



"Chercher des investisseurs au démarrage, c'est déjà trop tard!"

Anne Southam Aulas, la cofondatrice de Genilem et ancienne dirigeante de m3 Hospitality, publie le guide du parfait créateur d'entreprise. Notre interview.

15/05/2023, Serge Guertchakoff

En sortant ces jours chez Slatkine un ouvrage consacré à la création d'entreprise, Anne Southam Aulas sait de quoi elle parle. N'a-t-elle pas fondé, ou cofondé, pas moins de cinq entreprises depuis 1988! Tout d'abord Novospray (emballage de produits cosmétiques aérosols), Kalvin K. Associates (développement de projets d'entreprises), Genilem en 1994 avec Armand Lombard (accompagnement d'entreprises innovantes en démarrage), Hôtels et Patrimoine (un groupe hôtelier qui comprenait jusqu'à six établissements 3 et 4 étoiles en Suisse romande), puis en 2016, m3 Hospitality (création de concepts hôteliers innovants, construction, rénovation, exploitation d'hôtels). Une aventure dont elle est sortie voici quelques mois afin de rejoindre François von Ernst, représentant de la 4e génération des familles de Toledo et Mori au sein du groupe Pharmacies Principales, afin de développer la filiale Résidences Principales, laquelle entend réaliser des résidences destinées aux seniors. «Mais il ne s'agit pas d'EMS. Nous parlons d'écosystèmes intergénérationnels: avec un restaurant, un bar, un fitness ouvert au public, une petite salle de cinéma, des salles privatisables, le tout animé par un super concierge-animateur haut de gamme.» On parle d'appartements de 1 à 4 pièces vaudois (équivalent à 2 à 5 pièces genevois) évolutifs et pensés dès la conception pour permettre à des personnes perdant leur mobilité de pouvoir rester dans leur logement.

Anne Southam Aulas est tombée jeune dans le chaudron de l'écriture, puisqu'à l'âge de 17 ans déjà, elle écrivait pour la revue Panache, une revue d'équitation où elle était devenue la responsable de la page des jeunes. Sa passion pour l'hippisme l'a ensuite logiquement amenée à collaborer sur les manifestations hippiques romandes au Journal de Genève (1983-1985). Interview.

Pourquoi avoir décidé d'écrire un tel livre destiné aux créateurs d'entreprise?

Comme le prouve mon parcours professionnel, je suis une spécialiste du démarrage d'entreprise. Par ailleurs, je suis la fille et la sœur de professionnels du capital-risk. J'ai toujours vu ce qui fonctionne ou pas. J'avais besoin de cristalliser mon expérience. Appréciant travailler en binôme, j'ai appelé Jérôme Favoulet (ndlr. longtemps directeur de la Fondetec) car j'apprécie son approche et sa capacité d'analyse. Ce livre est en quelque sorte la synthèse de nos deux parcours.

Pouvez-vous nous décrire le contenu de votre ouvrage?

Le livre est calé sur le scénario que va vivre le créateur d'entreprise, y compris l'inévitable traversée du désert, le pivot et le décollage. Nous avons tenté d'aborder dans chacun des chapitres ce qui nous a semblé le plus important. C'est pourquoi, nous ne parlons pas du business plan au début, mais plutôt de l'équipe et de la nécessité de savoir s'entourer. Les gens confondent: si tu cherches des investisseurs au moment du démarrage, c'est déjà trop tard.

Quel est le lecteur visé?

Soit le créateur d'entreprise, soit celui qui a dans son entourage quelqu'un qui y songe ainsi que ceux qui ont déjà démarré.

Outre ce livre de près de 300 pages, avez-vous prévu d'autres déclinaisons de son contenu?

Le Centre Patronal va créer des capsules vidéo et distribuer le livre auprès des créateurs d'entreprises, de même que la Fédération des Entreprises Romandes. Nous avons aussi un site internet, login-entrepreneur.ch, qui est en ligne pour présenter le livre et quelques outils. Les gens pourront poser une question et Jérôme et moi y



Lire en ligne

Éditions Slatkine
GENÈVEOrdre: 844003
N° de thème: 844.003Référence: 88146470
Couverture Page: 2/3

répondrons. Nous avons aussi toute une série d'experts à qui nous ferons appel, des gens qui ont déjà accepté de relire et corriger notre ouvrage. Il sera aussi possible de trouver un agenda sur notre site avec les dates des workshops que nous allons mettre prochainement sur pied.

Quel est votre objectif avec ce guide?

Il s'agit de rendre le sujet plus pédagogique, de dédramatiser. Ceux qui réussissent ne sont pas forcément des prix Nobel d'économie, mais surtout des bons vendeurs. Pour le démarrage, il faut toujours un bon vendeur et un back-office permettant de faire la facturation. Pas besoin de créer une usine à gaz. En effet, le livre multiplie les exemples réels, anonymisés, et donne énormément de conseils très imagés. Comme la stratégie du renard vivant: « Comme le renard vivant, allez chasser sur différents marchés en débarrassant vos concurrents de leurs clients mécontents sans attirer leur attention.» Ou encore celle du pêcheur norvégien: «La technique du pêcheur norvégien consiste à concrétiser rapidement des premiers contrats sur les marchés les plus réactifs.»

Anne Southam Aulas en quelques dates:

- 8 août 1964: naissance
- 1979-1984: collaboratrice de Panache hippisme
- 1994-2002: cofondatrice de Genilem avec Armand Lombard
- 2004-2006: fondatrice d'Hôtels et Patrimoine
- 2016-2022: cofondatrice de m3 Hospitality
- Été 2022: participation au projet de RP Résidences Principales SA



Anne Southam Aulas oeuvre actuellement au développement de résidences seniors - Copyright (c) DR



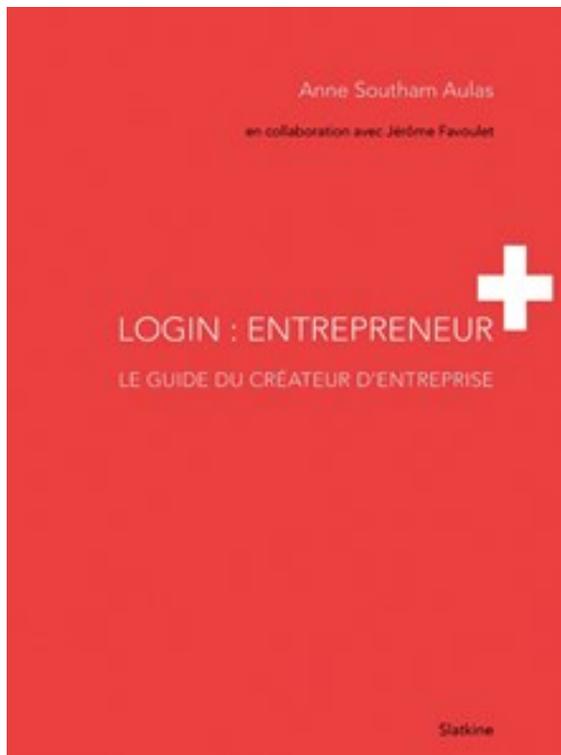
↳ Lire en ligne



Éditions Slatkine
GENÈVE

Ordre: 844003
N° de thème: 844.003

Référence: 88146470
Couverture Page: 3/3



"Login: entrepreneur. Le guide du créateur d'entreprise." de Anne Southam Aulas. Ed. Slatkine