

Les Echos SOCIÉTÉS

LE PUBLICATEUR LÉGAL - LA VIE JUDICIAIRE



PHILIPPE LAMBLIN Président de BGE

« Ne plus supporter un patron n'est pas une raison suffisante pour se lancer »

Propos recueillis par
Gaëlle Caradee

Le président du réseau national d'appui à la création d'entreprises BGE alerte sur le manque d'accompagnement des entrepreneurs. Philippe Lamblin fait le point sur des prérequis trop souvent négligés.

Selon vous, quels risques un trop fort engagement pour l'entrepreneuriat cache-t-il ?

Il n'y a jamais eu autant de créations d'entreprises et nous le ressentons à BGE. Nous nous inquiétons d'une certaine fuite en avant face au chômage, risquant de transformer des demandeurs d'emploi précaires en entrepreneurs précaires. Cette dynamique remet en question le financement des retraites et le pacte social. Beaucoup de TPE ne se développent pas assez et survivent. Les microentrepreneurs ont souvent des revenus trop faibles, sous prétexte que c'est le prix de la liberté. Il faut arrêter ça. Ne plus vouloir supporter un patron n'est pas une raison suffisante pour lancer son affaire.

Comment expliquez-vous ces faibles revenus ?
Très simplement par le manque d'accompagnement des entrepre-

neurs. Selon l'Insee, début 2018, 21,7 % des nouveaux entrepreneurs ont monté leur projet avec l'appui d'une structure dédiée à la création d'entreprises. Se faire immatriculer, c'est rapide, mais une bonne idée ne suffit pas. Il y a des conditions à remplir, la faisabilité du projet à creuser. BGE a formé plus de 50.000 personnes à l'entrepreneuriat en 2019 et 16.380 ont créé leur entreprise. Les entrepreneurs ont besoin d'un accompagnement sur mesure pour se poser les bonnes questions, affronter la réalité du marché et ainsi minimiser au mieux les risques. La plupart des structures, 80 %, dont on a accompagné la création sont toujours pérennes trois ans après leur immatriculation.

Comment favoriser cet accompagnement ?

En quarante ans, depuis sa création, BGE a accompagné la création de 400.000 entreprises. Nous proposons aussi aux créateurs un soutien pour assurer leur développement par la suite. Parce qu'ils ont la tête dans le guidon, ils ne prennent pas le temps de se former alors que beaucoup de salariés le font. C'est préoccupant, et les collectivités ont



Philippe Lamblin, président du réseau d'accompagnement pour entrepreneurs BGE. Photo DR

un rôle à jouer pour résoudre cet écart et les risques qu'il représente. Les conseils régionaux achètent encore trop peu de formations à l'entrepreneuriat par rapport au nombre de créations d'entreprise. Au-delà d'un soutien financier, les territoires peuvent épauler les aspirants entrepreneurs individuellement et différemment, en les aidant à trouver des locaux par exemple.

Quelles sont alors les questions incontournables à se poser ?

Qui sont mes clients ? Comment les atteindre ? Mon produit est-il déjà vendu ailleurs ? Il faut connaître son marché et s'y projeter. Il est impossible de faire l'impasse sur les questions de commercialisation, de gestion et de communication. La faisabilité de mon projet dépend beaucoup de sa viabilité. Il faut déterminer sa marge, établir le bon prix, identifier son point mort et anticiper les impayés. Le créateur doit aussi réfléchir à sa couverture sociale et à l'équilibre entre le temps professionnel et le temps personnel qu'il souhaite avoir. Enfin, les outils numériques doivent aussi être maîtrisés, on ne peut pas faire sans.

Comment trouver des premières réponses et que faire en cas d'échec ?

Facturer son premier client reste la meilleure mise à l'épreuve. Il faut avoir envie de confronter son produit au terrain et ne pas être trop frileux à l'idée de le dévoiler à des experts ou d'autres chefs d'entreprise. Si déjà on arrive à faire un devis au bon prix et à gérer les com-

pétences administratives et comptables essentielles, l'essai pourra être transformé. Nous jugeons aussi la capacité des créateurs à supporter les problèmes qu'accumulent, à ne pas s'enfermer ou s'impatiser. Si ce n'est pas le cas, ou si le produit ne convient pas ou qu'il demande une mise de fonds trop importante, il faut avoir l'audace de dire non et retourner vers le salariat.

« Comme un sportif de haut niveau, le créateur doit avoir du souffle, de la volonté, mais aussi savoir s'entourer. »

Comment définiriez-vous l'attitude à adopter pour devenir entrepreneur ?

Comme un sportif de haut niveau, le créateur doit avoir du souffle, de la volonté, mais aussi savoir s'entourer. Confronter son produit au terrain, aux experts, aux autres chefs d'entreprise est essentiel. Pour se lancer, il faut être prêt à gérer du stress, de l'incertitude, des difficultés, des chiffres. Sa réputation sera déterminée par une attitude responsable et professionnelle. ■

L'IDÉE BUSINESS

ENTREPRENEURS, VOS PROCHAINS RENDEZ-VOUS EN LIGNE //

Extrait de notre sélection de conférences en ligne pour créer, gérer et développer son entreprise.

■ **Salon des Entrepreneurs de Nantes Pays de la Loire.** Conférences sur la création, reprise et le développement des entreprises. 10h les 24 et 25 novembre. [salondes-entrepreneurs.com](#)

■ **Forum de l'entrepreneuriat de Lyon** Rendez-vous pour créer son entreprise. 10h les 24 et 25 novembre. [forumde-entrepreneuriat.com](#)

■ **Entreprendre avec confiance en l'avenir à l'heure de la Covid-19 : pari impossible ?** Webinar de l'association Second Souffle avec Guy Tisserand, entrepreneur depuis plus de 20 ans. 10h le 27 novembre à 14 heures. [cuttl/cg8z2YT](#)

■ **Entreprendre et se relancer en temps de crise : des solutions pour réussir ?** Webinar de la CCI Paris. 10h le 1^{er} décembre. [entreprises.cci-paris-idf.fr](#)

Tous les rendez-vous sur [entrepreneurs.lesechos.fr](#)