IL EXISTE DEUX SORTES D'ENTREPRENEURS !

Patrick Ducher *a recueilli il y a quelques temps le témoignage d'une sympathisante assidue du B'n'B. Dans le passé, pendant plus de dix ans (1988-1999), elle fut la cofondatrice et cogérante d'une société de services aux entreprises. Selon elle, il existe deux types d'entrepreneurs : ceux qui créent une entreprise et les autres. Elle a expliqué pourquoi dans l'interview ci-dessous.*

Entreprendre, c'est investir sur l'avenir et travailler en équipe

Pour Pascale : *« Développer une activité pour soi-même, ce n'est pas créer une entreprise mais maintenir son propre emploi. L'entrepreneur investit en ressources humaines et prend des risques à long terme. Entreprendre, c'est travailler en équipe pour produire et vendre un bien ou un service. Un consultant ou un auto-entrepreneur développent sa seule activité. Entreprendre inclue la notion d'investissement tant humain que matériel. »*

Elle ajoute : *« Avec mon associée, conscientes qu'il nous manquait les bases financières, marketing et de communication pour créer notre Sarl, nous avons suivi une formation de 6 mois en initiation à la création d'entreprise au CESI (groupe d'Enseignement supérieur et de formation professionnelle). À l'époque, en 1988, on ne parlait pas de startup, mais tout simplement de création d'Entreprise. Nous avons appris à monter un business plan, mener une étude de marché, tester notre activité, organiser une campagne de communication et travailler avec un expert-comptable, un juriste, un banquier. Tour en créant un logo, une « baseline » et une ligne graphique.*

Alors que l'informatique en était à ses balbutiements, nous avons suivi en complément une formation informatique (système, logiciel). Le pack office n'existait pas, on effectuait du traitement de textes avec Works et la gestion comptable avec le logiciel Ragtime. L'investissement de départ en matériel était important (imprimante laser à 50.000 francs, soit plus de 7.600 euros !). Les investissements en consommables et matériels étaient encore plus conséquents à la fin des années 80 pour des sociétés de services ».

«Conscientes également de notre manque d'expérience, nous nous sommes rapprochées de l'association intergénérationnelle EGEE (Entente des Générations pour l'Emploi et l'Entreprise) dont les bénévoles professionnels ont suivi notre évolution au cours des 6 premiers mois de notre activité et nous ont prodigué des conseils précieux. Actuellement les parrainages existent encore et les pépinières d'entreprises permettent de construire une entreprise en équipe.

Le point de départ d'une activité : la réponse à un besoin

Pascale et son associée suivaient des cursus aux antipodes de l'entrepreneuriat. L'associée de Pascale finissait des études littéraires. Pascale de son côté terminait un mémoire de maîtrise en histoire de l'art sur la restructuration urbaine d'un quartier de Lyon. Pour ses études elle raconte : *« En stage dans les agences d'architectes et bureaux d'études pour consulter les archives je me suis aperçue qu'il y avait un besoin de saisie de textes pour compléter les réponses aux appels d'offres pour accompagner les plans, dessins, maquettes. Généralement. Ce traitement de textes était effectué entre onze heures du soir et deux heures du matin à la veille du rendu. J'ai donc constaté un réel besoin de services en dehors des heures ouvrables ».*

« A l'époque aucune société ne proposait ce service de traitement de texte en sous-traitance aux entreprises. Des uerl existaient en proposant un service de secrétariat. Nous avons donc, trouvé et aménagé des locaux, investit dans des Mac Plus et débuté en comblant ce manque, sans connaître vraiment ce nouveau métier et en proposant notre activité 24h/24 et 7jrs/7. Notre expert comptable de très bons conseils nous a suggéré dés la constitution de notre société de dresser la checklist de tout ce qui pourrait concourir à faire péricliter notre entreprise, en incluant les facteurs familiaux et personnels. Sage conseil qui nous a permis de vivre une association sans aucun bémol. »

Pascale raconte : *« Nous avons réuni le capital de départ en quémandant auprès de nos familles, du crowdfunding de salon avant l'heure. Tout le monde a été remboursé après 3 ans d'activité. En cherchant des bureaux – nous étions sur les quais du Rhône, près de la place du Maréchal Lyautey -, nous avons pensé à consulter un notaire pour éviter de payer une commission à l'agence. Nous regardions chaque dépense à la loupe car le moindre franc était important. Pour obtenir notre prêt de départ nous avons défendu notre projet devant une commission bancaire composée de 12 personnes et obtenu un accord à l'unanimité. Mon associée qui avait moins de 24 ans a eu le prix de la jeune créatrice d'entreprise ! Nous étions plus crédibles à l'issu de notre stage de 6 mois au CESI. Puis nous avons fait faire des travaux d'aménagement, acheté le matériel de bureau et informatique, et appris à négocier tous les prix. Quand on est jeune, on ne se pose pas trop de question non plus on fonce ! »*

Leur sarl intervenait auprès des architectes et bureaux d'études en toute fin des projets, puis la clientèle s'est développée auprès d'entreprises qui avait des documents à saisir. La société travaillait tous les jours de la semaine et ses gérantes ne comptaient pas leurs heures. Aujourd'hui l'automatisation des tâches et la digitalisation a fait beaucoup progresser les choses. *« Aujourd'hui l'ensemble des salariés ont un PC et assurent leur propre saisie dès le départ. En 1988, on en était au stade de l'artisanat, les machines à écrire, télex et papier carbone étaient encore là !»* s'amuse-t-elle. Or, même en étant gérante, Pascale explique qu'elles ne pouvaient pas faire que qu'elles voulaient: *« notre expert-comptable nous avait alertées sur le fait que la législation ne permettait pas de travailler 70 heures par semaine – ce qui était souvent le cas – les bulletins de salaires ne reflétaient donc pas la réalité. »*

La récompense : ne pas choisir mais être choisi

Leur société, n'a jamais vraiment eu à faire de commercial : *« Le bouche-à-oreille a fonctionné entre cabinets d'architectes, les institutionnels, les boîtes de BTP, car nous étions les seules à fonctionner à ces horaires-là. Nous traitions en direct pour proposer nos prestations. Nos tarifs dépendaient du créneau horaire (jour, nuit, jour férié, urgent, non urgent…). Je me souviens d'un contrat pour l'aéroport de Satolas (aujourd'hui Saint-Exupéry) : j'avais pris un abonnement pour l'autoroute que j'empruntais tous les jours après 16 heures 30 pour aller récupérer des comptes-rendus de chantier manuscrits et les tableaux. Nous effectuions la frappe la nuit et ramenions les dossiers prêts le matin. Du coup, le projet gagnait en rapidité et nous a permis de contractualiser avec d'autres clients sur place pendant 3 ou 4 ans »*.

Le duo a embauché des alternants. La société a travaillé pour des clients très divers : de la mise en page de projets BPT à une revue confessionnelle, la saisie de CV de cadres pour l'APEC en passant par la saisie de brevets, la frappe de courriers pour des hommes d'affaires de passage à Lyon ou des avocats. Pascale s'est auto-formée à tous les logiciels de mise en page (PageMaker, puis Quark et Indesign…) et de communication.

Une passerelle vers la création d'entreprise ?

L'apparition et la démocratisation du PC portable et de la valise-téléphone ont mis fin à l'aventure au bout de onze ans de travail acharné. *« Nous avons plié le business en trois mois, le temps de prévenir les clients. Nous ne devions rien à personne, tous les prêts avaient été remboursés. Les entreprises avaient toutes investis dans des ordinateurs portables. C'était les prémisses de la bulle technologique, le début d'internet et des startups. Mon associée a poursuivi sa carrière dans les ressources humaines et je suis devenue en deux mois déléguée générale de la Fédération Patrimoine Rhônalpin, où d'une certaine manière j'ai recréé une entreprise car il y avait tout à faire »*. On parlerait alors d'intrapreneuriat.

Pascale pense que « *tout le monde n'est pas taillé pour créer une entreprise ex nihilo. Cela s'apprend. Il faut avoir le goût pour cela. Le portage, par exemple, peut être un passage pour apprendre, tester, développer son business. C'est une des opportunité qui doit rester ponctuelle, avant de passer à la vitesse supérieure »*.

Entrepreneurs indépendants et chefs d'entreprise ont des qualités communes

Il existe cependant des qualités communes aux deux types d'entrepreneurs – les indépendants qui montent leur activité en solo et ceux qui créent une vraie structure : débrouillardise, courage, esprit d'initiative, réactivité, créativité, structuration et surtout, identification et réponse à des besoins diversifiés. Autre point commun : il ne faut pas rechigner à travailler plus de 35 heures par semaine. Pour Pascale *« il est important de bien tester un projet, de voir si on est fait pour une activité, de la faire grandir et ensuite éventuellement franchir le pas de la création d'entreprise, qui apporte de la crédibilité »*.