

# « Entreprendre, ça s'apprend ! »

*Alors que l'entrepreneuriat a plus que jamais la cote et semble incarner une nouvelle voie royale pour les étudiantes et étudiants, nous nous sommes questionnés : est-il vraiment possible d'apprendre à entreprendre, a fortiori sur les bancs d'une école ou dans les livres ?*

Temps de lecture : minute

---

4 avril 2019

Les formations à l'entrepreneuriat sont légion. Que ce soient celles des écoles de commerce, les cours en ligne, les programmes phares comme Koudetat (The Family), il ne faut pas chercher bien loin pour trouver un cursus - de quelques jours à plusieurs années - pour se former à entreprendre. Mais peut-on réellement apprendre à entreprendre ? Ne faut-il pas seulement faire et se frotter à l'exercice avant de savoir si celui-ci nous convient ?

*" 80% des compétences nécessaires pour entreprendre sont transférables ", rétablit d'emblée Alexander Bell, directeur des incubateurs à emlyon Business School. " On pourrait croire que c'est une matière empirique, alors qu'il faut surtout maîtriser l'approche méthodologique lorsque l'on construit une startup, au risque de vite se prendre un mur. Certains disent qu'on apprend en marchant, mais moins vous aurez à le faire, plus le succès sera accessible. " Les 20 % restants semblent être, eux, du domaine de la chance : " Il y a des choses que l'on ne peut pas anticiper ou maîtriser, d'un point de vue méthodologique. Parfois, on lance un nouveau produit et on ne sait pas s'il va fonctionner. Et ce n'est pas parce qu'on a une méthode que ça fonctionne assurément. "*

# L'entrepreneuriat, matière de recherche

La méthode, ce Graal qui éviterait donc de se planter (trop vite) est notamment accessible dans une quantité astronomique d'ouvrages dont des best-sellers internationaux comme *De zéro à un* de l'illustre Peter Thiel, ou encore *Lean Startup: Adoptez l'innovation continue* d'Eric Ries. Mais attention aux dérives. " *On va à l'encontre des excès de l'approche lean startup et de cette idée de "prototypons et nous verrons bien". Le temps et le manque de ressources sont les ennemis de l'entrepreneur* ", prévient Alexander Bell.

Ensuite, la matière évolue nécessairement au fil des tendances, des évolutions de la société et des vagues d'entrepreneuriat. " *Les typologies de business et les technologies ne sont plus les mêmes au fil des années. Les façons de faire bougent également* ", prévient Alexander Bell. " *Est-ce que le dirigeant d'entreprise est le même aujourd'hui qu'il y a quinze ans ?* " À l'emlyon business school, certains professeurs sont ainsi des chercheurs théoriciens de l'entrepreneuriat et auscultent cette matière vivante sous toutes ses coutures. " *Leurs sujets de recherche ne vont toutefois pas forcément intéresser les entrepreneurs dans l'opérationnel au quotidien, nuance Alexander Bell, puisqu'ils travaillent notamment sur les dynamiques de l'écosystème et sur des considérations macroéconomiques* ".

Alors qu'à l'incubateur, la matière est plus facilement actionnable par les entrepreneures et entrepreneurs, en devenir ou non. Le directeur n'est d'ailleurs pas un théoricien. Après quelques années en conseil et stratégie orientés ETI-PME, il rédige une thèse sur l'hypercroissance des startups et leur management. Un sujet bouillonnant, dont on a beaucoup parlé ces dernières années avec l'explosion des startups et qui a valu bien des déconvenues à des entreprises stars déchues comme Save. " *On a essayé de comprendre à travers 15 études de cas, pendant trois ans, ce qu'il y avait dans la boîte noire de ces entreprises. Comprendre ce qui a fait qu'à*

*un moment donné, elles ont réussi – ou non – à gérer l'hypercroissance et comment elles ont géré l'humain. Nous avons réussi à emmagasiner des savoirs et des connaissances que l'on transmet à chacune de nos interventions. "*

À la tête des incubateurs depuis un an et demi, Alexander Bell a aussi comme sujet de prédilection les modalités de collaboration entre les startups et les grands groupes. *" Nous allons créer une nouvelle chaire sur les modalités de coopération entre startups et grands groupes/ETI/PME "*, annonce-t-il. Une manière *" d'avoir une recherche pragmatique qui puisse ensuite être diffusée auprès des principaux acteurs "*. L'idée ? Déterminer comment les organisations de toutes tailles conçoivent la coexistence de leur corps business avec les business émergents de demain. *" Comment est-ce qu'un Kodak aurait pu continuer à exister grâce à une startup ? "*, résume-t-il.

## Guider et accompagner

*" On se sert de ce que l'on voit du terrain pour accompagner les étudiants et les entrepreneurs "*. Et plus le cursus avance, plus les intervenants mobilisés sont des personnes *" ultra pratiques "* qui sont ou ont été entrepreneurs. À l'incubateur, un réseau de 50 mentors accompagne les projets en cours de développement. *" On intègre des mentors qui ont une vraie expertise et on essaye d'avoir des visions stratégiques différentes pour aider les entrepreneurs "*.

Les profils d'intervenants sont ainsi particulièrement variés et permettent d'accompagner les incubés dans toutes les dimensions de l'entreprise : le juridique, la communication, le financier, etc. *" Il en va de notre rôle de faire en sorte que l'entrepreneur se frotte à plusieurs personnes, et donc plusieurs visions. Une personne va automatiquement avoir une approche ou un prisme biaisé par sa propre expérience et son propre vécu, et c'est ce que nous voulons éviter "*, insiste Alexander Bell. Autre point clé,

accompagner n'est pas " faire à la place de ". Les coachs " *guident et structurent, ils rassurent, mais ne dirigent pas* ".

Dans cette dynamique du " faire par soi-même ", les étudiantes et étudiants d'emlyon business school sont aussi amenés, dans leur cursus, à accompagner les startups de l'incubateur et à participer à des *cliniques* d'expertise : clinique du droit, clinique de la finance, clinique du marketing, etc. " *Pour la clinique finance, ce sont les étudiants du Mastère Spécialisé® Ingénierie Financière qui se mettent en groupe et qui travaillent sur les problématiques des startups de manière très structurée* ". Les étudiantes et étudiants sont ainsi évalués pour réaliser une mission pour les startups incubées. " *Au lieu de faire une étude de cas sur une société qu'ils ne connaissent pas, ils réalisent une mission pour une entreprise de leur école. Ils ressentent les tensions des dirigeants et se confrontent à ce qui fait leur quotidien. C'est très fort et ça peut donner le goût d'entreprendre* ".

Ce goût, de plus en plus de personnes l'ont, et ce de plus en plus tôt. emlyon business school constate ainsi depuis moins de trois ans que les étudiantes et étudiants, qui se mettaient auparavant à entreprendre à la fin de leur cursus, frappent aujourd'hui à la porte de l'incubateur dès la première année. Ce qui a d'ailleurs donné lieu au projet de création d'un préincubateur étudiant. La théorie, ça s'apprend, mais ça se pratique surtout !

*Maddyness, partenaire média de l'emlyon business school.*

[Pour en savoir plus sur les formations dédiées à l'entrepreneuriat d'emlyon business school, c'est par ici !](#)

