

Direction

VIOT Benjamin

PAYGAMBAR Alyssa

Compte rendu d'une intervention d'un entrepreneur

Date : 18/11/2021	Destinataire : Mr Chergui
Heure de début : 9h	Heure de fin : 11h

Présents : <ul style="list-style-type: none">- 38 élèves de BTS SIOB- 2 professeurs	Absents : <ul style="list-style-type: none">- 2 élèves de BTS SIOB
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------

Objet de l'intervention :

- Présentation de son parcours scolaire et professionnel
- Présentation du métier d'entrepreneur
- Conseils pour notre future vie professionnelle
- Questions

Début de la séance ; Présentation de Stéphane TREPPOZ : un entrepreneur de génie

Stéphane TREPPOZ est né le 26 Avril 1966 à Lyon. Après avoir fait des études de commerces notamment dans la célèbre école de commerce d'HEC, il se lança dans l'entrepreneuriat.

Il commença sa carrière aux Etats-Unis, à New-York, dans l'entreprise Arthur Andersen, une entreprise spécialisée dans l'audit, le service juridique et fiscaux, la finance d'entreprise et le conseil.

Puis de 1990 à 1995 pour la filiale Meccano, une entreprise spécialisée dans la conception de jeux de construction à base de pièce métallique. Il a réussi, à partir de zéro, à développer son entreprise jusqu'à plus de 400 employés en tant que jeune français sur le sol américain. Mais attaché à ses racines, il décide de retourner en France pour travailler chez Vivendi un groupe français spécialisé dans les contenus, les médias et la communication. Lorsque l'entreprise Vivendi prend le contrôle d'AOL France, il en devient le PDG jusqu'en 2004.

En 2007, il prend la direction de Sarenza, une entreprise spécialisée dans la vente en ligne de chaussures jusqu'à avril 2018. Stéphane TREPPOZ est aujourd'hui devenu salarié du Groupe Casino et siège désormais au comité de direction de Monoprix en qualité de Directeur e-Commerce.

Présentation du métier d'entrepreneur

« Entreprendre c'est faire ce qui nous fait « triper » ». Pour Stéphane TREPPOZ, l'atout principal pour réussir est la passion car le monde du travail est un monde cruel (qui va durer environ 40 ans). Donc si nous ne sommes pas en capacité de s'impliquer à 100%, car l'on n'aime de ce que l'on fait, nous sommes voués à l'échec. Entreprendre c'est monter un projet précis avec envie. Pour espérer qu'un projet fonctionne il faut prendre en compte plusieurs facteurs capitaux :

- Prendre en compte la demande ; lorsqu'on se lance dans un marché, il faut s'assurer qu'une demande est présente sur celui-ci afin d'intéresser des consommateurs
- Avoir des fonds disponibles pour être prêt à investir et rembourser les potentiels prêts octroyés
- Se lancer dans un marché avec quelques concurrents peut s'avérer être avantageux pour l'entreprise car elle sera poussée à innover davantage
- Un des facteurs les plus important : Adopter une stratégie de différenciation ; il est essentiel de bâtir un projet unique pour se démarquer et attiser la curiosité des consommateurs

Conseils pour notre future vie professionnelle

- LE TRAVAIL EN EQUIPE : il est important lorsque l'on monte un projet de s'entourer d'une équipe compétente composée de personnes de confiance et avec des avis qui divergent. Cette divergence de point de vue permet à l'entrepreneur de voir son projet sous plusieurs angles et d'apporter les modifications nécessaires pour répondre au maximum aux besoins du consommateur.
- APPRENDRE A FAIRE LES BONS CHOIX : En tant qu'entrepreneur, nous pouvons être amenés à devoir gérer des situations qui exigent de prendre les bonnes décisions rapidement pour éviter au maximum les pertes. Ce conseil est d'autant plus valable dans la vie de tous les jours notamment auprès des personnes que l'on côtoie au quotidien ; car comme un bon entourage peut nous tirer vers le haut, un mauvais entourage peut nous pousser vers le bas et donc vers l'échec.
- NE PAS SE COMPARER : La comparaison n'apporte rien de bénéfique, elle n'apporte que dévalorisation de soi-même et une baisse de motivation. Nous sommes tous différents, il y a toujours des personnes plus fortes que nous dans certains domaines comme à l'inverse des personnes plus faibles que nous dans certains secteurs. Par conséquent, il est nécessaire de toujours rester concentré sur nous même, nos projets, nos envies : « Soyez acteurs de vos propres vies ».

Fin de la séance : Questions

A la fin de la séance nous avons eu la possibilité de poser des questions à monsieur TREPPOZ qui a pu enrichir davantage notre connaissance sur le monde professionnel. Voici un exemple de quelques questions posées à l'oral :

- « Quelles erreurs avez-vous faits durant votre carrière ? »
« Avoir choisi deux mauvais chefs de direction, ils n'étaient pas assez compétents pour la tâche demandée. Cette erreur a coûté à l'entreprise des millions d'euros. Il y a aussi lors de la vente de l'entreprise Sarenza, elle valait près de 198 millions d'euros mais a subi une énorme baisse, en raison de l'arrivée du géant sur le marché du e-commerce, Amazon qui écrasait tous les prix. Cette chute a fait baisser la valeur de Sarenza à 1€. »
- « En tant qu'entrepreneur, avez-vous réussi à concilier vie de famille et vie professionnelle ? »
« Etant père d'une famille de 4 enfants, j'ai dû prendre des décisions pour pouvoir allier les deux. J'ai été absent auprès de mes deux grandes filles durant 3 ans et elles me l'ont bien fait comprendre par la suite. J'ai failli réitérer mon erreur quand je me suis rendu compte que je ne voyais plus ma petite fille car quand je partais tôt le matin, elle dormait encore et quand je rentrais tard le soir, elle dormait déjà. J'ai senti que je passais une nouvelles fois à côté de quelque chose et j'ai de suite pris mes dispositions : j'ai arrangé mes horaires pour terminer à sept heures, mon taxi était toujours précommandé à cette heure-ci pour avoir le temps de voir ma fille. C'était évidemment la meilleure décision à prendre. »
- Combien étiez-vous rémunéré ?
« Mon salaire dépendait du chiffre d'affaires de mon entreprise mais au départ je me versais 6000€ en moyenne. »

Conclusion

L'intervention de Stéphane TREPPOZ, nous a beaucoup apporté car étant encore étudiants nous n'avons pas une expérience professionnelle suffisante pour avoir une opinion objective sur celle-ci. De par son parcours, il a pu nous léguer des conseils et des valeurs à toujours garder à l'esprit pour pouvoir réussir à monter un projet et réussir dans le monde du travail.