



Le tabou des revenus

Devenir indépendant implique souvent un important sacrifice salarial, qui nécessite de revoir son niveau de vie à la baisse. Conseils pour bien franchir le cap. *Par Albertine Bourget et Melinda Marchese*

Adieu patrons trop exigeants, horaires trop contraignants, collègues agaçants. A nous la liberté, le choix de l'activité, la fierté de tout gérer, l'argent qui coule à flots. Attendez, on rembobine. Adieu patron, bienvenue liberté. Mais aussi sacrifices financiers. Se lancer à son compte, c'est quasiment toujours synonyme de baisse de revenus. Impossible de donner un ordre d'idées, tant la baisse dépendra de la situation personnelle. «Si vous avez 25 ans et que vous vivez chez vos parents qui assurent

le couvert et le ménage, ce ne sera pas dramatique si votre affaire est un échec, note Thierry Feller, conseiller en création d'entreprise et administrateur sur la Suisse romande. En revanche, si vous êtes cadre en entreprise avec un emploi solide, marié et père de famille, les risques seront plus grands.»

Le spécialiste évoque le cas d'un ex-employé de banque gagnant autour des 20 000 francs par mois, qui s'est radicalement reconverti dans le travail du cuir en devenant sellier. «Ce gars-là savait bien qu'il allait passer d'un gros salaire à pas de salaire du tout.» Seulement, l'ancien ►

Nolvenn Dufay.

«Aujourd'hui, je me verse 2000 francs par mois, alors que j'en gagnais plus de 12 000 auparavant.»

Photo: S. Liphardt

«Je vis sur mes économies»

Gimmi Grosso était directeur financier dans une multinationale genevoise pendant onze ans. Puis il a fondé GolfersPages.ch, une société qui promeut le golf.



des forfaits qui incluent la location et la mise en place du matériel et les heures de consulting.

Oserez-vous refuser des mandats?
En principe non.

Avez-vous des frais de formation continue?

Non, car j'ai un bagage professionnel assez complet et autrement j'apprends sur le tas. Je m'intéresse aussi depuis longtemps à l'entrepreneuriat, par exemple en suivant des conférences sur le sujet.

Comment gérer-vous vos charges sociales?

Je couvre moi-même mes charges sociales, telles l'AVS ou l'AI et j'ai contracté une assurance accident. En revanche, tant que je n'ai pas de salaire, j'ai choisi de renoncer à l'assurance perte de gain. Je réactiverai aussi mon 2e pilier à ce moment-là.

Quels sont vos frais fixes?

Ils s'élèvent entre 800 et 1300 francs par mois. Cela inclut la location d'une place de travail au sein d'un golf indoor, les différentes assurances, les frais de communication et de déplacement.

Quel est votre objectif salarial?

Je savais en me lançant que je ne gagnerais pas autant qu'avant lors des premières années d'activité. J'ai fait ce choix pour pouvoir réaliser mes idées et jouir d'une plus grande flexibilité dans la gestion de mon temps. Si je parviens à me verser 5000 francs par mois l'année prochaine, je serai satisfait.

Gagnez-vous autant d'argent qu'à votre ancien poste?

Non, car je ne gagne rien depuis un an. L'activité de mon entreprise commencera d'ici à la fin de l'année 2013; je pense me verser un premier salaire en avril 2014. Je vis sur mes économies et j'ai essayé de réduire au maximum les investissements initiaux. J'ai dépensé environ 20 000 francs pour acheter du matériel promotionnel et créer mon site Internet. En ce qui concerne le matériel pour l'événementiel (bannières, habillage de lieu, simulateur de golf, etc.), je le louerai à des partenaires lorsque j'en aurai besoin.

Comment avez-vous défini le prix de vos prestations?

J'ai regardé les tarifs de la concurrence aussi bien pour mon site de vente – je perçois un pourcentage pour chaque achat – que pour l'événementiel. Pour cette partie de mon activité, je propose généralement

► banquier a été soutenu par sa femme, également employée de la banque. Le couple est ainsi passé de 30 000 à 15 000 francs mensuels. Un gros sacrifice, alors qu'il restait de quoi voir venir. On peut imaginer que la famille d'un cadre, habituée à un certain train de vie, aura du mal à se passer de loisirs et de vacances.

Le projet envisagé est évidemment tout aussi déterminant. Y aura-t-il des employés à payer, des kilomètres à parcourir? «Il faut se poser les bonnes questions avant de démarrer. Quel sera votre modèle économique? Quelles seront vos dépenses? Si vous voulez devenir fournisseur d'électro-ménager de quartier par exemple, il vous faut un local, du matériel, de la publicité. Si vous vous lancez comme prestataire pur, sans sous-traitance, alors les coûts seront moins grands», résume Thierry Feller.

Un minimum de capital

Pour amortir le choc, David Narr, coach en création d'entreprise chez Genilem, qui accompagne de nouvelles entreprises, conseille de se lancer tout en conservant en parallèle son activité salariée. «S'il est possible de garder un salaire, même à temps partiel, c'est mieux. Vous me direz que le projet avancera moins vite. Certes, mais vous prendrez moins de risques.»

Le statut de l'entreprise ne doit pas être oublié. «Quand je me suis lancé, je me suis mis en raison individuelle (RI), raconte Thierry Feller. Quand j'ai tout perdu, y compris ma maison, j'ai regretté de ne pas avoir été protégé par le statut de Sàrl (Société à responsabilité limitée)! Je dirais que si les risques sont élevés, mieux vaut le statut de Sàrl, même si les charges administratives sont plus élevées. Pour généraliser, quand on se lance, il faudrait disposer d'un minimum de capital pour l'entreprise et de suffisamment d'argent pour pouvoir vivre six mois sans faire de chiffre d'affaires.»

Du danger du 2e pilier

«Alors que les néo-entrepreneurs savent quasiment tous qu'ils prennent de gros risques, peu analysent vraiment la question pour savoir combien de temps il leur faudra pour entrer dans les chiffres positifs, souligne de son côté Henrique Schneider, responsable de la politique économique à ►

► l'USAM. La plupart partent de l'idée répandue qu'il leur faudra trois ans avant de réaliser des bénéfices.»

Nombreux sont les futurs entrepreneurs qui décident de récupérer le capital accumulé par des années de salaire pour se lancer. Une démarche risquée, fortement déconseillée. «Le 2^e pilier est mis en place pour la prévoyance et la retraite. L'injecter dans un nouveau projet, c'est le détourner de son but initial, insiste David Narr chez Genilem. Et puis, on prend rarement de bonnes décisions quand on a tout d'un coup cette somme dans les mains. Certains le sortent par dépit et n'ont ensuite plus rien. Il devient alors vraiment difficile de rebondir.»

Un capital de départ minimum

«Mieux vaut trouver d'autres moyens de financer son entreprise, selon Henrike Schneider. Il est intéressant de noter que ceux qui contractent des prêts seront priés par les créateurs de présenter une analyse financière des risques. Les start-up à capital externe sont souvent des entreprises moins risquées que celles avec des fonds propres.»

De manière générale, un capital de départ ne devrait pas aller en dessous des 20 000 francs, et les coûts juridiques ne doivent pas être oubliés. Frank Vidal, qui se définit comme un «agitateur d'entreprises» au sein de 2shake.ch, plaide pour les business angels comme lui, ainsi que pour les synergies et les partenariats. Les néo-entrepreneurs ne doivent pas hésiter à aller frapper aux portes, à nouer des alliances, à échanger des fichiers d'adresses. «J'ai déposé une fois le bilan et j'ai compris que ma fierté était en cause. Je n'avais pas osé m'avouer que cela ne marchait pas, alors que j'aurais dû me tourner vers les banquiers, les fournisseurs et d'autres chefs d'entreprise. On peut être indépendant, mais pas sans alliance», estime-t-il.

Les assurances conseillées

Par ailleurs, celui ou celle qui se lance renonce de facto au 2^e pilier et à l'allocation chômage. «Il est recommandé de considérer ces allocations comme des coûts fixes normaux et de les payer comme si elles étaient obligatoires», indique Henrike ►



Nolvenn Dufay.
«Je n'ai rien gagné pendant un an et demi.»

«Je vivais sur le salaire de mon mari»

La fondatrice de Kids Up, Nolvenn Dufay, a quitté en 2011 la direction de SportAccord pour lancer en février 2012 sa société qui offre des cours de babygym et de cirque aux enfants.

Gagnez-vous autant d'argent qu'à votre ancien poste?

Je n'ai rien gagné pendant un an et demi, je vivais sur le salaire de mon mari. Aujourd'hui, je me verse 2000 francs par mois, alors que j'en gagnais plus de 12000 auparavant.

formation pédagogique et technique en interne ou en faisant appel à des intervenants extérieurs.

Comment avez-vous défini le prix de vos prestations?

J'ai regardé les tarifs des autres sociétés qui proposent ce genre de cours pour enfants, je voulais être dans la moyenne des prix du marché.

Comment gérez-vous vos charges sociales?

Mon entreprise est une Sarl, qui paie toutes les charges sociales de mes employés, dont les miennes. J'ai aussi contracté une assurance pour le matériel et une assurance perte de gain.

Avez-vous déjà refusé des inscriptions?

Oui, si un cours est plein, je dois refuser des demandes, car je ne veux pas augmenter le nombre d'élèves par cours. Je tiens à maintenir une qualité et un cadre agréable pour les enfants et les moniteurs. Nous accueillons actuellement 450 élèves par semaine et tout autant lors des stages pendant les vacances.

Quels sont vos frais fixes?

J'ai 4 employés, que je tiens à payer convenablement. La masse salariale mensuelle représente environ 30000 francs (charges sociales comprises) et la location de la salle coûte 6000 francs. Cet espace va malheureusement être détruit, nous cherchons donc activement un autre lieu.

Quel est le chiffre d'affaires de votre entreprise?

Il s'élèvera à plus de 400000 francs en 2013. Mon objectif est de consolider ce qui a été fait ces trois dernières années, et parvenir à me verser un salaire mensuel de 5000 à 6000 francs.