



Créateurs d'entreprises

Qu'est-ce qu'être entrepreneur ?

Depuis 20 ans, nous avons croisé nombre d'entrepreneurs, d'indépendants, de cadres-dirigeants envisageant de quitter le salariat pour l'entrepreneuriat.

Qu'est-ce qui fait un bon entrepreneur ?

Créer, reprendre, se mettre à son compte... ces trois façons de devenir entrepreneur sont-elles interchangeables ?

Un bon dirigeant est-il aussi toujours un bon entrepreneur ?

Voilà autant de questions auxquelles nous allons tenter de répondre.

Commençons par trois définitions de l'entrepreneur :

pour *Wikipedia*, l'entrepreneur est un porteur de projets qui est comptable des risques et des revenus de cette entreprise, tandis que *Schumpeter* dit : « L'entrepreneur est un homme dont les horizons économiques sont vastes et dont l'énergie est suffisante pour bousculer la propension à la routine et réaliser des innovations »,

et que le *Larousse* définit « Entreprendre » par « Commencer à exécuter une action en général longue ou complexe... », voilà une définition qui nous promet un chemin semé d'embûches !

Pour nous c'est reprendre une entreprise (en général à un entrepreneur), ou créer (à partir de rien, donc) et ne plus se positionner uniquement en dirigeant mais avoir une idée, la développer et en être le décideur ultime.

L'entrepreneur en France ? un atypique ou pas ?

Si l'on se réfère à un sondage de 2018 de l'Ipsos sur l'esprit d'entreprise⁽¹⁾, sur 25 pays étudié, la France se classe dernière juste avant le Japon ! Un autre sondage (ODOXA Étude régionale sur l'envie d'Entreprendre), de 2017, place les métiers envisagés : en tête les services à la personne et le commerce pour 59% des idées, et les lieux de création dans le trio PACA (19%) Bretagne (13%) et Nouvelle Aquitaine (12) %. Si l'« idéal » sont les services à la personne à la mer... cela ne fait pas très « start-up Nation » !

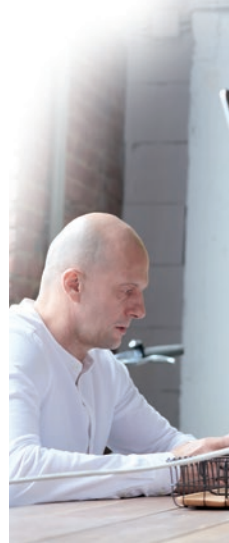
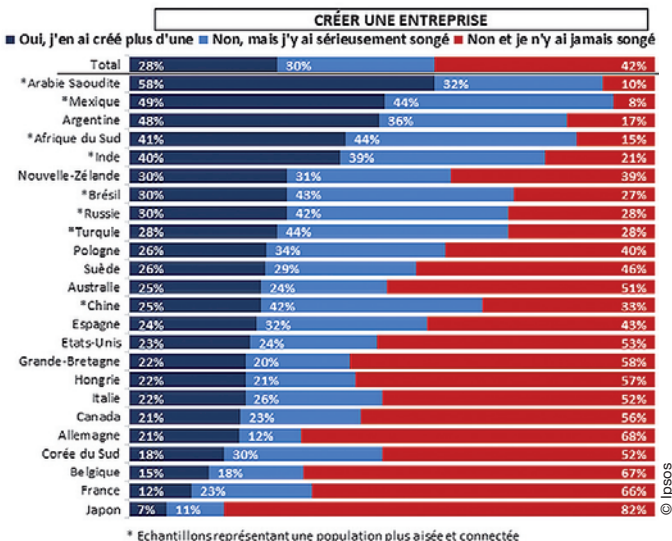
Reprendre c'est quoi ?

La majorité des repreneurs de PME sont « des intellectuels » qui acquièrent des entreprises à des « autodidactes ». Les premiers sont naturellement des bons dirigeants, les seconds naturellement des bons entrepreneurs... C'est devenir entrepreneur quand on n'a pas d'idée de génie ? ... ou pas de garage ?

Créer c'est quoi ?

C'est forcément créer une entreprise qui se développe et non uniquement son propre emploi. C'est avoir confiance dans sa capacité à proposer un produit/service pertinent et qui apporte une valeur ajoutée différente à une clientèle définie.

Créer, c'est une autre problématique d'organisation (solitude, démarche commerciale..) et de financement (se financer et financer l'entreprise). Seul 11% des créateurs (parmi les 12% qui ont sauté le pas, soit à peine 1% de la population) envisage la création avec pour objectif de développer l'entreprise fortement en termes d'emploi et d'investissement !



LA CREATION

- Pas d'idée
- Pas de revenus
- La solitude
- Le commercial
- Que vend-t-on ?
- Partir de zéro
- Financer le démarrage ET la croissance
- Ce n'est pas « manager »

LA REPRISE

- La mise de fonds
- Le risque
- Les autres (Trouver, Négocier, Financer)
- L'adéquation avec la PME
- Quels apports à l'entreprise reprise ?

SE METTRE A SON COMPTE

- Avoir une spécialité claire
- Savoir la marketer
- Trouver des clients
- Faire et prospecter
- Se faire payer
- La solitude
- Les frais fixes

Au final, être entrepreneur c'est accepter de décider seul de ce sur quoi on n'est pas nécessairement compétent, car ce sont celles-là les vraies décisions qui remontent tout en haut de la pyramide. S'il faut changer d'ERP et que personne n'a l'expertise, c'est à l'entrepreneur de trancher. Dans un grand groupe de BTP, vous pouvez diriger des centaines de personnes mais les problèmes informatiques seront traités par le DSI, les sujets juridiques par la direction juridique et les sujets RH par la DRH.

Dans votre propre entreprise, point de toutes ces fonctions... c'est à vous, l'entrepreneur, de vous y « coller ».

Ce qui fait que l'entrepreneur va choisir de créer, reprendre et se mettre à son compte, c'est sa vision des contraintes et opportunités, telles que résumées dans le tableau ci-dessus.

Dans tous les cas, entreprendre c'est toujours vouloir changer (un peu) le monde et c'est une drogue : Entrepreneur un jour, entrepreneur toujours !

Luc Farriaux TP 85

⁽¹⁾ <https://www.ipsos.com/fr-fr/les-francais-ont-ils-lesprit-dentreprise>



Luc Farriaux TP85, un ESTP créateur d'entreprise dans la finance

Luc, outre son diplôme de l'ESTP, est titulaire d'un MBA de l'INSEAD. Il a été intervenant à l'EDHEC, à l'IAE et à l'ESTP. Au sein de la SID-ESTP, il est président du club ESTP CRE (Créateurs, Entrepreneurs, Repreneurs).

De la construction à la finance

Luc a vécu un début de carrière tambour battant à l'international (stages en Grande-Bretagne et en Égypte, premières expériences aux USA et en Arabie). Mais, constatant qu'en sortant de l'ESTP, on ne savait pas gérer un projet et ses enjeux financiers, il a décidé de reprendre des études en suivant un MBA. Comme souvent, on entreprend un MBA avec une idée et on en sort avec une autre... et Luc est "tombé" par hasard dans la finance en acceptant l'offre d'une banque qui souhaitait financer le secteur du BTP.

Une création dans la finance

La banque, cela ne mène pas naturellement à l'entrepreneuriat mais, ayant vécu de l'intérieur 3 opérations de rapprochement, il s'est dit que, pour éviter ces regroupements intempestifs et aléatoires, il lui fallait créer sa propre structure. C'est ainsi qu'est né FL FINANCE & Développement.

Le métier de FL FINANCE & développement

La société accompagne les entreprises dans l'analyse de leurs projets de développement et dans leur financement. Les clients sont les entreprises, leurs dirigeants et leurs actionnaires, certains pouvant cumuler les 3 casquettes. Et, comme ils sont en général actionnaires de leur entreprise, plus de 90% des contacts se créent avec des entrepreneurs.

Les interventions vont ainsi de l'analyse d'un projet de développement à la mise en œuvre de son financement et donc à l'ouverture du capital, et elles peuvent être également des opérations de M&A (acquisitions et cessions), le relais actionnarial (quand un des actionnaires souhaite céder ses titres), des opérations de reprises par des personnes physiques extérieures à l'entreprise (de futurs entrepreneurs) ou par les cadres (LBO).

Une particularité doit être signalée. La société intervient aussi en formation : elle apprend à faire et elle aide à faire, car sa direction est persuadée que la compréhension crée la valeur et que la finance est trop vue comme une « science tour d'ivoire » alors qu'elle doit être partagée.

Que faut-il pour « faire bien » de la finance ?

La finance d'entreprise, c'est souvent des « règles de 3 », beaucoup de bon sens, une forte capacité de questionnement, du recul et la seule prise en compte de l'intérêt du client. Le métier n'est pas de dire le prix qu'il faut payer pour acquérir une entreprise, mais de permettre au dirigeant de se forger une opinion face à la question « au prix qu'il faut mettre, est-ce intéressant de l'acquérir ? ».

Le métier de conseil en une phrase : « Comprendre pour analyser et permettre au dirigeant d'agir en toute connaissance de cause ».

