

Le lancement de Myl'Solution



Après 20 ans dans les produits du bâtiment, le bricolage et l'agencement, j'ai lancé Myl'Solution le 4 mai 2026 : une assistance commerciale et administrative externalisée, pensée pour les professionnels de l'habitat qui ont besoin d'un véritable coup de pouce, qu'il soit occasionnel ou régulier, pour leur développement commercial.

Mon objectif : être immédiatement opérationnelle, sans frais fixes ni engagement, avec une vraie connaissance de leur univers.

Tél. 06 89 21 82 58 **Email** assistante.mylsolution@gmail.com **Web** www.mylsolution.com

Zone Choletais · Mauges · Anjou · Saumurais

Revue de presse

COURRIER DE L'OUEST · 02.07.2026

OUEST-FRANCE · 13.07.2026

« Myl'Solution : l'efficacité terrain au service des pros du Bâtiment », les articles de presse dans les deux journaux mettent en avant mon positionnement sans engagement et ma connaissance des fabricants, agences et GSB, pour leur proposer du développement commercial, de la gestion digitale, du SAV et des supports administratifs, en réponse à leurs besoins.

« Mon ambition est d'offrir une force commerciale et administrative externalisée, immédiatement opérationnelle et adaptée aux besoins de ces professionnels. »

Vie de réseau — Ma première réunion BNI Anjou-Poitou



Le 21 juillet 2026, j'ai eu la chance d'assister à ma première réunion du groupe BNI du Choletais — une trentaine d'entrepreneurs réunis autour d'un même objectif : se recommander mutuellement. Ambiance conviviale, présentations en jeux de rôle, et un grand merci à Armelle de l'entreprise CM Rimbault pour son invitation.

17
groupes en Anjou-Poitou

500+
membres actifs

35 M€
de CA généré / an

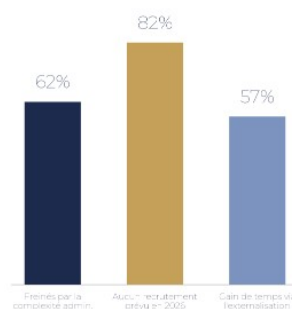
Éclairage métier — Externaliser, une réponse concrète

Chaque trimestre, les baromètres nationaux interrogent les dirigeants de TPE et PME sur leurs principales difficultés de gestion. Les derniers résultats parlent d'eux-mêmes, et confirment ce que j'observe chaque semaine sur le terrain, auprès des fabricants, agences et magasins de bricolage de notre région : le temps commercial et administratif manque, et recruter n'est pas toujours la solution.

- **62 %** des dirigeants de TPE se disent freinés par la complexité administrative — devis, relances, suivi de dossiers prennent le pas sur le développement commercial.
- **82 %** n'envisagent aucun recrutement en 2026 — un engagement long et coûteux que beaucoup de structures ne peuvent pas assumer dans le contexte actuel.
- **57 %** estiment que l'externalisation leur a permis de se recentrer sur leur cœur de métier, sans les contraintes d'une embauche.

Sources : SDI (baromètre TPE, T4 2025) · Markess by Exaegis

C'est exactement la réponse que propose Myl'Solution : une force commerciale et administrative externalisée, activable ponctuellement ou plus régulièrement, immédiatement opérationnelle et sans les contraintes d'un recrutement.



Mes 4 pôles de services



01
Développement commercial
Animation de stands, prospection ciblée, enquêtes de satisfaction.



02
Gestion digitale
Réseaux sociaux, communication en ligne, e-réputation.



03
Gestion du SAV
Relation clients/fournisseurs, résolution de litiges.



04
Gestion administrative
Devis, factures, relances, suivi de planning.