

Appel à l'ordre

Compte rendu de l'intervention de **Stéphane Treppoz** du 18/11/2021 au Lycée Parc Vilgénis (Massy).

Participants

Présents : **Stéphane Treppoz**

Professeurs

Classe SIO1B.

Palmarès de Stéphane Treppoz :

ISAI Gestion

Cofondateur

Nom de l'entreprise : ISAI Gestion

Durée d'emploi : 11 ans 11 mois

Directeur Général Délégué et Membre du Comité Exécutif

Nom de l'entreprise : Monoprix

Durée d'emploi : 1 an 2 mois

DIRECTEUR GÉNÉRAL

Nom de l'entreprise : Sarenza

Durée d'emploi : 12 ans 4 mois

WENDEL INVESTISSEMENT

Conseiller senior

Nom de l'entreprise : WENDEL INVESTISSEMENT

Durée d'emploi : 1 an 6 mois

SMT Sarl

Business Angel et Investisseur

Nom de l'entreprise : SMT Sarl

Durée d'emploi : 1 an 2 mois

DIRECTEUR GÉNÉRAL

Nom de l'entreprise : AOL FRANCE

Durée d'emploi : 5 ans 11 mois

VIVENDI

Personnel exécutif du directeur général de Vivendi et Cegetel

Nom de l'entreprise : VIVENDI

Durée d'emploi : 2 ans 9 mois

MECCANO, INC.

Président

Nom de l'entreprise : MECCANO, INC.

Durée d'emploi : 5 ans 5 mois

Définition 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

Les conseils de Stéphane Treppoz :

- 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.

- 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.

- 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 séance :

A la fin de la séance nous avons eu la possibilité de poser des questions ce 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 faites 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. »

Résumé de l'intervention

Cette intervention nous a appris beaucoup de choses pour réussir dans le monde de l'entreprise avec des conseils professionnels venant de Stéphane Treppoz ayant beaucoup d'expérience professionnel en tant que à la fois simple salarié et à la fois patron de plusieurs entreprise durant sa carrière (Mécano, AOL, Sarenza, ...).

Principaux conseils

Suivre son intuition, Faire confiance aux bonnes personnes, Ne pas se comparer aux autres, fixer des plages horaires pour garder une vie privée, Être collectif, Avoir confiance en soi, ...