



Développement. Apprendre une langue en dirigeant sa PME

● La maîtrise d'une langue étrangère est souvent un facteur non-négligeable dans l'obtention de marchés à l'international. Pourtant, persuadés de manquer de temps ou de financements, trop de dirigeants d'entreprise se passent de cette carte maîtresse et privent leurs entreprises de contrats juteux. Ne faites plus comme eux !

Dossier réalisé par Gilles Cayuela

Rater un contrat à l'international à cause d'un anglais approximatif ou d'une méconnaissance de la langue de son potentiel partenaire, ça n'est pas si rare que cela. « Faute de disposer de compétences linguistiques suffisantes, de nombreuses entreprises françaises de taille moyenne ont du mal à appréhender les marchés internationaux et leurs spécificités », témoigne Damien Augier, manager France de Boa Lingua, spécialiste de la formation linguistique en immersion à l'étranger. Un diagnostic qui explique en partie pourquoi seulement un tiers de nos PME vend

aujourd'hui ses produits ou services à l'étranger. Mais certains chiffres sont encore plus frappants : selon une étude publiée par le centre national des langues britanniques, 11 % des PME européennes ont déjà perdu un marché à l'export faute de compétences linguistiques à la hauteur.

Des pertes colossales

L'enquête estime ainsi que la perte moyenne liée à ces échecs se monte, sur une période de trois ans, à 325 K€. Au total, le manque à gagner pour l'économie communautaire serait ainsi de 100 milliards d'euros par an ! Pourtant, alors que l'établisse-



11 % des PME européennes ont déjà perdu un marché à l'export faute de compétences linguistiques suffisantes. Le manque à gagner s'élèverait à 100 milliards d'euros par an !

ment de relations commerciales avec les pays dynamiques est une solution pertinente pour faire barrage à la crise, beaucoup de dirigeants rechignent encore à apprendre une langue et à se doter ainsi d'une carte maîtresse dans la conquête des marchés étrangers. Avec les fameux « Trop cher », « Trop long »,

« Je n'aurais jamais le temps » ou « Ce n'est plus pour moi » brandis comme mots d'excuse. Dommage ! Car apprendre une langue n'est pas si compliqué, et si long, que cela. « 60 % des dirigeants qui viennent nous voir ont un niveau bac en anglais. C'est insuffisant pour amener une dimension commerciale.

Mais en partant de ce niveau, on peut être capable de présenter efficacement son entreprise à l'étranger après seulement quelques semaines de formation » poursuit Damien Augier. Quant à l'obstacle du financement, il existe des solutions, souvent méconnues des chefs d'entreprises, de financement des

formations en langues.

Bref, il n'existe finalement que peu de raison de ne pas se mettre à l'anglais... et à d'autres langues. Car l'Allemand, le Russe, le Mandarin ou l'Arabe ont le vent en poupe. Alors qu'attendez-vous pour vous y mettre ? Par laquelle allez-vous commencer ?

Le top 5 des langues étrangères les plus sollicitées

La demande en matière d'apprentissage des langues étrangères évolue en fonction des besoins et des marchés internationaux ciblés par les chefs d'entreprise.

1. L'Anglais loin devant

Langue officielle dans une vingtaine de pays dans le monde et parlée dans plus d'une trentaine d'autres, l'anglais est la langue internationale par excellence et la langue des affaires sans contestation possible. C'est donc tout naturellement qu'elle reste de loin la plus demandée par les chefs d'entreprise.

« L'anglais arrive massivement en tête de nos demandes souvent pour du perfectionnement », confirme Enguerran Kindler, gérant de Tremplin Formation à Toulouse. « 95 % de nos séjours linguistiques se font pour l'anglais », abonde-t-on chez Boa Lingua.

2. L'Allemand en hausse

Dans de nombreux centres de formations linguistiques, l'allemand semble avoir détrôné l'espagnol. Rien d'anormal dans la mesure où l'Allemagne est de loin le premier client de la France en matière d'exportation. « Les chefs d'entreprise choisissent d'apprendre une langue où le marché est susceptible de générer de

la croissance. L'Espagne aujourd'hui est un pays en crise », complète Damien Augier, manager France de Boa Lingua.

3. L'Espagnol en baisse

Longtemps au deuxième rang des langues les plus apprises en France par les chefs d'entreprise, l'espagnol est de moins en moins prisé. Les dirigeants sont de plus en plus nombreux aujourd'hui à privilégier le portugais et les langues des pays émergents.

4. Portugais, Russe, Chinois

Langue officielle du Brésil, le portugais est particulièrement en vogue. « Les chefs d'entreprise demandent aussi de plus en plus à apprendre le chinois et le russe », complète Enguerran Kindler.

5. L'Arabe en émergence

Les pays du Golfe avec en tête Dubaï et les Émirats Arabes Unis offrent des opportunités de croissance pour les entreprises françaises. Conscients de cela, ils sont de plus en plus nombreux à apprendre l'arabe. Même si l'anglais reste la langue dominante pour le business, l'arabe est incontestablement un plus pour soigner ses relations avec ses interlocuteurs et son intégration sur place.

Les astuces pour financer sa formation

• Pour couvrir tout ou partie de leurs frais de formation en langues, les dirigeants d'entreprise bénéficient de plusieurs leviers.

Apprendre une langue représente un coût non neutre pour une entreprise. Si la formation des salariés est souvent couverte par le DIF (droit individuel à la formation), ce n'est pas forcément le cas du dirigeant d'entreprise. « Si le dirigeant n'est pas actionnaire majoritaire de sa société et qu'il est salarié de l'entreprise, alors il intègre le régime général et peut ainsi se faire financer sa formation par le DIF, explique Elizabeth Doyle, co-dirigeante d'Aves Formation à Saint-Étienne. Ce n'est

plus le cas s'il est actionnaire majoritaire et qu'il n'est plus salarié de l'entreprise », précise la jeune dirigeante.

1.500 euros par an

Pour les dirigeants non salariés, il existe néanmoins des solutions. Ainsi, les chefs d'entreprise inscrits au registre du commerce et des sociétés (RCS) peuvent déposer une demande de financement auprès de l'Agefice (Association de gestion du financement de la formation des chefs d'entreprise). La demande doit être effectuée

au moins un mois avant le début de la formation. L'accord de financement ne correspond pas à l'attribution d'une enveloppe fixe. Le remboursement se fait sur frais réels. « Seul le montant hors taxe est pris en charge par l'Agefice à hauteur de 1.500 euros par an et par cotisant. Les éventuels frais de déplacements et d'hébergement ne sont pas pris en charge. Par ailleurs, le financement ne peut dépasser 1.000 euros par formation. Il faut donc au moins deux formations pour prétendre au plafond maximum », précise

l'Agefice.

Artisans et professions libérales

Les dirigeants inscrits au répertoire des métiers ou qui bénéficient de la double immatriculation peuvent faire financer une partie de leur formation en langues par leur chambre régionale de métiers. Pour bénéficier d'un coup de pouce similaire, les professions libérales et travailleurs indépendants non salariés doivent s'adresser au FIFPL (fonds interprofessionnel de formation des professionnels libéraux).

• LES POINTS CLÉS

> **Ciblez la ou les langues à apprendre.** En fonction de vos objectifs de développement à l'international, déterminez la ou les langues qui apporteront une plus-value à votre projet d'entreprise.

> **Dégagez-vous du temps.** Le temps c'est de l'argent... Mais cela peut aussi être un investissement ! Même si votre emploi du temps est chargé, essayez de vous dégager un peu de temps pour apprendre une langue et, surtout, soyez constant. Le jeu en vaut la chandelle !

> **Optez pour la formule qui vous correspond.** Il n'y a pas de bonne et de mauvaise méthode pour apprendre une langue étrangère. La bonne méthode, c'est celle qui vous correspond. Si vous êtes plutôt adepte du travail régulier, optez pour une formation longue durée. Si votre façon de fonctionner, c'est l'intensif, alors le séjour linguistique en immersion est une voie à considérer.

Les idées reçues à combattre

En matière d'apprentissage des langues, on trouve de nombreuses idées reçues. En voici quatre qui ressortent fréquemment de la bouche des chefs d'entreprise.

« Les Français ne sont pas doués pour les langues »

Certains peuples, à l'image des Slaves, seraient plus doués que d'autres pour l'apprentissage des langues, et les Français, bien à la traîne. Un cliché ! « Les Français souffrent plutôt de ne pas avoir un rapport « plaisir » avec l'apprentissage des langues », corrige Philippe Incagnoli, directeur marketing de WallStreet Institute. Donc, pas de « malédiction génétique » nationale : avec de la méthode, de la volonté et de la persévérance, le Français est tout aussi capable d'apprendre une langue étrangère qu'un Slave !

« Je n'ai pas le temps ! »

Par essence même, le chef d'entreprise n'a pas le temps ! Entre la gestion quotidienne de son entreprise, les rendez-vous d'affaires et la vie de famille, il n'est pas facile d'inclure l'apprentissage

de d'une langue dans son emploi du temps. Mais c'est totalement possible si le chef d'entreprise fait les bons arbitrages dans ses obligations professionnelles !

« Je suis trop vieux »

Les enfants seraient donc les seuls à pouvoir apprendre ? Cette croyance populaire qui entretient l'idée d'un « âge d'or » pour l'apprentissage n'est pas fondée. Certes les enfants sont de véritables « éponges », mais ils ne possèdent pas les capacités d'attention et de concentration accrue d'un adulte, ô combien nécessaires pour l'apprentissage des langues.

« J'ai des collaborateurs qui parlent très bien la langue »

S'entourer de collaborateurs qui maîtrisent les langues ne dispense pas le chef d'entreprise d'apprendre une langue étrangère ! Même s'il ne négocie pas lui-même les contrats, il doit être en mesure d'entretenir un minimum de relations avec les salariés de ses filiales. C'est capital pour la cohésion d'équipe et le sentiment d'appartenance à un groupe.

• TÉMOIGNAGE**« Améliorer mon français pour développer ma clientèle »**

Elizabeth Doyle, co-dirigeante d'Aves Formation.

« Je suis originaire des États-Unis. Je suis arrivée en France il y a seulement trois ans. J'ai d'abord travaillé comme enseignante dans une école

primaire à Caen avant d'être embauchée dans un centre de formation en langues à Saint-Étienne. Ce centre a fermé, mais j'ai décidé avec mes deux associés de reprendre le portefeuille clients et de lancer la société Aves Formation.

Depuis quatre mois, je suis passée du statut de formatrice à celui de chef d'entreprise. Je ne me contente plus seulement de donner des cours d'anglais, je dois aussi traiter des mails, négocier et convaincre des clients... C'est difficile à gérer au quotidien d'autant que je suis assez perfectionniste. Il faut 10 ans pour être parfaitement bilingue et aujourd'hui je me rends compte que j'aurais bien besoin de perfectionner mon Français pour me sentir plus à l'aise avec les clients et être au final plus convaincante.

J'envisage donc de prendre des cours de conversation à la rentrée pour améliorer mon français et développer ainsi ma clientèle ».