



Cronodeal, vie et mort d'une jeune pousse romande

START-UP Fondateur du site de vente en ligne suisse Cronodeal actif de 2014 à 2017, Alessandro Soldati raconte son expérience dans «Les Echecs de la réussite». Un témoignage qui rappelle à point nommé que l'entrepreneuriat s'apparente plus au parcours d'obstacles qu'à la navigation de plaisance

ALINE BASSIN
@BassinAline

«L'aventure est fascinante, mais c'est très dur. On ne compte pas les heures», prévient Alessandro Soldati lorsqu'on lui demande s'il est un repentir de l'entrepreneuriat. Pour qui pense «faire de l'argent facile», prière donc de passer son chemin. Selon le Tessinois exilé en Suisse romande, les entrepreneurs n'ont aucune idée de ce qui les attend lorsqu'ils se lancent.

Lorsqu'il participe une première fois au concours Start, organisé par l'Université de Lausanne, le jeune étudiant est habité par une unique motivation: créer sa société. La même qui le poussait, enfant, à ramasser des champignons contre des bonbons, puis à ramasser des balles de golf contre rémunération.

L'échec des urinoirs sans eau

Un premier échec en 2012 lui fait comprendre que proposer des urinoirs sans eau, mais surtout sans prototype et sans compétences, n'est pas la meilleure approche. L'année suivante, c'est avec un concept plus mûri qu'il se représente: la création d'un site de vente de produits fonctionnant sur le principe des enchères inversées. Le prix et le stock baissent d'heure en heure au fil de la journée et l'internaute doit décider de moment opportun pour acheter. «Il faut imaginer, rappelle Alessandro Soldati, qu'à cette époque,

on ne parlait pas encore des Digtect, Microspot ou Galaxus.»

L'idée fait mouche. Avec deux comparses, le jeune diplômé d'HEC remporte le concours et se met au travail. Le parcours d'obstacles commence: trouver des produits et réaliser un site qui tienne la route sans aucune compétence informatique seront les premiers défis à relever.

Des réunions hivernales dans des locaux sans chauffage à la tentative d'escroquerie dont ils font l'objet par un fournisseur indien, en passant par l'idée douteuse de vendre un chaton en ligne, Cronodeal semble cocher toutes les cases de la jeune société branchée qui apprend sur le tas pour le meilleur et pour le pire, suivant la devise *cadendo si imparo*, «j'apprends en tombant».

C'est ce caractère exemplaire qui a incité son géniteur à se raconter: «Mes amis me demandaient toujours des anecdotes. Alors je me suis dit: je vais écrire un livre.» Le trentenaire a transmis sa plume à Paul-Edgar Levy, jeune avocat dont il appréciait les écrits sur le site du magazine économique *Bilan*.

Il a bien fait. Le récit se lit aisément, ce d'autant plus qu'il est ponctué de citations émanant de personnalités actives sur la scène de l'innovation en Suisse. Les initiés croiseront ainsi au détour de leur lecture Pascal Meyer, fondateur du site QoQa.ch, ou Yves Pigneur, pape suisse du management. Les aspirants entrepreneurs y cueilleront, eux, quelques tuyaux: faire par exemple un pacte d'actionnaires pour prévenir les tensions entre associés.

Les béotiens auront quant à eux l'occasion de s'immerger dans un milieu marquant des années 2010, romancé à l'écran outre-Atlantique dans la série *StartUp*, mais encore peu documenté en Suisse romande.

Un phénomène qui connaît aussi ses détracteurs. Dans *Start-up mania*, sorti en 2019, le journaliste économique Michel Turin dresse par exemple un portrait au vitriol d'une *French tech* dont il dénonce la vacuité, mettant en garde contre l'émergence d'une bulle spéculative.

Concurrence croissante

Cronodeal est à des lieues du statut de licorne (entreprise valorisée à plus de 1 milliard de dollars) lorsque le trio qui la conduit décide de fermer boutique, il y a bientôt quatre ans. Et la fermeture se fera de manière ordonnée. «Nous pensions qu'Amazon allait venir en Suisse. Swisscom et Coop s'étaient alliés pour lancer Siroop.ch [ndlr: fermé depuis] et annonçaient qu'ils allaient investir des dizaines de millions de francs en pub dans le pays. Nous nous sommes donné six mois pour atteindre des objectifs très ambitieux avant de tirer la prise.» La barre est placée si haut qu'Alessandro Soldati se rend compte avec le recul que leur décision était déjà prise. Dès que la fermeture est annoncée, les propositions d'embauche pleuvent. Le jeune homme dirige aujourd'hui le site d'achat de métaux précieux Goldavenue, qu'il a développé pour le groupe MKS.

Il pensait terminer son récit en quelques mois. Il lui faudra trois ans. L'occasion de découvrir que l'écriture, c'est comme l'entrepreneuriat: «Cela prend bien plus de temps et d'énergie qu'on ne l'imagine.» ■



«Les Echecs de la réussite - L'histoire d'une start-up», Paul-Edgar Levy et Alessandro Soldati, Ed. Slatkine. Disponible sur le site: lesechecsdelareussite.com