

«La création d'entreprise est chronophage»

Laurence Halifi est administratrice de Glassconcept et cofondatrice de Graines d'Entrepreneurs, un programme suisse d'entrepreneuriat pour enfants de 11 à 18 ans. Elle témoigne de ses expériences.

«Si je devais donner des conseils basés sur mon histoire personnelle, je soulignerais l'importance de croire en son produit ou son service. J'ai toujours créé ou vendu des produits dont j'avais besoin moi-même. Je considère aussi qu'il ne faut jamais penser que notre marché est trop petit ou que le potentiel sera sur un grand marché (USA, Chine, etc.). Si vous n'arrivez pas à développer votre concept dans votre propre ville de 100 000 habitants, il est illusoire de penser que ce sera possible sur un marché à 1000 kilomètres de chez vous. Une autre erreur à éviter: lorsque je vends un produit en Suisse romande et que je fais un million de chiffre d'affaires, avec un bassin de 1,7 million d'habitants, puis que je le lance en Chine et ses 1,4 milliard d'habitants, mon chiffre d'affaires ne sera pas dans les mêmes proportions. Ça ne fonctionne jamais ainsi. Je pense en outre qu'il est important de se connaître soi-même. Où suis-je compétent et où suis-je incompétent? (Les appréciations «moyen», «passable», «en progression» veulent dire «incompétent» dans le monde des affaires où

l'on ne peut pas se contenter d'un 4 sur 6 comme à l'école!).

Il faut s'entourer de profils complémentaires qui compenseront les incompétences du fondateur. L'équipe ne doit pas être constituée de «copains». Elle doit être une équipe composée des meilleurs profils et dont les objectifs sont alignés, sinon il faut s'en séparer. Malheureusement, il faut se faire à l'idée que l'équipe de départ reste rarement la même une fois que l'entreprise est plus structurée.

De plus, la création d'entreprise est chronophage (temps d'acquisition du premier client, de la mise en production, du break-even), il faut donc se fixer des deadlines très claires. Par exemple: «Si je ne suis pas break-even dans douze mois ou que mon produit n'est pas commercialisé dans six mois, je ferme. Ou: je suis prêt à perdre X mois sans être rémunéré en tant que fondateur, après quoi je ferme et je ferai autre chose. Il faut savoir aussi qu'une reprise d'entreprise ne coûte pas plus chère qu'une création d'entreprise et permet de gagner des années!»