

Entreprendre dans un secteur dit « en crise » pour mieux le transformer

Pour l'opération « Tribune d'été » organisée par la rédaction de Maddyness, nous avons sollicité les experts et expertes qui ouvrent une fenêtre sur le futur des entreprises et de la société. Tribune proposée par Victor Carreau, cofondateur et CEO de Comet.

Temps de lecture : minute

19 août 2024

Entreprendre dans un secteur dit « en crise » comme l'immobilier d'entreprise, pure folie ? Pas tant que ça, si l'on creuse les transformations systémiques en cours et que l'on s'attelle à révolutionner ce secteur en s'appuyant sur l'innovation.

S'appuyer sur l'envie profonde de contribuer à transformer un secteur

Entreprendre n'est pas un chemin facile. Aussi beau soit-il, ce chemin est pavé d'obstacles à franchir, d'autant plus dans un secteur en crise. Créer une entreprise et en prendre la responsabilité demande une énergie et une charge mentale qui nécessitent de faire certains sacrifices. Un doute sur l'envie d'y aller ? Alors mieux vaut ne pas y aller. Dans un monde où être entrepreneur a l'air si chic, ces choses méritent d'être dites... pour éviter d'avoir à déchanter.

Privilégier l'équipe et l'exécution

Dans l'entrepreneuriat, penser que l'on tient « l'idée du siècle » - celle que l'on pense tellement novatrice et disruptive - est un mythe. Cette fameuse « idée » pèse en réalité bien peu dans l'aventure entrepreneuriale face à la solidité de l'équipe et la qualité de l'exécution, deux piliers réellement essentiels. Une idée brillante n'a jamais créé aucune valeur avec une équipe médiocre, alors qu'une équipe solide est capable de concrétiser à peu près n'importe quelle idée.

Aborder les crises comme des catalyseurs

Comment faire bouger un marché de taille, révolutionner et secteur vaste et manquant d'innovation, tout en résistant aux crises que traversera forcément ce marché ? En prenant le temps de bien étudier ce marché avant de se lancer, d'analyser son évolution dans le temps et de creuser ses transformations systémiques. L'objectif : identifier des macro-tendances et y apporter une réponse combinant à la fois le meilleur de la technologie de rupture et un business model réinventé.

Les crises sont par définition déstabilisantes, mais elles jouent le rôle de catalyseurs en confirmant des tendances lourdes. Une connaissance fine de son marché permettra justement de les traverser et de prendre avec succès les virages de marché. À condition bien sûr de savoir s'affirmer, de se remettre en question en permanence, et d'accepter de faire évoluer l'entreprise, d'année en année, en même temps que sa vision et ses ambitions. Aucun entrepreneur ne sait dès le premier jour à quoi ressemblera son entreprise des années plus tard.

Créer un modèle capable d'évoluer dans un

environnement en « permacrise »

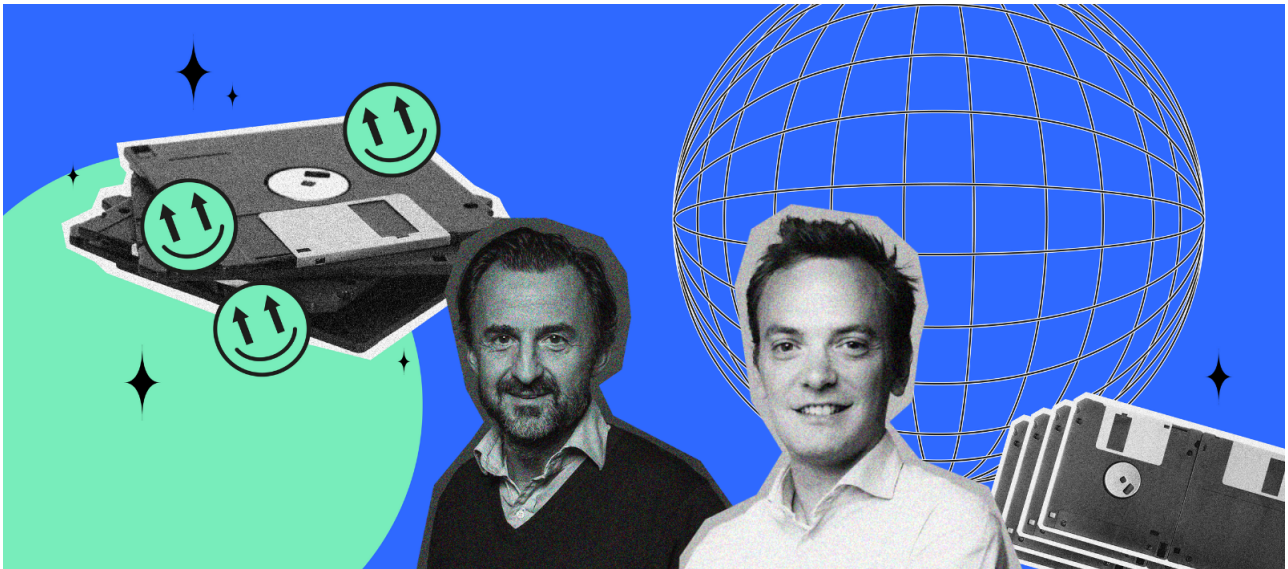
Des crises ? Il y en aura toujours : une crise économique tous les 7 à 10 ans, et d'autres crises, sous des formes différentes (sociale, sanitaire, géopolitique, etc.), environ une par an. Alors que les entreprises évoluent dans un environnement de plus en plus en « permacrise », autant se préparer à affronter ces crises imprévisibles plutôt que d'avoir à les subir. Un positionnement stratégique et intelligent permet de résister à ces crises tout en continuant à prendre des parts de marché, année après année.

Voir l'entrepreneuriat comme une aventure

Entreprendre dans un secteur en crise, l'aventure d'une vie ? Assurément. Les défis sont immenses et les difficultés nombreuses, les hauts comme les bas se comptent par milliers, mais l'expérience est véritablement l'une des plus belles que l'on peut vivre dans une vie professionnelle. D'autant plus que derrière ce secteur malmené qu'est l'immobilier d'entreprise existent de multiples opportunités d'y créer une valeur supérieure à celle d'autres secteurs plus stables.

Et que dire des coups durs qui vous tombent sur le coin de la tête sans prévenir (Covid-19 en tête) ? C'est précisément le genre de moments qui vous fait apprécier encore plus les succès, une fois la tête sortie de l'eau. Ces moments vous rappellent pourquoi vous vous êtes lancé, car ils vous mettent face à des opportunités comme on en a une ou deux dans une vie.

Développer une vision qui résiste aux crises implique de se passionner pour son marché. La passion est une source d'énergie incroyable. La vision permet de tenir lorsque le bateau tangue, y compris durant les crises les plus difficiles. Passion et vision sont deux des pièces maîtresses de l'entrepreneur.



À lire aussi
Cinq conseils pour optimiser sa recherche de financements



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

JE M'INSCRIS

Article écrit par Victor Carreau

