

# Quelles sont les recettes du succès entrepreneurial ?

*De Berlin à la Silicon Valley et de Paris à Israël, les écosystèmes des startups à travers le monde ont tous leur particularité. Mais d'après la dernière étude de la Banque Privée du groupe HSBC, il existerait en réalité des facteurs communs responsables des succès entrepreneuriaux.*

Temps de lecture : minute

---

21 juin 2018

Quelles sont les recettes d'un succès entrepreneurial ? C'est à cette question qu'a tenté de répondre la banque privée du groupe HSBC en réalisant l'étude " Essence de l'entrepreneur ". Grâce à ce sondage, le groupe entend fournir un éclairage sur l'attitude et le comportement des entrepreneurs en termes de sources de motivation, de gestion de leur entreprise et de leur influence dans la société.

L'étude révèle notamment que le succès des entrepreneurs repose, en premier lieu et en grande partie, sur une interaction forte avec leurs communautés. " *La nouvelle génération d'entrepreneurs est collaborative : ils démarrent parfois grâce au crowdfunding, se créent une communauté de premiers utilisateurs, s'entourent de mentors jusqu'à devenir eux-mêmes des business angels*", analyse Aurélien Drain, Directeur du développement de la banque privée d'HSBC en France.

## Business Angel et crowdfunder, le profil du nouvel entrepreneur

D'après l'étude, les entrepreneurs français réalisent en moyenne 11,3

investissements dans d'autres entreprises non-cotées (contre 8,5 pour leurs voisins européens et 6.5 dans le monde). En France, les *millennials* (jusqu'à 34 ans) sont de loin les *business angels* les plus actifs puisqu'ils sont deux fois plus nombreux que leurs aînés (48% contre 24%) à avoir déjà pris des participations dans d'autres entreprises non-cotées.



À lire aussi

Comment séduire les business angels ? Six conseils d'experts en la matière

Au niveau mondial, plus de la moitié de ces jeunes entrepreneurs-investisseurs explique être motivée par la création de nouvelles synergies et la recherche de disruption tout en s'exposant à de nouvelles idées et de nouveaux marchés. A l'inverse, les entrepreneurs âgés de plus de 55 ans y voient principalement un outil au service de la diversification et du développement de leur portefeuille (73%).

La motivation ne sont pas le seul facteur qui change avec l'âge, le

comportement des business angels après avoir investi diffère également selon les générations : les moins de 35 ans cherchent majoritairement à challenger les salariés de l'entreprise dans laquelle ils viennent d'investir (56%) alors que leurs aînés adoptent davantage un rôle de soutien et d'appui (65%).



Mais quel que soit leur profil, tous ont en commun de se faire accompagner, que ce soit via des conseillers financiers (44%) ou professionnels (41%) ou, pour les plus âgés, via leur réseau personnel (43%) afin d'identifier les opportunités d'investissement. Les jeunes entrepreneurs français sont, eux, les champions du monde du crowdfunding puisqu'un sur 3 déclare avoir recours à ces plateformes de financement participatif - c'est trois fois plus que leurs aînés, qui ne sont que 10%.

# Plébisciter le mentoring pour optimiser sa stratégie de développement

L'autre tendance marquante qui émerge de l'étude est le mentoring. D'après HSBC, 70% des entrepreneurs dans le monde le plébisciteraient : ils y voient un moyen privilégié de développer une relation interpersonnelle de soutien et d'apprentissage favorisant un apport de compétences et d'expertise. Une tendance davantage marquée aux Etats-Unis (77%) et dans les pays du Golf, où 9 entrepreneurs sur 10 déclarent y avoir recours.

Si le mentoring est moins ancré dans la culture entrepreneuriale européenne (59%), la France se distingue toutefois de ses voisins avec 2 entrepreneurs sur 3 affirmant avoir un mentor. Et il s'agirait plutôt d'une tendance récente puisque c'est bien plus le cas pour les millenials (72%) que pour les plus de 55 ans (45%). Et ces mentors, qui sont-ils ? Le plus souvent des dirigeants de grandes entreprises industrielles (30%), des membres de l'entourage familial (22%) ou des conseillers financiers (19%).



À lire aussi

Jeunesse, éducation, famille : qu'est-ce qui fait un entrepreneur à succès ?

Avec trois quarts des entrepreneurs à la tête d'entreprises à forte croissance déclarant bénéficier de l'appui d'un mentor (contre 64% parmi ceux affichant une croissance plus faible), l'étude n'hésite pas à conclure que le mentoring est également un facteur influent dans la réussite d'une entreprise.

## Engagement sociétal et impact social : un critère de succès pour les entrepreneurs

Selon l'étude, il existerait un lien direct entre la volonté de développement durable d'une entreprise et sa performance : 33% des entrepreneurs dans le monde affichant une ambition de croissance élevée ont également l'intention d'avoir un impact sociétal positif contre 28%

pour ceux affichant des objectifs de croissance plus modestes.

82% des entrepreneurs dans le monde déclarent ainsi intégrer au coeur de leur stratégie les questions sociétales ou environnementales ; une proportion qui s'élève à 85% pour la France, juste derrière la Chine (93%) et les Etats-Unis (91%). Sans surprise, ce sont les *millennials* qui se préoccupent le plus de l'impact RSE de leur entreprise, à 89% contre 63% pour les moins de 55 ans.



Cette propension à intégrer la RSE dans la stratégie de son entreprise ne répond pas uniquement aux attentes des consommateurs et peut même définir la rentabilité d'un business model. C'est en tous cas la conviction de Guillaume Gibault, fondateur du Slip Français : *" Cela peut paraître surprenant mais pour moi la RSE signifie rentabilité économique. Produire en France est 5 à 6 fois plus onéreux qu'ailleurs dans le monde donc nous avons dû travailler dur pour nous assurer*

*d'avoir une entreprise profitable et pérenne.*

*Nous voulions montrer qu'il est possible et profitable de produire en France. C'est également un sentiment très agréable de savoir qu'on peut forcer des marques plus importantes à s'investir dans la responsabilité sociétale et environnementale. Après tout, si une startup a pu le faire, quelle est l'excuse des joueurs de plus grosse envergure ?*

*Guillaume Gibault, fondateur du Slip Français*

---

Article écrit par Maëlle Lafond