

# L'EXPRESS

# ÉDITION SPÉCIALE

W - UN MAGAZINE DU GROUPE WINCH - N°7



# Musique

## business se réinvente

**Interview / Pascal Nègre**  
**Pourquoi les majors**  
**ont-elles mis**

**en concurrence**  
**contre / Cerrone**  
**Producteur multifacette**

**Le modèle d'entreprise**  
**Kstarter, le pari**  
**du financement collaboratif**



# « Entreprendre ne s'apprend pas il faut en avoir envie »

Avocat d'affaires, **Daniel Kahn** accompagne les entrepreneurs qui se développent à l'international. Il porte un regard aiguisé sur ceux qui osent et la manière dont ils le font

Daniel Kahn, un avocat d'affaires « entrepreneur ». Il a monté son cabinet il y a trente ans. Passionné de technologies, inlassable globe-trotteur, il aime défricher des territoires, l'Europe, la Silicon Valley, Israël et, depuis six ans, la Chine. Sans doute est-il un bon avocat. La seule chose que nous pouvons avancer est qu'il aime construire des ponts entre les cultures, les gens, les pays. Il croit en l'humain comme arme de développement massif permettant au monde de se développer.

**La notion de « risque d'entreprendre » a-t-elle évolué ? Perçoit-on le risque différemment, le valorise-t-on mieux ou moins bien qu'avant ?**

Non, le risque n'est plus le même. Quand j'ai commencé, rien n'existait, aujourd'hui une série de dispositifs de sécurité a été mise en place en France : le congé création d'entreprise dans le privé, système similaire dans le public, des subventions diverses et variées et la couverture par le chômage – même si ce n'est pas sa fonction première – permettant d'entreprendre avec moins de risques. Par ailleurs, l'environnement a changé, avec l'apparition depuis une quinzaine d'années d'un capital risque français et d'une culture du *business angel*. Néanmoins, les banques ne participent toujours pas à l'entrepreneuriat, elles ne veulent pas y concourir, pensant que ce n'est pas leur métier de prendre des risques importants.

**Cela fait trente ans que vous accompagnez des entreprises. Voyez-vous les mêmes profils d'entrepreneurs ?**



Ce qui est formidable, c'est le nombre croissant de jeunes sortant de la fac ou d'écoles, ou d'autodidactes qui créent des entreprises aujourd'hui. Certaines écoles ont d'ailleurs créé des filières d'entrepreneuriat. Cependant, entreprendre ne s'apprend pas, il faut en avoir envie, vraiment ! Et on voit dans toutes les générations de nombreux entrepreneurs qui vont soit créer, soit reprendre une entreprise, dans le domaine du numérique et d'Internet ou dans d'autres secteurs.

**On dit que les États-Unis sont une terre plus favorable à la prise de risque que la France et l'Europe en général. Partagez-vous cette idée ?**

Oui et non. Il existe en France davantage de filets de sécurité pour aider à entreprendre alors qu'aux États-Unis, cela n'existe pas. En revanche, il est plus simple de créer une entreprise là-bas, car il y a beaucoup moins

de contraintes administratives, il y est plus facile de lever de l'argent à l'amorçage et auprès d'investisseurs et, surtout, l'échec y est moins stigmatisant qu'en France.

**Peut-on dire que certains peuples sont plus audacieux que d'autres ou bien est-ce une question de lieux et de moments ?**

Je ne crois pas, le monde est global. Il s'agit plus de générations. Le foisonnement de créations et d'imagination est le même partout. Les incubateurs chinois sont remplis d'entrepreneurs Internet qui ressemblent aux nôtres, à ceux des États-Unis, d'Israël ou de nombreux pays dans le monde. On ne se rend pas compte que c'est un phénomène global. J'étais récemment juré d'un concours mondial sur des innovations sur les cartes SIM. Les projets venaient de partout : d'Afrique, d'Amérique du Sud, de Russie et, bien sûr, d'Europe, des États-Unis, d'Israël et d'Asie.

**Y a-t-il des conditions sociales, politiques, réglementaires, politiques qui, d'après vous, favorisent ou paralysent la prise de risque ?**

Le rôle de l'État est de créer le cadre indispensable à l'essor de l'entrepreneuriat. Il faut mettre en place des règles simples pour la création d'entreprise, la sécurité juridique et fiscale (le non-changement des règles pendant une durée de plusieurs années), offrir la possibilité à ceux qui gagnent beaucoup d'argent de payer un impôt raisonnable. L'existence d'un marché boursier qui fonctionne bien, une incitation et une aide à l'exportation et au développement à l'étranger sont également aussi nécessaires

qu'une industrie du capital risque disposant de ressources importantes et gérée par des équipes indépendantes et de bonne qualité. Les concours financiers doivent être apportés par des professionnels du capital risque, avec de vraies équipes qualifiées, pour sélectionner les bons projets. Toutes ces personnes seront rémunérées sur la valeur dégagée. Je suis un libéral, et je ne pense pas en conséquence que l'argent public soit nécessaire pour encourager l'entrepreneuriat. En France, l'État a mis en place de nombreux types de subventions à la création d'entreprise. Je ne suis vraiment pas convaincu que ce soit une bonne idée, car on risque ainsi d'encourager des projets qui n'ont aucun avenir. Il faut laisser le marché agir mais, je le répète, en encourageant et en aidant à la création d'un environnement d'investisseurs avisés.



**« EN FRANCE, L'ÉTAT A MIS EN PLACE DE NOMBREUX TYPES DE SUBVENTIONS À LA CRÉATION D'ENTREPRISE. JE NE SUIS VRAIMENT PAS CONVAINCU QUE CE SOIT UNE BONNE IDÉE, CAR ON RISQUE D'ENCOURAGER DES PROJETS QUI N'ONT AUCUN AVENIR »**

**En France, 70 % des étudiants déclarent vouloir devenir fonctionnaires.**

Si ce chiffre est exact, cela est affligeant. Néanmoins, notre pays ne met pas en valeur l'entrepreneur. Il nous faut créer une culture où les idoles ne sont pas uniquement des joueurs de foot, des chanteurs ou des acteurs, mais également des chercheurs et des entrepreneurs. Il faut également sortir de cette culture où gagner de l'argent n'est pas bien vu. Si un entrepreneur réussit, crée de l'emploi et de la richesse et gagne beaucoup d'argent, tant mieux ! Le parcours est très difficile et il faut que celui qui y arrive soit récompensé. Et, surtout, il faut expliquer constamment que le monde est global et que la réussite d'une entreprise n'est généralement pas confinée au marché national, et qu'il faut très tôt réfléchir à son expansion internationale.

**Entreprendre, oser, suppose un minimum de moyens financiers. Pensez-vous que notre système financier est trop frileux ?**

L'État est en train de mettre en place des mesures pour pallier le manque de capital risque dans l'amorçage en mettant des sommes importantes à la disposition d'équipes d'investisseurs.

C'est très bien. Souvent, on peste contre le circuit bancaire qui n'aide pas les entrepreneurs à leurs débuts. Ce n'est pas le métier d'une banque traditionnelle de prêter à une entreprise en phase de démarrage ou d'amorçage, dès lors que le risque est très élevé et non suffisamment rémunéré par un taux d'intérêt. Il est donc normal qu'ils ne prêtent pas, sauf à mettre en place des garanties couvrant l'intégralité de leur engagement. Là aussi, l'État a élaboré des mécanismes intéressants en contre-garantissant certains concours bancaires. Pour le reste, le financement de l'amorçage et de la création d'entreprise doit être réalisé essentiellement par des investisseurs, personnes physiques ou entités.

**Vous avez décidé il y a trente ans de prendre le risque d'entreprendre. Cela a-t-il été facile ? Le referiez-vous ?**

J'ai démarré ma vie dans un cabinet d'avocats international où je suis resté huit ans, un an à New York et sept ans à Paris. Un jour, j'ai décidé de démissionner et de tenter l'aventure. Mon idée était, en 1988, de créer un cabinet d'avocats d'affaires international spécialisé dans les sociétés de technologie. On ne s'en souvient pas, mais 1988 était une époque où le fax existait depuis quelques années, le portable pas encore, et Internet non plus. On m'a traité de fou : « Il n'y a aucun avenir pour ce secteur. » J'ai décidé de tenter l'aventure. J'ai démissionné, je n'avais aucun client, je suis allé voir un banquier à qui j'ai emprunté 50.000 francs. Cette somme m'a permis d'acheter mon premier Macintosh, un billet d'avion pour la Californie, et de couvrir la location d'un bureau de 15 m<sup>2</sup> chez un ami. Je suis parti passer une semaine dans la Silicon Valley (personne ne savait à l'époque ce que c'était), et j'y ai trouvé un premier client (j'y retourne deux fois par an depuis 1988, ainsi qu'en Israël). J'ai travaillé seul durant un an, puis embauché un collaborateur, et ainsi de suite. Aujourd'hui, nous sommes une cinquantaine. Clairement, on y est arrivé car le secteur était neuf mais nous avons surtout su nous remettre en question tout le temps. Je crois que pour avancer, il faut être curieux, dynamique et ambitieux. Il faut aimer l'humain, les rencontres, les challenges et les découvertes.

Y.K.