

**« Création d'entreprise »****EPISODE 10 : « Croissance »**

AUTEUR : Erick-Hector HOUNKPE

EDITEURS : Yann Durand, Aude Gensbittel

TRADUCTION :

**INTRO**

Bonjour à tous et bienvenue à l'écoute de Learning by Ear, pour le dixième et dernier épisode de notre série consacrée à la création d'entreprise. Nos héros, Alain, Kossi et Viviane, sont à présent installés dans leurs nouveaux locaux. Neuf mois après son lancement, les affaires marchent plutôt bien pour l'agence « Young Design ». Comment vont-elles se poursuivre ? L'épisode d'aujourd'hui, intitulé « Croissance », commence par un conseil de notre expert Daniel Huba, maître-assistant au centre régional pour le développement d'entreprise de l'université Inoorero au Kenya :

**1. Daniel Huba :**

*« Comment faire grandir un commerce ? On m'a souvent posé la question. La meilleure façon d'étendre ses activités, c'est d'observer régulièrement sa performance commerciale. Quelle est ma performance ? Commençons par mes produits ou mes services. Vous devez constamment les étudier et vous demander ce que vous pouvez faire de plus. Que puis-je ajouter à mes produits pour attirer plus de clients ? Continuez à rechercher ce que vous pouvez faire pour améliorer la qualité de vos produits ou de vos services. Parce que si*

*vous proposez un meilleur produit sur le marché, vous allez agrandir votre marché. »*

**2. Narrateur :** Comment étendre ses activités ? C'est justement la question que vont se poser nos héros. Viviane, Eliane, Jean et Kossi sont réunis dans la salle de travail. Alain vient les rejoindre.

### **Scène 1 : Dans la salle de travail**

**Alain, Viviane, Kossi, Eliane, Jean**

**3. ATMO : Ambiance intérieure, ventilateur**

**4. SFX : Porte s'ouvre, puis bruits de chaises**

**5. ALAIN :** Excusez-moi, j'avais un client au bout du fil. Vous en êtes où ?

**6. VIVIANE :** Ah Alain, on t'attendait.

**7. ALAIN :** Alors, comme on l'a dit la dernière fois, ce qu'on doit faire maintenant, c'est réfléchir à la façon d'améliorer nos prestations... Les affaires marchent, certes, mais vous le savez autant que moi, ce n'est pas encore comme on aurait souhaité. Et nous devons anticiper. **(Silence)** Attendez. Viviane, où est ton assistant ?

**8. VIVIANE :** Je me suis demandé s'il fallait déjà le faire participer à ce genre de réunion.

**9. ALAIN :** Oui, bien sûr ! **(Silence)**

10. **KOSSI** : Je ne pense pas. Pour moi, c'est plutôt une réunion stratégique, on va l'associer après...
11. **ALAIN** : (**Résigné**) Bon, je me disais juste qu'il pourrait nous être utile parce qu'il s'agit de trouver des stratégies marketing et communication pour améliorer nos prestations.
12. **ELIANE** : De toute façon, il ne sera pas trop tard pour l'associer quand nous aurons décidé...
13. **ALAIN** : Bon, allons-y.
14. **VIVIANE** : Je lui avais déjà demandé des fiches sur le sujet. Et il m'en a produit. En gros, selon lui, comme la concurrence est rude, il faut agir sur les prix. Ou si on maintient les prix tels quels, il faudra accompagner nos prestations de valeurs ajoutées ou bonus. Par exemple, quand quelqu'un s'engage pour une décoration intérieure, lui offrir l'entretien sur 6 mois voire un an. Une sorte de service après-vente.
15. **JEAN** : Je trouve ça bien.
16. **ALAIN** : Moi aussi.
17. **VIVIANE** : Bien entendu, le coût de cet entretien peut être à moitié inséré dans le prix global, histoire de ne pas tout perdre... Personnellement, je pense que nous devons quand même ressortir notre arsenal de communication... toutes ces idées géniales que nous avons eu au début, on a tendance à

les oublier, maintenant que les affaires sont lancées...

18. **KOSSI :** Ah oui, ça peut servir !... Sur un autre plan, moi, je pense qu'au niveau de la comptabilité, il faudra que tu nous fasses des propositions concrètes, Eliane, car nous n'avons pas de service efficace de recouvrement. Du coup, on a l'impression que l'argent ne rentre pas comme il faut. Il faut trouver des idées pour « harceler gentiment » nos clients – comme le disait Viviane – pour qu'ils payent ce qu'ils doivent...
19. **ALAIN :** C'est vrai ce que tu dis ... Jean, de ton côté, est-ce que tu as des idées pour notre présence sur le net, ça peut nous booster.
20. **JEAN :** J'ai des trucs qui me trottent dans la tête mais je vais les mettre sur papier et je vous les propose à la prochaine réunion.
21. **KOSSI :** Oui, c'est bien tout ça, mais je voulais dire quelque chose. Au lieu de nous concentrer uniquement sur l'amélioration de nos prestations, et si nous élargissions carrément notre marché ? Et si nous faisons des projets d'expansion de notre société ... (**Silence**)
22. **VIVIANE :** Tu veux dire, s'installer dans d'autres villes, d'autres régions ?
23. **KOSSI :** (**Enthousiaste**) Exactement ! Nous devons penser dès maintenant à toucher d'autres cibles,

d'autres populations, je suis sûr qu'il y a plein de gens ailleurs qui seraient intéressés par nos prestations.

24. **ALAIN :** Attends, attends, tu imagines les coûts et les difficultés de financement ? Et tu sais bien toutes les acrobaties que nous avons dû faire pour être là où nous sommes.

25. **KOSSI :** (**Convaincant**) Ça veut dire que nous le pouvons, hein. « Yes we can ! ». Si nous avons réussi une première fois, nous en sommes capable à nouveau.

26. **ELIANE :** Est-ce que la sagesse ne recommande pas de maîtriser d'abord ce qu'on a, avant de chercher à conquérir d'autres horizons ?

27. **ALAIN :** (**Perplexe**) C'est vrai que le marché existe aussi à l'intérieur du pays. A quoi ça sert de nous battre contre nos concurrents ici, si nous pouvons anticiper et les devancer dans les régions ? J'avoue que je suis tenté, vraiment tenté.

28. **VIVIANE :** Ça y est, toi aussi tu deviens fou !

29. **ALAIN :** Il ne s'agit pas de folie, mais d'anticipation ; et vu sous cet angle... j'avoue que je suis tenté.

30. **JEAN :** Et les questions de coûts. Comment on fait ? Parce qu'il faut prospecter, faire une étude de marché, ne serait-ce qu'une petite, mais surtout mobiliser des fonds pour louer un siège, affronter

à nouveau les tracasseries administratives, recruter du personnel. Car il s'agit là d'une filiale à ouvrir...

31. **ELIANE :** Et ça coûte de l'argent, ça demande de l'énergie, de la disponibilité, des idées. On va être dispersés.
32. **KOSSI :** (**Encore plus enthousiaste**) Rien qu'à les évoquer, ces difficultés, vous me donner encore plus envie de me lancer, vous me faites croire encore plus à ce projet.
33. **VIVIANE :** Je ne suis pas encore complètement convaincue, mais je veux bien qu'on y réfléchisse, pour évaluer si c'est faisable ou non.
34. **ALAIN :** Je crois qu'il faut en parler avec notre « Business Angel ».
35. **ENSEMBLE :** (**Pêle-mêle**) Ouais ! Bonne idée ! Allons voir Oncle Salanor...Lui, il va nous conseiller...

<b>36. SFX : Bruits de chaises</b>
------------------------------------

37. **Narrateur :** S'agrandir n'est pas une décision qui se prend à la légère, il faut étudier de nombreux aspects avant de se lancer. Mais selon notre expert, Daniel Huba, c'est aussi en étant audacieux qu'on peut aller plus loin.

38. **Daniel Huba :**

*« La croissance de votre commerce implique que vous vous gagnez du terrain sur vos concurrents. Demandez-vous régulièrement qui sont vos concurrents, qui arrive sur le marché, qui le quitte. Faites ce qu'on appelle une analyse de la concurrence. Rendez visite à vos concurrents, achetez des échantillons de leurs produits. Observez ce qu'ils font de mieux que vous.*

*Et dernier point important : ce qu'on appelle le développement de marché. Ne soyez pas satisfait parce que vous vendez votre stock chaque jour : « J'ai mon stock de vêtements, ils arrivent une fois par mois de Dubaï ou d'Europe, je vends tout et ensuite je me repose. » Non ! Ce n'est pas la bonne mentalité. Demandez-vous quel sera votre prochain marché. Cela peut-être le village voisin ou la ville la plus proche. Faites-y une visite ! Demandez-vous : « Si j'ai du succès sur ce marché, est-ce que je peux en avoir sur un autre ? Si je fournis des vêtements aux femmes, est-ce que je peux aussi en fournir aux hommes ? » C'est comme cela qu'on augmente ses parts de marché. Et quand on augmente sa présence sur le marché, alors c'est qu'on étend ses activités. »*

**39. Narrateur:** Après mûre réflexion, nos héros ont décidé d'ouvrir une filiale dans la ville de Lokossa, en province. Le marché y semble prometteur et personne n'y propose les mêmes prestations que l'agence Young Design. Six mois plus tard, l'ambiance est à la fête lors de l'inauguration de la nouvelle filiale.

**Scène 2 : Dans la filiale de la petite ville de Lokossa**

**Alain, M. Salanor, Kossi, Viviane, Jean, Eliane, Serveuse, invité X, invité Y, invité Z, Foule**

**40. ATMO : Ambiance intérieure, bruits de pas, conversations, musique**

41. **Voix X :** Ils ont osé. Quel courage !

42. **Voix Y :** Ah oui, il y a de quoi les féliciter. Tu sais, il n'y en a pas beaucoup aujourd'hui, hein, des jeunes qui veulent se battre, qui veulent réussir quelque chose par eux-mêmes...

43. **VOIX Z :** Oh non, de nos jours ils préfèrent tous la facilité, ce sont des paresseux...

44. **Voix X :** (**Hèle une des serveuses**) S'il vous plaît mademoiselle, du vin !

**45. SFX : Boisson versée dans un verre**

46. **Serveuse :** (**aimable**) Voilà, je vous en prie.

**47. SFX : (A réaliser lors de l'enregistrement) Alain tape dans ses mains (ou sur son verre) pour attirer l'attention**

48. **ALAIN :** (**Enthousiaste**) Mesdames et Messieurs, chers invités, je voulais juste, au nom de toute l'équipe, vous remercier d'être venus nous soutenir... Nous espérons que la petite fête ne vous a pas déplu et que vous reviendrez à l'agence pour des

commandes ... (**à ses compagnons**) Venez Viviane, Kossi, Venez, rejoignez-moi, Eliane, Jean, allez, venez ! J'en profite pour vous présenter les visages de « Young Design » : Viviane, Kossi, Jean, Eliane et moi-même... Nous voulions une filiale dans cette ville de Lokossa, nous avons prié, nous avons beaucoup réfléchi, nous avons travaillé nuit et jour, et aujourd'hui, à l'aide de personnes qui nous sont chères, cette filiale est ouverte...

<b>49. SFX : Applaudissements, cris de joie</b>
---

50. **FOULE :** Bravo ! Nous sommes fiers de vous !

51. **ALAIN :** Merci, merci... Nous devons remercier particulièrement nos parents, qui sont présents ici avec nous. Nous voulons leur dire que c'est pour leur faire honneur que nous sommes en train de nous battre... C'est vrai, au départ, beaucoup ne croyaient pas en nous, mais au fur et à mesure, nous les avons convaincus... Je me rappelle encore l'une de nos mamans qui craignait de nous voir prendre cette voie et nous perdre dans l'échec. Eh bien aujourd'hui, c'est elle qui nous félicite le plus, qui nous chouchoute. Nous y avons cru, nous voulions nous lancer dans les affaires pour pouvoir venir en aide à nos parents. Mais il s'agissait aussi de prendre notre place au sein de la communauté...et croyez bien que nous voulons faire de grandes choses, nous voulons

avancer et vous montrer cette nouvelle Afrique qui réussit, sans tambour ni trompette...

<b>52. SFX : Applaudissements</b>
-----------------------------------

**53. ALAIN :** Merci, merci. Mesdames et Messieurs Je m'en voudrais d'oublier de saluer et de remercier au nom de mes associés la délégation de nos anciens camarades du lycée, nos amis de belote et tous les autres. Mesdames et Messieurs, ce que vous ne savez pas... eh bien, c'est que ce sont eux les premiers actionnaires de cette agence. Ils ont cotisé leurs petites économies, 50.000F par ci, 100.000F par là, quand presque personne ne croyait en nous. Ils voulaient nous appuyer, nous encourager parce qu'il fallait mobiliser des capitaux. Et après eux, nos parents ont eux aussi participé. Puis après nos parents est venu l'homme providentiel, (**un court silence**) Monsieur Salanor, notre Business Angel, je vous demande de l'applaudir !

<b>54. SFX : Applaudissements plus nourris</b>
--

**55. ALAIN :** Mais je deviens déjà trop long. Sachez simplement que **Young Design** peut vous apporter une assistance-conseils en prenant en charge l'organisation de vos mariages et baptêmes, en s'occupant de la décoration de vos maisons, de vos jardins, des édifices publics... Nos portes sont ouvertes. Vous trouverez des

prospectus sur cette étagère au fond de la salle près de la sortie, n'hésitez pas à vous servir. Et ici se trouve un modeste buffet de petits fours, croissanteries et autres. Là, aussi, c'est libre-service ! Merci d'être venus.

**56. SFX : éclats de rires du public**

**57. M. SALANOR :** (**Fort de loin**) Votre attention, s'il vous plaît. Permettez-moi de dire quelques mots. Je dois reconnaître que je suis assez ému. Je voudrais vous dire, à toi Alain et aussi à vous Kossi, Viviane, Eliane et Jean : bravo et merci... Je suis fier de vous, vous avez tenu le coup. Et comme moi, vos parents sont fiers de vous. Ils m'ont dit de vous le dire.

**58. Les jeunes :** (**Pêle-mêle**) Merci, merci beaucoup tonton, Merci monsieur Salanor....

**59. ATMO : Des applaudissements plus forts**

**60. M. SALANOR :** Nous vous avons vu commencer. Les difficultés, les critiques, les refus, les sarcasmes, rien ne vous a été épargné, mais comme je vous l'avais conseillé, vous avez résisté, vous avez insisté. Vous avez cru en vous-mêmes et aujourd'hui les fruits sont là. Le conseil que je tiens à vous donner, c'est de continuer et de persévérer.

**61. SFX : Applaudissements**

**62. M. SALANOR :** Et que vive Young Design !

63. **SFX : Rires, applaudissements, acclamations...**

64. **ATMO : Bruits de verres, de couverts, conversations animées**

65. **KOSSI :** (à l'écart, d'un ton heureux) On a réussi, on a réussi...

66. **VIVIANE :** Et Alain, quel beau discours ! Tu as des talents cachés d'orateur, dis-moi...

67. **ELIANE :** La moralité, c'est qu'il fallait y croire...

68. **JEAN, VIVIANE et KOSSI :** (**acquiescent**) oui... tout est là !... c'est ça le secret... Et nous y avons cru !

69. **ALAIN :** Et nous y croyons toujours !...

70. **Narrateur :** C'est donc dans la joie que se dénoue notre histoire. Alain, Kossi, Viviane, Jean et Eliane ont réussi à réaliser leur rêve. En continuant à travailler dur, ils vont faire prospérer leur agence de design et inspirer d'autres jeunes à se lancer dans les affaires eux aussi. Mais laissons le mot de la fin à notre expert, Daniel Huba :

71. **Daniel Huba :**

*« Merci beaucoup. Ça a été un plaisir de parler avec vous ! Vous savez, parfois les experts vous donnent des statistiques très pessimistes sur le nombre de petits commerces qui font faillite. Mais ne vous découragez pas ! Vous y arriverez en planifiant votre idée. Souvenez-vous : il faut d'abord rassembler des idées, en choisir une, écrire un concept, le tester*

*dans une étude de marché, c'est-à-dire chercher ce que veut le client, ensuite financer le tout, puis penser toujours à la croissance.*

*Deuxièmement, il est aussi bon de ne pas se concentrer seulement sur son affaire. Un bon entrepreneur se renseigne toujours et est sans cesse à la recherche de nouvelles informations.*

*Et enfin, n'oubliez pas votre vie privée, la famille. Prenez soin de vous, utilisez bien votre temps pour vous reposer, pour vous amuser, construisez votre famille et vous aurez du succès dans tous les domaines. »*

## **OUTRO :**

C'est ainsi que s'achève notre série Learning by Ear consacrée à la création d'entreprise. Merci à Daniel Huba, maître-assistant au centre régional pour le développement d'entreprise de l'université Inoorero au Kenya, pour sa précieuse participation. Auteur : Erick-Hector Hounkpé

Que vous a inspiré cette histoire ? Peut-être rêvez-vous vous aussi de créer votre propre entreprise. N'hésitez pas à nous en parler en nous adressant un courriel à l'adresse suivante : french@dw-world.de

Et si vous souhaitez réécouter cet épisode ou bien écouter les autres feuilletons de Learning by Ear, une seule adresse : [www.dw-world.de/lbe](http://www.dw-world.de/lbe)

Au revoir et portez-vous bien !

**FIN**