

Mentorat entrepreneurial S'affirmer en tant que dirigeant

« Lorsque j'ai commencé l'aventure mentorale, j'étais parfaitement à l'aise dans mon rôle de consultant. La différence aujourd'hui est que je le suis également dans ma fonction de chef d'entreprise. »

Cédric Jacques, Mentoré 2012



DÉCOUVREZ LES MENTORÉS DE LA PROMOTION 2013!

SAVE THE DATE: CÉRÉMONIE DE LANCEMENT, SAISON 4
LE 28 NOVEMBRE 2013 DES 18H30, À LA CHAMBRE DE COMMERCE
INSCRIPTION EN LIGNE À PARTIR DU 28/10/13
WWW.BUSINESSMENTORING.LU



BusinessMentoring, un programme piloté par le Business Support G.I.E.
Certifié ISO 9001

Paroles de Mentoré

Cédric Jacques: l'expérience du terrain au service de l'HACCP

Après avoir travaillé une dizaine d'années en tant que cuisinier, Cédric Jacques reprend le chemin des études en 2008 pour obtenir un diplôme universitaire en Gestion de la Qualité et Sécurité Alimentaire, complété par de multiples formations spécialisées. Ses expériences passées lui ayant appris que, face à une pression grandissante en matière de sécurité alimentaire dans le domaine artisanal, les PME et artisans luxembourgeois auraient bien besoin de services de conseils axés sur la pratique pour les épauler, il décide de combler ce manque en lançant l'activité HACCP-Consult, en janvier 2009. Le concept connaît un franc succès... une tendance qui ne se dément pas, puisque l'entreprise a depuis élargit sa palette d'activités: sa fusion avec la société Prisma Formation en 2012 a donné naissance à la nouvelle entité «SIGNA», qui se positionne aujourd'hui comme un fournisseur global de solutions en matière de santé-sécurité alimentaire. Rencontre.

Comment avez-vous abordé le marché de la sécurité alimentaire au Luxembourg?

Nous avons d'abord abordé de petites structures artisanales telles que des bou-

cheries et boulangeries, puis les secteurs de la restauration, de l'industrie agro-alimentaire et finalement des structures d'accueil pour enfants. Avant de lancer nos activités dans chacun de ces secteurs,

nous avons consulté en amont les administrations ministérielles respectives, pour connaître leurs priorités. De cette manière et en nous basant sur nos propres expériences de terrain, nous avons élaboré des

outils réellement adaptés aux professionnels de l'alimentation. Nous proposons ainsi des solutions qui vont de l'accompagnement de nouveaux projets (plans, infrastructures, équipements...) aux audits de bonnes pratiques d'hygiène et de sécurité alimentaire, en passant par la formation du personnel, la mise à disposition d'outils de gestion et l'étude des risques.

Depuis le lancement de votre activité en 2009, votre entreprise a pris beaucoup d'envergure. Comment expliquez-vous cette tendance positive?

Le nombre d'établissements avec lesquels nous travaillons de façon régulière augmente continuellement. L'écoute apportée à nos clients et l'adaptation de nos prestations aux besoins implicites et explicites de ces derniers constituent nos points forts: nous sommes conscients qu'un établissement n'en est pas un autre, de même qu'un gérant n'en est pas un autre. De plus, nous nous remettons continuellement en question et évoluons selon les besoins et contraintes du marché. Je peux citer à titre d'exemple nos formations qui sont prestées actuellement dans six langues, dont l'italien, le portugais et le mandarin. Cette flexibilité est essentielle dans des secteurs tels que la restauration (traditionnelle et collective) ou encore la distribution.

Au vu de cette progression très favorable, qu'êtes-vous venu chercher dans le mentorat?

Je me suis trouvé à un certain moment face à d'importantes décisions, sans savoir comment les aborder. Pour être viable à long terme, l'entreprise devait grandir, alors même que le chiffre d'affaires ne semblait pas suffisant pour

augmenter les ressources humaines à ce stade. Je ne savais pas comment m'y prendre, ni par où commencer. En tant que chef d'entreprise, on se retrouve souvent seul face à un mur avec toutes ses questions et hypothèses, sans avoir de retour. C'est exactement ce retour que je suis venu chercher dans le programme BusinessMentoring.

Quelle est votre vision d'entreprise à long terme?

L'avenir se trouve selon moi dans la diversité et l'amélioration permanente. En plus d'être prestataire de services, nous sommes également revendeur de matériel destiné spécifiquement au secteur alimentaire, tel que des appareils de mesure de température ou encore des thermobox permettant le transport de denrées alimentaires dans des conditions optimales. Pour le client, cela se traduit avant tout par un gain de temps, puisqu'il a un prestataire unique pour une large gamme de produits et services, mais aussi par une garantie de qualité, puisque nous travaillons nous-mêmes tous les jours directement ou indirectement avec le matériel que nous vendons, et que nous connaissons donc parfaitement. Par ailleurs, nous souhaitons élargir l'offre au niveau du conseil vers des référentiels supplémentaires, tels que IFS, ISO 9001, ISO 22000 ...

Concrètement, que vous a apporté votre mentor jusqu'ici, notamment par rapport aux perspectives de développement que vous évoquez?

Au fil de nos rencontres, il m'a appris à me poser les bonnes questions et à reconnaître des opportunités de marché. L'idée initiale d'Haccp-Consult/SIGNA était tellement précise dans ma tête que je m'empêchais inconsciemment d'évoluer vers de nouveaux secteurs ou domaines d'activités. Mon mentor m'a appris à ne plus directement dire «non» lorsqu'une perspective de développement ne correspond pas, à première vue, au cadre défini initialement. C'est pourquoi je prends aujourd'hui beaucoup plus de recul quand je me trouve face à des choix importants: j'analyse la situation sous un angle différent, en essayant de privilégier l'alternative qui aura le plus de potentiel à long terme.

Enfin, que retirez-vous de l'aventure BusinessMentoring, après déjà plus d'un an d'accompagnement?

Lorsque j'ai commencé l'aventure, j'étais parfaitement à l'aise dans mon rôle de consultant. La différence aujourd'hui est que je le suis également dans ma fonction de chef d'entreprise. Pour SIGNA, cette période a été primordiale car synonyme de croissance: nous sommes passés de 2 à 4 personnes au sein de l'équipe! C'est une avancée importante pour nous, à laquelle je ne m'attendais pas à ce stade. De plus, je me rends compte que j'aborde différemment les défis au quotidien, tant au niveau professionnel que dans ma vie personnelle. ■

Plus d'infos sur www.signa.lu

Save the date

Soirée de présentation des Mentorés 2013, parrainée par l'entrepreneur à succès Jacques Lanners.

Le 28 novembre de 18h30 à 20h00, au centre de conférences de la Chambre de Commerce.

Inscription en ligne dès fin octobre sur www.businessmentoring.lu. ■



Le partenaire des petites et moyennes entreprises

Fiduciaire
Comptable
Tibolt
sà r.l.
www.tibolt.lu

3, rue du Village, L-6140 JUNGLINSTER, ☎ 78 88 75