

RUNA : mon entreprise contre vents et marées!

Par Stéphanie Bonnet
<https://comuneplume.fr>



Les RUNES (caractères du plus ancien système d'écriture connu), ont inspiré Elisabeth Coye quand en 2005, elle a posé les fondations de son entreprise : RUNA. Une solide expérience dans l'hôtellerie, assortie d'un sens rigoureux de l'organisation, font d'elle une précieuse assistante « sur -mesure ». En cette période de post-confinement due au COVID-19, et à l'heure où le télétravail a pris tout son sens, RUNA propose des missions externalisées en toute confidentialité.

Focus sur cette entrepreneuse qui a su optimiser son offre y compris en période de crise.

Ce qui ne rompt pas rend plus fort!

1. Elisabeth Coye vous êtes aujourd'hui installée à 1/2 heure de Vannes en Bretagne mais que faites-vous là ?

Mon parcours est effectivement dense et atypique. J'ai occupé plusieurs fonctions dans ma vie dans des secteurs d'activité très variés et partout en France ! Du sud-ouest à la Suisse en passant par l'Auvergne, on peut dire que la Bretagne est devenue mon port d'attache ! J'aime l'esprit Breton et ce pays est si beau....

J'ai suivi des études de langues appliquées, ce qui m'a ouvert les portes de l'hôtellerie de luxe. Un palace en Suisse a été mon premier employeur, j'y ai occupé un poste de gouvernante en passant par toutes les étapes de stagiaire à gouvernante générale en moins de deux ans! J'ai toujours appris très vite. C'est cette capacité d'adaptation

qui m'a permis d'approfondir mes connaissances dans bon nombre de métiers. Cette expérience a été déterminante dans ma vie car j'y ai acquis les bases de la pluralité d'activités, de la responsabilité, l'indépendance au travail et la prise d'initiative, la convivialité et le service aux autres, bref les bases d'un professionnel indépendant.

« Un bilan de compétences a mis en lumière un trait de mon caractère : l'indépendance ».

Ma vie de maman a pris le pas et j'ai élevé mes deux enfants, comme font le choix de le faire beaucoup de femmes, avant de repartir dans un bilan de compétences qui a mis en lumière un trait de mon caractère en matière professionnelle : l'indépendance.

J'ai repris des études et obtenu un BTS en Gestion d'Exploitation d'où je suis sortie Major de Promo.

2. Qu'est-ce qui vous a amené à proposer des services d'assistante administrative externalisé ?

Aujourd'hui un artisan doit être opérationnel sur son chantier, un agriculteur dans ses cultures et un avocat sur ses dossiers. Détacher ses tâches administratives à l'externalisation, c'est gagner du temps pour son cœur de métier !

Ce constat a fait son chemin. Après quelques temps dans l'hôtellerie, des soucis de santé m'ont obligée à repenser ma vie professionnelle. Mon tempérament entrepreneur, mon envie de découvrir de nouveaux métiers, et ma capacité à m'adapter à diverses situations professionnelles ont fait le reste.

« J'ai contribué au développement de Wikipedia France »

RUNA, ma petite entreprise, est née en 2005 avec un premier client bûcheron. C'est donc dans l'univers de la forêt que j'ai plongé avec beaucoup d'enthousiasme. Mais je n'en suis pas restée là car j'ai également contribué au développement de Wikipédia France dans la collecte des dons pendant plusieurs années.

Ce que j'aime, c'est aider au développement d'entrepreneurs qui se lancent ou qui souhaitent se structurer. L'organisation en interne, la facturation/relances, l'élaboration de devis, l'archivage, les rapprochements bancaires, le suivi clientèle sont des tâches courantes que je réalise avec beaucoup d'efficacité aux vues de mes années d'expérience.

« La maîtrise des outils informatiques est un plus dans mes services »

Déterminer les besoins en informatique de mes clients et les aider dans cette conversion numérique est pour moi une gageure car elle est source de développement pour l'entreprise mais demande du temps à l'entrepreneur. La gestion d'un site internet, le maniement d'un bon nombre de logiciels et d'outils libres de droit me permettent d'assurer le back-office et d'être un véritable soutien.

« Des outils pour votre communication »

Maitriser les outils de communication me permet d'élaborer Newsletters, mailings mais également de gérer les sites internet (ce qui implique la coordination des différents acteurs comme les designers ou développeurs) ainsi que les comptes Facebook ou twitter de mes clients pour une communication au quotidien.

3. Quels sont les secteurs d'activité de vos clients?

Ils sont extrêmement variés pour mon plus grand plaisir ! Avocats, notaires mais également médecins, photographes, artisans, agents immobiliersla liste pourrait être très longue. Quand on est dans la cinquantaine, avec des expériences professionnelles variées, on a la chance d'avoir une vision professionnelle très large tout en mutualisant les connaissances au bénéfice des uns et des autres.

“Ce que je peux dire c'est qu'aujourd'hui, mes compétences permettent de dégager du temps à mes clients et le temps, c'est un bien précieux inestimable!”