

# ÉTUDE SUR L'ENTREPRENEURIAT : MOTIVATIONS, DÉFIS ET PERSPECTIVES

Etude auprès de 300 entrepreneur.es et  
dirigeant.es d'entreprise en Suisse romande

Juin 2025

@qualinsight





# POURQUOI CETTE ÉTUDE ?

 **Romand'Insight**, c'est le podcast qui donne la parole aux acteurs de la Suisse romande pour mieux comprendre les dynamiques locales.

Pour cet épisode, nous avons tendu le micro à **Alec Henry**, entrepreneur à succès aussi admiré que contesté. Son parcours inspire, interroge et bouscule. Il incarne une nouvelle génération d'accompagnateurs qui promettent de « passer au next level ». Mais... qui sont vraiment ces entrepreneurs que l'on veut accompagner ? Que vivent-ils ? Que cherchent-ils ?

 Ce sont ces questions qui nous ont amenés à réaliser une **étude auprès de 300 entrepreneur-es et dirigeant-es en Suisse romande**. L'objectif ? **Donner la parole à celles et ceux qui entreprennent ici**, pour mieux comprendre leurs motivations profondes, leurs frustrations, leurs leviers de croissance, et leurs besoins concrets.

 À découvrir en parallèle dans notre podcast sur YouTube : <https://youtu.be/e71aeTOY2Go>



# POURQUOI CE SUJET, MAINTENANT ?

- **Un contexte en mutation**

L'entrepreneuriat romand évolue : plus jeune, plus féminin, plus orienté vers le sens que vers la seule performance. Ce nouveau souffle mérite d'être mieux compris.

- **Des récits trop souvent idéalisés**

Entre images lissées sur les réseaux sociaux et réalité du terrain, un décalage persiste. L'expérience entrepreneuriale reste marquée par l'isolement, la charge mentale et les incertitudes. Il est temps de remettre du réel dans les récits.

- **Un besoin de vérité**

Cette étude vise à mieux comprendre les parcours, les motivations et les obstacles vécus par les entrepreneur·es romand·es.

👉 Un sujet essentiel aujourd'hui pour dépasser les clichés et rendre visible la diversité des trajectoires et des défis.

# /01



## MÉTHODOLOGIE ET ÉCHANTILLON

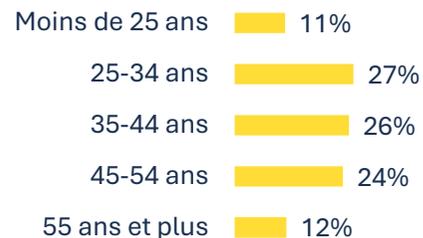
- Population cible : 300 suisses romands âgés de 18 à plus de 60 ans. Sondage réalisé en ligne via le panel [Votre Opinion](#).
- Questionnaire de 5 minutes
- Diffusé en février 2025

# FÉMINISATION ET RAJEUNISSEMENT DE L'ENTREPRENEURIAT SUISSE ROMAND

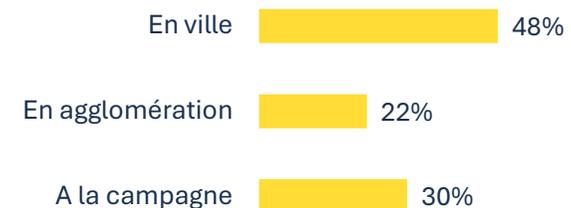
## Genre



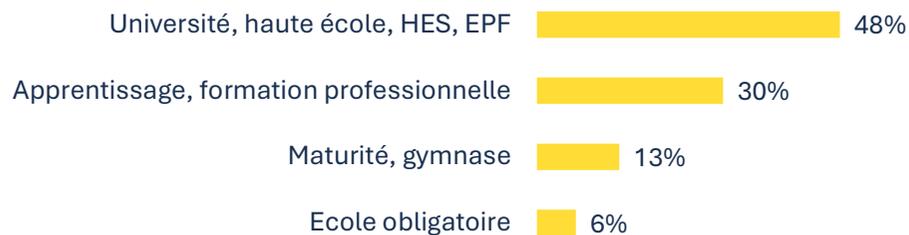
## Âge



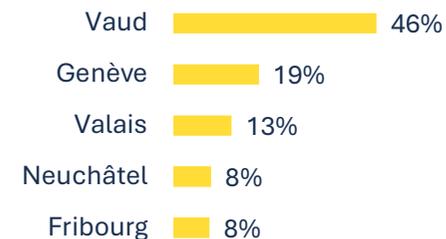
## Milieu



## Formation



## Canton



**/02**



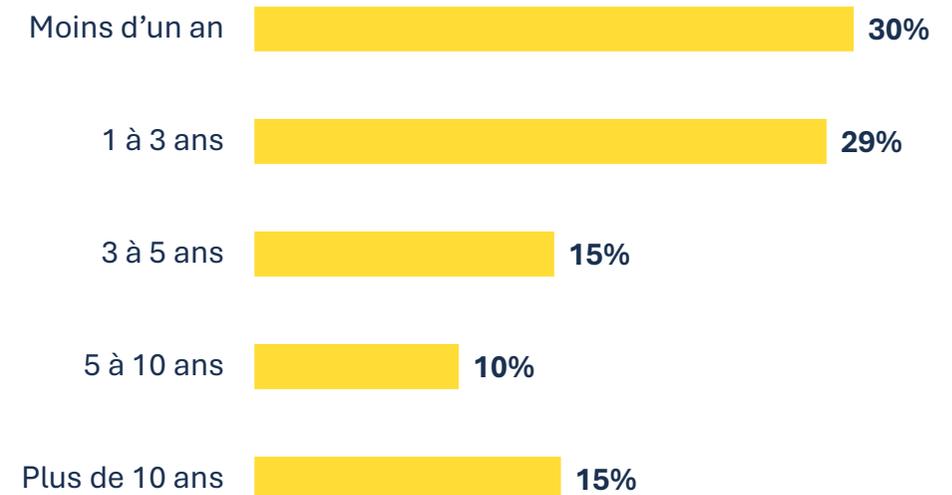
## **PROFILS D'ENTREPRENEURS ET MOTIVATIONS**

# ÉCOSYSTÈME DOMINÉ PAR LES SOLOPRENEURS ET JEUNES ENTREPRISES

## Combien de personnes travaillent dans votre entreprise ?

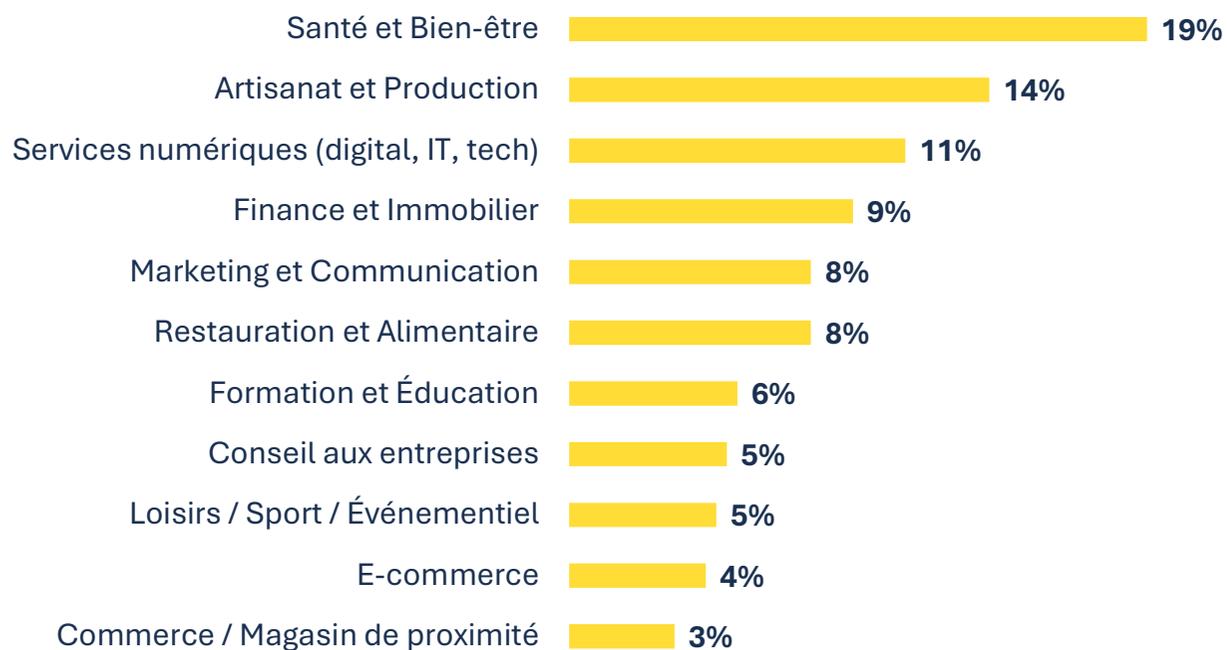


## Depuis combien de temps êtes-vous entrepreneur.e ?



# UN ENTREPRENEURIAT ROMAND TOURNÉ VERS L'HUMAIN ET LE SERVICE

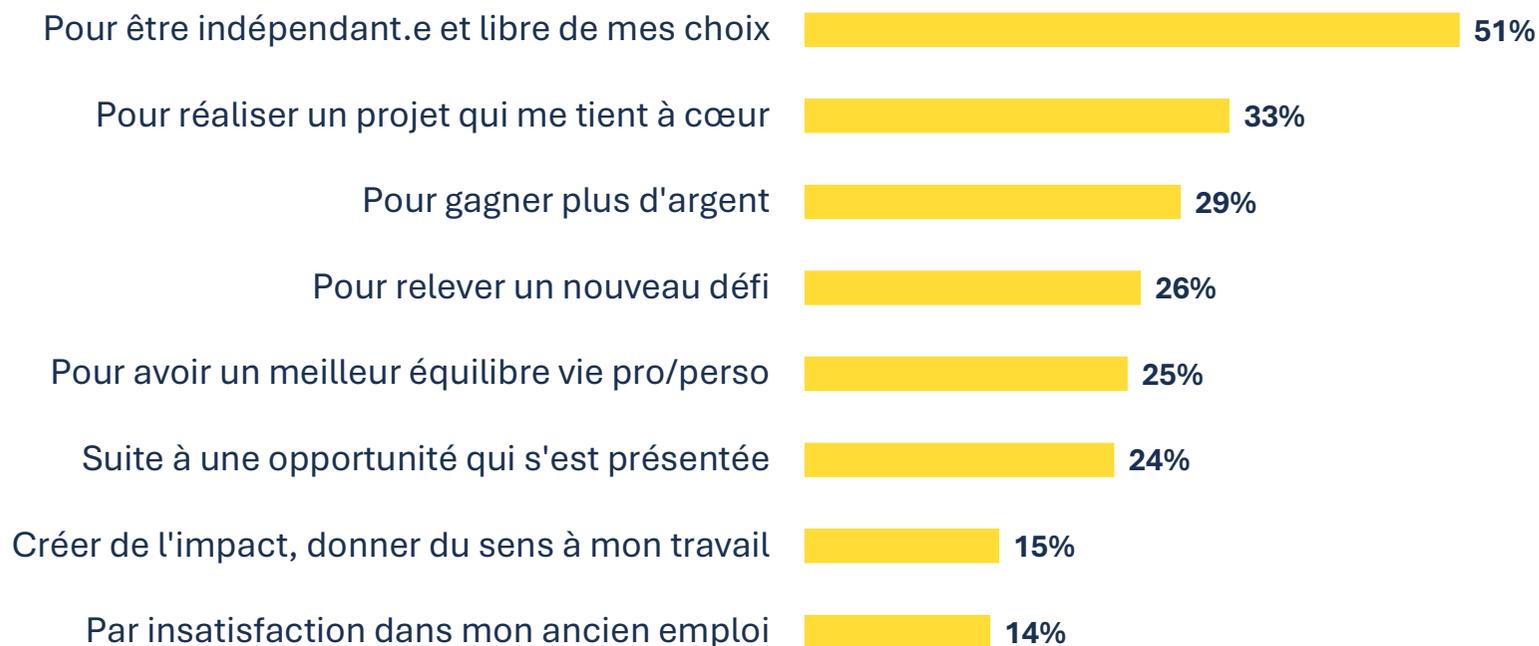
Quel secteur d'activité représente le mieux votre business ?



**Plus de 60% ont des business qui s'adressent aux particuliers (BtC)**

Un quart sont mixtes. Une minorité s'adresse uniquement aux cibles professionnelles (BtB).

# HIÉRARCHIE DES MOTIVATIONS : INDÉPENDANCE, PASSION, PUIS ARGENT



# PRINCIPALES DIFFÉRENCES SOCIO-DÉMOGRAPHIQUES



## Genre

- **Femmes** = équilibre vie pro/perso et reconnaissance
- **Hommes** = objectifs financiers et rejet de la hiérarchie



## Niveau formation

- **Supérieure** = analyse marché
- **Professionnelle** = réponse client
- **Obligatoire** = motivation argent/liberté



## Âge

- **Jeunes** = expérience / famille
- **25-44 ans** = impact COVID, remise en question du travail traditionnel
- **45+** = reset professionnel après licenciement



## Taille de l'entreprise

- **Solo** = indépendance totale
- **2-4** = influence entourage
- **5+** = ambitions marché

# ENTRE QUÊTE DE LIBERTÉ ET FUITE DU SALARIAT

## L'indépendance et la liberté :

- Le désir d'être "son propre patron"
- La liberté d'horaires et d'organisation
- L'autonomie dans les décisions
- L'indépendance financière

*Indépendance, travailler dur pour son propre business*

## Motivations économiques

- Besoin de revenus supplémentaires
- Recherche de sécurité financière
- Parfois la pauvreté comme moteur

*Parce que je ne suis pas assez payé dans mon métier d'employé dans lequel je me suis formée.*

## Les frustrations professionnelles:

- Mésententes avec employeurs ou supérieurs
- Manque de reconnaissance et de valorisation
- Licenciements (souvent vécus comme des opportunités)
- Burnout et insatisfaction au travail
- Critique de la hiérarchie et des "mauvais patrons"

*J'en avais marre de travailler pour des patrons qui ne pensent qu'aux bénéficiaires au détriment du bien-être des employés*

# PASSAGE À L'ACTE ENTREPRENEURIAL

## Facteurs contextuels marquants

L'impact du COVID-19, un catalyseur important

## Les événements de vie personnels

- Naissance d'enfants
- Divorce ou séparation
- Décès de proches
- Problèmes de santé

*Avoir mon premier enfant, pouvoir le voir grandir et travailler au rythme qui me plaît*

## Opportunités et circonstances

- Importance des rencontres et du réseau (amis, famille)
- Des opportunités de marché identifiées
- Des premiers mandats encourageants
- Du hasard et du timing

*Le fait de voir sans cesse des opportunités se présenter et de la demande dans mon domaine, et la possibilité pour moi d'y répondre*

## Profil psychologique

- Le défi et l'ambition personnelle
- La passion et la réalisation de soi
- L'envie de créer de la valeur
- Une "âme d'entrepreneur" parfois innée

*La volonté de créer de la valeur et d'être utile*

**/03**



## **STRATÉGIES POUR RÉUSSIR**

# FONDAMENTAUX DU SUCCÈS : ORGANISATION ET ADAPTABILITÉ EN TÊTE

## Les éléments les plus importants pour réussir en tant qu'entrepreneur



*Être malin, flexible et capable de proposer des solutions.*

*La capacité de travailler 2 fois plus qu'un salarié tout en étant efficace et décideur*

# STRATÉGIES DE DÉVELOPPEMENT : CONQUÊTE AVANT OPTIMISATION

## Les actions à effectuer dans l'immédiat pour booster le chiffre d'affaire



Plus l'entrepreneur vieillit et **plus son entreprise grandit**, plus il cherche à automatiser des **processus complexes** plutôt que des tâches basiques.

**Les jeunes entrepreneurs** veulent automatiser **ce qu'ils ne savent pas faire**; les expérimentés, ce qu'ils ne veulent plus faire.

/04



## AUTOMATISATION DES TÂCHES

# ANALYSE DES TÂCHES À AUTOMATISER PRIORITAIREMENT

## Hiérarchie des besoins d'automatisation

### 1. Gestion administrative et comptable (40-45%)

- Facturation, comptabilité, tâches administratives
- Justification récurrente : "gain de temps", "tâche ennuyeuse", sans valeur ajoutée

### 2. Marketing et prospection (25-30%)

- Recherche de prospects, publicité, réseaux sociaux, communication
- Perçu comme "chronophage" et fastidieux

### 3. Gestion commerciale (15-20%)

- Prise de RDV, commandes, suivi clients
- Volonté de se concentrer sur le cœur de métier

*Tout ce qui concerne les tâches administratives car elles ne représentent pas une valeur ajoutée à mon projet.*

*L'admin car ça prend du temps et la tête*

*La recherche de prospects car il s'agit d'une tâche chronophage*

*La facturation, parce que cela devient de plus en plus complexe, et je déteste devoir faire cela, n'étant ni comptable ni employée de commerce*

# INSIGHTS CLÉS SUR LES FRUSTRATIONS ET LES BESOINS MAJEURS

## Frustration majeure :

Les entrepreneurs veulent se libérer des tâches qu'ils perçoivent comme :

- Sans valeur ajoutée créative
- Éloignées de leur expertise métier
- Répétitives et chronophages
- Complexes administrativement

## Résistances notables :

Environ 10-15% ne souhaitent "rien automatiser", particulièrement dans l'artisanat où l'aspect humain est valorisé.

## Paradoxe :

Bien que le marketing soit identifié comme prioritaire pour la croissance, c'est aussi l'une des tâches que les entrepreneurs souhaitent le plus automatiser, révélant un besoin d'accompagnement dans ce domaine.

## Différences socio-démographiques dans l'automatisation

### Genre

**Femmes** =  
admin/RH/communication

**Hommes** = technique /  
production / prospection

### Âge

**Jeunes** = besoins basiques  
(ex. compta)

**25-44 ans** = marketing digital

**45+** = plus de résistance  
(expriment moins de  
besoins)

### Niveau formation

**Supérieure** = systèmes  
complexes/ERP

**Professionnelle** = gain  
temps immédiat

**Obligatoire** = vente  
directe, commercial

### Taille de l'entreprise

**2-4** = admin et marketing,  
coordination équipe

**5+** = systèmes RH intégrés

**Évolution** : Plus l'âge/taille augmente, plus on automatise des processus complexes vs tâches basiques

# LIBÉRER DU TEMPS : AUTOMATISER L'ADMIN ET LE MARKETING D'ABORD

## Les tâches à automatiser en priorité



*Tout ce qui concerne les tâches administratives car elles ne représentent pas une valeur ajoutée à mon projet.*

*La prise de rendez vous car c'est facile et pratique*

*Les petites tâches récurrentes mais chronophages*

*La recherche de prospects car il s'agit d'une tâche chronophage*

**/05**



## **FREINS À LA CROISSANCE ET MARCHÉ SUISSE**

# OBSTACLES MAJEURS À LA CROISSANCE : CONCURRENCE ET MANQUE DE TEMPS

## Les freins à l'augmentation du chiffre d'affaire

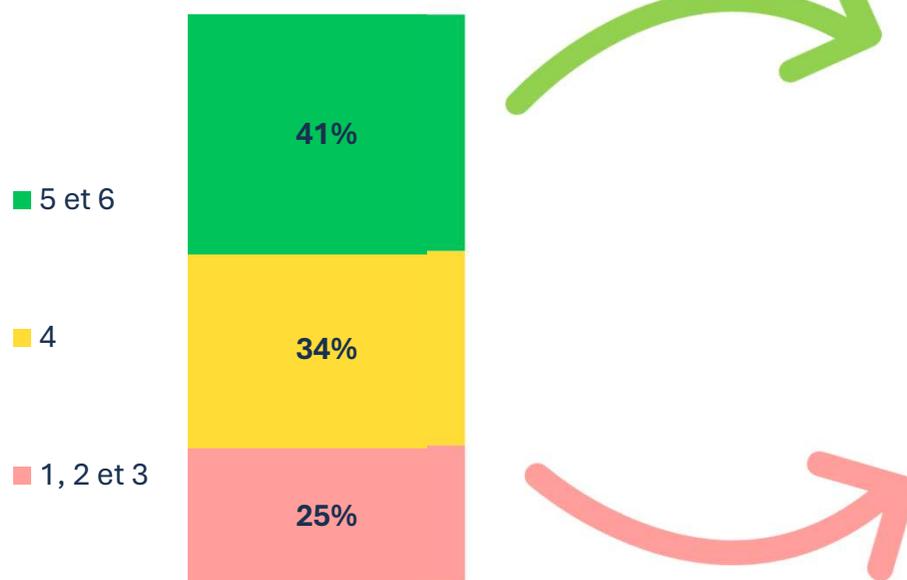


*Le marché suisse est trop petit et n'aime pas la nouveauté*

# ENTREPRENDRE EN SUISSE

## La Suisse est-elle un bon pays pour entreprendre ?

Notes de 1 à 6



## Pourquoi ces notes ?

- ✓ Stabilité politique et économique
- ✓ Fort pouvoir d'achat
- ✓ Opportunités de marché
- ✓ Facilité relative de création d'entreprise
- ✓ Qualité des infrastructures
- ✓ Innovation et créativité
- ✓ Fiscalité relativement favorable
- ⊗ Manque de soutien aux petites entreprises
- ⊗ Forte concurrence
- ⊗ Manque d'innovation
- ⊗ Bureaucratie excessive
- ⊗ Charges et coûts élevés
- ⊗ Complexité administrative
- ⊗ Difficulté d'accès aux financements

# PERCEPTION DE L'ENVIRONNEMENT ENTREPRENEURIAL SUISSE PAR PROFIL

## Genre

- **Femmes** : soulignent les barrières à l'entrée, critiques sur aide/ouverture ("je n'ai trouvé aucune aide, je dois me débrouiller seule")
- **Hommes** : plus centrés sur aspects économiques, fiscalité/concurrence

## Âge

- **Jeunes (-25)** : optimistes avec focus sur sécurité/pouvoir d'achat
- **35-54 ans** : très critiques sur bureaucratie
- **55+ ans** : résignés pragmatiques « En Suisse on n'est pas si mal »

## Niveau formation

- **Supérieure** = critique sophistiquée du système
- **Professionnelle** = pragmatisme coûts/paperasse
- **Obligatoire** = vision binaire émotionnelle (soit très positif « La Suisse est le meilleur pays du monde ») soit très négatif « trop de charges et trop de paperasses »

## Taille de l'entreprise

- **Solopreneurs** : frustrés ("aucune aide aux petites entreprises")
- **5+ personnes** : plus positifs (meilleure capacité à absorber les coûts admin)

*Il y a pire (par exemple, la France), mais il y a aussi clairement des aspects qui coûtent cher*

*Je n'ai trouvé aucune aide, je dois me débrouiller seule même si mon projet est en faveur de l'écologie*

*Quand on est une petite entreprise, on ne vous offre pas d'aide, il faut donc compter sur soi-même*

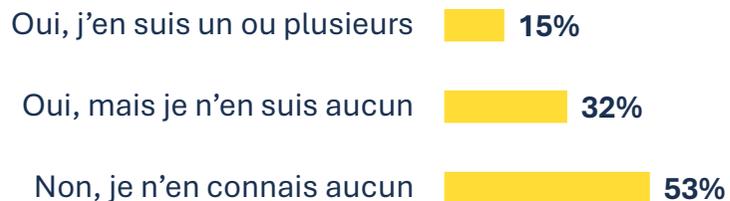
**/06**



## **ENTREPRENEURIAT ET INFLUENCEURS**

# ÉCOSYSTÈME D'INFLUENCEURS ENTREPRENEURIAUX PEU CONNU ET CONTESTÉ

## Connaissez-vous des influenceurs francophones dans ces thèmes ?



Connaissez-vous des influenceurs francophones proposant de l'accompagnement dans l'entrepreneuriat et/ou des formations sur des thématiques business ? (n=300)

## Quelle est votre perception des coachs/influenceurs francophones spécialisés en entrepreneuriat ?



Quelle est votre perception des coachs/influenceurs francophones spécialisés en entrepreneuriat ? (n=135)

/07



## CONCLUSION

# VERS UN ENTREPRENEURIAT PLUS INCLUSIF

**L'entrepreneuriat se féminise et se diversifie**, porté par de **nouvelles valeurs** privilégiant **l'épanouissement personnel et la flexibilité**, marquant une rupture avec les modèles traditionnels axés sur la performance pure.

**Les forces du territoire** : La Suisse romande bénéficie d'atouts indéniables : **stabilité politique et économique, pouvoir d'achat élevé de la clientèle et qualité des infrastructures**.

Cependant, l'étude met en lumière plusieurs **tensions contradictoires** :

- Un désir d'indépendance massif contrarié par une **surcharge administrative**
- Un marché riche mais **trop petit** pour certaines ambitions
- Un système qui **favorise les structures établies** au détriment des nouveaux entrants
- Une quête d'innovation freinée par un **conservatisme ambiant**

**Les besoins prioritaires** : Les entrepreneurs identifient clairement leurs priorités : **automatisation administrative, soutien marketing et accompagnement personnalisé**. Ils cherchent à se libérer des tâches sans valeur ajoutée pour se concentrer sur leur cœur de métier.



# Qualinsight

**Votre partenaire en Suisse pour les sondages et études de marché**

- Etudes qualitatives et quantitatives
- Méthodologies hybrides : panel, réseaux sociaux, face à face, journal vidéo
- Accompagnement stratégique local
- Podcast « Romand'Insight » sur les tendances business

 **Esther SÈVE**

 [esther.seve@qualinsight.ch](mailto:esther.seve@qualinsight.ch)