

ÉCONOMIE
DJILL HADJADJ

«LA SOLITUDE EST LE PRINCIPAL ENNEMI DES ENTREPRENEURS»

Par



Président de l'Association PME et Créateurs d'Entreprises, Djill Hadjadj se bat pour favoriser le développement sur territoire romand de jeunes sociétés prometteuses. Interview.

Monsieur Hadjadj, quels objectifs poursuit votre association?

Nous souhaitons favoriser l'échange entre les jeunes entrepreneurs. Il s'agit de mettre à la disposition des créateurs d'entreprises une plateforme leur permettant d'échanger, dans un cadre convivial et sympathique, des idées et des points de vue. Bien souvent, la solitude est le pire ennemi des entrepreneurs. Ces derniers se posent tous la même question: sont-ils en train de bien faire les choses?

Plus fondamentalement, quelles valeurs défendez-vous?

Celles que tout chef d'entreprise se doit de poursuivre s'il compte réussir. La première, c'est la vision, la capacité de se projeter dans l'avenir. La deuxième, la performance, c'est-à-dire tendre vers l'excellence. L'accomplissement personnel, qui passe notamment par un bon équilibre entre vie familiale et professionnelle, est lui aussi très important. L'esprit d'équipe est également indispensable dans toute démarche entrepreneuriale. Enfin, il nous semble important d'établir une relation personnalisée avec nos membres, pour répondre au mieux à leurs besoins spécifiques.

Quels services concrets leur proposez-vous?

Au-delà de notre structure même, qui constitue un vaste réseau d'échange et de réflexion, nous offrons à nos membres (ndlr: au nombre de 150) des permanences et des conseils spécialisés, des confé-

rences, des séminaires, de même qu'une formation, un coaching et un accompagnement sur le terrain. Dès 2010, nous projetons de créer diverses sections hors du canton de Vaud, dans le but d'atteindre une représentativité maximale du tissu économique romand.

Quel conseil donnez-vous plus spécifiquement aux porteurs de projets?

Tout d'abord, il convient de s'assurer que la personne possède les prédispositions requises. Il ne suffit pas de sentir les opportunités et d'être créatif, il faut aussi être conscient des risques, tout en sachant sortir du cadre de l'idée pour la matérialiser. Il faut se poser la question de savoir si un projet, aujourd'hui viable, le sera toujours dans cinq ans.

Le problème du financement représente souvent le premier obstacle pour nombre de jeunes entrepreneurs. Comment envisagez-vous cette question?

Le manque de financement est particulièrement marqué en ce qui concerne les arts et métiers, notamment les services. Les start-up dans le secteur du high-tech s'en sortent mieux. D'une manière générale, nous essayons de mettre en contact les créateurs d'entreprises avec tous les organismes étatiques, les sociétés privées et les fondations qui délivrent des prix aux projets prometteurs.

Qu'en est-il des banques, que l'on considère parfois comme trop frileuses à cet égard?

Il faut se méfier: investir n'est pas directement leur rôle. C'est une confusion qui existe dans l'esprit de beaucoup d'entrepreneurs. Les banques sont là avant tout pour fournir des crédits. De manière plus

générale, je dirais qu'il manque surtout des organismes d'investissement pour les petites sommes, de l'ordre de quelques dizaines de milliers de francs.

Le problème des successions représente un autre grand enjeu. Comment l'abordez-vous?

C'est en effet une question de plus en plus urgente, compte tenu du vieillissement de la population. Aujourd'hui en Suisse romande, de nombreuses entreprises n'ont pas de repreneur. Environ 50'000 sociétés en Suisse vont connaître un problème de succession. C'est pourquoi, nous nous efforçons de répéter à nos membres que tout chef d'entreprise doit être capable à tout instant de céder son entreprise et de disposer d'une stratégie de sortie.

Comment voyez-vous votre développement dans les années à venir?

Nous souhaitons créer de nouveaux partenariats, afficher plus de visibilité et investir dans davantage d'événements. A ce propos, nous organisons une présentation de la Fondation de Vigier mardi 6 mai à 18h00 à l'hôtel Mövenpick d'Ouchy, en vue d'informer les futurs entrepreneurs des prix décernés par cette institution et les encourager à déposer leur candidature. A terme, notre objectif est de parrainer en moyenne cinq projets par année.

Baboo?

Ce mot m'évoque un terme utilisé par les indigènes d'Afrique, d'Australie ou de Tahiti.

www.pme-cevd.ch
Association PME & Créateurs
d'Entreprises, Paudex.
T. +41 21 796 33 78