

# Aide au démarrage des jeunes entrepreneurs

Le StartZentrum Zurich a été créé en plein boom de la «nouvelle économie». Ambitieux en matière de technologies d'accès à Internet, cet incubateur d'entreprises avait misé au début sur un projet WLL. Les ambitions sont demeurées, mais les fournisseurs de services Internet et de téléphonie ont changé.

Selon une étude de l'Office fédéral de la statistique parue en janvier, seule la moitié des entreprises suisses sont toujours actives après cinq ans d'existence. Un constat décevant, si l'on songe que sur la

**Selon une étude de l'OFS, seule la moitié des entreprises suisses sont toujours actives après cinq ans d'existence.**

période sous revue, quelque 50 000 entreprises ont été créées. Les start-up qui font appel aux services de sociétés d'incubation ont de meilleures chances de perdurer et ce, essentiellement pour deux raisons. D'une part, les futurs entrepreneurs souhaitant s'installer chez un incubateur doivent en général présenter un business plan; cette procédure filtre efficacement les rêveurs. D'autre part, une fois cet obstacle franchi, les candidats peuvent créer leur affaire sur une infrastructure existante et un réseau opérationnel. Outre un gain de temps, cela leur ouvre des portes.

## Taux de réussite de 90%

Fondé en 1999, le StartZentrum Zurich a une mission claire: «Nous voulons accélérer le lancement de jeunes sociétés et augmenter leurs chances de survie», déclare son directeur, Marc Hamburger. Les chiffres sont éloquentes: jusqu'à présent, 100 entreprises avec plus de 200 postes de travail sont nées au centre. «Notre taux de réussite est de 90%», affirme fièrement M. Hamburger. Cette performance inhabituelle repose sur deux piliers:

- **infrastructure:** les créateurs d'entreprises ont à leur disposition 41 bureaux de 16 à 200 m<sup>2</sup>. A cela s'ajoutent trois

salles de réunion, une réception centrale et une cafétéria. Les contrats de location sont résiliables au terme d'un mois avec un préavis de trois mois. Des téléphones, des numéros d'appel et des services de réseau sont mis à leur disposition. Une longue liste d'équipements, d'appareils et de moyens auxiliaires complète l'offre.

- **prestations:** le StartZentrum offre à ses clients un éventail de services, dont un premier conseil gratuit, du coaching, l'obtention de fonds, la recherche de partenaires commerciaux, une assistance commerciale, le «networking» interne et externe, la formation continue, le bulletin «IMPULS», des événements.

## StartZentrum Zurich – centre de compétences pour jeunes entreprises

Le StartZentrum Zurich a ouvert ses portes le 25 mai 1999. Depuis lors, plus de 100 entreprises avec plus de 200 postes de travail ont été créées. En moyenne, 30 à 35 sociétés d'une centaine de postes de travail sont hébergées à la Binzstrasse 18.



Chaque année, le StartZentrum prodigue gratuitement 200 premiers conseils sur divers sujets tels que le financement, le plan de développement de l'entreprise, le marketing. En outre, le StartZentrum organise tous les ans deux grandes manifestations. La «StartMesse – salon suisse pour la création d'entreprises, le franchisage et les successions» a lieu à l'EPF de Zurich. Des sociétés et des organisations s'y présentent (études de notaire, fiduciaires, avocats, Office du registre du commerce, Office des assurances sociales, Institut de la propriété intellectuelle, etc.). La seconde manifestation aborde des thèmes en relation avec les jeunes entreprises et l'innovation.

Organisé en coopérative, cet incubateur d'entreprises n'est pas axé sur la rentabilité; il est soutenu par des institutions privées et par des sociétés ainsi que par le secteur public. Cablecom parraine ce projet.

### Infrastructure informatique et de communication fournie aux locataires

- central téléphonique (Meridian): nombre de téléphones dépendant des besoins; 10 numéros d'appel par entreprise inclus, plus si souhaité; numérotation depuis l'ordinateur (CTI); boîte vocale; commande vocale, etc.
- réseau: intégration de chaque bureau via un câblage Gigaspeed au tableau de connexions central
- accès Internet: débits symétriques 1, 2 ou 4 Mbit/s; adresses IP dynamiques et fixes
- First Level Support

**Infos:** [www.startzentrum.ch](http://www.startzentrum.ch)

### Prestations de cablecom

<b>Services</b>	<b>connect Internet, connect PBX</b>
<b>Site</b>	Zurich
<b>Débit</b>	50 Mbit/s
<b>Accès</b>	Fibre
<b>Infos</b>	<b>Olav Frei</b> , Sales Director, tél. 043 343 65 03, <a href="mailto:olav.frei@cablecom.ch">olav.frei@cablecom.ch</a>

### Flexibilité souhaitée

Un autre facteur déterminant est la flexibilité, intégrée au modèle d'entreprise de Start-Zentrum. Marc Hamburger: «Nous hébergeons une trentaine de sociétés avec des besoins qui sont différents et changent en permanence. Dans ce contexte dynamique, elles restent chez nous trois à quatre ans, puis elles demandent des locaux plus grands ou déménagent. A l'interne, nous devons réagir rapidement à tous les types de scénarios.»

«A l'interne, nous devons réagir rapidement à tous les types de scénarios.»

Cette situation pose des exigences élevées à l'infrastructure informatique et de communication. Non seulement elle doit présenter un fonctionnement stable, mais aussi être instantanément modifiable. «La disponibilité des services de communication est très importante pour l'exploitation de notre centre», souligne M. Hamburger. Il n'aime guère se remémorer le jour où le quartier entier a subi une panne de courant: «Du coup, 30 entreprises se sont pressées à la réception afin d'obtenir des informations.»

M. Hamburger a une idée précise du rôle d'un fournisseur de services Internet: «Nous voulons simplifier au maximum la vie des jeunes entrepreneurs. Ils doivent pouvoir se concentrer sur leurs clients et leurs offres. On peut perdre un temps considérable avec des installations techniques. Nous voulons éviter cela à nos clients. D'un autre côté, nous attendons la même chose de notre fournisseur de connexion: il doit nous rendre la technique le plus accessible possible.»

«On peut perdre un temps considérable avec des installations techniques. Nous voulons éviter cela à nos clients.»

Un objectif, par exemple, était d'être capable de fournir rapidement aux occupants de l'immeuble des débits suffisants et des adresses IP fixes.

Le StartZentrum Zurich a tout prévu: après une fructueuse collaboration de plusieurs



Marc Hamburger, directeur du StartZentrum Zurich: «C'était très important pour nous de trouver un fournisseur de service qui comprenne les préoccupations des jeunes entreprises et qui soit flexible. Cablecom nous convient.»

années, à fin 2006 cablecom a posé un câble optique dans le bâtiment. Cablecom business proposant aussi des services de téléphonie «First Line», M. Hamburger a décidé de passer intégralement à cablecom. Le coûteux raccordement primaire ISDN (PRI) fut résilié et le central Meridian connecté au réseau cablecom. Depuis début 2007, le StartZentrum effectue toutes ses communications avec cablecom.

Le central Meridian a été mis à niveau et étendu. Un Traffic Shaper redondant gère les débits. Marc Hamburger envisage sereinement l'avenir: «Nous disposons à présent d'une solide infrastructure, évolutive en fonction de nos besoins. De ce côté, nous sommes tranquilles.»

Texte: Guido Biland, alphatext.com

Photo: Iris Stutz, photographe, Zurich