

Silver entrepreneur·e, l'âge est-il un frein ou un moteur ?

À plus de 45 ans, les Français·es ne sont pas tous·tes prêt·es à quitter le monde du travail. Pour vivre leur rêve, plus de 180 000 d'entre eux montent leur société chaque année.

Temps de lecture : minute

23 juillet 2020

Les trentenaires n'ont pas le monopole de l'entrepreneuriat. En 2017, les + de 45 ans (considérés par l'Association pour le droit à l'initiative économique comme des "seniors") étaient plus de 180 000 à avoir lancé leur société. Mais malgré leur expérience, le poids des années est-il un atout ou un frein pour ces entrepreneur·e·s ?

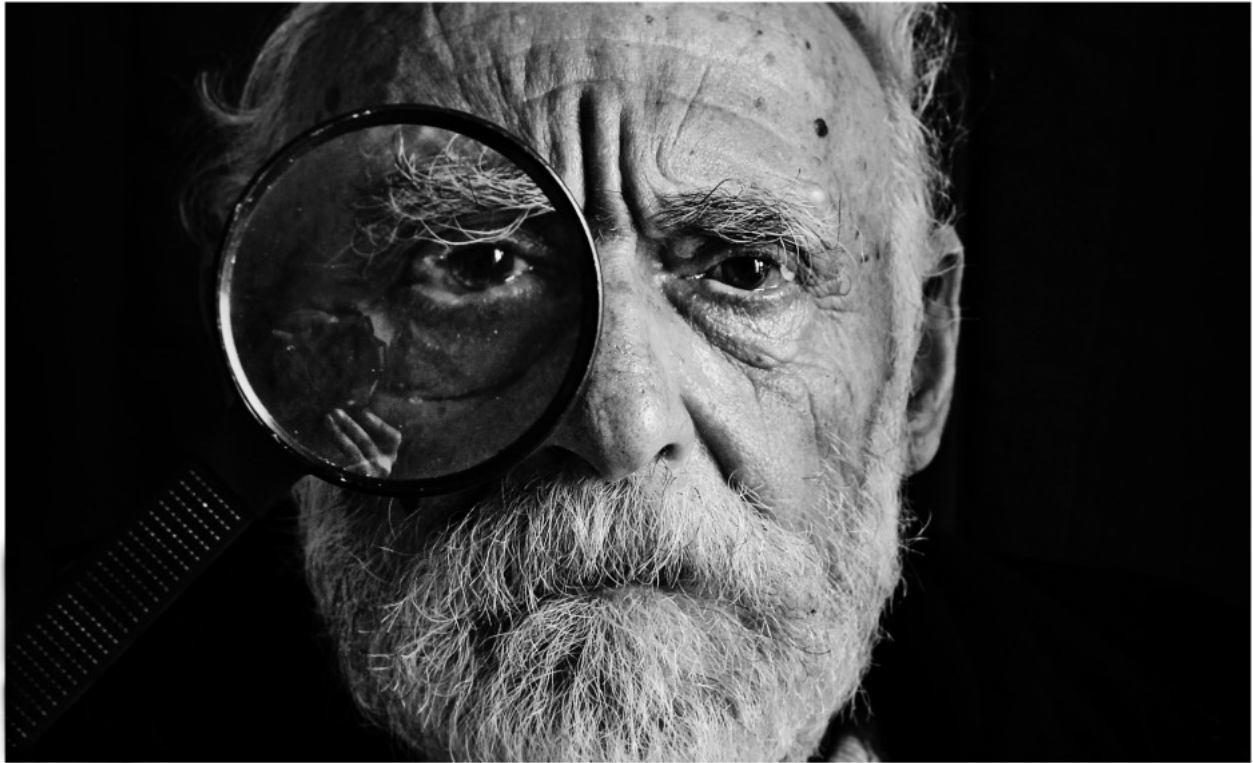
L'alignement des planètes

Contrairement aux idées reçues, le temps qui passe peut-être un véritable moteur. Selon une étude de l'Adie sur cette "génération qui n'a pas dit son dernier mot", 71% des plus de 45 ans se sentent en forme pour monter une entreprise. C'est parfois même le moment idéal. Les enfants ont quitté le nid, la maison et la voiture sont payées, "c'est maintenant ou jamais", reconnaît Pierre Hom, consultant en qualité converti à l'entrepreneuriat. Même si certains choisissent de se lancer en tant que freelance pour compléter leur retraite, "dans leur majorité, les "silver" créateurs d'entreprises ont fait le choix de vivre leur passion, de conquérir une indépendance, de vivre également où ils veulent à une période de leur vie où cela devient possible", estime Loïc Richer, fondateur d'Eustache, un réseau et un média dédié aux silvers entrepreneur·e·s.

Les plans de départ volontaires à la retraite figurent aussi parmi ces moments clés et déclencheurs d'un changement de vie professionnelle. Car si les seniors représentent une faible proportion des chômeurs (6,9%), ils restent bien plus longtemps sans emploi que les autres catégories (30% y restent plus de deux ans) selon la Cour des Comptes. Une fois leur job perdu, certain·e·s salarié·e·s préfèrent ainsi monter leur entreprise plutôt que d'être mis·es au placard ou que d'attendre désespérément un emploi qui ne viendra peut-être pas.

Des freins semblables à ceux des autres entrepreneur·es

Les silver entrepreneur·e·s bénéficient d'une bonne réputation selon Loïc Richer. *"Ils sont perçus comme fiables. Ils nous disent être choisis par leurs clients pour leur grande expérience, pour leur capacité, acquise, à gérer des projets et réagir à des difficultés"*. Mais si l'âge permet de gommer certaines lacunes de la jeunesse, il n'empêche pas de rencontrer quelques embûches. Selon l'Adie, l'argent est ainsi le principal frein pour les silver entrepreneur·e·s (30%). *"J'ai travaillé dans la banque pendant 17 ans mais c'est difficile si on ne sait pas vers quel établissement bancaire se tourner pour obtenir les meilleurs avantages"*, reconnaît Carole Chanlout. Pour elle, la difficulté s'est surtout concentrée sur l'usage du numérique. *"Je ne connais pas grand chose au numérique, j'étais un peu perdue pour la création de mon site internet"*, poursuit-elle. Au-delà de la création d'un site vitrine, *"les silver entrepreneurs ont également une mauvaise maîtrise des pratiques permettant de booster leur projet comme la prospection commerciale sur LinkedIn"*, renchérit Loïc Richer.



À lire aussi

Finis les jeunes loups, les silver entrepreneurs prennent le pouvoir !

Pierre Hom, lui, pointe un autre écueil : le manque de réseau et de connaissance dans la vente. *“C’est difficile de construire son produit, de vérifier qu’il correspond aux attentes des clients et surtout de se vendre avec le bon discours”* . L’exercice paraîtra sans doute plus simple aux anciens commerciaux, tout dépend encore une fois des profils. Il existe malheureusement peu de réseaux de silver entrepreneurs pour combler ces lacunes.

Un manque de structures dédiées

L'une des forces de l'entrepreneuriat français réside dans son réseau et son écosystème de tiers-lieux, fablabs, espaces de coworking et incubateurs. Ces lieux sont des vecteurs de créativité, de rencontres, de débats et de remise en question. Les silver entrepreneur·e·s, qui n'ont

pas été biberonné·e·s aux codes de la startup nation, n'ont qu'une faible connaissance du tissu d'accompagnement dont ils pourraient bénéficier. Or, malgré leur expérience passée, ils n'en ont pas moins besoin que les jeunes loups pour évoluer. *“C'est un coût mais l'accompagnement est vraiment nécessaire pour être challengé sur son projet”* , poursuit Pierre Hom.

À l'époque où il travaillait à la Ruche Numérique de Nantes, Loïc Richer a côtoyé plus d'un silver entrepreneur. *“Malheureusement, le silver entrepreneur est souvent sur-respecté et donc moins challengé dans son projet par les entités d'accompagnement”*. Il est donc important de leur apporter des structures en adéquation avec leurs besoins, ce que pointait déjà du doigt l'étude de the Global Entrepreneurship Monitor (GEM) en 2017. Avec Eustache, Loïc Richer souhaite créer un réseau d'entrepreneurs de plus de 45 ans pour leur apporter outils et conseils.

Une autre solution consiste à s'associer avec un·e entrepreneur·e plus jeune. *“Je suis moi-même, à 53 ans, un silver entrepreneur, j'ai créé neufixsept SAS il y a deux ans. Mon associé a moins de 40 ans. Nous nous complétons sur beaucoup de points”* , explique Loïc Richer. Ce choix permet de cumuler les complémentarités. L'association parisienne TIGCRE, qui fait matcher des profils intergénérationnels, l'a bien compris puisqu'elle facilite la recherche d'associé·e·s d'âges différents partageants des envies et des compétences complémentaires.

Avec le vieillissement de la population et l'amélioration des conditions de vie, le nombre de silver entrepreneurs n'est pas prêt de baisser. Et tant mieux car la réussite de leurs entreprises est supérieure à celles des créateurs plus jeunes selon un rapport du MIT réalisé par Pierre Azoulay. Alors plutôt que de les laisser de côté, ne serait-il pas de temps de construire un véritable écosystème pour les entrepreneur·e·s de plus de 45 ans et d'en faire des rockstars au même titre que les as du marketing tout juste sortis d'écoles de commerce ?

Article écrit par Anne Taffin