

# Un défi passionnant!

**Un étudiant sortant de l'ESD a-t-il les moyens et la motivation nécessaires pour devenir propriétaire? Réponse à travers le témoignage de deux femmes qui ont tenté l'aventure cette année.**

«Le fait de pouvoir reprendre une droguerie et de la transformer selon mes propres idées constituait pour moi un défi passionnant!», explique Andrea Rölli. «Pour ma part, le fait de voir de nombreux clients me dire qu'il serait bien dommage que la droguerie dans laquelle je travaillais disparaisse suite à la retraite de son propriétaire a constitué un déclic», complète Manuela Rupp. Avant de reprendre, chacune de son côté, une droguerie à leur compte, les deux jeunes femmes ont suivi une trajectoire semblable: apprentissage de quatre ans, deux ans d'expérience pratique en droguerie, ESD de 2003 à 2005 à Neuchâtel, puis gérance d'une droguerie dès 2005. Début 2008, elles ont osé «le grand saut», à savoir le rachat de la droguerie au sein de laquelle elles étaient actives: droguerie Müllheim (TG) pour Manuela Rupp, droguerie Zimmerberg à Rüschiikon (ZH) pour Andrea Rölli.

## Finances: un obstacle?

«Le fait d'acheter une droguerie dont on connaît tous les rouages de l'intérieur constitue bien sûr un avantage considérable», reconnaît Andrea Rölli, 28 ans. «Et je pense que ceci a également influencé la décision positive de la banque qui a accepté de financer la somme nécessaire à la reprise», ajoute-t-elle. Peut-on chiffrer la somme de base nécessaire à une telle reprise? «Cela dépend bien sûr de la grandeur du commerce et de son chiffre d'affaires», complète Manuela Rupp, 27 ans. «Pour ma part, avec une droguerie assurant un chiffre d'affaires d'environ 600 000 francs, j'ai avancé un capital propre d'environ 80 000 francs avec l'aide d'un collègue droguiste avec lequel nous avons fondé une Sàrl.» «Si l'on reprend un commerce solide», ajoute Andrea Rölli, «je pense même qu'il est possible de se lancer dans l'aventure sans fonds propres.» Se lancer dans l'aventure, justement, un pari risqué selon elles? Businessplan, contact avec les futurs partenaires commerciaux, analyse du potentiel-clients, les deux femmes ne se sont pas lancées au hasard. «Les analyses ont montré que l'entreprise était absolument viable, même si elle ne sera jamais une mine d'or», ajoute Manuela Rupp.

## Le rôle des groupements

Ont-elles bénéficié de l'aide d'un groupe lors de leurs débuts en tant que propriétaires? «Swidro Beteiligungs SA m'a soutenue financièrement. Le reste (70 %) a été avancé par une petite banque régionale. En matière de conseils également, ce groupe m'a apporté le soutien nécessaire.» Manuela Rupp quant à elle fait partie du groupement Apdrowell. S'il ne fournit aucune aide financière directe, ce dernier a repris une partie de ses frais de logistique et l'a secondée efficacement dans la planification des achats. «Je n'ai pas encore eu le temps d'étudier les prestations offertes par les autres groupes», commente Manuela Rupp. «Mais pour l'instant, je suis très satisfaite de mon choix en la matière car je dispose de beaucoup de liberté. Ainsi, je ne suis soumise à aucune obligation concernant l'assortiment principal.»

## Et maintenant, la partie plaisir!

Après avoir surmonté toutes les embûches et complications administratives («Nous simulons certes la reprise d'une droguerie à l'ESD, mais la pratique réserve toujours bien des surprises»), elles se réjouissent toutes deux de pouvoir peu à peu forger une droguerie à leur propre image. «Actuellement, mon commerce ressemble à une droguerie de campagne classique», décrit Manuela Rupp. «Mais j'ai déjà introduit la spagyrie et les teintures mères. A l'avenir, j'aimerais surtout continuer d'élargir notre offre en matière de remèdes naturels, et cette perspective me motive beaucoup.» Son de cloche presque similaire du côté d'Andrea Rölli: «Spagyrie et remèdes naturels seront mes chevaux de bataille à l'avenir; ils représentent à mon avis les plus grands atouts de notre branche. Je pense aussi me spécialiser dans le wellness; dans ce secteur, l'offre est encore inexistante dans notre village!»

Michel Schmid

## Les groupements et leurs prestations

|          | N. de drogues membres      | Cotisations                                                                                                                              | Points forts (selon propre estimation)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | Prestations aux nouvelles drogueries                                                                                                                                                                       |
|----------|----------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| DROMENTA | 54                         | 3000 frs/an (pas de cotisation d'entrée)                                                                                                 | « Notre esprit de solidarité ainsi que la filière des produits naturels.»                                                                                                                                                                                                                                                                                         | Une personne spécialement formée se charge d'expliquer personnellement le système de fonctionnement du groupe – achats groupés notamment – aux nouveaux membres.                                           |
| DROPA    | 52 (+ 16 propres filiales) | En fonction du chiffre d'affaires et des services rendus (par ex: 13 000 frs/an environ pour une droguerie ayant un chiffre de 1,5 mio.) | «Avec Dropa Franchising, nous offrons une solution complète qui s'adapte de manière individuelle à chaque droguerie. Nos prestations sont extrêmement complètes et se laissent difficilement comparer à celles des autres groupements. La majeure partie des cotisations est compensée par des règlements de remboursement et des conditions d'achat attrayants.» | Mise sur pieds d'un projet global avec le nouveau propriétaire.<br>Assistance en matière de contrats (banque, achats, loyer, etc).<br>Mise à disposition de nos outils de planification et de controlling. |
| HORIZONT | 36                         | 1200 frs/an (première année gratuite)                                                                                                    | «Le rapport qualité-prix de nos prestations, nos nombreuses activités de marketing et le fait que les drogueries de notre groupe puissent conserver leur individualité.»                                                                                                                                                                                          | Conseils généraux<br>Pas de soutien financier                                                                                                                                                              |
| IMPULS   | 49                         | 6000 frs/an                                                                                                                              | «Nous soutenons le développement et les forces individuelles de chaque droguerie tout en leur offrant des conditions cadre optimales pour leur succès commercial.»                                                                                                                                                                                                | Conseil et soutien personnalisé lors de la prise de décision.<br>Aide dans la recherche des moyens financiers nécessaires.                                                                                 |
| SWIDRO   | 68                         | 4800 frs/an (+ cotisation d'entrée unique de 1000 frs)                                                                                   | «Nous soignons particulièrement l'image de marque des drogueries membres tout en les déchargeant de nombreuses tâches administratives.»                                                                                                                                                                                                                           | Recherche d'emplacements attractifs et participation au financement de base d'un commerce par le biais de 'Swidro Beteiligung SA'.<br>Prêts financiers, recherche d'investisseurs, capital actions.        |