



Vouloir changer les choses ... innover avec ambition et passion

Depuis de nombreuses années, les journaux économiques relatent la réussite d'entreprises en mettant l'accent sur leur capacité à renouveler les règles du jeu de leurs business respectifs.

Oui, la capacité d'une entreprise à établir une nouvelle proposition de valeur qui définit les segments de marché auquel l'entreprise s'adresse, le produit et/ou le service proposé, tout en conservant un prix conforme aux attentes du client, constitue bien une forme d'Innovation stratégique gagnante pour le développement des PME et des entreprises familiales.

Qui aurait pensé qu'un jour IKEA devienne le leader mondial de la distribution des meubles présents dans nos habitations et son catalogue, le livre le plus lu dans le monde? Que Ryanair devienne une compagnie aérienne permettant à 80.000.000 de voyageurs européens de découvrir de nouvelles villes ou de passer de longs week-ends dans leur résidence secondaire? Que ZARA, qui compte actuellement 2.000 magasins, renouvelle chaque mois sa collection, dans un monde où la vente par internet est devenue un concurrent redoutable?

Toutes ces entreprises ont pu voir le jour grâce à la volonté d'un **entrepreneur** et une idée forte de vouloir faire les choses autrement que ses concurrents, et d'apporter à ses clients une autre manière de consommer, tout en adaptant la stratégie de prix et de coût.

Ces entrepreneurs ont pu collecter les capitaux financiers nécessaires à leurs ambitions en partageant, avec des nouveaux actionnaires, banquiers, fonds de private equity, leurs nouvelles idées, mais surtout en structurant leurs projets dans des Business Plan réalistes et scénarisés. Ces entrepreneurs ont aussi eu cette capacité de s'entourer, de créer les conditions, de recruter et de conserver des collaborateurs de haute qualité partageant leur volonté de changer les choses et de s'entourer de bons conseillers capables de les guider dans la mise en place de leur modèle opérationnel.

Au cours de mes trente années de carrière de Management et de conseils, dont une majorité au sein de Deloitte Fiduciaire, j'ai eu le privilège de rencontrer chaque jour des chefs d'entreprises passionnés par leurs produits et par leurs clients et voulant changer les choses. C'est pourquoi, avec vous et avec les experts-comptables, les fiscalistes, les juristes et consultants de Deloitte Fiduciaire, j'espère pouvoir continuer à transmettre aux jeunes entrepreneurs ou repreneurs d'entreprise, votre passion et vos idées créatrices avec le souhait de faire naître un jour de nouvelles grandes entreprises.

Je vous invite à découvrir des passionnés dans ce numéro 13 de Dialogue.

Dominique Delière