

CRÉATEURS-REPRENEURS, PENSEZ À DÉFINIR LE POURQUOI DU COMMENT

Simon Sinek, conférencier britannique et inspirateur bien connu dans l'écosystème des entrepreneurs, aime rappeler que ce qui intéresse avant tout les clients, ce n'est pas ce que vous faites, mais pourquoi vous le faites. Dans une démarche de création ou de reprise d'entreprise, la définition du pourquoi est tout aussi fondamentale. Elle est même l'une des clés du succès. Cette phase d'auto-diagnostic doit conduire l'entrepreneur à s'interroger sur ses objectifs, et la raison d'être de son projet. Il va ainsi dégager un fil conducteur qui lui permettra non seulement de structurer son discours vis-à-vis des personnes qu'il devra convaincre ou séduire, comme ses partenaires industriels ou financiers (établissements bancaires ou fonds d'investissement par exemple), mais aussi de donner davantage de valeur ajoutée au travail des conseils (avocats, experts-comptables) et institutions spécialisées, qui l'accompagneront dans la réalisation de son projet.

C'est une erreur commune de considérer qu'il faut suivre des standards de marché, ou un schéma juridique ou comptable de référence, en préjugant qu'il serait plus valable qu'un autre. Le meilleur modèle sera toujours celui qui aura été bâti sur mesure, en tenant compte des spécificités du projet, des objectifs et des valeurs de celui qui l'anime, voire de sa personnalité. Il faut donc veiller à ne pas mélanger la phase de conception, qui suppose définition et conseil, et la phase de réalisation proprement dite.

L'élaboration du business plan (ou plan de développement) participe de ce processus. L'entrepreneur doit prendre le temps de coucher par écrit le projet, le fonctionnement envisagé de l'entreprise, les moyens financiers, techniques et humains dont elle aura besoin pour fonctionner. Le business plan n'est donc pas seulement un instrument mécanique pour appuyer une recherche de financement, c'est aussi le révélateur de la vision du créateur, ou du repreneur.

Lorsque vient le choix de la structure, ou de la structuration juridique la plus adaptée pour porter le projet ou le mettre en œuvre, l'avocat devra à son tour appréhender les objectifs professionnels et personnels de l'entrepreneur. À la question habituelle du fondateur d'entreprise qui consiste à interroger son conseil sur la question de savoir si telle forme sociale de société est plus adaptée qu'une autre, il lui sera le plus souvent répondu par une autre question : pourquoi souhaitez-vous créer cette entreprise ?

Guillaume Dolidon
Avocat au barreau de Paris

