

MANAGEMENT

► Les jeunes entrepreneurs dressent la liste des difficultés à franchir pour parvenir au succès de cette aventure

Lancer une start-up apporte une énorme expérience

En dépit de nombreux écueils de toutes natures et d'une réussite jamais assurée, l'expérience mérite assurément d'être vécue.

Edgar Bloch

Christophe Berdat, président des Jeunes libéraux suisses le déplore: «Aux Etats-Unis, 70% des étudiants veulent devenir chef d'entreprise, en Suisse le taux s'élève à 8%.» Cheffe du Département de l'instruction publique à Genève, Martine Brunschwig-Graf, indique les données observées à l'Université de Saint-Gall: si 29% des étudiants songent à devenir entrepreneurs, cela n'entre pas en ligne de compte pour 38% d'entre eux.

Sur l'initiative de la conseillère nationale Barbara Polla, le groupe LOGOS et les Jeunes libéraux suisses ont invité samedi dernier à Genève tous les futurs entrepreneurs à écouter les témoignages de leurs aînés, pas forcément plus vieux, mais qui, depuis quelques années, ont franchi le pas et accumulé les expériences dans le lancement de leur start-up.

«Fonder une start-up n'équivaut pas à avoir des rêves de gloire, à imaginer faire de l'argent facile, à fréquenter une bande de copains, à travailler huit heures par jour sans nuit blanche. Mais elle apporte une expérience énorme dans tous les domaines, de la créativité, une équipe motivée. Dans tous les cas, c'est une expérience inoubliable qui devrait être obligatoire» observe Stéphane Croisier, 28 ans, fondateur de l'entreprise X03, développeur de portails sur le web.

Les amis, c'est bien... mais!

Sue Putallaz, jeune femme dans la trentaine, et CEO de l'entreprise «Monkey active dans l'procurement, soit un logiciel performant permettant l'automatisation des achats, dresse les leçons à tirer de sa courte mais déjà fructueuse expérience: «Il faut être convaincu soi-même et alors foncer. Il importe de savoir se remettre en question, mais en gardant son objectif, ne pas se

dire que le client est un c... Etre doté d'une résistance nerveuse, savoir être à l'écoute du marché et se montrer pragmatique sont des qualités nécessaires. Le manque d'argent peut parfois aider à cela.» D'autres écueils doivent être évités pour tout lanceur de start-up, prévient cette économiste à la tête d'une des dix firmes qui comptent dans le milieu de l'e-business. Ainsi, s'il n'est pas mauvais de se lancer avec des amis, puisque forcément on a peu d'argent pour acquérir et compter sur des compétences, une certaine prudence s'impose dans une telle politique d'engagement. Un autre danger est le burn-out. «J'ai appris à ne plus travailler sept jours sur sept. A long terme c'est dangereux et nous devons apprendre à nous organiser. Une certaine chance et un bon carnet d'adresses sont aussi le garant d'une réussite.»

Stéphane Croisier, qui s'est lancé dans l'aventure en septembre 1998 a d'abord vécu une période

«garage». Il avait alors 25 ans et pensait alors avec ses copains «écraouiller tout le monde. On bossait pour les clients la journée, la nuit on travaillait sur les produits. Nous faisons des semaines de travail incroyables. En Suisse, on ne nous apprend pas à devenir entrepreneur». Très vite, dans une seconde étape, il a dû apprendre à chercher des fonds. Il obtient 700.000 francs en juillet 99. Il continue à chercher des investisseurs, constate que l'argent existe pour des lanceurs de start-up dans l'UE, mais pas en Suisse. L'entreprise se développe, passe de 15 à 40 personnes. Il trouve un million de francs à ce stade. Il en est à son troisième déménagement et le garage lui paraît déjà un souvenir lointain; il doit engager du personnel, le former: «Les meetings durent 14 heures. Il faut apprendre à gérer des consultants externes, en Belgique, moins chers qu'en Suisse.» En janvier 2001, X03 entre en récession. «Notre plus gros client nous

annonce qu'il ne pourra pas continuer les projets initialement prévus. Nos financiers sont en manque de liquidités et nous annoncent qu'ils ne pourront pas financer trois millions de francs attendus.» Il licencie du personnel, passe des nuits blanches: l'entreprise réduit son effectif de 40 à 25 personnes. Stéphane Croisier recherche un repreneur, mais ceux-ci sont pris dans la même tourmente.

L'aide étatique est à côté de la plaque

Les lanceurs de start-up diagnostiquent en définitive les mêmes problèmes: le retard technologique européen dans l'édition en software par rapport aux Etats-Unis, le manque de compréhension des tiers (banques, avocats, institutions étatiques) le management très difficile à trouver - pas évident de trouver des gens qui perçoivent moins de 5000 francs par mois et qui savent gérer, une aide étatique à côté de la plaque.

Tout comme Sue Putallaz, le COO de X03 déplore la difficulté à trouver du personnel technico-commercial qualifié. Ils se montrent tous deux très durs à l'égard des investisseurs qui procurent le venture capital.

Si les lanceurs de start-up rencontrés à Genève réitéraient l'expérience, il y a encore beaucoup à défricher. Martine Brunschwig-Graf le dit elle-même: «Nous vivons dans un pays où le système scolaire et social n'est pas conçu pour cela. Nous devons absolument apprendre aux jeunes à être autre chose que des salariés.» L'Université de Genève a lancé un bureau UNITEC, fournisseur de prestations pour l'ensemble des chercheurs dans le domaine de la valorisation de la recherche et la négociation de contrats (propriété intellectuelle). Fondé en 1999, il a réussi à faire reconnaître dix inventions déclarées en 1999, treize en 2000 et en dénombrait dix-sept au mois de septembre pour 2001 •