



Jeune Genevois Septembre 2022

Cette édition est consacrée aux jeunes entrepreneurs. Découvrez leurs entreprises ainsi que ce qui les a animé à entreprendre.



Concilier liberté de déplacement et respect de notre environnement

Par

Ilir Kurti

C'est ici que réside le point central de la mobilité durable : atteindre le juste équilibre entre le choix du mode de transport et le respect de notre cadre de vie. Ces dernières années, le réseau de transports en place sur notre canton a été étoffé et complété par l'arrivée de nouveaux acteurs, **afin d'offrir davantage de pluralité parmi les moyens de transport à disposition et d'accroître leur complémentarité**. Malheureusement, la problématique de l'engorgement du trafic routier ainsi qu'une forme de guerre des transports persistent et nous en subissons chaque jour les conséquences.

À la suite de ce constat, un ami de longue date et moi-même avons entamé en mai 2019 une longue réflexion autour de cette thématique, tout en essayant d'esquisser les formes d'une solution localement adaptée et s'attaquant à une problématique bien précise : le premier/dernier kilomètre. Cette problématique a immédiatement retenu notre attention car d'autres villes, connaissant des difficultés proches des nôtres en matière de mobilité, se sont activement penchées sur la question et ont tenté d'aborder ce problème via des solutions issues d'acteurs privés, avec plus ou moins de réussite ; **c'est la volonté de faire mieux qui a nourri notre envie d'entreprendre**. Cette réflexion s'est d'abord concrétisée sous la forme d'un travail universitaire où notre professeur en charge du cours nous a poussés à continuer nos démarches pour tenter de donner vie à un projet concret qui favorise une approche douce et multimodale de la mobilité.

Les premières contraintes sont apparues au moment d'approcher les diverses instances et institutions cantonales et communales en charge des problématiques liées à la mobilité et à l'aménagement du territoire. **Nous avons très vite constaté que la communication entre ces différents acteurs n'était pas toujours simple et directe**. Il nous a donc fallu nous y prendre à plusieurs reprises afin d'exposer nos idées et imaginer une solution localement adaptée et complémentaire aux autres modes de transport déjà en place localement. Bien que notre démarche n'ait pas été des plus habituelles, qui de mieux que les citoyens pour participer activement à la conception de solutions pragmatiques pour améliorer nos déplacements du quotidien ? Un lieu ouvert à l'innovation de type FabLab regroupant ces divers acteurs pourrait être un premier élément de réponse en vue de faciliter les démarches entrepreneuriales de ce type.

Aujourd'hui, le projet se concrétise et **une première mise à disposition est prévue pour début 2023 sur le territoire d'une commune périurbaine du canton**. Au préalable, cette nouvelle solution de mobilité a été présentée lors de la dernière édition des Assises Européennes de la Transition Énergétique qui s'est tenue à Palexpo du 31 mai au 2 juin 2022.



L'intelligence artificielle au service des questions juridiques

Par

Vanja Mégevand

L'E-commerce et le marché du digital vivent un élan encore rarement vécu : Explosion des cryptomonnaies, de la blockchain et des NFT. Entrée en choc de la métaverse et des plateformes de réalité augmentée. Tout ceci dans un contexte socio-politico-économique particulier puisque le monde, ralenti par le COVID-19, connaît à présent les répercussions migratoires de la crise russo-ukrainienne.

Ce monde, constant sujet aux changements et dans lequel une crise peut survenir à tout moment, **oblige les avocats et professionnels du droit de rester alertes et surspécialisés puisque chacun de ces changements et chacune de ces crises soulèvent des enjeux juridiques fondamentaux.**

De quelle manière gérer les problématiques contractuelles causées par les délais et ralentissements, conséquences directes de la pandémie ? Sous quelle forme présenter les smart contracts ? Et de quelle manière justifier une possession commune et indirecte sur un bien fictif digital ? Quel statut juridique donner aux immigrants russes et comment leur permettre d'être hébergés par des particuliers européens ? Autant de questions qui soulèvent elles-mêmes une multitude de sous-questions (et, ineffablement, de problèmes) juridiques.

La complexité progressive du droit met le métier d'avocat sous pression : les juristes doivent inévitablement se spécialiser, suivre des formations régulières et continues, pour se tenir informés des changements législatifs suisses et européens. Oui, car la migration des peuples ne fait que s'intensifier et la coopération juridique internationale devient essentielle.

Dans ce contexte tant alarmant qu'excitant, l'essor des « legal-tech », prend tout son sens : mettre la technologie et l'intelligence artificielle au service du droit en rendant les processus juridiques efficaces, et, dans la mesure du possible, automatisés.

Il y a quelques années, alors jeune avocate fraîchement brevetée, je me suis rendu compte que le monde juridique tel qu'on le connaît encore aujourd'hui était en passe de mutation. La communication, l'e-commerce, les réseaux sociaux et le concept du « freemium » tant adhéré par une génération de milléniaux appelaient à une approche au légal digitalisée et instantanée.

Penchons-nous d'ailleurs rapidement sur le comportement du millénial, CEO de demain, et son approche au commerce en général :

Collé à son téléphone, grand adepte du « fun », il ne privilégie (quasiment) que le digital, communique de manière instantanée (il est grand adepte des chat bots) et souhaite recevoir les réponses ou les services auxquels il souscrit dans les plus brefs délais.

Il ne manquera pas de manifester son mécontentement lorsque lesdits services ou réponses ne répondent pas à ses critères d'exigence. Il ne souhaite aucune responsabilité, laissera une grande marge de manœuvre à ses prestataires, et fera en revanche tout pour obtenir le remboursement des sommes qu'il estime trop élevées pour la qualité du service ou de la marchandise reçue.

Le Millénial est un fainéant exigeant. Il est notre meilleur défi en ce qu'il ne souhaite qu'une seule chose : l'excellence, tout de suite et à tout petit prix.

En matière de services juridiques, cette excellence passe avant tout par une réactivité de la prise en charge des cas et de l'expertise de l'avocat mandaté. C'est ainsi qu'en analysant les changements structurels de notre génération ainsi que le caractère de ceux qui la composent, la nécessité de participer à la mutation des services juridiques et de leur prise en charge est devenue une évidence.

C'est ainsi qu'en janvier 2017, j'ai décidé de créer la première plateforme de services juridiques en lignes : Lawrence, your reference in law.

Lawrence, c'est notre mascotte, un petit bonhomme moustachu au monocle malicieux. Il pourrait être le cousin d'Alec Monopoly, l'avarice en moins, et personnifie l'Avocat d'aujourd'hui et celui de demain, celui qui vient à la rescousse de clients démunis.

Lawrence plait au millénial : le logo orange l'amuse dans le contexte juridique usuellement monotone et vieillot.

Comprend-il le jeu de mot de « law » (le droit) et « rence » (pour référence) ? Pas sûrs ! Mais qu'importe, tant qu'il peut poser sa question juridique en tout temps sur la plateforme www.law-rence.ch et y obtenir une réponse immédiate, précise et gratuite !

Depuis 2017, la plateforme a reçu plus de 3'500 questions. **Les 3500 clients ont reçu, dans la journée et parfois même dans l'heure, une orientation juridique préliminaire leur offrant : (1) une explication de la procédure à entreprendre dans leur situation ; 2) une analyse des risques et des chances de succès ; 3) le tarif pour lequel le service pourrait être effectué ainsi qu' ; 4) une mise en contact avec un avocat spécialisé dans le domaine du problème encouru.**



Cette base de données de 3500 questions et réponses alimente, quotidiennement, LAWRENCE AI, un serveur algorithmique qui permettra bientôt une automatisation de la prise en charge procédurale et un allègement, pour l'avocat, des processus de recherche d'informations dans le cadre de la phase préliminaire du traitement du dossier.

L'évolution continue du droit l'oblige à rester alerte et ultra-informé. Aucune faute ne lui est permise, au risque de compromettre sa responsabilité. LAWRENCE AI lui permettra non seulement de recevoir des cas dans sa sphère de compétences, mais aussi de se consacrer à l'exécution du cas selon la procédure et au tarif proposés automatiquement par l'algorithme.

Le déplacement des populations et l'inter-connectivité des marchés, évoqués plus tôt, impliquent par ailleurs d'assurer, entre les spécialistes et à l'échelle internationale, une communication rapide et un accès aux services d'un confrère étranger.

Aujourd'hui, LAWRENCE LEGAL SA compte une équipe de quatre juristes (dont deux avocats), trois développeurs, trois ingénieurs et cinq digital-marqueteurs. Elle est active à Genève et sur l'ensemble de l'arc lémanique, et s'est lancée récemment en Suisse alémanique, en Turquie et bientôt en Espagne.

Nous accompagnons au quotidien entreprises et particuliers dans le cadre de leurs procédures juridiques et de l'élaboration de leurs contrats. La Métaverse nous guette... mais pour l'instant la plateforme, elle, est bien réelle et Lawrence vous attend impatiemment !



Partager le plaisir de découvrir et déguster des vins

Par

Maxime Provini

En décembre 2018, nous avons lancé, en partenariat avec trois associés, la société Ôcave – Explorateurs de Vins.

L'envie d'entreprendre a toujours été omniprésente dans mes activités. Lorsque j'ai terminé mes études, en juin 2017, à la Haute Ecole de Gestion de Genève, cette envie a commencé à se concrétiser dans mon esprit. **Amateur de vins, j'ai trouvé l'opportunité de réaliser cette envie à travers le lancement d'une société dans le domaine viticole. Plusieurs mois de réflexion, et une rencontre inattendue, m'ont donné le courage de lancer ce projet.**

Le monde viticole m'a toujours attiré. Loin d'être un expert, c'est la passion qui m'a encouragé à partager le plaisir de découvrir et déguster des vins.

C'est ainsi qu'Ôcave est née. Plus précisément, lors d'un voyage dans le sud de la France, j'ai eu l'occasion de faire une dégustation inattendue dans un domaine et l'impossibilité de trouver ce dernier en vente en Suisse a terminé de me convaincre. Je me suis rendu compte du potentiel à exploiter : partir à la découverte de domaines, en Suisse et ailleurs, faire une belle sélection et la commercialiser, via une plateforme e-commerce dans un premier temps. Dès lors, nous avons entrepris de proposer nos sélections de vins, au gré de nos voyages et de nos découvertes de domaines viticoles.

Aujourd'hui, Ôcave est dans sa quatrième année d'existence et continue de faire découvrir ses sélections de vins à Genève et ailleurs. Mais le chemin a été long et les contraintes nombreuses.

Tout d'abord, le marché du vin est saturé en Suisse et les concurrents sont nombreux, impliquant de devoir se démarquer. L'une des solutions que nous avons mises en place a consisté à diversifier un maximum les canaux de revenus, ne nous limitant pas à la cliente particulière, mais en allant également proposer nos vins à des restaurants et des entreprises. Par ailleurs, avant la pandémie, nous avons pris l'habitude d'organiser, en moyenne, un événement par mois pour faire découvrir nos sélections de vins.

Enfin, en 2021, nous avons lancé les abonnements de vins. Le marché des abonnements, qu'il s'agisse du *streaming* ou encore des biens de consommation, est en plein essor, raison pour laquelle nous avons décidé de lancer un système d'abonnement. L'idée est simple, offrir plusieurs possibilités au client : choisir entre 3 ou 6 bouteilles par mois, déterminer la durée de la livraison, ou encore sélectionner le type de vins qui lui plaît (blanc, rouge, rosé ou mixte, l'abonnement pouvant être pour sa propre consommation, ou à offrir.

Avec cette offre d'abonnement, Ôcave a ainsi réussi à convaincre une centaine de clients en une année et nous permet de nous différencier de la concurrence, tout en faisant découvrir une sélection de vins diversifiée.

En conclusion, si je devais donner quelques conseils, je dirais qu'avant de lancer n'importe quel type d'activités, il faut étudier suffisamment le marché dans lequel on souhaite se lancer, organiser son business plan de manière complète et détaillée, obtenir les liquidités suffisantes et surtout être prêt à ne pas compter ses heures dans les années qui suivront.





Aider les entreprises à passer à l'ère de la comptabilité numérique

Par

Laureano Rodrigues

Je suis fondateur et directeur général de la fiduciaire SAFE. Mon rôle au sein de l'entreprise consiste à m'assurer du bon suivi des mandats et de planifier les activités de développement commercial. Mes activités quotidiennes comprennent des rendez-vous avec des clients souhaitant créer une entreprise à Genève, des conseils fiscaux ainsi que la gestion de l'équipe.

Mon envie d'entreprendre elle est le fruit d'une mûre réflexion sur les pratiques et le mode de fonctionnement des PME en Suisse. Certes, mes expériences m'ont appris à fournir des conseils aux entreprises et à trouver des solutions concrètes, toutefois, j'ai dû attendre d'acquérir la confiance en soi nécessaire pour diriger une fiduciaire.

Mon assurance en mes qualités s'est construite en deux étapes. **Premièrement, le fait d'avoir suivi une formation de qualité à la Haute école de gestion (HEG) m'a donné tous les outils pour devenir un véritable couteau suisse de la gestion d'entreprise.** C'est une réelle chance d'avoir de telles écoles professionnalisantes en Suisse. Deuxièmement, mon poste de spécialiste en comptabilité au sein de la Confédération suisse m'a offert l'occasion d'acquérir de solides connaissances fiscales.

À la fin de l'année 2020, je m'étais dit que j'étais arrivé à la fin d'un cycle et qu'il était temps pour moi d'entreprendre. J'ai alors co-fondé SAFE avec un ami qui a de nombreuses années d'expérience dans la comptabilité et un entrepreneur qui a l'expérience d'avoir fondé plusieurs sociétés à Genève.

J'ai lancé SAFE alors que j'étais encore salarié dans une autre structure. J'ai attendu d'avoir suffisamment d'argent de côté avant de m'impliquer à plein temps dans le développement de mon entreprise.

L'autre contrainte fut se faire connaître auprès des entreprises. Pour combler ce manque de visibilité, j'ai décidé d'implémenter une stratégie marketing sur le web et les réseaux sociaux. Avoir une image forte est aujourd'hui important dans un marché de plus en plus concurrentiel.

Enfin, il faut mentionner les contraintes logistiques. Trouver des bureaux et implémenter une infrastructure informatique m'a demandé beaucoup de temps et d'énergie. Toutefois, mes efforts ont été fructueux puisqu'aujourd'hui SAFE se présente comme une véritable fiduciaire 2.0 tournée vers les solutions en ligne.

Je pense que les écoles en Suisse devraient mettre plus d'emphasis sur l'acquisition de compétences en gestion des finances personnelles. **Savoir gérer un budget et créer des provisions est primordiale pour éviter de se retrouver endetté ou dans une situation financière délicate.** Je fais partie de celles et ceux qui pensent qu'une personne salariée peut lancer son entreprise à condition de savoir gérer les risques financiers que cela implique.

De plus, il serait utile de mieux faire connaître les démarches entrepreneuriales auprès du grand public. Entreprendre n'est pas une science exacte. Cependant, acquérir des notions de base en entrepreneuriat peut permettre d'éviter les erreurs les plus courantes. Par exemple, lancer un produit ou un service sans tester le marché peut conduire à une faillite. Or, celle-ci pourrait facilement être évitée en lançant une version « test » de son produit ou de son service. Malheureusement, beaucoup de personnes investissent des sommes d'argent considérables dans leur projet entrepreneurial sans savoir si leur produit va réellement intéresser les clients-cibles. Une autre solution pourrait être de faciliter la mise en relation entre mentors expérimentés et futurs entrepreneurs.