

«Il faut créer autre chose que ce qui existe déjà»



DR

Michel Fontana

Consultant commercial et formateur de vente depuis plus de trente ans dans sept pays d'Europe. Établi à Mont-sur-Rolle (VD), a fondé en novembre 2016 Firm4Sale, dont le but est de réunir sur une même plateforme tous les acheteurs et vendeurs d'entreprises en Suisse.

Qu'est-ce qui vous a donné l'idée de créer Firm4Sale?

J'ai constaté que, si un acheteur veut acheter une entreprise, c'est la croix et la bannière, il doit aller sur les sites de multiples courtiers éparpillés. Mon but est de regrouper tout ce qui est à vendre en Suisse et de permettre aux acheteurs de placer eux aussi une annonce pour dire ce qu'ils cherchent à acheter, afin que le vendeur puisse les contacter. Par ailleurs, on ne parle jamais des petites entreprises de 3 à 20 personnes qui sont rachetées et avalées par de gros concurrents, qui ne gardent que la clientèle et licencient les employés. Il faut les aider à trouver un repreneur à leur taille, qui va s'en occuper et les développer car elles sont des produits et services de très haut niveau qui n'intéressent pas les grands acteurs.

Cela n'existait-il pas déjà?

De très nombreux courtiers existent, mais beaucoup sont totalement invisibles sur Internet. Tant qu'on n'aura pas une plateforme universelle qui prend les courtiers aussi bien que ceux qui veulent vendre en direct, on n'aura pas de vision transparente de ce marché, ce qui est un désastre car de petites entreprises disparaissent faute d'avoir

pu se présenter à des repreneurs à leur taille. Nous sommes déjà pratiquement No 2 en Suisse car nous avons 350 entreprises à vendre et tous les jours de nouveaux acheteurs s'inscrivent. Je veux amener la génération montante à s'inscrire et à dire: «Proposez-moi quelque chose.» Tout ça sous le sceau de l'anonymat: on est caché derrière un pseudo et on peut communiquer entre acheteurs et vendeurs en restant discrets.

Pourquoi vous êtes-vous lancé en tant qu'entrepreneur indépendant?

Je suis formateur de vente depuis trente-trois ans. Je me suis lancé à mon compte car je n'étais pas fait pour être intégré dans un système, obéir à un manager, et je me suis toujours occupé des entreprises pour lesquelles je travaillais plus que de faire plaisir à mes chefs. Alors je me suis mis à mon compte en partant de rien, mais avec des commandes. J'avais sondé le terrain et trouvé un très gros mandat de conseil au départ qui représentait plus que mon salaire annuel. Deux ans après, je facturais un honoraire trois ou quatre fois mon salaire précédent, c'était un autre métier.

Quelles compétences faut-il pour se lancer?

Il faut du mordant, l'envie de créer des solutions. On voit des choses qui ne marchent pas, qui dysfonctionnent, et on se dit qu'on va offrir aux gens ce qu'ils voudraient bien trouver sur le marché. On pourrait résumer cela par la devise: «Lorsque tu ne trouves pas de bonne pizza, crée une pizzeria.» Les boulangeries n'existaient pas à Londres en 1970. Si j'avais voulu m'expatrier là-bas dans ces années, j'aurais créé une boulangerie. Il y a des tas de besoins qui ne sont pas du tout couverts, personne n'y pense, tout le monde fait la même chose. Il faut savoir créer quelque chose de différent, qui répond à un besoin jusque-là non satisfait.

Propos recueillis par Myret Zaki