

RFCM 6 – 23 mars 2006



Atelier 2 :

« Expertise individuelle et création de bureaux d'études, des exemples réussis chez les jeunes experts et les nouveaux venus à la consultance »

14 h – 15 h 30

Intervenants :

- **M. Jean-Paul Morin, Directeur de l'expertise privée et des services aux opérateurs, FCI**
- **M. Yannick Lechevallier, Directeur de l'agence COOP DEC Conseil, Président de l'AJECID**
- **M. Marc Ribes, dirigeant de la société CTM**

M. Jean-Paul Morin introduit le débat en rappelant que devenir expert individuel est une décision difficile à prendre, qui exige une préparation solide et un accompagnement de l'expert. M. Yannick Lechevallier, Président de l'AJECID et lui-même créateur d'une structure dispensant des formations sur la coopération aux collectivités locales (Agence Coop Dec Conseil), présente l'atelier comme étant l'occasion de recueillir l'expérience et les bonnes pratiques des personnes dans la salle ayant créé une structure d'expertise individuelle, et de capitaliser cette expérience afin d'accompagner les personnes souhaitant entamer des démarches similaires.

M. Marc Ribes témoigne de la création de CTM, jeune structure intervenant en France et à l'international sur les problématiques des nouvelles technologies et de la société de l'information, plus particulièrement de l'e-administration. La création de CTM est le résultat d'un cheminement personnel, mais également de la réunion de bonnes circonstances professionnelles et d'une stratégie réfléchie : il est impératif de cerner sa démarche ainsi que sa valeur ajoutée sur le marché avant de créer sa propre structure.

M. Fadhel Martini et son collaborateur ont créé, lors de leur retour de poste en expatriation (VSN), la structure Etic Nord Sud, un bureau de conseil aux collectivités locales intervenant dans la coopération. Ils espèrent, au travers de cette structure, apporter une plus-value aux collectivités locales, les faire bénéficier d'un regard neuf, et faire évoluer les pratiques en coopération. Les difficultés majeures rencontrées depuis la création d'Etic Nord Sud sont liées à l'absence de réseau des experts, du fait de leur jeune âge, leur absence de formation commerciale, et la nouveauté de leur concept. Les atouts de la structure assurant sa pérennité sont sa flexibilité et la solidité de la méthodologie proposée.

M. Jean Ferrier témoigne à son tour des difficultés administratives rencontrées lors des premiers mois d'existence de CEEF, une structure de conseil et d'évaluation en éducation et en formation. Créer sa propre structure rajoute la casquette de chef d'entreprise à l'expert. Il est donc nécessaire de se préparer et de se former aux complexités administratives et procédurales, sous peine de ne pas réussir à déchiffrer et pénétrer le circuit d'appels d'offres, comme c'est le cas pour CEEF aujourd'hui.

Mme Elodie Rizenthaler de la société Europe & Globe confirme les propos de M. Jean Ferrier : sa structure commence aujourd'hui seulement à pouvoir se positionner sur des appels d'offres, répondant enfin au critère des 3 ans d'existence. Europe & Globe se heurte maintenant au manque d'ancienneté de sa dirigeante, qui ne compte pas les 10 années d'expérience professionnelle requises pour la majorité des postes. Au vu de ces difficultés procédurières et de la minceur des marchés avec le ministère des Affaires étrangères, il est impératif pour elle de développer ses activités dans le secteur privé.

Au cours de l'atelier et avec l'appui des divers témoignages, M. Yannick Lechevallier et Marc Ribes soulignent les trois questions essentielles à se poser impérativement avant de créer sa propre structure :

- le choix de son statut : consultant ou chef d'entreprise ? Le statut de chef d'entreprise implique de consacrer du temps à des démarches administratives, à réfléchir au positionnement et au développement commercial de sa structure, à nouer des partenariats avec d'autres structures. Cela se traduit par une charge de travail supplémentaire par rapport au statut d'expert. Ces paramètres sont contrebalancés par la satisfaction d'être maître de sa propre activité.

- la question de la préparation: créer sa structure exige de passer par les étapes suivantes : faire une étude de marché, définir son positionnement commercial, avoir ou acquérir une formation adéquate et disposer d'une expertise solide et de réseaux fiables.

- la question de l'accompagnement : les premiers mois sont décisifs : une entreprise sur deux en moyenne meurt au bout de trois ans. Il est impératif de connaître et de se lier avec des structures d'accompagnement de créateurs d'entreprise.

D'autres témoignages dans l'assistance soulignent l'existence d'heureuses initiatives : coopératives de consultants, structures d'accompagnement spécialisées, sites Internet (Agence pour la création d'entreprise).