

42 CONCEPTS POUR MONTER VOTRE AFFAIRE EN 2015

TROUVER UNE IDÉE de business pour lancer son entreprise est un sacré défi. Paradoxalement, les concepts les plus simples sont souvent les meilleurs. En gros, il ne sert à rien de se creuser la tête pendant des mois pour trouver une idée de génie, il suffit parfois d'écouter son entourage se plaindre d'un service mal adapté ou inexistant, de miser sur des franchises ou d'importer un concept qui cartonne à l'étranger.

Il faut surtout savoir flairer le bon filon. C'est ce qu'a fait la famille Laurençon, en négociant dès 2013 les droits exclusifs pour commercialiser les produits Rainbow Loom (ces petits élastiques de couleur que les enfants entremêlent pour en faire des bracelets) en France, en Belgique et en Suisse romande. Son génie a été de parier sur un phénomène qui commençait à prendre aux Etats-Unis avant qu'il ne fasse fureur partout dans le monde. Un pari qui va lui rapporter cette année plus de 10 millions de francs de chiffre d'affaires.

Tout comme cette famille française, il faut savoir identifier un concept à succès afin de l'adapter le plus tôt possible à une nouvelle clientèle ou à un nouveau secteur en fonction de ses connaissances et de son savoir-faire. Un conseil? Misez sur un secteur en plein développement tel que l'internet mobile, la récupération d'énergie ou encore l'économie collaborative. Tout comme les objets connectés, la 3D ou encore les drones qui peuvent ouvrir des perspectives inépuisables de services.

S'il vous manque le capital de départ pour

vous lancer, n'oubliez pas d'actionner les nombreux organismes de soutien, incubateurs, business angels ou autres fondations d'aide aux jeunes entrepreneurs. On en compte plus d'une centaine en Suisse romande (re trouvez la liste que Bilan a dressée de la plupart d'entre eux sur <http://oua.be/1p2l>).

COMMENT COMPRENDRE LES LÉGENDES

Risque
Celui de perdre votre mise de départ

Originalité
Le produit existe-t-il déjà ou est-il complètement nouveau?

Rendement (annuel)
\$ < 100 000 francs
\$\$ < 200 000 francs
\$\$\$ > 200 000 francs
\$\$\$\$ = jackpot

CONTACTEZ-NOUS

Si vous êtes un jeune entrepreneur et que vous vous êtes inspiré d'une des idées de business proposées par Bilan dans son dossier de l'an dernier ou si vous souhaitez vous lancer dans un des projets mentionnés dans ce dossier, n'hésitez pas à nous contacter pour nous raconter votre expérience et bénéficier de notre soutien. Ecrivez à chantal.mathez@bilan.ch

SI VOUS VOULEZ INVESTIR MOINS DE 20 000 FRANCS

DES PRODUITS POUR ALLERGIQUES

L'idée: Surfez sur les intolérances au lactose, au gluten, aux œufs ou aux cacahuètes pour vendre des produits hypoallergéniques via une plateforme web.

Le conseil: Devenez l'intermédiaire entre tous les fabricants de produits spécialisés pour les allergiques et proposez des produits originaux type glaces végétales ou yogourts sans lactose, mais également les indispensables pâtes sans gluten.

Risque: faible
Originalité: ++
Rendement potentiel: \$\$\$

SERVICE «AFTER PARTY»

L'idée: Il s'agit d'un service de nettoyage planifié après une grosse soirée organisée à domicile. L'entreprise vient le matin, avec le petit-déjeuner, et lustre les lieux pendant que la maisonnée fait la grasse matinée. Ce n'est pas le rêve, ça?

Le conseil: Travailler avec des free-lances prêts à s'investir le week-end.

Risque: faible
Originalité: +++
Rendement potentiel: \$

DESSINS D'ENFANTS TRANSFORMÉS EN ŒUVRES D'ART

L'idée: Jeter les dessins des enfants à la poubelle par manque de place, cela fait toujours un pincement au cœur. Alors transformez leurs chefs-d'œuvre en les imprimant sur différents supports: coussins, tableaux, vaisselle, literie, coques de téléphone, etc. C'est l'idée de l'artiste française Karine Sabolovic qui a créé Pop and Kids (www.madamepopandkids.fr).

Le conseil: Il faut numériser les dessins, améliorer le rendu avant de les imprimer sur les supports souhaités par les clients.

Risque: faible
Originalité: +++
Rendement potentiel: \$

CONCIERGERIE DE MAISON PENDANT LES VACANCES

L'idée: Lorsque vos clients sont absents, un concierge s'occupe de vider la boîte aux lettres, de nourrir le chat et d'arroser les plantes. En allumant et éteignant la lumière, il évite que la maison ne soit la proie de cambrioleurs. Il allumera aussi le chauffage avant leur retour.

Le conseil: Ciblez au départ les petits propriétaires qui n'ont probablement pas d'employé de maison pour faire ce travail.

Risque: faible
Originalité: ++
Rendement potentiel: \$

♥ **Wouter van der Lelij:** «Puisque les vacances sont relativement saisonnières, je vois cette idée plus comme une activité accessoire pour arrondir ses fins de mois. Ce projet pourrait réussir à une personne qui cherche l'indépendance et qui aime travailler seule, et qui aime quand les choses sont bien faites. Pour valider si cette idée est pour vous, pourquoi ne pas distribuer quelques centaines de flyers dans les quartiers autour de votre domicile, comportant votre photo et votre adresse pour inspirer confiance?»

UNE CONCIERGERIE DE GOUVERNANTES ET MAJORDOMES

L'idée: Eh non, les gouvernantes et les majordomes n'appartiennent pas qu'au monde inaccessible de l'hyperluxe. Une demande de plus en plus forte s'observe en Suisse romande au sein de la classe moyenne aisée. L'avantage du majordome est de gagner du temps en déléguant les tâches domestiques dans leur ensemble. L'entreprise La Boîte O Services propose déjà des professionnels triés sur le volet.

Le conseil: Sélectionnez des personnes professionnelles et expérimentées qui offrent des services irréprochables et uniques.

Risques: moyen
Originalité: ++
Rendement potentiel: \$\$

ORGANISATION D'ENTERREMENTS

L'idée: Trois nouvelles sociétés viennent de voir le jour en Suisse, ce qui prouve



Cette année, Bilan a soumis ses 42 idées de business à un jury composé d'un panel de personnalités proches du monde de l'entrepreneuriat. Il s'agit (de g. à d.) d'**Alexandre Bugat**, fondateur de Ptit Dej Ô Lit, de **Wouter van der Lelij**, serial entrepreneur (Jobup et les fruits séchés Ou bien?!), de **Paul de la Rochefoucauld**, cofondateur du site itaste.com et associé dans le cabinet de conseil Open Web Technology, de **Nicolas Gonet**, dont l'Entrepreneur Office de la banque éponyme offre des services de conseils aux entrepreneurs suisses romands, et de **Bastien Bovy**, coach de jeunes pousses chez Genilem. Après l'examen des idées, chacun d'eux a accepté de dévoiler ses trois coups de cœur.

que le business «des morts» a de l'avenir: Ceremoniae organise des cérémonies laïques pour personnes et animaux de compagnie, Adangelis propose des mémoires en ligne assurant au défunt une éternité numérique et Thanatos & Me permet de planifier et de personnaliser ses funérailles. Proposez un service d'organisation d'enterrement où l'on choisit la musique, le lieu, le prêtre, les fleurs, l'avis mortuaire et l'organisation de la veillée? Le service peut aller jusqu'à l'entretien régulier de la sépulture.

Le conseil: La personne qui prend en charge un enterrement doit non seulement être un bon organisateur mais également un fin psychologue. En effet, un enterrement «à la Monty Python» n'est pas forcément apprécié par tout le monde.

Risque: moyen
Originalité: +++
Rendement potentiel: \$\$

INSECTES COMESTIBLES

L'idée: Comment contribuer à protéger l'environnement et obtenir une nouvelle source de protéine bio? En vous lançant dans la vente d'aliments à base d'insectes. Leur commercialisation est pour l'heure interdite, mais la législation pourrait évoluer d'ici quelques années.

Le conseil: Prenez des contacts dès maintenant, surveillez les décisions de loi afin d'être le premier à lancer une boutique

en ligne en Suisse, avec un large assortiment d'insectes provenant du monde entier. Regardez ce que font en France les sites insectescomestibles.fr ou crickeat.com.

Risque: élevé
Originalité: ++++
Rendement potentiel: \$\$\$

♥♥♥ **Nicolas Gonet:** «Pour nous, c'est clairement la meilleure idée. Il existe déjà des élevages d'insectes en France, et la farine qui en est tirée est étudiée par les grands acteurs de l'alimentation pour l'intégrer dans certaines préparations. Pour l'instant, ils n'osent pas vraiment franchir le pas et en faire la publicité. Peut-être qu'ils craignent pour leurs ventes si les clients ont peur d'avoir des insectes à leur insu dans tous les produits de la marque. Il est donc judicieux de se lancer en premier avec renfort de publicité avec des snacks de longue conservation destinés aux athlètes, aux grands voyageurs et aux ONG dédiées aux habitants qui luttent contre la faim. La sortie est assez facile à envisager: rachat par les boutiques spécialisées bios ou les grands groupes si la société a réussi à créer des marques reconnues.»

LOCATION D'AMIS À L'HEURE

L'idée: La solitude n'est bonne pour personne. Créez un service qui loue des amis à l'heure ou à la journée pour aller au cinéma, faire son shopping, se confier autour d'un café ou encore pour faire croire qu'on est très populaire à son anniversaire. Au Japon,