



L'Echo

Date : 02/05/2017

Page : 1+11

Periodicity : Daily

Journalist : Lauwers, Michel

Fonds Prince Albert
Lancer une
marque à New
York en partant
de zéro,
sacré défi.

PAGE 11

Entreprises

Lancer Tao à New York en partant de zéro

MICHEL LAUWERS

Mission impossible? Le scénario écrit pour Lauren Buyschaert dans le cadre de la bourse qu'elle a reçue du Fonds Prince Albert y ressemble de prime abord. Pensez donc: il s'agit de débarquer à New York pour y préparer le lancement commercial des boissons naturelles à base de thé ou de fruits Tao en partant d'une feuille blanche... Une mission à mener seule, qui plus est, avec pour unique support un télé-rendez-vous hebdomadaire avec un responsable du groupe Haelterman au siège, à Ternat, en Belgique.

Ce défi, la jeune femme est en train de le relever. Elle a entamé sa mission fin septembre 2016, après avoir suivi un mois de formation accélérée offerte par le Fonds. Lauren Buyschaert a reçu une des 20 bourses offertes cette année par le Fonds Prince Albert, qui permet à de jeunes à potentiel de partir à l'étranger durant un an pour y réaliser un projet au bénéfice d'une entreprise belge. Créé en 1984, le Fonds a déjà envoyé 438 jeunes citoyens aux quatre coins du monde, pour y tester leur goût d'entreprendre. Lauren Buyschaert a réuni toutes les qualités nécessaires: après avoir décroché

un master à la Solvay Business School en 2012, elle a travaillé trois ans au service du bureau-conseil Deloitte, comme analyste puis comme consultante. Parallèlement, elle a beaucoup voyagé, effectuant même une partie de ses études en Espagne et en Argentine. Tout en bossant chez Deloitte, elle avait participé à l'organisation d'un Start-Up Week-end; elle y avait rencontré une jeune femme qui revenait de mission au Guatemala sous l'égide du Fonds Prince Albert. L'expérience vécue par celle-ci lui a donné envie de suivre le même chemin.

«Après trois années passées dans la même entreprise, explique Lauren, je cherchais une nouvelle expérience à l'étranger, un nouveau défi à relever, un nouvel environnement. J'avais aussi beaucoup travaillé pour différents clients et différents secteurs et j'éprouvais le besoin de me spécialiser.»

Le Fonds lui a offert tout cela, ainsi que «la possibilité d'atteindre un niveau de responsabilité élevé plus rapidement qu'en restant dans mon ancien job». Assurée d'avoir la bourse du Fonds, qui lui garantit une année de salaire, elle est allée frapper elle-même à la porte

du groupe Haelterman, qui commercialise sous la marque Tao une gamme de boissons rafraîchissantes dans le créneau «bien-être et santé» et importe les bières Carlsberg en Belgique.

«J'ai toujours été attirée par l'industrie des boissons et de l'alimentaire car c'est un secteur très dynamique et innovant, où se sont développées de belles sociétés en Belgique.» Intéressé par le projet et par son profil, le patron, Paul Haelterman, lui a proposé de lancer la marque Tao à New York. Un fameux challenge. Fin septembre, elle a rallié la Grande Pomme.

«Je suis partie de zéro, en commençant par réaliser une étude du marché. On a défini le projet en deux phases. La première: comprendre le marché américain, définir le positionnement de Tao, identifier les différentes manières d'entrer sur le marché. En février dernier, j'ai présenté les résultats de ce travail à la direction du groupe en Belgique. Celle-ci a choisi une façon de pénétrer le marché US. Je suis à présent en train d'exécuter cette décision. C'est la deuxième phase de la mission.»

Marché compétitif

Celle-ci comprend la recherche de

partenaires locaux. «Tao correspond à la catégorie de boissons que les consommateurs américains recherchent, mais ce marché est très compétitif et on y fait face à de très grands groupes.» Cela situe la hauteur du défi.

Bien qu'elle soit encore au cœur de l'action, Lauren Buyschaert juge d'ores et déjà l'expérience enrichissante. «Elle m'a poussée à sortir de ma zone de confort et à travailler sur moi en termes d'ambitions, de motivations, dit-elle. Je sens qu'elle m'a fait gagner en maturité. Je suis seule sur un marché difficile, c'est une grande responsabilité, exercée dans une large autonomie. Outre le contenu du projet, qui est très attractif, cela me permet aussi de rencontrer beaucoup de gens et d'assumer beaucoup de rôles différents.» Sa conclusion? «Je recommande à 150% le Fonds à tout jeune tenté par une expérience de gestion à l'étranger.»



LE RÉSUMÉ

Les jeunes cadres belges aux envies de voyages et d'expériences professionnelles peuvent trouver leur compte en postulant pour une bourse au **Fonds Prince Albert**.

La preuve par **Lauren Buyschaert**, partie à New York pour y lancer la marque belge de boissons «bien-être» Tao.

Depuis sa création en 1984, le Fonds Prince Albert a envoyé 438 jeunes en mission à l'étranger; la session 2017 compte **20 candidats**, contre 17 l'an dernier.

«Je recommande à 150% le Fonds Prince Albert à tout jeune qui veut faire ses preuves à l'étranger.»

LAUREN BUYSCHAERT
BOURSIÈRE DU FONDS
PRINCE ALBERT



Le succès de Tao à New York dépendra en partie du travail réalisé par Lauren Buyschaert, boursière du Fonds Prince Albert. © TAO

LHOIST MALAISIE FASCINÉE PAR L'INDUSTRIE

À la différence de Lauren Buyschaert, Floriane Uyttenhove est déjà rentrée de mission pour le Fonds Prince Albert. Diplômée en gestion d'entreprise à l'UCL puis à Maastricht, elle a effectué un stage en banque, qui l'a convaincue qu'elle était faite... pour l'industrie! **«L'activité en banque me semblait très abstraite et pauvre en valeur ajoutée»**, dit-elle. Amatrice de gemmologie, elle a toujours été attirée par l'industrie minière. **«Lhoist m'a paru un parfait compromis entre l'industrie lourde, le raffinement (les dirigeants sont collectionneurs d'art) et l'entreprise familiale.»** Elle s'est présentée au géant de la chaux, qui l'a engagée pour mener un projet en Malaisie. Elle y a mené à bien différentes tâches, dont l'évaluation du potentiel d'une cible. Elle a aussi **contribué à améliorer la communication entre la direction belge et une filiale au Vietnam**. Au final, elle allait signer un contrat définitif avec Lhoist en Malaisie, mais Kuala Lumpur a refusé de prolonger son visa. De retour en Belgique, elle est entrée au service du concurrent Imerys. Sa conclusion? **«Le Fonds et un accélérateur et un facilitateur incroyable.» M.L.W.**