

Frédéric Bonan et les 3 piliers de la croissance d'une entreprise

Selon Frédéric Bonan, la capacité des entreprises à réussir leur croissance repose sur trois piliers indispensables : le positionnement avec la bonne offre, le facteur humain, les financements. Les entreprises qui combinent ces trois dimensions ont toutes les clés pour réussir leur stratégie de développement.

1er pilier : Le bon positionnement, la bonne offre

La santé économique d'une entreprise se mesure à sa capacité à vendre les produits qu'elle propose. C'est une évidence qui n'aura échappé à personne. Pour cela, deux choses sont requises :

- L'entreprise doit se positionner sur un marché porteur, c'est-à-dire un marché sur lequel la demande est en croissance.
- L'entreprise doit proposer une offre en phase avec les besoins et attentes des consommateurs sur le marché cible.

Pour Frédéric Bonan, une entreprise qui souhaite accélérer son développement doit d'abord se focaliser sur la formulation de la proposition de valeur et répondre à des questions essentielles comme :

- A qui s'adresse le produit ou service que je propose ?
- Quels sont les bénéfices de mon offre ? A quels besoins et attentes répond-t-elle ?
- Quels sont les avantages de mon offre sur celle de mes concurrents ? En quoi est-ce je me différencie ?

C'est un travail qui demande beaucoup de réflexion, mais aussi du bon sens. Frédéric Bonan reconnaît que ce n'est pas toujours facile, car le marché des biens et services est dynamique, en perpétuelle mutation. Jamais dans l'histoire le rythme des innovations n'a été aussi grand. L'offre évolue constamment.

Chaque jour apporte son lot de nouveaux acteurs, de nouveaux produits et de nouveaux services - avec lesquels il faut compter. Les évolutions concernent aussi bien l'offre que la demande : les habitudes, les besoins et les attentes des consommateurs changent. C'est la raison pour laquelle, selon Frédéric Bonan, les entreprises doivent toujours se remettre en question, ne jamais se reposer sur leurs lauriers, nourrir leur connaissance du marché et de ses évolutions pour être en mesure d'adapter l'offre à temps. Le Product / Market Fit est toujours précaire, toujours à repenser. Une entreprise, pour réussir sa croissance, doit constamment être ouverte sur le dehors, attentive au mouvement des marchés de consommation.

Les entreprises qui réussissent sont celles qui parviennent à identifier avant les autres les marchés porteurs et l'évolution des tendances de consommation.

2ème pilier : Le facteur humain, le management et le bien-être au travail

Selon Frédéric Bonan, le facteur humain est le deuxième pilier de croissance d'une entreprise. Parce qu'une entreprise est avant tout un collectif humain, ce facteur ne doit pas être négligé. Avoir des idées et de l'argent est nécessaire mais ce n'est pas suffisant : il faut aussi des femmes et des hommes capables de faire fonctionner l'activité.

Pour nourrir un projet de développement, 3 éléments doivent être réunis :

- Une équipe composée d'individus talentueux, compétents, bien formés et expérimentés. La qualité des ressources humaines peut faire la réussite ou l'échec d'une entreprise.
- Une équipe dirigeante et un management solides, vecteurs de cohésion des collaborateurs et d'alignement de tous les talents de l'entreprise sur les objectifs de développement.
- Des individus heureux dans leur travail. Le bien-être au travail est facteur de motivation. Toutes les études le démontrent : la qualité du cadre de travail a une influence positive sur la productivité des collaborateurs. C'est un enjeu essentiel, pris en compte par un nombre croissant de DRH.

3ème pilier : Le facteur financier : l'argent est le nerf de la guerre

L'argent est le nerf de la guerre. Le financement est le moteur de la croissance. C'est vrai au niveau macro-économique, ça l'est aussi au niveau de la micro-économie, des entreprises. La croissance d'une entreprise suppose des investissements, et donc des financements.

Plusieurs leviers de financement peuvent être activés pour soutenir la croissance des entreprises. Le choix entre ces leviers dépend en bonne partie des sommes d'argent que l'on souhaite obtenir. Mentionnons notamment :

- Le crédit bancaire, qui est la forme classique de financement (surtout en Europe). Il permet de lever des montants plus élevés, mais la frilosité des banques transforme bien souvent l'obtention d'un crédit en parcours du combattant pour l'entrepreneur isolé.
- Les aides publiques ou privées, qui constituent un véritable mille feuille. Impossible de faire la liste exhaustive de toutes les aides, crédits d'impôt et autres subventions destinées aux entreprises. Il en existe plus de 6000 !
- La Bpifrance, qui accompagne les entreprises innovantes dans le financement de leurs projets de développement via différents dispositifs : prêts, garantie des emprunts, financement des exportations, avances de trésorerie
- Les fonds d'investissement, qui permettent de lever de l'argent auprès d'investisseurs privés.

Une entreprise qui a besoin de financements importants pour soutenir son développement a deux choix principaux : le crédit bancaire ou la levée de fonds. La frilosité du secteur bancaire a conduit, depuis une dizaine d'années, de plus en plus d'acteurs économiques à se tourner vers le financement direct par levées de fonds. Si bien qu'aujourd'hui la demande de financement a largement dépassé l'offre. Il est devenu plus complexe de lever des fonds auprès d'investisseurs, ces derniers étant de plus en plus exigeants sur la solidité du business model et les perspectives de rentabilité.

Quoiqu'il en soit, une croissance de l'activité doit être financée. C'est un des trois piliers de la croissance. La réussite d'une stratégie de développement est fortement dépendante de la capacité

de l'entreprise à lever des fonds, en le faisant au bon moment et en choisissant des formules adaptées à ses besoins et à ses contraintes.

Renforcer ces trois piliers n'est pas chose facile. Comme l'explique Frédéric Bonan, en guise de conclusion, il faut « avoir conscience de ses limites sur chacun de ces piliers et y remédier le plus vite possible avec le support de gens plus brillants que vous ».