

Ils sont nombreux à se lancer seuls dans l'aventure entrepreneuriale. Une voie intense en travail et en responsabilités. Mais aussi riche en émotions et en défis.

CRÉATION D'ENTREPRISES

Le capital confiance est primordial



PHILIPPE GAEMPERLE
Directeur Genilem

Au moment de créer sa société, l'idéal est de trouver un associé dont les compétences seront complémentaires aux nôtres. En effet, la route de l'entrepreneur peut être longue et solitaire. Mais dans la réalité, il arrive souvent que le créateur se retrouve seul face à son choix et se décide tout de même d'aller de l'avant dans son entreprise.

A la tête de la société Stars in the Eyes (*lire encadré*) qu'il a lancé il y a 2 ans avec le soutien de Genilem, Thomas Baldassara a connu cette forme de solitude: «J'avais un concept qui avait fait ses preuves auprès de premiers clients, une bonne dose de courage... et c'est tout. Alors quand j'ai présenté mon business plan à Genilem et obtenu en avril 2009 leur parrainage pour trois ans, cela m'a donné confiance en moi. Et ce capital confiance est primordial dans la phase délicate du démarrage».

Pour la plupart des entrepreneurs, c'est la conviction de tenir une bonne idée et l'envie de la réaliser qui sont moteurs, stimulés par des motivations personnelles. Ils veulent se lancer dans une aventure qu'ils pressentent passionnante et enrichissante, être pleinement responsables de leurs actions et en assumer directement les conséquences.

En plus de cette conviction quasi viscérale, l'entrepreneur doit aussi disposer d'une très grande énergie, d'une bonne santé, de beaucoup de rigueur, d'un engagement sans failles et surtout de beaucoup de persévérance pour faire avancer son projet. Ces qualités permettent de mener de front toutes les tâches indispensables: développement de l'outil de production, commercialisation, marketing, communication et administration.

Mais les entrepreneurs expérimentés savent que cet investissement personnel et cette foi en ses propres capacités, aussi grandes soient-elles, ainsi qu'en sa bonne étoile, ne suffisent pas à construire des bases solides. Il faut également savoir s'entourer pour garder une vie équilibrée. Négliger ses proches et trop tirer sur la corde sont des cas classiques qui peuvent mener à une situation de burnout.

S'entourer ne signifie pas nécessairement recruter des employés. Faute de moyens financiers d'autres solutions existent: par exemple, faire appel à des stagiaires issus de Hautes écoles et leur assigner un projet. Seule condition, bien définir l'objectif et le périmètre.

S'entourer passe également par le fait de se constituer et d'élargir son cercle de connaissances, qu'il soit professionnel ou personnel, et de ne pas hésiter à solliciter les membres de ce réseau dans son aventure entrepreneuriale. S'ouvrir aux autres permet d'aller chercher, quand c'est nécessaire, une expertise qu'on ne possède pas.

D'après Thomas Baldassara, le rôle d'accompagnement de Genilem sur trois ans a autant de

valeur qu'un soutien financier, parce qu'il offre à l'entrepreneur du temps, un regard extérieur et beaucoup de conseils. Ne dit-on pas: «*Quand un homme a faim, mieux vaut lui apprendre à pêcher que de lui donner un poisson*» (Confucius). «Chaque mois, lors de nos séances, mon gestionnaire fixe des échéances, me questionne sur mes stratégies et teste mon argumentation commerciale. Ce qui est important et surtout rare, c'est qu'il m'apporte des conseils désintéressés ou plutôt intéressés uniquement par la réussite de mon entreprise». confie encore Thomas Baldassara. ■

Partager une passion

La société Stars in the Eyes – «des étoiles plein les yeux» – développe un concept unique de plateforme mettant en relation le grand public avec des sportifs hors du commun, imaginé, rêvé et mis en place par Thomas Baldassara. A travers des événements en entreprise et des rencontres sportives, Stars in the Eyes propose de passer un moment unique avec des sportifs prêts à faire partager leur passion. Que ce soit pour célébrer un anniversaire, pour motiver et récompenser des collaborateurs ou pour remercier des clients, la jeune entreprise créée il y a deux ans, entend offrir un moment inoubliable. Parmi les sportifs se trouvent Jean Trolliet, alpiniste ayant à son actif l'ascension de dix sommets de plus de 8000 m sans oxygène, Simone Origone, recordman du monde de ski de vitesse, ou encore Dominique Wavre, navigateur. Cette plateforme offre également à des athlètes de haut niveau la possibilité d'échanger avec le public et des entreprises, les assistant ainsi dans la difficile et permanente recherche de sponsors.

L'art de se différencier des marchés classiques

Dorothee Loustalot n'a pas le background classique du bijoutier. Sa double formation en design de produit et de bijoux lui a permis de créer une marque originale et innovante.

KARIN BREUNINGER
Genilem

Le projet d'Astérisme est né en 2009 suite à l'élaboration d'une collection par Dorothee Loustalot durant ses études. «*Je voulais combiner innovation technique et savoir-faire traditionnel et aussi bien la démarche que le résultat m'ont paru tellement porteurs que j'ai décidé de continuer dans cette direction*». Son cursus académique puis ses expériences professionnelles l'amènent à explorer le design industriel, le design produit, le design culinaire mais aussi le monde des accessoires, et bien sûr les ateliers de bijoutiers. La grande différence avec d'autres, c'est que je n'ai pas le background classique du bijoutier. Je m'approprie des objets que j'aime et je les transforme en objets à porter.

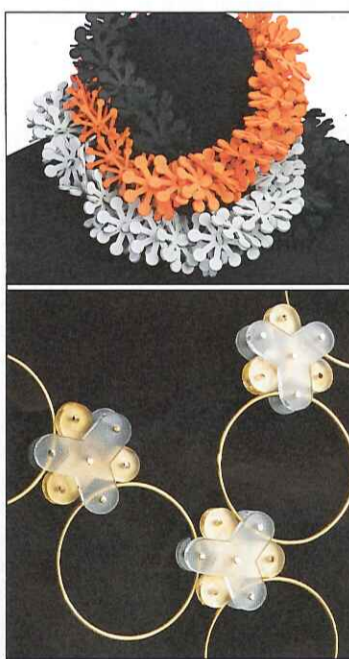
Le talent de Dorothee Loustalot lui a valu le Prix d'Excellence de la Fondation Hans Wilsdorf en 2009, puis le prix spécial du Jury lors du Prix

Genilem Entrepreneur HES en 2010. Ces deux récompenses assurent d'une part son financement, d'autre part son accompagnement sur la route de l'entrepreneuriat. Toutes les conditions sont donc aujourd'hui réunies pour qu'Astérisme devienne une marque connue dans le paysage de la bijouterie romande et internationale.

En outre, son poste d'assistante à 50% auprès de la Haute École d'Art et de Design de Genève (elle est en charge de l'atelier digital et prototype) lui donne un accès privilégié au matériel technique dont elle a besoin, et lui permet de créer son réseau parmi les industries genevoises et suisses. Il lui permet également de démarrer sans la pression que rencontrent la majeure partie des jeunes entreprises, qui est d'atteindre le seuil de rentabilité en très peu de temps pour assurer leur survie.

ASTÉRISME se positionne sur un marché de niche et s'adresse à un public averti: des femmes urbaines, actives, à la recherche d'originalité et d'exclusivité. Une clientèle qui aime les beaux objets et le design en général, à la recherche de nouveaux concepts, de produits décalés, avec des prix raisonnables leur permettant d'acheter régulièrement de nouvelles pièces.

La gamme de bijoux et d'accessoires d'Astérisme est déjà variée: colliers, bagues, boucles d'oreilles... tous issus d'une réflexion sur la matière, sur l'usage, sur l'ergonomie. Du design appliqué à la bijouterie. «*J'aime le mix des genres,*



Dorothee Loustalot, créatrice de la marque de bijoux Astérisme: «*Je m'approprie des objets que j'aime et je les transforme en objets à porter*».

je suis très curieuse et je ne veux surtout pas m'enfermer dans un univers, quel qu'il soit». C'est dans cet esprit que Dorothee Loustalot participe à des expositions qui mélangent céramique, stylisme, graphisme, édition et bijouterie et qui l'ont, entre autres, amenée à Milan et Séoul.

POUR SE DIFFÉRENCIER sur le marché de la bijouterie à Genève, capitale de la bijouterie-joaillerie et de l'horlogerie, Astérisme compte proposer des bijoux plus créatifs, imaginatifs, originaux, novateurs et... meilleur marché. Et Dorothee Loustalot n'a pas l'intention de se limiter à Genève: l'univers du design ne connaît pas de frontières.

Elle compte sur Genilem pour les aspects de gestion, de distribution, et pour ce qui touche aux finances et à la comptabilité.

«*Je suis passionnée et j'adore mon métier. Toutes mes créations viennent de mes tripes. Et je suis un bourreau de travail – je ne compte jamais mes heures. Mais je ne maîtrise pas toutes les compétences nécessaires à un entrepreneur et l'accompagnement de Genilem va me permettre de faire les choses correctement du point de vue commercial et d'acquérir des compétences très éloignées de mon univers de prédilection*».

Quand on lui demande son ambition pour 2011, Dorothee répond spontanément «*surtout, que ça continue comme ça!*» Avant d'ajouter qu'elle souhaite déposer sa marque et faire son travail dans un cadre plus officiel. ■