

Le mentorat pour reprendre confiance en ses moyens

J-Way : après la tempête vient la croissance

C'est en 2001 que démarre « réellement » l'aventure entrepreneuriale pour Jean-Marc Boueyrie, avec la fondation de la start-up J-Way S.A. L'idée est simple : produire et commercialiser le système de rédaction automatique développé au cours des 3 années précédentes, au sein de la « petite sœur » de J-Way S.A., l'entreprise J-Way S.à r.l.

Au départ, le marché semble gigantesque et inexploré. Jean-Marc Boueyrie et son équipe tablent donc sur des prévisions de vente très optimistes. Très vite, les premières commandes arrivent de la part de clients importants (Astron, Waterair, AWT) et semblent confirmer la rentabilité de l'activité. Et pourtant... malgré ces débuts prometteurs, le succès n'est pas au rendez-vous : « de 2001 à 2004, nous avons accumulé pertes et désillusions car le marché, bien que novateur, n'était pas mûr. » L'équipe doit alors se rendre à l'évidence : la phase de maturation risque d'être longue ; pourtant, tous continuent à croire qu'il est possible de percer. « J'ai créé J-Way en étant convaincu que mon idée était innovante et répondait à un vrai besoin ». Aujourd'hui, Jean-Marc Boueyrie reconnaît en toute modestie que ces années « rédactions automatiques » ont eu raison de ses certitudes initiales : « le choc psychologique a été violent, d'autant que mon expérience antérieure ne m'avait pas habitué à l'échec et que ma femme et moi

personnel pour subvenir aux besoins de ma famille. » Père de 5 enfants, c'est la confiance de ses proches et de ses amis actionnaires qui l'aide à franchir cette période difficile. Il décide donc de se battre pour son projet : « ma confiance personnelle s'était fortement dégradée à l'époque, mais j'ai tenu bon ».

Malgré les écueils du démarrage

En 2004, J-Way commence à sortir la tête de l'eau et remporte le projet e-gov de la Région wallonne : c'est le déclic. L'équipe décide alors d'explorer plus avant cette piste et adapte son concept au domaine du e-gouvernement ; le produit JPublisher naît alors. « Les succès s'enchaînaient mais « chat échaudé craignant l'eau froide », nous avons privilégié le remboursement de nos dettes et opté pour une croissance mesurée. » Complètement transformé par l'expérience périlleuse du démarrage, Jean-Marc Boueyrie joue alors la carte de la sécurité et parvient à stabiliser la situation en



Jean-Marc Boueyrie, administrateur délégué et fondateur de J-Way S.A.

alors fixé deux objectifs-clés : d'une part, simplifier l'usage du produit et particulièrement la création de formulaires et, d'autre part, introduire notre savoir-faire en e-gouvernement directement dans le produit, de sorte que celui-ci puisse s'intégrer à toute structure sans l'aide de J-Way »

De ce plan d'actions naît en 2010 une toute nouvelle génération de formulaires intelligents : FormPublisher. Conçue sur base d'une démarche participative incluant les clients de J-Way, cette technologie a, depuis, convaincu de nombreux clients prestigieux. J-Way peut notamment se targuer d'avoir récemment remporté le marché de l'Administration en Ligne de l'Etat de Genève, comptant ainsi une nouvelle grande entité administrative parmi ses clients. « Je suis émerveillé et reconnaissant de constater que de grandes administrations telles que la Région wallonne, la Communauté française de Belgique, la Ville de Luxembourg

ou encore l'Etat de Genève aient pu choisir la solution FormPublisher d'un petit acteur comme J-Way, face à des acteurs 1.000 fois plus puissants. »

Depuis août 2010, Jean-Marc Boueyrie est accompagné par un mentor qui n'est pas tout à fait étranger à ce renouveau : « le mentorat arrive à point nommé. Les talents et l'expérience de mon mentor vont m'aider à gérer et faire fructifier la période de croissance dans laquelle entre J-Way en 2011. » Il reconnaît aussi volontiers que, grâce à son mentor, il a aujourd'hui moins peur de prendre des risques, toujours de façon mesurée. « Mon mentor m'a aidé à reprendre confiance en mes moyens. Je voyais les opportunités, mais la prudence m'empêchait souvent de les saisir... » Et de conclure : « grâce à mon mentor, je me suis redécouvert une âme d'homme d'affaires, que j'avais un peu délaissée ces dernières années. »

« Mon mentor m'a aidé à reprendre confiance en mes moyens. Je voyais les opportunités, mais la prudence m'empêchait souvent de les saisir... »

jouissions jusqu'alors d'une certaine aisance familiale. »

Les choses s'enchaînent alors très rapidement, si bien qu'il se retrouve dans une situation très délicate. « Je m'étais toujours juré de ne pas engager mes biens propres au-delà du capital mais, de fil en aiguille, toutes nos économies y sont passées et j'ai dû recourir à l'emprunt

2008. Il commence peu à peu à reprendre confiance en ses moyens et veut croire au potentiel de son produit novateur.

Ce renouveau est confirmé par un audit mené mi-2008 : la plus-value de JPublisher est avérée. « Cet audit effectué auprès de nos clients nous a aidé à refondre notre offre efficacement. Nous nous sommes