M1 : CRÉATION D'UNE ENTREPRISE ESS

Questionnaire de lecture

Certaines réalités économiques s'appliquent aussi à l'économie sociale et solidaire. Dans le texte de la page suivante, l'auteur explique les précautions à prendre pour réussir le lancement d'une nouvelle entreprise. Après avoir lu l'article, vous répondrez aux questions posées et vous en inspirerez pour imaginer plus précisément les conditions de réussite de votre propre projet ESS.

1. Dans quel secteur les « jeunes pousses » sont-elles créées principalement ?

2. Quelles situations sont vécues comme particulièrement stressantes par les jeunes entrepreneurs ?

3. Quelle est le rôle du « business plan », d'après plusieurs témoignages ?

4. Dans la recherche de financement, quelle importance revêt la forme juridique ?

5. Citez deux postes généralement sous-évalués dans le « business plan ».

6. Quelles mauvaises surprises attendent généralement les créateurs d'entreprise ?

7. Pourquoi ont-ils cependant à cœur de poursuivre leurs efforts ?

«Je crée ma boîte»

Chaque jour, 40 entreprises de plus existent en Suisse. L'aventure nécessite des précautions

Tribune de Genève du 16 septembre 2014, par Roland Rossier



Créer son entreprise? Une véritable aventure, digne de l'exploration des pôles ou des terres inconnues par les grands navigateurs ou les archéologues. En terres helvétiques, ces jeunes pousses se retrouvent surtout dans le domaine du commerce et des services, car bâtir une «industrie», c'est évidemment un peu plus compliqué. Selon l'Office fédéral de la statistique, sur les 572 000 entreprises (2% de plus qu'en 2011) existant en Suisse en 2012, la très grande majorité (425 000) appartenait au secteur tertiaire et la plupart des sociétés sont en fait des microstructures employant moins de deux personnes à plein temps (378 000). En 2014, selon Creditreform, la Suisse devrait connaître un solde net d'environ 14 000 nouvelles entreprises. Près de 40 par jour!
L'engouement est donc important. Mais le chemin est semé d'embûches. Les entrepreneurs en herbe le savent bien: presque tous ont «la boule au ventre» à un stade ou un autre du processus de création. Face à un banquier ou un comptable qui examinera soigneusement le business plan (plan d'affaires). Dans le bureau du notaire, pour signer les statuts, et surtout face à l'avalanche des premières factures alors que le premier franc n'a pas encore été encaissé.

Conseils à suivre
Alors, autant démarrer avec le plus d'atouts possible. «Il faut bien s'entourer, en particulier avec des professionnels du droit et de la comptabilité ayant de l'expérience dans le domaine de la création d'entreprise», conseille Oana Ioan, directrice Suisse romande de Startups.ch. «Beaucoup trop de nouveaux entrepreneurs pensent aussi pouvoir débloquer les 20 000 francs de capital initial (s'agissant d'une Sàrl – Société à responsabilité limitée) sans prévoir certaines charges comme la TVA, les impôts, les assurances sociales, les mandataires, poursuit-elle. Il faut prévoir un business plan bien bâti, qui offre de la marge.» De l'oxygène financier. Beaucoup de PME ne passent même pas leur premier hiver à cause d'un manque de liquidités.

Fondatrice, avec son associée Ellen Berg, d'un fitness low cost (NonStop Gym), Petra Posselius a pris le temps de choisir la forme juridique de leur société. «Nous voulions réaliser un solide business plan afin de convaincre des investisseurs. Le projet devait mûrir. Un centre tel que le nôtre nécessite d'importants investissements, en particulier pour l'achat de machines. On peut estimer le montant à environ un million de francs. C'est pour cette raison que nous avons choisi de créer une SA et non une Sàrl.»
C'est aussi le choix de Flyability, qui ambitionne de fabriquer des drones de nouvelle génération, récemment sélectionnée pour représenter la Suisse romande lors de la finale de l'édition 2014 des Start-up Awards. «Nous avons choisi la SA car nous aurons besoin de capitaux, et les investisseurs préfèrent cette forme juridique, notamment par souci d'anonymat», indique le Vaudois Patrick Thévoz, fondateur de la société avec Adrian Briod.
Les jeunes entreprises doivent aussi se vendre. «Nous essayons de faire parler de nous. Beaucoup de clients nous approchent grâce au bouche-à-oreille», résume Rémy Tourvieille, qui a créé en 2012 AlpStory, un fabricant de skis sur mesure, en proposant à la clientèle d'y participer.
Selon Bastien Bovy, coach de jeunes entrepreneurs chez Genilem, organisme d'aide à la création de société, «on sous-estime très souvent l'effort commercial à fournir pour convaincre les clients. Les montants consacrés à la promotion et à la communication sont souvent trop modestes.» Et l'expert de citer aussi un autre poste, sous-évalué: les charges fixes liées aux locaux et au revenu du futur chef d'entreprise. «Le jeune entrepreneur commence à travailler gratuitement dans sa chambre. Mais il devra forcément se payer un salaire et des charges sociales, et utiliser des bureaux ou des ateliers», détaille Bastien Bovy.

Les mauvaises surprises
De manière générale, Bastien Bovy observe que «dans la réalité, pratiquement tout prend plus de temps par rapport au plan initial». Les écueils sont nombreux en phase de démarrage. Et les mauvaises surprises apparaissent parfois de manière déroutante. Fondateur en décembre 2005 de QoQa.ch, un site de vente en ligne qui connaît un grand succès, Pascal Meyer, 34 ans, se souvient encore d'un litige stupide: «Nous avons été attaqués par un organisme pour utilisation abusive de son logo. Manifestement, ses responsables n'ont pas compris la philosophie de notre entreprise.»
De son côté, Petra Posselius déclare que «beaucoup de gens nous ont découragés, en pointant les difficultés de notre entreprise. Ils ont raison: c'est dur. Mais si nous sommes convaincues du projet, nous pensons pouvoir réussir. Face à ces oiseaux de mauvais augure, il faut fermer les oreilles.» Rémy Tourvieille, 27 ans, cite aussi les horaires déments fréquemment associés à la fondation d'une boîte, surtout au cours des deux à trois premières années.

Les bonnes surprises
Heureusement, la création d'entreprise apporte aussi son lot de bonnes nouvelles. Pascal Meyer, à l'enthousiasme contagieux, cite en exemple son équipe. «Nous sommes récemment passés d'un effectif de 22 personnes à 42. Tous nos collaborateurs partagent les mêmes valeurs. Ils sont au «taquet». C'est chaud chez nous. Mais nous arrivons à travailler en nous marrant. De temps en temps, c'est grillades et coup de rouge. Nous avons développé une vraie philosophie, partagée par la communauté des «Qoqasiens».
Petra Posselius cite «le soutien de nos adhérents et leur patience». De son côté, Rémy Tourvieille évoque cette personne qui, lors d'un repas de famille à Grenoble, était agréablement surprise de découvrir en face de lui le fondateur de la société dont il avait acquis une paire de skis. Cette reconnaissance, des proches mais aussi des médias, est très appréciée par les créateurs. «L'entrepreneuriat est bien valorisé en Suisse», résume Patrick Thévoz.