

Operating partner, une seconde vie pour les entrepreneur·e·s

Une fois sa carrière terminée, un sportif de haut niveau devient coach, journaliste sportif ou encore influenceur. Après avoir monté une, deux ou dix entreprises, que devient un entrepreneur ? Encore peu répandu en France, le métier d'operating partner s'annonce comme un pivot d'avenir pour d'anciens dirigeants en quête de partage.

Temps de lecture : minute

2 décembre 2019

Aujourd'hui, l'écosystème entrepreneurial français bénéficie d'un (trop) grand nombre d'incubateurs et d'accélérateurs. Coachs, mentors et cabinets de conseil ont fleuri sur le territoire sans réussir à répondre à tous les besoins des entrepreneurs. *"Les consultants peuvent aider sur des sujets fonctionnels comme le marketing, et c'est très bien"* reconnaît Isabelle Saladin, fondatrice du réseau d'operating partners I&S Adviser, avant de souligner l'absence de soutien pour *"les aider à trancher des questions stratégiques"*.

Et c'est là qu'interviennent les operating partners. Anciens entrepreneurs et dirigeants d'une ou plusieurs entreprises, ceux-ci connaissent bien les méandres de l'entrepreneuriat, les périodes de doute et les questionnements sans fin. Pour entamer un nouveau chapitre de leur vie tout en gardant un pied dans l'entrepreneuriat, ils choisissent de mettre leur vécu au service d'autres dirigeants. Nul besoin de retourner sur les bancs de la fac pour endosser ce nouveau costume, l'expérience est le seul diplôme requis.

Les dirigeants veulent des pairs qui s'investissent

Contrairement à un consultant ou un expert, *l'operating partner a une approche terrain et comprend le niveau d'implication personnelle et financière du chef d'entreprise et les incidences des décisions prises*" souligne Isabelle Saladin. Cette compréhension, les entrepreneurs en ont besoin. *"Quand j'ai fais mon étude de marché, les startups ont tout de suite adhéré à l'idée mais les PME étaient méfiantes"*, leurs dirigeants craignant qu'on leur dispense encore des conseils très théoriques. *"Ces derniers ont besoin de pairs, de personnes qui ont vécu les mêmes difficultés qu'eux et qui veulent vraiment s'engager"* renchérit la fondatrice d'I&S Adviser.

Les operating partners interviennent sur l'ensemble des questions stratégiques rencontrées par les dirigeants : évolution du business model, lancement de nouvelles offres, ouverture de nouveaux marchés, acquisitions, levées de fonds, LBO, ouverture de filiales à l'étranger, cession, etc. Les actions sont mises en oeuvre par les directions métiers internes.

Il s'agit avant tout d'une aventure humaine où le dirigeant et l'operating partner sont très proches et doivent partager, en plus des risques, une même vision de l'entrepreneuriat.



À lire aussi

À quoi ressembleront les structures d'accompagnement de demain ?

Une deuxième vie d'entrepreneur sans les risques et les contraintes

En se reconvertissant en operating partner, les anciens entrepreneurs continuent de nourrir leur goût du défi, libérés des angoisses financières. *“Ils sont heureux de pouvoir partager leurs connaissances et leurs expériences tout en développant des entreprises”*. Si l'operating partner ne se substitue pas au fondateur, il est financièrement impliqué dans la réussite de son entreprise car sa rémunération se base sur un fixe et une prime calculée sur le succès de sa stratégie. Chez I&S Adviser, cet accompagnement débute autour des 9500 euros.

Au départ, le dirigeant d'entreprise vient chercher une aide, un conseil pour résoudre un problème plus ou moins identifié. L'operating partner réalise alors un check up de sa société, redéfinit ses besoins avec l'entrepreneur et réalise une ordonnance, c'est à dire, une feuille de route

des mesures à réaliser doublée d'un calendrier. Le client est libre d'accepter ou non la proposition. Si c'est le cas, des objectifs très précis sont établis pour pouvoir évaluer efficacement le succès de l'accompagnement.

De nombreux operating partners travaillent à leur compte pour des cabinets qui les mettent en relation avec des startups ou des fonds d'investissement. Ces derniers y voient l'opportunité d'accompagner au mieux leurs pépites comme C4 Ventures qui a fédéré tout un panel de spécialistes en marketing, cession, internationalisation.

Né dans les années 2000 aux Etats-Unis, le concept a mis une dizaine d'années pour migrer en France. L'intérêt que leur portent les VC et les chefs d'entreprise devrait continuer à pousser leur croissance dans le paysage entrepreneurial. *“En France, nous sommes incroyables en terme d'innovation et d'ingénierie et si on rajoute la couche business, nous n'aurons plus rien à envier aux autres continents; les Américains ne sont pas meilleurs, seulement plus pragmatiques”* conclut Isabelle Saladin qui espère bien apporter cette brique manquante grâce à ses operating partners.