

Question pratique

Comment devenir son propre patron?



Steeves Emmenegger*

La lourdeur de votre structure vous insupporte, votre chef vous fatigue et vous manquez d'espace pour réaliser votre métier selon vos idées, alors pourquoi ne pas devenir indépendant? La précarité que l'on imagine élevée n'est objectivement pas très différente de celle d'un cadre en entreprise, la perte éventuelle d'un client parmi d'autres étant moins préjudiciable que la perte de votre unique employeur...

Pensez tout d'abord à la véritable valeur ajoutée que vous pourriez amener à un client. En quoi votre compétence particulière est-elle différente ou complémentaire de ce que le marché offre aujourd'hui, pourquoi vous ferait-on confiance, seriez-vous compétitif? Ensuite, penchez-vous sur votre *business model*, la manière d'offrir vos produits ou services dans le marché. Souhaitez-vous être un consultant indépendant qui vendra son expérience pour résoudre des problèmes qu'il maîtrise ou préférez-vous offrir des produits définis ou des services formatés dans le

cadre d'une petite structure?

Le choix du *business model* déterminera toute la suite du projet, il est donc judicieux d'y passer du temps et de regarder le marché pour y découvrir les modèles à succès. Vous pourrez ensuite établir un *business plan*. A quel niveau pouvez-vous valoriser votre prestation, quelle est le nombre de clients et le volume d'affaires que vous pourriez générer au cours d'une année standard?

La réponse à cette question vous permettra d'évaluer vos revenus. S'agissant des charges, il est nécessaire de faire la liste des ressources nécessaires pour pouvoir offrir vos produits ou vos services: collaborateurs éventuels, locaux, informatique, sous-traitance, assurances, votre propre rémunération, etc. Si la mise en commun des charges et des revenus présente un résultat positif, vous pouvez poursuivre la réflexion.

Avant d'arriver à cette année standard, les trois premiers exercices seront ceux du lancement, durant lesquels les revenus et les charges progresseront de manière irrégulière. L'analyse approfondie de ces 36 mois vous permettra de définir vos besoins en trésorerie, que vous pourriez couvrir, si nécessaire, avec vos économies et votre 2e pilier, à condition de prévoir sa reconstitution future dans vos charges.

Si c'est insuffisant ou si vous

devez investir dans des moyens de production conséquents, approchez-vous d'un partenaire financier.

A ce stade, les chiffres étant posés, il faut vous imaginer en entrepreneur, vendeur de vos prestations. Avez-vous déjà exercé des fonctions commerciales, avec quel succès? Quelle est la qualité de votre réseau au sein de votre marché? Quelle est votre crédibilité, votre image, votre capacité à vous mobiliser?

Conclure une vente étant beaucoup plus compliqué que de faire des relations publiques, n'hésitez pas à vous tester avant de vous lancer. Devenir son propre patron, c'est également un investissement très important, en particuliers lors des trois premières années; évaluez également cette capacité à vous investir et les soutiens, notamment familiaux, sur lesquels vous pourrez vous appuyer.

Concentrez-vous sur le business, toutes les autres questions, comme la forme juridique ou le nom de votre future entreprise, sont secondaires.

De nombreux organismes sont à disposition pour vous aider si cette aventure vous tente (www.genilem.ch), alors si vous croyez en vous, n'hésitez pas à vous lancer!

* Fondateur d'emmenegger / compétences / conseils, steeves@emmenegger-conseils.ch