMENT	X
IV. LA LEVÉE DE FONDS	X
IV. LE CYCLE DE FINANCEMENT	X
V. LE PACTE D'ACTIONNAIRES	X
V. LA SOUSCRIPTION DES ACTIONS	X

L'ORIGINE

Il n'y a pas de lien entre l'origine et le succès. Le succès est le résultat de la somme de nombreuses petites décisions prises au fil du temps. L'origine est simplement le point de départ.

I. MON HISTOIRE

Ma vie est un chemin. Je suis un explorateur. Je cherche de nouvelles terres. Je découvre de nouvelles opportunités. Je suis un créateur. Je crée de nouvelles entreprises. Je suis un leader. Je suis un visionnaire. Je suis un innovateur. Je suis un entrepreneur. Je suis un meta-entrepreneur.

II. LANCER (MOTION)

Le lancement est le moment où l'entreprise commence à fonctionner. C'est le moment où l'entreprise commence à générer des revenus. C'est le moment où l'entreprise commence à créer de la valeur. C'est le moment où l'entreprise commence à changer le monde.

III. AGIR (ENGAGEMENT)

L'action est le moment où l'entrepreneur met ses idées en œuvre. C'est le moment où l'entrepreneur commence à prendre des décisions. C'est le moment où l'entrepreneur commence à agir. C'est le moment où l'entrepreneur commence à créer de la valeur.

IV. FINANCER (TREASURY)

Le financement est le moment où l'entrepreneur trouve les ressources nécessaires pour lancer son entreprise. C'est le moment où l'entrepreneur commence à lever des fonds. C'est le moment où l'entrepreneur commence à gérer son argent. C'est le moment où l'entrepreneur commence à créer de la valeur.

V. PROTÉGER (ASSURANCE)

La protection est le moment où l'entrepreneur met en place des mesures pour protéger son entreprise. C'est le moment où l'entrepreneur commence à souscrire des assurances. C'est le moment où l'entrepreneur commence à protéger ses actifs. C'est le moment où l'entrepreneur commence à créer de la valeur.

V. PROTÉGER

Protéger son entreprise est essentiel pour assurer sa pérennité. Cela implique de souscrire des assurances, de protéger ses actifs et de mettre en place des mesures de sécurité. Cela implique également de protéger ses données et de garantir la confidentialité de l'information.

LE PACTE D'ACTIONNAIRES

Le pacte d'actionnaires est un document juridique qui définit les règles de gouvernance de l'entreprise. Il définit les droits et les devoirs des actionnaires. Il définit également les modalités de cession des actions et les modalités de liquidation de l'entreprise.

LE MOMENT DE SA RÉDACTION

Le moment de la rédaction du pacte d'actionnaires est crucial. Il doit être rédigé avant le lancement de l'entreprise. Cela permet de définir les règles de gouvernance dès le début et d'éviter les conflits ultérieurs.

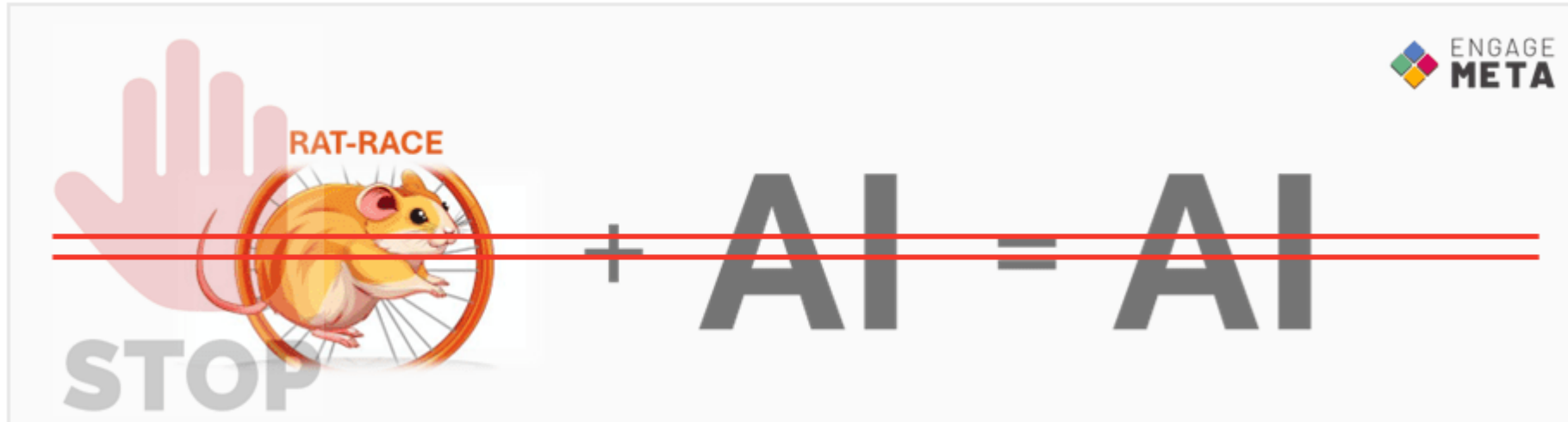
LA VUE D'ENSEMBLE

Le pacte d'actionnaires est un document complexe. Il est essentiel de consulter un avocat pour s'assurer qu'il est correctement rédigé et qu'il protège les intérêts de toutes les parties.

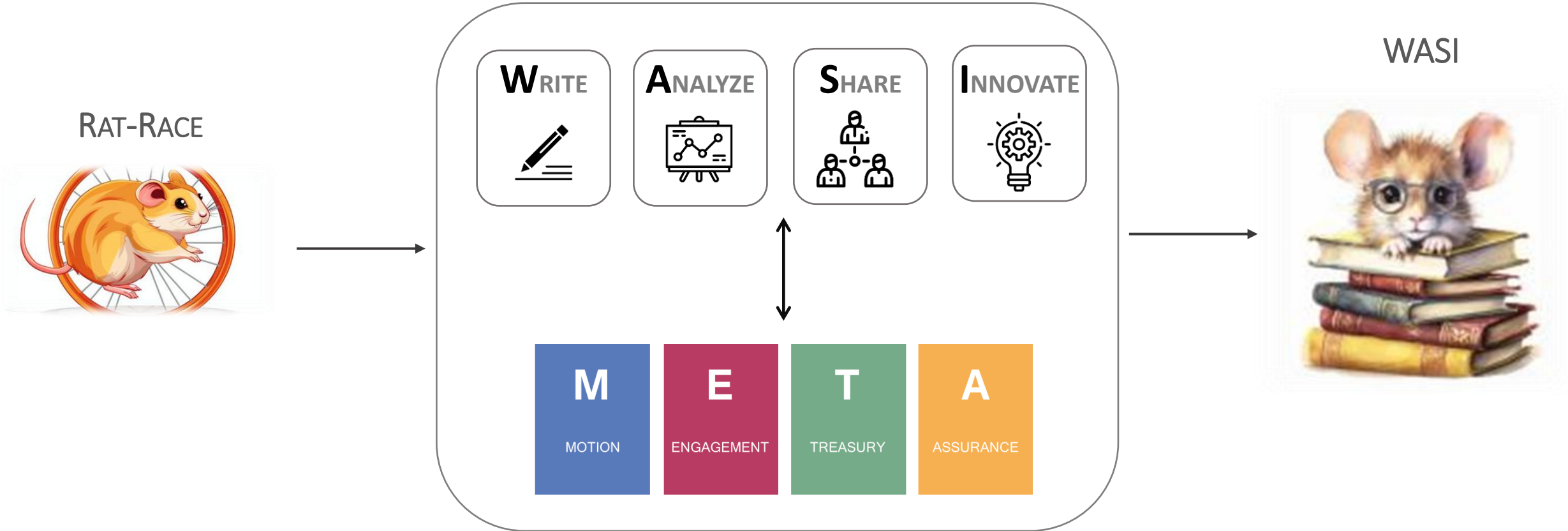
La valeur nominale de l'action
 Elle se calcule avec la division du capital social par le nombre d'actions. Ainsi, pour un capital social de 1 000 euros et 2 000 actions, la valeur nominale de l'action est de 0,5 euros. C'est une valeur nominale.

Valeur économique de l'action
 Il s'agit de la valeur de l'entreprise divisée par le nombre d'actions. Dans la partie précédente de cet ouvrage, nous avons vu que cette valorisation repose sur une analyse de ce que les investisseurs sont prêts à payer pour acquérir une action de votre entreprise.

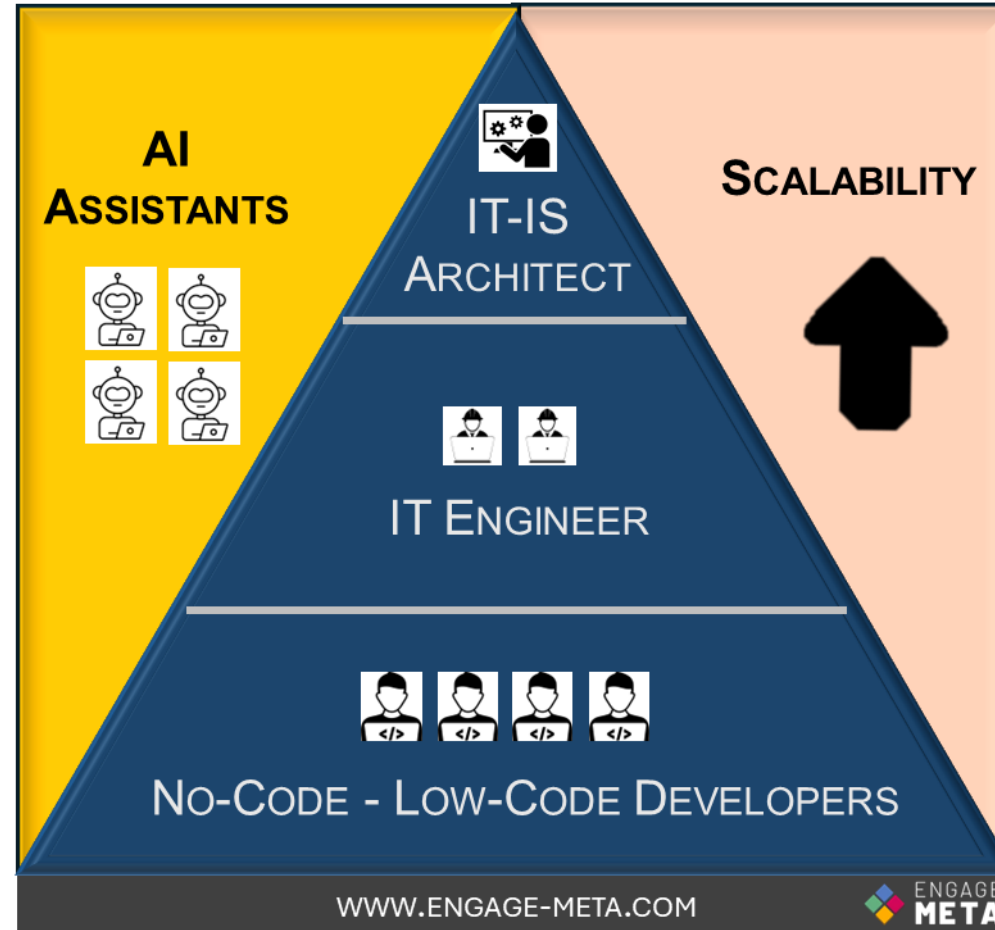
STOP!

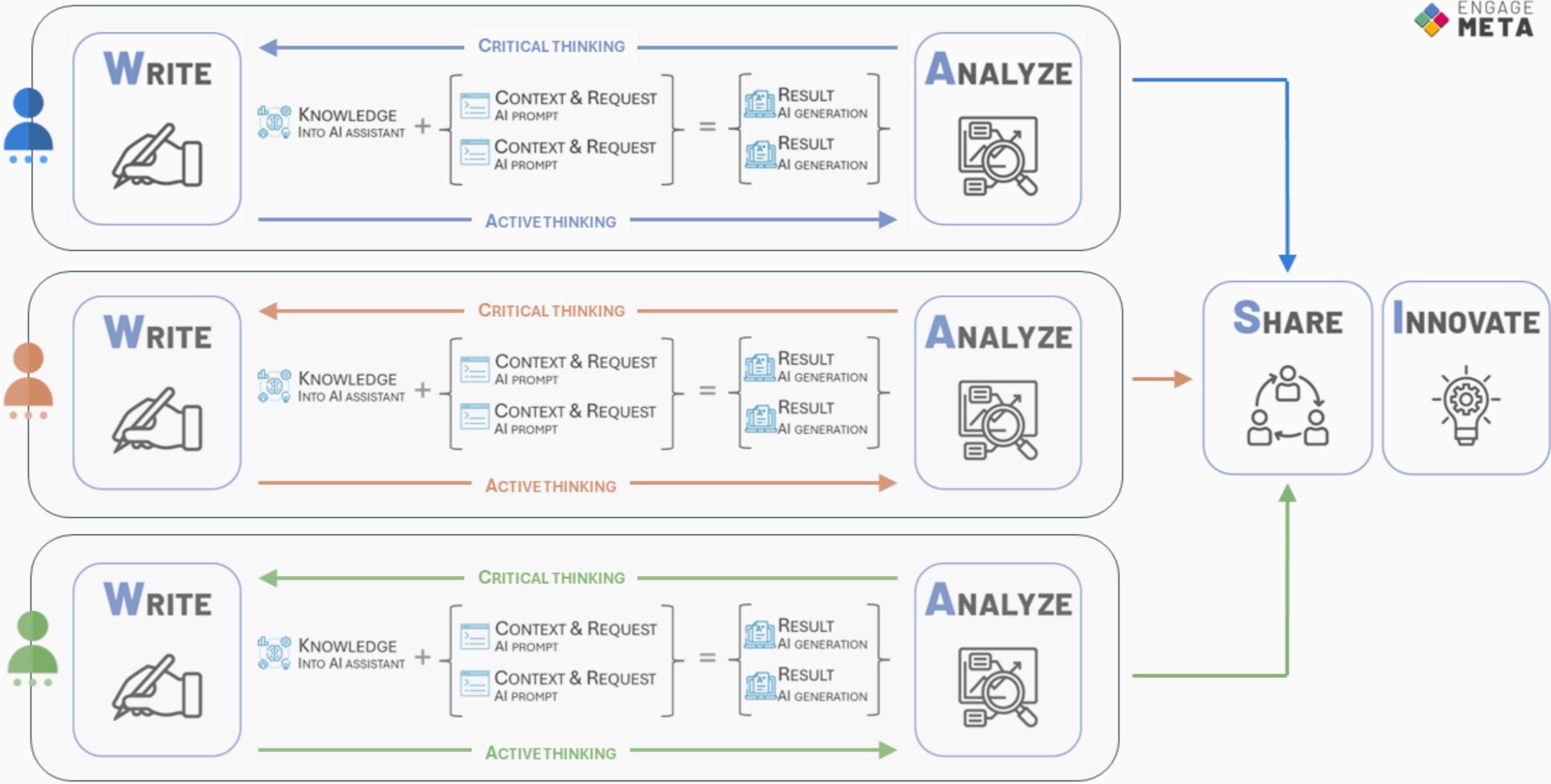


THE WASI



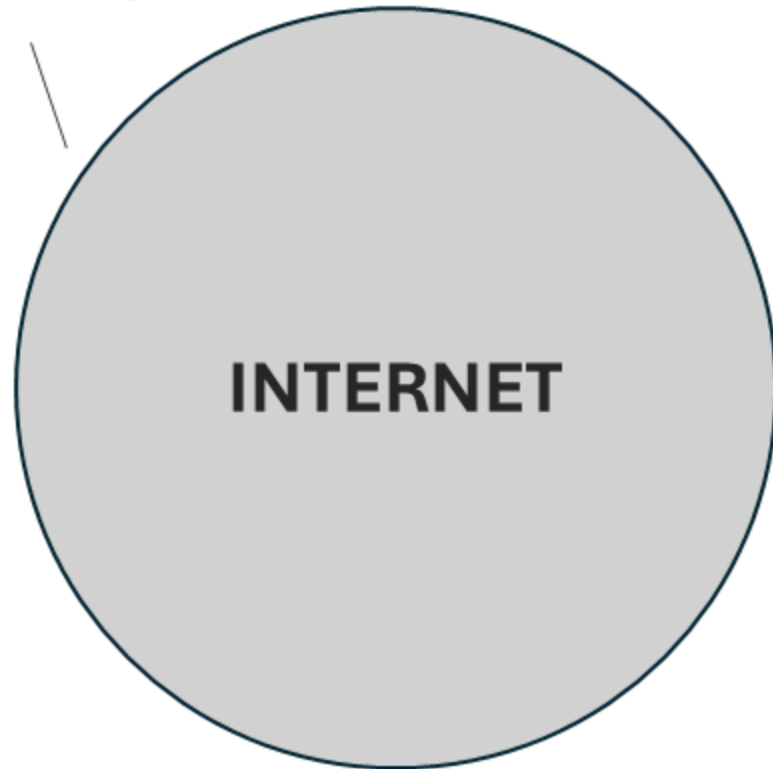
IN IT FIELD



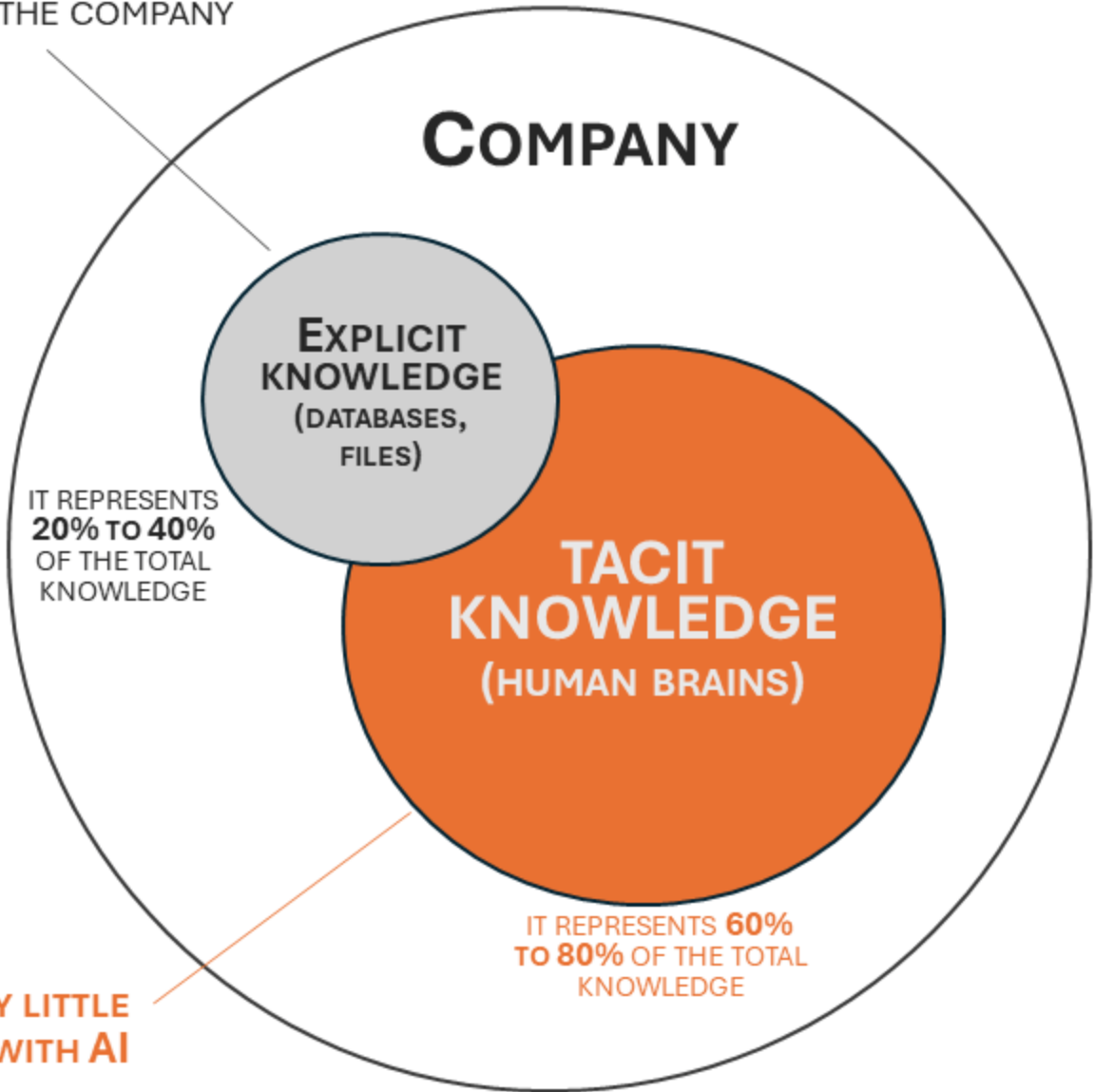


QUALITY DEPENDS ON THE DATA
ARCHITECTURE IN THE COMPANY

LOTS OF INFORMATION
BUT NO CONTROL
OVER QUALITY



+



IT REPRESENTS
20% TO 40%
OF THE TOTAL
KNOWLEDGE

IT REPRESENTS **60%**
TO 80% OF THE TOTAL
KNOWLEDGE

**THIS KNOWLEDGE IS VERY LITTLE
FORMALIZED, YET IT IS STRATEGIC WITH AI**

EXPLICIT KNOWLEDGE: BANK TRANSFER COMPLAINT PROCEDURE

Customer Inquiry: The client contacts the bank via phone, email, or in-person to lodge a withdrawal complaint

Inquiry Logging: The complaint details are logged into the bank's system, and a service ticket is created for tracking

Issue Investigation: The issue is assigned to a specialist who investigates the complaint thoroughly

Resolution and Communication: The solution is implemented, and the client is informed about the resolution

Follow-Up and Closure: Feedback is requested from the client, and the case is documented and closed

TACIT KNOWLEDGE

How I UNDERSTAND THIS STANDARD PROCEDURE?

How I EXECUTE THIS PROCESS FOR DIFFERENT TYPES OF REQUESTS AND CLIENTS ?



AI SYSTEM

AUTOMATIC ANALYSIS

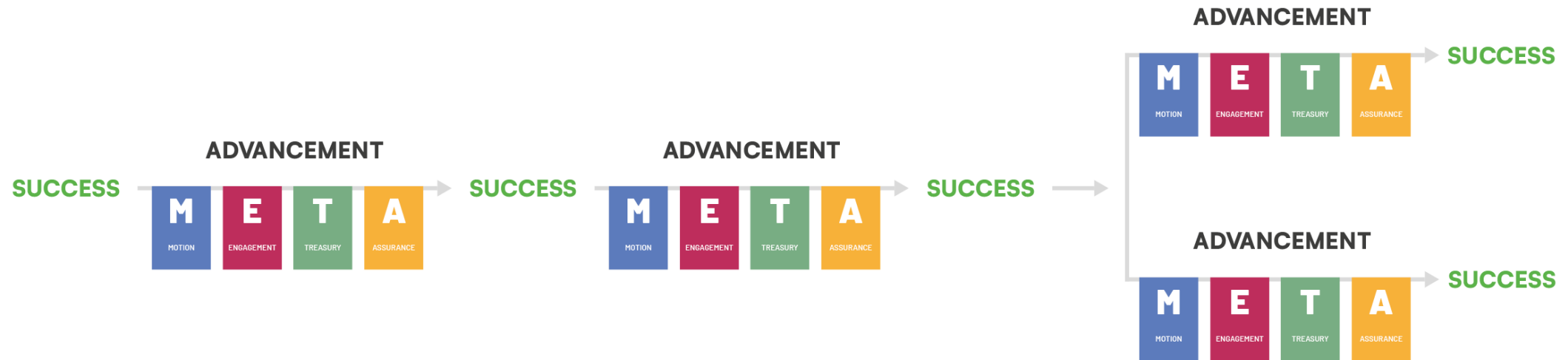
IMPROVEMENT LOOP (RETURN ON INVESTMENT)

CAREER MANAGEMENT

LACK OF RELEVANT SKILLS MANAGEMENT WHICH LEADS TO FAILURE (PETER PRINCIPLE)



META-FRAMEWORK : CUMULATIVE ACQUISITION OF KNOWLEDGE TO SECURE A CAREER



Trial and error approach to try to produce a result in a chaos of knowledge



BRAKES

- Wandering the trial-and-error approach
- Misuse of the agile approach
- Too much work in silos
- Does not promote the culture of writing
- Lack of scientific thought

VERSUS

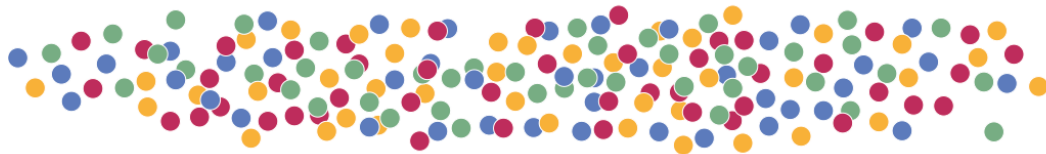
Approach that gives more importance to quick and relevant analysis to reduce errors



ACCELERATORS

- Accumulation of knowledge
- Common base for sharing
- Faster analysis before acting
- Increased innovation potential
- Best chance of succeeding

Knowledge that increases
in quantity but not in quality



RISK



Individual and organization failed due
to lack of adaptation

TOWARDS A WORLD

Hyper-knowledge with digitalization
and artificial intelligence



OPPORTUNITY



Individual and organization in success
thanks to the use of hyper-knowledge


WRITING ABOUT WHAT YOU KNOW



TO ANALYZE DEEPER AND FASTER BEFORE ACTING





BETTER UNDERSTANDING OF KNOWLEDGE
INCREASE POWER OF SHARING
AUGMENT CHANCES OF SUCCESS



**LACK OF WRITING CULTURE
AND SCIENTIFIC THINKING**

↓

Low ability to share knowledge
Work in silos
Not much innovation

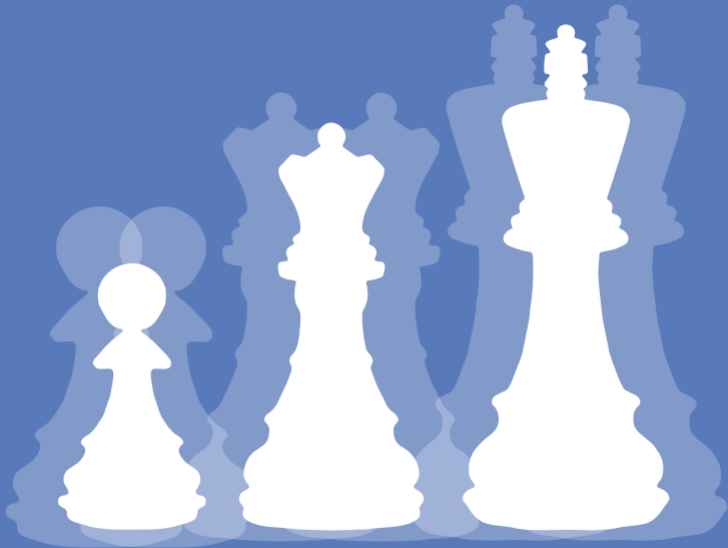
↓

Common Framework for sharing
Accumulation of knowledge
Better team involvement
Faster analysis before acting
Better innovation
Better work together
Augmentation of the chance of success

PIERRE BONNET

PRESENTS

MOTION TREASURY
META
ENGAGEMENT ASSURANCE
ENTREPRENEUR



©2022, HLFL-Consulting

THANK YOU & JOIN US!

www.engage-meta.com