

Depuis plus de 15 ans, Cédric GENET accompagne des chefs d'entreprise. Nous lui posons aujourd'hui 3 questions pour en savoir plus sur cette activité

Qui sont vos clients chefs d'entreprise?

Les clients chefs d'entreprise que j'accompagne ont tous un point commun : ce sont des entrepreneurs dirigeants, c'est-à-dire qu'ils sont à la fois actionnaires de l'entreprise et qu'ils la dirigent, la développent, souvent en y investissant toute leur énergie.

Je dirai que 2 profils se dégagent :

- Les jeunes entrepreneurs, au début de leur ascension et qui viennent chercher des conseils en matière de structuration, souvent à un moment clé de la vie de l'entreprise, un passage à une étape supérieure (développement d'équipe, intégration d'associé, levée de fond...)
- Les entrepreneurs plus installés, avec une activité plus solide et pérenne, qui commencent à se poser des questions sur leur situation personnelle et son optimisation et sur la suite à donner à l'entreprise : transmission, cession..

A quelles problématiques sont-ils particulièrement confrontés ?

Leurs problématiques évoluent en fonction du stade auquel ils viennent nous voir.

Pour un jeune entrepreneur, les problématiques majeures sont les suivantes :

- Développer la société (financement, levée de fond)
- Structurer la société (organisation juridique, développement et fidélisation d'équipe, mode de rémunération...)
- Pérenniser les revenus

Pour les entrepreneurs plus confirmés :

- Protection et sécurisation de la famille
- Optimisation de la rémunération et de la fiscalité
- Évolution de la société (évolution capitalistique, création de holding...)

- Préparation de revenus futurs
- Optimisation de la transmission de la société

Nous intervenons souvent à des moments charnières de la vie de la société ou de l'entrepreneur.

Cela étant dit, il ne faut pas considérer qu'il est trop tôt pour se faire accompagner : il est plus efficace de venir trop tôt, que trop tard. En effet, de nombreuses stratégies peuvent être mises en place, mais elles requièrent le plus souvent du temps pour s'avérer efficaces, et certains délais doivent être respectés pour que la stratégie soit optimale.

Comment répondez-vous à ces problématiques ?

Au cours des 15 dernières années, j'ai accompagné de nombreux chefs d'entreprise. Ce sont généralement des personnes très occupées, et très concentrées sur le développement de leurs sociétés ; souvent en dépit de leur situation personnelle.

Mon métier, c'est d'anticiper, d'identifier pour eux quelles vont être les problématiques qu'ils vont rencontrer et de mettre des stratégies en place pour les solutionner.

D'autre part, chaque entrepreneur est différent, et je dois m'adapter également, aux volontés personnelles de chacun, afin de m'assurer que leurs objectifs seront atteints.

L'accompagnement sur la durée, l'adaptation, l'ajustement permanent sur l'ensemble du patrimoine est par conséquent indispensable pour ces clients.