

AIDER LES PME À FRANCHIR le cap de la croissance

Frédéric Bonan, CEO d'I-Deal Development, a pour ambition d'accélérer la croissance des PME et de faire de leur projet de véritables success-stories. Entretien.



Frédéric Bonan

I-Deal Development a pour ambition d'accompagner les PME et les start-ups dans la mise en place de projets innovants. Dites-nous-en plus.

Nous identifions les PME dotées de véritables leviers de croissance en nous focalisant sur l'innovation qui peut être technique, humaine et organisationnelle. En effet, les sociétés qui ont la capacité à se développer rapidement et solidement s'appuient sur une combinaison de ces critères auquel vient s'ajouter le financement. Ancien CEO du groupe Altran jusqu'en 2003, j'ai mis en place des structures et des processus qui nous ont permis notamment de passer de 300 à 18 000 personnes. J'ai eu l'opportunité de constater que c'est réellement cette approche discriminante basée sur ces trois facteurs qui va permettre à une PME, qui opère sur le même marché que ses concurrents en s'appuyant sur

les mêmes ressources, de se développer plus vite.

I-Deal Development se positionne comme un architecte de la valeur qui va identifier les plateformes, les dirigeants, les organisations, les offres, les produits qui vont permettre à l'entreprise de se développer. Concrètement, il s'agit de conseil en stratégie qui va se décliner autour de deux paramètres : la croissance saine avec une génération de profit et de rentabilité sur une courte période. Notre valeur ajoutée est justement cette capacité à intégrer cette dimension temporelle qui est très souvent laissée de côté.

Comment cela se traduit-il concrètement ? Sur quels critères vous basez-vous pour sélectionner les projets que vous souhaitez encadrer ?

Nous avons la spécificité de nous intéresser en priorité aux PME, même si nous pouvons accompagner de manière ponctuelle des start-ups, une à deux par an généralement. Nous nous intéressons d'abord au chef d'entreprise qui doit être prêt à devenir un entrepreneur et à prendre des risques pour devenir le moteur générateur d'énergie intrinsèque de sa société. À cela s'ajoute le critère financier : il est plus facile pour les entreprises dont le modèle de revenu est éprouvé et rentable de trouver des fonds, même en early stage, que des start-ups qui ne génèrent pas de revenu. Enfin, il est nécessaire de pouvoir transposer les idées en réalité temporelle afin de pouvoir prévoir et anticiper des événements futurs.

Comment résumeriez-vous votre proposition de valeur ?

I-Deal Development a la capacité à accompagner les porteurs de projets de croissance interne ou

externe en jouant le rôle d'interface entre l'univers des managers, de la finance et des PME, qui a des contraintes qui lui sont propres et qui relèvent de l'ordre de l'humain, du relationnel voire de la famille.

Pouvez-vous nous donner des exemples récents de PME que vous avez accompagnées ?

Récemment, nous avons accompagné la vente de So.bio au groupe Carrefour. Il s'agit d'un réseau de distribution bio créé et développé par Marc Lachat. La marque va conserver son nom et va pouvoir s'appuyer sur toute la puissance et le savoir-faire du groupe pour poursuivre son développement. C'est une très belle success-story, d'autant plus que nous avons régulièrement l'occasion d'entendre que le monde du bio et de la grande distribution sont en opposition totale.

Dans le domaine de l'automobile, nous avons aussi accompagné le groupe Walor, que j'avais même envisagé de racheter alors que ce n'était qu'une petite entreprise. Nous avons travaillé avec ce groupe qui en 10 ans est passé d'un chiffre d'affaires de 8 à plus de 190 millions d'euros. ×