

Le frein (et le levier) n°1 à la croissance d'une entreprise, c'est le dirigeant !

Pourquoi la France manque-t-elle d'ETI ? Réseau Entreprendre dévoile les résultats d'une enquête sur les raisons qui freinent l'ambition des entrepreneurs en France. Cette enquête, la première issue de l'Observatoire Réseau Entreprendre et menée auprès de 1552 dirigeants de TPE-PME, révèle les craintes des chefs d'entreprise, leurs freins mais aussi les leviers de croissance qu'ils identifient. Elle fait le lien également entre croissance et gouvernance.

3 entrepreneurs sur 4 prudents en matière de croissance

Réseau Entreprendre a sondé les dirigeants sur leur perception de la croissance.

Le premier constat est révélateur : pour 75% des entrepreneurs, la prudence est de mise en termes de vitesse de croissance.

- **52% se qualifient d'entrepreneur de croissance modérée**, considérant que le taux de croissance a une limite, au-delà duquel l'entreprise peut être mise en péril.
- **23% des dirigeants interrogés ne se définissent même pas comme un entrepreneur de croissance**, celle-ci n'étant pas un critère de réussite de leur entreprise.
- **Seuls ¼ des entrepreneurs de l'étude (25%) expriment n'avoir aucune limite** dans ce domaine.

L'envie du dirigeant, principal moteur de la croissance

De la perception décomplexée de la croissance à la croissance réelle de l'entreprise, il y a déjà un pas. L'enquête le montre en croisant les données. 40% des entrepreneurs du panel de l'étude présentent un taux de croissance annuel supérieur à 10%. Plus de la moitié d'entre eux (52%) déclarent n'avoir aucune limite en matière de croissance. A l'inverse, les dirigeants qui connaissent une croissance inférieure à 10% affichent en grande majorité (61%) une position prudente face à la croissance.

Frédérique Jeske, directrice générale de Réseau Entreprendre, commente ce résultat : *« la croissance commence clairement par le dirigeant. L'aider à renforcer sa confiance, à rêver et à voir plus grand est déjà un levier psychologique sur lequel il est possible de travailler, dans le cadre de notre accompagnement entrepreneurial »*. *« Une des craintes, souvent exprimée par les dirigeants dans nos entretiens et qui se confirme dans cette étude est le risque de perdre, à la suite d'une croissance forte, le contrôle de son entreprise »*.

Les freins et les leviers à la croissance

Afin d'appréhender les facteurs qu'ils jugent favorables ou bloquants pour la croissance, les dirigeants ont été invités à classer les leviers de croissance par ordre d'importance.

- **En tête des leviers de croissance**, ressort la capacité à aligner la stratégie et son exécution. Suivent la capacité à s'entourer des bonnes personnes et à nouer des partenariats durables. L'acquisition de ressources de financement est jugée moins prioritaire que la transformation digitale ou le recrutement de compétences clés.
- **Les trois principaux freins à la croissance** sont pour les dirigeants les délais de paiement, la forte concurrence et la difficulté à déléguer en confiance. L'implication insuffisante des équipes est aussi un frein jugé plus important, que le poids de l'environnement réglementaire et des charges sociales.

L'efficacité du comité stratégique mise en lumière

Seuls 18% des chefs d'entreprises déclarent avoir un comité stratégique en place et animé, c'est-à-dire une instance consultative de réflexion partagée sur la stratégie de l'entreprise. La proportion monte à 22% parmi les dirigeants déclarant leur entreprise en croissance. Et même à 23% chez les dirigeants, s'estimant sans limite de croissance. Elle retombe à 11% parmi les chefs d'entreprise ne se déclarant pas en croissance.

D'après Frédérique Jeske : *« il est difficile de conclure, à travers ces chiffres, que l'existence d'un comité stratégique a été catalyseur de croissance, car la croissance a pu aussi nécessiter la mise en place d'une telle instance. Toujours est-il que la corrélation entre ces deux indicateurs montre le lien entre croissance et la nécessité à s'entourer ».*

Et d'ajouter : *« En 31 ans d'expérience, nourris par les succès des entreprises que nous accompagnons, nous avons acquis la conviction que tous les dirigeants devraient s'entourer d'un comité stratégique, même dans une forme simplifiée. Il constitue une clé dans la croissance durable de l'entreprise, en offrant un vis-à-vis, un débat dans la construction des grandes décisions de l'entreprise. »*

Les dirigeants hésitant à ouvrir leur capital pour accélérer la croissance

Seuls 38% des chefs d'entreprise en croissance se disent enclins à ouvrir leur capital. La proportion est encore plus faible (11%) chez les dirigeants, qui ne sont pas en croissance.

« Là encore, commente Frédérique Jeske, les dirigeants font preuve de prudence. Nous savons que le manque de fonds propres peut constituer un frein majeur à la croissance des PME, et ce même si les projets de croissance ne passent pas exclusivement par l'ouverture du capital ».

L'accompagnement, un moyen de lever les freins

« La prudence est le maître mot qui se dégage de cette étude sur l'ambition des entrepreneurs. Nos entrepreneurs manqueraient-ils d'ambition ? Ils ont en tout cas des freins d'ordre humains et psychologiques qui leur font craindre la croissance. Et c'est là tout le rôle de l'accompagnement. Pour créer des entreprises pérennes et en croissance, l'accompagnement entrepreneurial est essentiel, à tous les stades de vie d'une entreprise », conclut Frédérique Jeske.

Au sein du **programme Ambition mis en place par Réseau Entreprendre**, les chefs d'entreprise bénévoles de Réseau entreprendre accompagnent des dirigeants d'entreprise en forte croissance, pour les accompagner dans la gestion de cette période à risque.

Méthodologie d'enquête

Cette première étude de l'Observatoire Réseau Entreprendre a été effectuée en septembre 2017 sur la base d'un questionnaire composé de 27 questions transmis par mail à 12 000 chefs d'entreprise en France, pour partie des lauréats, c'est-à-dire des dirigeants accompagnés par Réseau Entreprendre, ou des chefs d'entreprise accompagnant.

Structure du panel des répondants

- 1 552 dirigeants ont répondu.
- Les 49 associations de Réseau Entreprendre sont représentées dans le panel avec une forte représentation de la région Auvergne Rhône-Alpes et IDF.
- Les répondants sont à 60% des créateurs d'entreprise, à 28% des repreneurs (les autres étant des dirigeants, des actionnaires ou des salariés).
- 64% des entreprises du panel ont été créées après 2011 et ont donc au maximum 5 exercices révolus.
- 59% des entreprises ont un chiffre d'affaires inférieur à 1,5M€ : ce sont à 79% des lauréats en cours d'accompagnement ; les membres ont majoritairement un CA supérieur à 1,5 millions d'euros.
- 40% des entreprises ont un taux de croissance à 2 chiffres, c'est-à-dire supérieur à 10%. C'est le cas de 35% des membres et 45% des lauréats en cours d'accompagnement. Notons par ailleurs que 20% des lauréats déclarent avoir doublé chaque année leur chiffre d'affaire depuis la création.

QUI SOMMES-NOUS ? Réseau Entreprendre est une véritable fabrique à success stories : Michel & Augustin, Envie de Fraise, Raidlight, Guest to Guest, Sushi Daily, Centimeo, Good Goût... Derrière ces belles histoires, des entrepreneurs talentueux mais aussi des chefs d'entreprise bénévoles qui les ont accompagnés gratuitement avec l'envie de transmettre et partager leur expérience pour les voir réussir.

Réseau Entreprendre a été créé en 1986 par un entrepreneur, André Mulliez sur la base d'une conviction : « Pour créer des emplois, créons des employeurs ». Réseau Entreprendre c'est aujourd'hui 14 000 chefs d'entreprise répartis dans 10 pays. **POUR EN SAVOIR PLUS** : www.reseau-entreprendre.org

Contacts presse :

Agence Florence Gillier et Associés : Virginie Belloir : 01 41 18 85 55 - 06 46 05 26 31 – virginieb@fgcom.fr

Noémie Caquineau, Responsable Communication Externe de Réseau Entreprendre® - 06 33 64 85 01-

ncaquineau@reseau-entreprendre.org

ⁱ On compte près de 5.000 ETI en France contre 13.000 en Allemagne et autour de 10.000 au Royaume-Uni ainsi qu'en Italie. [La Tribune](http://LaTribune.com) 25/10/2017