

Interview Entreprise Facile / Novembre 2007

La vie des entrepreneurs : Interview de Nicolas Basso

Par Delphine Favory, mardi 13 novembre 2007 :: [Interview](#) :: [#102](#) :: [rss](#)

Nicolas Basso est le co-fondateur de [Metycea](#), une jeune pousse française de l'internet dont la vocation est d'assurer la création et l'édition de sites internet. Après plusieurs collaborations sur des créations d'entreprises, il se lance à son tour et nous raconte son parcours, de l'envie de créer à la réalisation du projet.

1/ Comment vous est venue l'envie d'entreprendre ? A partir de quand, ou quel événement vous a encouragé à franchir le cap ?

Lorsque j'ai pu avoir l'opportunité d'échanger avec d'autres entrepreneurs, j'ai toujours été curieux de connaître l'origine de leur propre envie d'entreprendre. Et comme une majorité d'entre eux, j'estime que mon attrait pour la création d'entreprises est inné. Pour autant, dire que l'entrepreneuriat est inné ne revient pas nécessairement à affirmer que l'on a toute sa vie été un entrepreneur. Généralement, le temps et les expériences ont révélé ce trait de caractère et tous les entrepreneurs se reconnaissent ensuite dans l'idée qu'ils ont depuis longtemps été animés par cet état d'esprit.

Pour ma part, l'entrepreneuriat est en effet venu progressivement durant ma scolarité à l'instar d'un éveil progressif. Evidemment, j'ai des souvenirs très sélectifs de mon enfance ou de mon adolescence qui pouvaient laisser présager une telle orientation mais je considère le point de départ lors de mon cursus en Ecole Supérieure de Commerce. Si je devais spécifiquement choisir un moment clé, je définirai comme origine mon implication dans la constitution d'une EURL en 2002. Depuis cette première expérience forte, je n'ai eu de cesse d'avancer vers le cap de l'entrepreneuriat. Je l'ai aujourd'hui franchi en début d'année 2007 en me focalisant sur la création de la société Metycea – agence de création et d'édition de sites internet.

2/ Entrer dans une démarche de création : est-ce que ça change la vie, le quotidien, les préoccupations, la vision de l'entreprise, le regard ou le comportement de son entourage... ? comment ? pourquoi ?

Tout à fait ! A mon goût, l'entrepreneuriat entraîne nécessairement une confusion des sphères personnelles et professionnelles. Mon quotidien personnel est aussi celui de la création d'entreprise. Du matin au soir et tous les jours sans distinction. Je n'exprime pas de difficultés à finir mes journées durant les nuits ou à finaliser un document le dimanche... Je ne nie pas que cela soit parfois délicat mais je ne regrette rien car chaque journée a ce nouveau goût de liberté et apporte en plus son lot de plaisir.

Avec un tel investissement, la vision de l'entreprise se modifie en conséquence. On a le sentiment de passer de l'autre côté du rideau avec les responsabilités qui sont celles d'un entrepreneur. J'ai personnellement beaucoup de sympathie pour les chefs d'entreprise, qui, on l'oublie trop souvent, sont aussi d'anciens salariés. Gérer une entreprise vous permet d'avoir

un regard transverse et aide aussi à mieux comprendre ce qu'ont pu vivre vos anciens employeurs. La vision de l'entreprise devient donc peu à peu plus globale.

Enfin, le regard des autres, même s'il peut changer, dépend beaucoup de la façon dont vous communiquez avec eux. J'ai beaucoup échangé sur ces sujets avec ma famille et mes proches qui m'ont vu murir au fur et à mesure. Leur soutien m'a parfois été essentiel, surtout dans la phase d'amorçage.

3/ Vous êtes actuellement en plein développement d'un projet : quels sont vos doutes et vos problématiques ? Quelles sont vos sources d'enthousiasme et de satisfaction ? Y a-t-il plus de contraintes que vous ne l'imaginiez ? Comment les surmontez-vous ?

En schématisant un peu, je distingue 3 phases lors du parcours entrepreneurial dans lesquelles tout créateur d'entreprise rencontre son lot d'incertitudes et de plaisir.

- De l'idée au projet : les principales questions résident dans la validité de l'idée et l'adéquation homme/projet. En parallèle, c'est sans doute la phase la plus libre où les seules obligations sont celles que le porteur s'impose.
- Du projet à la création : il devient alors nécessaire de définir précisément les moyens à engager, à rencontrer et séduire les premiers « partenaires ». C'est aussi l'époque des « premières victoires ».
- De la création au développement est une phase de renaissance. L'entreprise créée est fragile. L'entrepreneur doit désormais consacrer toute son énergie à son développement. Les premières obligations surviennent du fait des relations avec les clients et les fournisseurs.

La création de Metycea m'a fait traverser chacune de ces phases et je m'efforce aujourd'hui de développer notre société. Dans cette aventure, mes principaux doutes ont été d'un point de vue humain au moment de notre association (Metycea compte 3 associés) et financier (de par l'incapacité à assumer le montant de charges de départ). La résolution de ces difficiles équations ont été nos principales sources de joies avec aussi la signature de notre premier contrat client.

4/ Votre premier blog s'intitulait "entrepreneur philosophe". Avec le recul et l'expérience sur votre projet de création, peut-on l'être vraiment ?

Votre question me fait fortement penser à celle que l'on pose parfois aux philosophes. Peut-on vraiment être sage ? Je pense que de la même façon, il s'agit d'une notion absolue non d'un état défini. De fait, il s'agit de tendre vers un entrepreneuriat philosophe ce qui à mon goût signifie de ne jamais oublier la place prépondérante que l'homme occupe dans l'entreprise.

Je me souviens avoir ouvert ce blog pour confier mon sentiment sur un entrepreneuriat trop souvent dénaturé : business plan, marketing, ressources humaines...etc sont autant d'outils à la création d'entreprise. Cependant, au cœur de la création, il demeure un homme (ou une femme) désireux de créer de la valeur. C'est cela que je souhaitais mettre en avant. Le blog Entrepreneur Philosophe m'a permis de m'exprimer sur des sujets simples de la création d'entreprise : la liberté d'entreprendre, le courage d'entreprendre, le bonheur d'entreprendre...Autant de thèmes que j'ai rattachés à ma propre expérience au sein de Metycea. J'ai d'ailleurs poursuivi ces « confidences » en regroupant tous les billets du blog Entrepreneur Philosophe sous celui de Metycea.

5/ Quels conseils donneriez-vous à un porteur de projet qui souhaite créer son entreprise ?

Persévérer et agir. Le principal défaut des porteurs de projets reste de trop douter, trop « brainstormer » et ce au détriment de l'action. Le doute est une composante naturelle de l'approche entrepreneuriale. Autant faut-il savoir mettre un terme à son projet si celui-ci ne semble pas suffisamment mature, autant faut-il surtout savoir d'abord trancher et agir.

Entrepreneur qui s'investit, Nicolas Basso est co-fondateur de deux clubs business, le CERAM Business Club réunissant d'anciens étudiants entrepreneurs et le Club Business 83 pour les professionnels du Var. Retrouvez Nicolas Basso sur le Blog : blog.metycea.com.