

J'ai changé ma vie

Etienne Rozet a toujours été un grand rêveur. Sa liste d'idées, il la garde précieusement. Elle resservira peut-être un jour... Pour l'heure, il se concentre sur l'entreprise qu'il a lancée il y a un peu plus de deux ans : la vente de pétales de roses frais.

Etienne Rozet La vie en roses



C'est en regardant le reportage d'un mariage indien qu'Etienne Rozet a eu l'idée de commercialiser des pétales de roses. Qu'il ne soit pas un spécialiste des fleurs, et qu'il faille d'abord trouver une technique pour conditionner ce produit délicat ne l'ont visiblement pas effrayé. Il avait déjà le nom qui convenait... Aujourd'hui, son entreprise est installée depuis avril 2007 à Namur. Encore en phase de développement pour arriver à une rentabilité suffisante, Le Pétales propose des pétales de roses « issus des quatre coins de la planète, de toutes tailles et de toutes les couleurs » conditionnés dans un emballage qui se conserve au frigo. Cela dit, cherchez un lien avec ses études et ses emplois précédents... Rien à voir. Après un service militaire dans la

Marine, Etienne a terminé des études de gestion hôtelière. Son premier emploi le parachute en Afrique, à la direction d'un hôtel dans les montagnes camerounaises. « J'avais répondu à une annonce de trois lignes parue dans un toutes-boîtes namurois », se souvient-il. Trois lignes qui vont lui permettre de vivre une « expérience fabuleuse ». « Je devais remettre l'hôtel en ordre de fonctionnement. Le défi a été relevé. Mais il a fallu tout apprendre au personnel. Jusqu'au fait que les touristes utilisent également une fourchette et un couteau pour manger, et pas uniquement une assiette et une cuillère... » Pendant un an, il a eu le temps de créer un potager autour de l'hôtel, d'expérimenter de nombreuses recettes avec les denrées locales, et d'être reconnu par ses pairs de la région... Question voyage et exotisme, en réalité, il n'en est pas à ses débuts puisqu'il est déjà parti aux Seychelles pour un stage, et sur différentes mers avec la Marine. Après le Cameroun, il rentre quelque temps en Belgique puis repart à nouveau. Huit ans à Cuba. Il y travaillera pour des multinationales occidentales dans la gestion de restaurants de collectivités. Il gère une équipe de quatorze personnes et fait fonctionner tous les maillons grâce à « une grande capacité d'écoute et une bonne dose de bon sens ». En 2002, le contrat se termine et Etienne rentre à nouveau au pays. « Là, j'ai nagé un peu dans la gadoue. Il faut dire que la vie d'expatrié, bien qu'intéressante sur le plan personnel, n'est pas très utile, professionnellement, en Belgique. Je ne savais donc pas très bien quoi faire. » Au bout d'une année, il s'inscrit à une formation en délégation commerciale. Etienne en ressort convaincu : il veut faire du commerce et se stabiliser en Belgique. En parlant de son idée des pétales de roses à un organisme d'accompagnement à la création d'entreprises, il décide de se lancer dans la nouvelle aventure. Il obtient une bourse de pré-activité, et une bourse

de recherche scientifique pour la mise au point du processus de conditionnement. Pendant ces mois d'études, il prépare soigneusement son projet. Les pétales de roses étant un marché plutôt saisonnier, Etienne n'arrête pas, aujourd'hui, de penser à de nouvelles opportunités pour son activité. « Diriger une entreprise est une vie exaltante. On a constamment l'esprit vif, il faut trouver des solutions. Mais on le fait pour soi. Par contre, il est clair que cela demande des sacrifices financiers. » Grand amateur de qualité, il a également développé l'import et le réexport de roses. « En optant pour le haut de gamme, j'ai pu me différencier et me protéger un peu de la crise. Ça marche. Les clients sont fidèles et ça commence à me permettre d'en vivre. »

LILIANE FANELLO

www.lepetale.be

PASSER DE L'IDÉE AU PROJET

« Tout projet de création d'entreprise commence par une idée. Qu'elle naisse de l'expérience, du savoir-faire, de la créativité ou d'un simple concours de circonstances, l'idée prend souvent la forme d'une intuition ou d'un désir qui s'approfondit et mûrit avec le temps. » Pour passer à un projet réaliste, la première chose est de bien définir l'idée, notamment en se posant quelques questions clés : Quelles sont les caractéristiques du bien ou du service envisagé ? Comment développer ou produire celui-ci ? À quel besoin du marché répond-il et comment va-t-il être vendu ? Quel est le marché visé et comment le toucher ? Comment le projet se positionne-t-il par rapport à la concurrence ? « A ce stade de la réflexion, il faut s'efforcer de prendre conscience des faiblesses ou lacunes du bien ou du service proposé, mais aussi du caractère novateur ou spécifique et des avantages concurrentiels. »

Source : Agence bruxelloise pour l'entreprise; www.abe-bao.be

RÉFÉRENCES - FÉVRIER 2010