

## Interview de « **Françoise SAVES** » Présidente du Comité création d'entreprise de l'OEC

**L**'Ordre des Experts-Comptables vient de lancer son premier blog sur le thème des **Marchés du Futur des TPE/PME à destination des créateurs d'entreprise et développeurs de nouveaux business.**

**Nous avons rencontré notre consœur Françoise Saves, Présidente du Comité création d'entreprise de l'OEC, qui est à l'origine du projet.**

**LPC : Françoise Saves, pouvez-vous nous rappeler l'origine de ce projet ?**

**F. Saves :** Comme vous le savez, l'assistance à la création d'entreprise est pour moi un élément vital pour les cabinets et je le constate quotidiennement dans ma vie professionnelle. Après un mémoire consacré au sujet, j'ai moi-même lors de mon installation en qualité d'expert-comptable fait le choix de la création d'un cabinet, puis j'ai misé sur le développement de mon activité par une attention importante que j'apporte aux créateurs d'entreprises. C'est ainsi que cette attirance pour la création d'entreprise m'a conduit à plusieurs reprises à accepter au sein de nos instances professionnelles des responsabilités dans le domaine de la création d'entreprise.

Pour en revenir à l'origine de ce projet, il convient de rappeler que lors de notre 58<sup>ème</sup> Congrès professionnel en octobre 2003 dont la thématique était « Créer, Développer, Pérenniser, Transmettre », j'avais eu le privilège d'être nommée Rapporteur adjoint aux côtés de Michel Dussaux, Rapporteur général, en charge du pôle Création d'entreprise ; c'est dans cette expérience que se trouve l'origine de ce travail.

En effet, nous avons à l'époque beaucoup travaillé avec les consœurs et confrères lors la préparation de ce congrès sur les aspects méthodologiques de l'accompagnement du créateur d'entreprise, mais il nous paraissait évident à Michel et à moi-même que pour réussir à maximiser l'accompagnement, l'expert comptable devait également disposer d'informations sur les tendances des marchés pour mieux analyser les projets que lui présentent les créateurs.

*« L'expert comptable peut être présent sur un terrain où on l'attend moins : celui de la validation de l'idée et de la prise en compte des tendances du marché ».*

Nous avons demandé que soit réalisée une première étude sur les tendances des marchés du futur. Les résultats de cette étude ont été présentés en conférence plénière à l'ensemble des participants du Congrès 2003, le succès fut tel qu'ils nous paraissaient important de capitaliser sur cette réussite et de poursuivre le travail.

**LPC : 2003 - 2007, que s'est-il passé durant cette période ?**

**F. Saves :** Cette période a été riche pour le Comité création. En effet, le succès rencontré par cette première étude sur les NIB (Nouvelles Idées de Business), nous a conduit à animer régulièrement lors des salons des entrepreneurs de Paris et de Lyon et dans le Train de la Création d'entreprise, une conférence sur cette thématique et à chaque fois nous avons fait « salle comble ». Ces animations et rencontres sont importantes car elles permettent de montrer que l'expert comptable peut être présent sur un terrain où on l'attend moins : celui de la validation de l'idée et de la prise en compte des tendances du marché, l'homme du chiffre devient ainsi un véritable gestionnaire de l'information économique pour maximiser les chances de réussite du projet de son client : le créateur d'entreprise.

Le succès de ces conférences démontre l'attente forte des porteurs de projet dans ce domaine; dès lors le Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts-comptables a initié un travail de veille prospective sur les « Marchés du Futur des TPE / PME », afin d'être au plus près des préoccupations des clients chefs d'entreprise, de les aider à créer, innover, rebondir.

C'est le résultat de ce travail de trois années que nous venons de synthétiser dans cette nouvelle étude « Marchés du futur en 2007 » et dans les pages et les supports du Blog des Marchés du futur.

**LPC : Quels sont les enseignements majeurs de cette étude ?**

**F. Saves :** L'étude 2007 dresse de nouveaux constats et apporte de précieux enseignements.

Sur le plan des constats d'abord :

- le consommateur est insaisissable, à la fois en manque de repères, mais animé d'une volonté forte d'être acteur et reconnu ;
- on ne parle plus d'un marché de consommation, mais de marchés multiples ;
- les consommateurs sont aussi bien des personnes ayant des attentes particulières ou des communautés (jeunes, seniors). Le mode de vie (rurbains), les valeurs (le bio, le recyclable, le développement durable), le besoin de sens, sont des facteurs clés, le consommateur est attaché aux métiers traditionnels réalisés autrement...

Faire venir le monde à soi, où que l'on soit, à n'importe quel moment grâce à la technologie. Faire plier le monde à ses exigences personnelles, voilà le profil du consommateur 2007 !

Sur le plan des enseignements ensuite, l'étude révèle ce que seront les consommateurs de demain :

- « les seniors », population hétérogène aux besoins très divers intégrant toujours la mobilité, la technologie, un contexte et une communication adaptés ;
- « les jeunes », reliés à leur communauté toujours et partout, grâce à l'hyper technologie ;
- « les engagés » privilégiant les produits bons pour la santé et pour la planète.

De cette analyse découle nécessairement l'essentiel des marchés de demain et donc les métiers de demain qui seront souvent : « des services à la personne », des domaines où la qualité des savoir-faire et du service rendu reposent sur la confiance, l'efficacité et la disponibilité.

### **LPC : Que doit avoir en tête aujourd'hui un créateur pour mûrir son idée et mieux approcher les marchés de demain ?**

**F. Saves :** Le créateur doit être pragmatique et réaliste. Notre étude 2007 montre que 80% des idées sont dans le quotidien : les marchés de demain sont souvent à portée de main !

Le créateur doit être curieux, observer les comportements, découvrir les besoins. Il doit privilégier les réseaux, et mutualiser les coûts, les achats, la communication... afin de pouvoir proposer le meilleur prix. Il lui faudra ensuite rompre les codes et les règles, se démarquer des autres pour bousculer les habitudes et surprendre le consommateur. Il doit concevoir un modèle économique agressif, ouvrant toutes les possibilités de faire baisser les prix... enfin il ne doit pas avoir peur de mettre en avant sa personnalité, ses valeurs, ses convictions dans sa création d'entreprise : l'individu qui porte l'idée est capital !



**Françoise Saves**  
Présidente du Comité  
création d'entreprise de l'OEC

### **LPC : Quels sont les outils disponibles sur le Blog des Marchés du Futur ?**

**F. Saves :** Le blog est disponible depuis le premier février à l'adresse suivante <http://marchesdufutur.blogspot.com>.

Les créateurs d'entreprises ne disposent pas de cellule de veille et c'est donc à nous, les experts comptables, qui allons les conseiller tout au long de leur aventure, de leur proposer des outils pertinents et efficaces.

Pour atteindre cet objectif, nous avons mis en ligne l'intégralité de chacune de nos études sur les marchés du futur en incluant notamment des fiches de tendances sur les secteurs porteurs. Le visiteur pourra également y trouver les diaporamas que nous avons présentés dans nos différentes conférences ainsi que de l'information régulière sur les nouvelles tendances ou les nouvelles idées de business.

Il s'agit du premier blog de l'Ordre des Experts Comptables et nous souhaitons qu'il soit un outil réactif au service des porteurs de projets et des confrères engagés dans l'accompagnement à la création d'entreprise.

### **LPC : Françoise Saves, quel message en conclusion ?**

**F. Saves :** En conclusion, je voudrais préciser que la réalisation de ce travail est avant tout, et comme souvent, une grande aventure humaine.

Pour réaliser, cette étude nous nous sommes entourés de consoeurs et confrères et également de consultants externes afin de multiplier les regards croisés mais également de décrypter les tendances lourdes et les signaux faibles de notre environnement, et nous nous sommes également appuyés sur les services du Conseil Supérieur et notamment René Durringer qui pilote la prospective professionnelle pour nos congrès depuis plusieurs années, assisté avec efficacité par Bérengère Bézier. Je tiens à remercier toutes les compétences qui se sont associées dans ce projet.

Il n'en reste pas moins que le Blog est un outil interactif et chaque lecteur a également la possibilité de donner son avis, de faire-part de son expérience. Ce blog doit être un outil et une excellente façon d'enrichir la réflexion mutuelle au service de l'action pour et avec les créateurs d'entreprise.