

## Sur la voie de l'indépendance

**Suis-je vraiment fait pour diriger une droguerie? Une question que chaque futur entrepreneur se pose forcément un jour ou l'autre. Différentes entreprises et structures du milieu de la droguerie aident les prétendants au titre à faire leur choix. En leur apportant leur savoir-faire mais aussi un soutien financier.**

Il y a encore quelques années, les propriétaires de droguerie ainsi que leurs repreneurs potentiels devaient se débrouiller seuls lorsqu'ils envisageaient de remettre ou d'acheter une droguerie. Aujourd'hui, les choses ont bien changé. En Suisse, trois entreprises se sont spécialisées dans le soutien à la reprise de drogueries et donc dans la préservation des points de vente. Par ailleurs, l'ESD propose également depuis trois ans des cours sur le règlement des reprises – des cours qui permettent de nouer de nouveaux contacts et d'acquérir toutes les connaissances nécessaires.

### Rêver d'avoir sa propre droguerie

«Avoir l'esprit d'entreprise est essentiel pour un droguiste qui veut ouvrir son propre commerce ou en reprendre un», assure **Peter Vogt**, président du conseil d'administration de swidro SA. Opinion qui partage **Marcel Breu**, copropriétaire de Sanotrust Sàrl., qui tient aussi à ce que la personne qu'il doit conseiller sache, de par son caractère, le persuader de son désir d'avoir sa propre droguerie. Selon **Freddi Zollinger**, membre de la direction de Dropa Management AG, un futur entrepreneur devrait «avoir une pensée à la fois réaliste et entrepreneuriale».

### Du rêve à la réalité

swidro Beteiligungs SA s'occupe activement de l'acquisition et de la reprise de drogueries, comme d'ailleurs Dropa. Sanotrust apprécie lorsqu'un futur entrepreneur peut déjà lui proposer un point de vente potentiel – mais l'entreprise se charge aussi de transmettre les coordonnées de drogueries à remettre quand les propriétaires l'informent de leurs intentions. Les trois entreprises sont par ailleurs prêtes à soutenir financièrement les futurs propriétaires et à répondre à leurs questions professionnelles. swidro mise par exemple sur le «système des parrains», Dropa fait intervenir un conseiller expérimenté dans le système des franchises et Sanotrust met tout en œuvre pour répondre aux attentes des droguistes ES. L'entreprise met d'abord l'accent sur les conseils mais elle soutient aussi les jeunes entrepreneurs en mal de finances.

### De qui s'agit-il?

Aussi bien swidro Beteiligungs SA que Dropa start-up ont été créées par leur groupement respectif pour régler le problème des reprises. Sanotrust, en revanche, a été fondée par trois jeunes droguistes indépendants. A noter qu'aussi bien Sanotrust que swidro Beteiligungs SA sont des entreprises indépendantes dont les activités se limitent à la reprise de drogueries.

Les expériences faites avec les reprises et le nombre de points de vente sont évidemment différentes pour toutes ces entreprises. swidro Beteiligungs SA a ainsi étudié le cas d'une douzaine de points de vente avant de renoncer à leur reprise tout en accordant des prêts à dix autres drogueries. Cinq reprises ont été brillamment conclues, deux sont sur le point d'être scellées et un nouveau point de vente se dessine déjà. La très récente Dropa start-up a déjà décidé de soutenir deux drogueries en 2011 et Sanotrust a déjà conclu deux reprises et s'attelle maintenant à deux autres cas.

### Répondre aux questions et nouer des contacts

Comment trouver un successeur et que signifie vraiment reprendre une droguerie? Voilà les questions auxquelles répondra le cours sur le «règlement des successions» organisé pour la quatrième année consécutive. Il se déroulera le 12 novembre 2010, à l'ESD de Neuchâtel. Conférences et ateliers permettront aux personnes désireuses de vendre leur droguerie de rencontrer des repreneurs éventuels. Les intervenants feront le point sur les conditions de reprise optimales et les aspects légaux et répondront à toutes les questions des participants. Vous trouverez le programme détaillé de ce séminaire en page 20.

### Comment choisir?

Ces trois entreprises s'efforcent avant tout de préserver les points de vente. Elles offrent aussi un appui financier et transmettent le savoir-faire nécessaire pour régler le financement des reprises. Vous trouverez dans le tableau qui suit toutes les informations utiles pour bien choisir:

	Swidro Beteiligungs SA	Dropa Start-up pour jeunes entrepreneurs	Sanotrust Sàrl
<b>Création</b>	2003	2010	2009
<b>Critères souhaités</b>	Entrepreneur faisant preuve d'initiative	Pensée entrepreneuriale, expérience professionnelle	Droguistes passionnés
<b>Capital minimal</b>	Aucun	30 % au minimum, mieux 50 % du prix d'achat	Min. 5000 Fr.
<b>Soutien maximal</b>	Pas de limites; à déterminer de cas en cas.	En général jusqu'à 50 000 Fr. (ou plus en fonction des perspectives et de la grandeur du commerce)	Max. 85 000 Fr. (le montant peut exceptionnellement aussi être plus élevé)
<b>Point de vente</b>	Recherche active, établit des contacts entre intéressés, peut aussi en avoir à disposition	A disposition ou possibilité d'établir des contacts entre intéressés	Pas de recherche active, possibilité d'établir des contacts entre intéressés
<b>Chiffre d'affaires potentiel</b>	Pas de directives, le critère est la rentabilité	Min. 1 mio. de francs	Jusqu'à 1 000 000 de francs
<b>Objectif</b>	Membre indépendant de Swidro	Franchisé Dropa indépendant	Droguerie indépendante, peut choisir d'adhérer au groupement qu'elle souhaite
<b>Interlocuteur</b>	Hansruedi Kubli (kubli.drogerie@swidro.ch) Peter Vogt ( <a href="mailto:info@petervogtconsulting.ch">info@petervogtconsulting.ch</a> )	Andrea Frank (andrea.frank@dropa.ch)	Marcel Breu (marcel.breu@sanotrust.ch)