

# Genilem dresse le premier bilan de son existence

**Entrepreneuriat** Seule une entreprise sur cinq soutenues par l'organisme a disparu

**Marie-Laure Chapatte**

Transparence? Après forte insistance du Temps, Genilem a accepté de dévoiler le détail de ses résultats. Depuis sa fondation en 1995, l'organisme qui soutient la création d'entreprises en Suisse romande a accompagné 138 sociétés. A fin juin, 109 existent encore. Soit un taux de survie de 79%.

«Nous sommes très satisfaits des résultats obtenus, commente Pierre-Yves Tapponnier, directeur de l'antenne Genève-Vaud. Cela nous montre la fiabilité du processus mis en place, non seulement au niveau de l'accompagnement des sociétés, mais également au niveau de la sélection.»

**Après l'informatique, le développement durable recueille les faveurs des futurs entrepreneurs**

Vincent Claessens, qui a développé un réveil pour enfants, s'est montré enchanté du suivi de Genilem: «Quand vous vous lancez, vous êtes seul et il est bon de pouvoir valider ou changer certaines décisions. Cela a aussi donné une forte crédibilité à mon projet lorsqu'il a fallu trouver des fonds auprès des banques.»

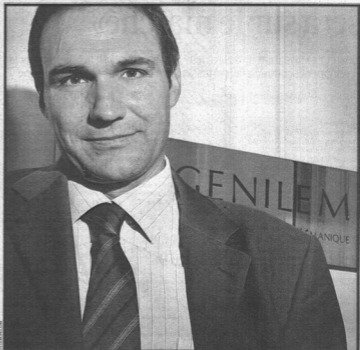
Rien qu'en 2006, l'antenne couvrant l'Arc lémanique a été sollicitée à 600 reprises. Si la vague de l'informatique est passée, est

aujourd'hui le domaine du développement durable qui recueille les faveurs des futurs entrepreneurs. «Notamment des produits cosmétiques dits propres», précise Pierre-Yves Tapponnier.

Ce premier bilan de douze ans d'existence contient certaines lacunes. Combien d'emplois au total ont-ils été créés? Quelle entreprise a-t-elle vraiment percé? Les chiffres ne répondent pas à ces questions. Certains entrepreneurs affichent un certain mécontentement. Par exemple, le patron d'un laboratoire de la Riviera vaudoise reproche à Genilem d'avoir volontairement dénoncé son contrat alors qu'il se trouvait en difficulté financière, pour minimiser les échecs dans les statistiques. «Ils voulaient gérer à ma place, je n'avais plus mon mot à dire», regrette celui-ci a posteriori.

Sur ce cas particulier, Genilem ne veut pas s'étendre. «La relation de confiance avait été brisée, c'est pourquoi nous avons préféré résilier le contrat», indique le directeur. Cet exemple illustre peut-être une problématique plus générale sur Genilem, à savoir le tournant des conseillers.

«Comme ils sont relativement mal payés, ces conseillers visent rapidement d'autres fonctions, estime Gérard Moser, adjoint du chef du Service vaudois de l'économie, du logement et du tourisme, et par ailleurs membre du comité de gestion de Genilem. Ainsi, la rotation est relativement élevée.» Si bien que le suivi est plus difficile. «La confiance s'installe avec le conseiller, estime Chris-



**Pierre-Yves Tapponnier**, un directeur pleinement satisfait des résultats obtenus par Genilem. GENEVE, 29 AOÛT 2007

telle Pignat, qui accompagne elle-même certaines sociétés. S'il part, il est difficile de garder le contact, mais nous y réfléchissons.»

Un couple qui organise des mariages, une spécialiste de l'éducation équine, une agence de placement temporaire pour étudiants, deux sœurs qui se lancent dans la création de vêtements, Genilem privilégie des projets de proximité lors de ses sélections. «Nous n'hésons pas créer une multinationale du jour au lendemain, estime Pierre-Yves Tapponnier, nous n'en avons d'ailleurs pas l'ambition. Mais c'est déjà fabuleux de voir que deux copains qui ont une idée au départ arrivent après quelques années à faire vivre six personnes.» L'an dernier, les 42 entreprises sui-

vies par Genilem – qui affiche un budget annuel de 1,6 million de francs – ont réalisé un chiffre d'affaires cumulé de 16 millions de francs. Elles ont créé 244 postes de travail, correspondant à 119 équivalents plein temps.

«Il y a des choses qui ne sont pas quantifiables», insiste Daniel Loeffler, responsable du guichet pour entreprises à l'Office de la promotion économique à Genève. Genilem donne le goût à l'entrepreneuriat et crée une émulation, aussi via son nouveau magazine *Créateurs*. Pour Gérard Moser, la preuve que ça fonctionne, c'est que «Genilem fait des petits puisqu'une antenne allemande va voir le jour». La constitution du comité de sélection est en cours.

**Et si Genilem n'existait pas?**

**Commentaire**

Genilem a accepté de présenter ses chiffres. Soit un taux de survie de près de 80%. Rappelons tout de même ici que le consultant romand privilégie une économie de proximité. Souvent à faible valeur ajoutée et où l'échec se fait plus rare.

Au final, pour 42 entreprises sélectionnées en 2006, ce sont 119 emplois qui ont vu le jour. Certes, l'action de Genilem ne se mesure pas au nombre de nouveaux postes. L'organisme offre moult conseils de base, crée l'émulation, offre une plateforme médiatique aux sociétés sélectionnées. Mais n'attend-on pas plus d'un outil de promotion? Et si Genilem n'existait pas, faudrait-il (vraiment) l'inventer?

Cette question, les collectifs publics ne se la posent pas. Pourtant, les pépites existent, même dans l'économie régionale. Comme elle le demande aux futurs entrepreneurs, Genilem doit se montrer plus ambitieux. M.-L.C.

**Un succès: FiveCo à Ecublens**

Une première boucle est bouclée pour Genilem. Pour la première fois de son histoire, une entreprise qui a été accompagnée, FiveCo à Ecublens (VD), devient un parrain de l'organisme. Et si cette société peut désormais contribuer financièrement à la création d'autres entreprises, c'est parce qu'elle connaît un fort succès. Fondée en 2002 par 5 ingénieurs, cette start-up a réalisé un

chiffre d'affaires de 875 000 francs sur le premier semestre de l'année, soit quatre fois plus que sur la même période de 2006. Récemment, Antoine Lorotte, son directeur, s'est réjoui du suivi de Genilem: «Ils nous ont posé les bonnes questions, celles qui dérangent.» A noter que la page Innovation du Temps, qui paraît le mardi, dressera prochainement le portrait détaillé de FiveCo. M.-L.C.

**Un échec: Eurekansystem à Delémont**

Aveugle de longue date, Jérôme Corbat pensait transformer la canne blanche qu'il avait conçue – révolutionnaire par sa roulette qui permet un contact permanent au sol – en succès commercial. Il se lance avec un associé en 2002 et crée Eurekansystem à Delémont (JU). «Nous avons rencontré des murs lorsque nous avons commencé à vouloir distribuer le produit, parce qu'il y a une situation de

monopole dans les domaines», explique le Jurassien. Et malgré Genilem, qui lui conseille par exemple de s'occuper davantage de la partie commerciale ou de ne pas trop réduire ses marges, la société s'enlise. «Nous cherchions en permanence des fonds et puis en 2004, nous avons limité la casse.» La société disparaît. «C'est difficile, car les traces restent...», confie Jérôme Corbat. M.-L.C.