

Créer son entreprise, c'est facile

L'exemple le prouve, il est facile de créer des entreprises. Il ne faut pas croire ceux qui expliquent que ce n'est pas possible. Ils n'ont simplement jamais eu le courage, l'inconscience ou le culot d'essayer.

■ En début de carrière, on m'a envoyé à Rio faire le profil géophysique de l'entrée de la baie, pour un projet de tunnel (mes résultats ont conduit à construire un pont). Mais après quelques semaines au Brésil, à 26 ans, je n'avais aucune envie de retrouver l'atmosphère maussade de Paris. J'ai donc proposé à mon employeur de créer une filiale à Rio. Il m'a enjoint de rentrer par le premier avion. Je suis resté.



Au Carnaval de Rio, février 1957.

D.R.

J'ai développé ma société, fait des conférences dans plusieurs universités brésiliennes et chez les militaires, et me suis même retrouvé professeur de géophysique à l'Escola de Minas. Quatre années grisantes.

Traductions en tout genre

J'ai revendu l'affaire à des Brésiliens, mais j'étais contaminé. De retour à Paris et de nouveau employé, j'ai créé avec un collègue, pour m'amuser, une société de traduction que nous avons appelée *Tradutec* car nous visions la traduction technique. Un cousin avocat nous a créé une SARL. Quelques annonces pour recruter des traducteurs à domicile, un mailing d'offres de service et c'était parti.

Je me suis retrouvé conférencier et professeur de géophysique

Par curiosité, nous avons plus tard fondé une deuxième société, *Les traducteurs associés*, pour créer notre propre concurrence. Même succès. Nous avons appelé la troisième *Tradu-Synthèse*. Là, surprise, nous avons surtout reçu des commandes d'entreprises chimiques et pharmaceutiques : la puissance évocatrice d'un nom !

Tout s'enchaîne facilement

Voulant connaître l'Amérique, j'ai créé une autre société de traduction à New York, que j'ai baptisée *Trans-*

lation Company of America, Inc. On m'a cru fou : il ne faut jamais croire les railleries des jaloux. À leur surprise et à la mienne, d'ailleurs, elle a marché : bureau au 58^e étage sur la 5^e Avenue, vue panoramique sur toute la ville et la statue de la Liberté. La gloire.

J'ai poursuivi à Montréal, Toronto, Genève, Lyon, San Francisco.

Peu persévérant, j'ai tout revendu et suis devenu consultant indépendant en Amérique du Nord. J'ai créé d'autres entreprises aux États-Unis, au Canada et en Afrique, dans des domaines divers (hôtels, centrales hydroélectriques, équipement de stations de ski, un port, un peu d'immobilier) pour le compte de clients qui m'ont fait confiance. Et chaque fois, j'ai été surpris par la facilité avec laquelle tout cela s'enchaînait. Créer des entreprises, c'est facile. Question de courage, d'inconscience et de culot. Les capitaux, on les trouve à condition d'être convaincant, réaliste et sympathique.

Et j'ajouterai que ce que j'ai fait toute ma vie pour la gagner m'a tellement amusé et passionné que j'ai l'impression de n'avoir jamais travaillé. ■

Serge Raffet (50)

J'ai cédé mes sociétés alors qu'elles étaient encore très jeunes mais j'ai eu le plaisir, passant par le Brésil des années plus tard, de voir que ma société s'était développée et était encore dirigée par mon ancien numéro deux, un jeune ingénieur brésilien que j'avais engagé sur place au début. Et si vous avez des problèmes de traduction ou d'interprétariat, adressez-vous donc à Paris à *Tradutec* qui va bientôt fêter son cinquantième et a été reprise et développée avec succès par mon ancien associé.