



La pionnière de l'incubation

Les aérosols, la création de sociétés, l'hôtellerie et même l'édition: le parcours d'Anne Southam Aulas reflète une carrière multiple et inspirante. Portrait d'une entrepreneuse passionnée, dont l'activité fait écho à des tournants économiques majeurs en Suisse **Par Thomas Pfeffler**

Avec un père entrepreneur et deux frères actifs dans le capital-risque et la banque, Anne Southam Aulas baigne dans l'univers de la création d'entreprises depuis son plus jeune âge. Le soir, autour de la table familiale, on parlait business plan, pépinières de start-up ou encore stratégies d'investissement. Son père connaissant particulièrement ce dernier sujet, puisqu'il n'était autre que l'un des premiers investisseurs à soutenir le développement de jeunes pousses prometteuses. Après une première activité dans les relations publiques et le journalisme – toujours d'actualité en contribuant ponctuellement aux contenus du *Monde Economique* pour swissVR –, Anne Southam Aulas se lance dans un bachelor en gestion d'entreprise à l'ESM. Pour la partie de son cursus consacrée à l'expérience professionnelle, elle a l'occasion de rejoindre Novospray. Nous sommes en 1988 et l'entrepreneuse, alors âgée de 24 ans, transformera cette entreprise au point mort en succès commercial. L'Oréal, Colgate ou encore Yves Rocher, des clients de très grande renommée témoignent de l'ascension fulgurante de Novospray.

Si la success-story de l'entreprise est soudaine, le départ de sa très jeune directrice de l'époque le sera tout autant. «La société était financée par Genevest, la structure de mon père. Le conseil d'administration a alors décidé de me faire progresser selon les résultats obtenus. J'ai été à l'essai, d'abord comme directrice marketing, puis comme directrice et enfin en tant qu'administratrice», raconte l'entrepreneuse. La fougue avec laquelle elle dirigeait Novospray lui a valu sa première leçon: la politique et la communication sont souvent plus importantes qu'une présentation brute de la réalité. «En tout cas lorsque l'on a affaire au conseil d'administration. A la suite d'un bras de fer avec eux, malgré les bons résultats et trois ans de succès, ils m'ont

tout simplement virée. A 27 ans, ce fut une expérience qui m'aura servi pour toute la suite de ma carrière.»

A l'origine du premier incubateur

Impossible de rédiger le portrait d'Anne Southam Aulas sans mentionner Genilem. Aujourd'hui très connue, la structure démarrée en 1994 faisait alors office de projet précurseur à une époque où les incubateurs de start-up et autres jeunes pousses n'existaient tout simplement pas. «Outre la Fongit, positionnée dans le sec-

teur de l'innovation technologique, aucune mesure ni approche ne permettait aux porteurs d'idées entrepreneuriales de trouver du soutien», se remémore la cofondatrice de la société de création et développement d'entreprises Calvin K. Associates, l'ancêtre de Genilem.

«A cette époque, en voyant ce qui se faisait en France avec le développement des premières pépinières d'entreprises, telles que Sophia Antipolis ou encore Novacités, j'ai réalisé qu'il manquait clairement ce type de structures dans le paysage entrepreneurial helvétique.» De

retour à Genève, après en avoir parlé à Armand Lombard, qui ambitionnait de créer une micro-bourse pour soutenir les entreprises locales, l'idée de Genilem germe. Le succès de la formule séduit rapidement les acteurs politiques, les médias et les milieux économiques. Dès sa première année, la structure reçoit plus de 300 demandes. Horlogerie, technologie ou encore édition sont autant de domaines d'activité représentés parmi les premiers accompagnés.

A travers l'association, Anne Southam Aulas partage ses connaissances et son

expérience de terrain avec des porteurs de projet engagés corps et âme dans leur idée. Priorité: leur inculquer les fondamentaux commerciaux indispensables à tout projet d'entrepreneuriat. «Il y a quelque chose de magique dans la création d'une entreprise et c'est précisément dans cette phase que j'ai toujours été

spécialisée. Un bon entrepreneur doit être un bon vendeur. En moyenne, il dispose de sept minutes pour capter l'attention d'un prospect. Chez Genilem, nous avons donc veillé à traduire les idées novatrices en langage commercial en

répondant à cette question: quel est le problème important et urgent que votre client peut résoudre avec votre produit?»

La suite de sa carrière, Anne Southam Aulas la dédiera notamment au secteur de l'hôtellerie. Nouveau secteur, nouveau défi et nouvelles opportunités. Nous sommes dans les années 2000 et la transformation, notamment numérique, de la pratique hôtelière en est à ses balbutiements. Alors que les prix des objets immobiliers commerciaux s'envolent, principalement parce que les fonds investissent massivement dans ce type de biens, les objets hôteliers semblent, eux, délaissés, et leur prix influencé à la baisse. En particulier dans un contexte où 85% des hôtels sont, à l'époque, des établissements de moins de 50 chambres. Une aubaine que l'entrepreneuse saisit en fondant en 2004 Hôtels et Patrimoine. Après s'être formée dans ce secteur nouveau pour elle en obtenant la licence de cafetier-restaurateur, elle développe l'activité de sa nouvelle société qui consiste à racheter des structures en faillite pour les rénover avant de les exploiter. Douze ans plus tard, elle réitère l'exercice en cofondant m3 Hospitality, qui rénovera et exploitera quatre établissements de renom, dont l'Hôtel Marmont à Genève.

Transmission et passage de relais

Il y a 2 ans, Anne Southam Aulas surprend à nouveau par la pluralité de son parcours en publiant son premier livre *Login: Entrepreneur*. L'occasion pour la femme d'affaires de mettre par écrit son savoir-faire et de compléter son engagement en matière de transmission de connaissances. Paru aux Editions Slatkine, en collaboration avec Jérôme Favoulet, le livre est très bien accueilli dans les milieux économiques, en trouvant également un public constitué de



proches d'entrepreneurs. «Je suis ravie de pouvoir apporter ma petite contribution à l'édifice de jeunes entrepreneurs qui se lancent dans la folle et passionnante aventure de la création d'entreprise. Une de mes filles en fait d'ailleurs partie, dans

la plus pure tradition familiale.»

Après s'être retirée de projets opérationnels dès 2024, Anne Southam Aulas continue de siéger aux conseils d'administration de plusieurs entités, dont le Groupe PP Holding, Smood ou encore

Conextivity Group. L'occasion, à nouveau, de continuer à transmettre son expérience de terrain pour contribuer à orienter la stratégie de ces acteurs économiques. ■



Entre succès entrepreneuriaux et transmission de savoir-faire, Anne Southam Aulas a contribué à lancer de nombreux projets d'entreprises. (EDDY MOTTAZ/LE TEMPS)