

Propos recueillis par Sophie Haerri

# objectif result, cabinet de conseil stratégique

*Diplômé en microtechnique de l'HEIG-VD en 1989, Jean-Marc Hoesli a occupé durant une vingtaine d'années divers postes à responsabilités dans des entreprises industrielles avant de créer « Objectifresult », un cabinet de conseil stratégique. En parallèle, il travaille comme conseiller technologique pour le domaine micro-nanotechnologies d'Alliance, l'un des cinq consortiums nationaux de transfert de savoir et de technologies. Marié, père de deux enfants et passionné de voyages, Jean-Marc Hoesli a su concilier vie familiale, carrière et formation en cours d'emploi afin de se donner les moyens de ses ambitions. Portait d'un visionnaire.*



Jean-Marc Hoesli,  
Objectifresult

Après vingt ans passés dans l'industrie, vous avez entrepris une formation postgrade Executive MBA à l'HEG de Neuchâtel. Qu'est-ce qui vous a décidé ?

A partir de 2003, j'ai senti que ma carrière plafonnait et que l'approche sous l'angle technique des problèmes ne suffisait plus. J'ai donc entrepris cette formation en cours du soir pendant trois ans tout en continuant à travailler à 100 %. Comme vous pouvez le deviner, ce fut une période très intense mais cette formation m'a apporté les connaissances complémentaires notamment en marketing, stratégie, ressources humaines et en finances nécessaires à aborder les problèmes avec une approche globale.

**Comment vous est venue l'idée de créer votre société ?**

Pour mon diplôme, j'ai réalisé un audit stratégique et une étude de marché pour une société active dans le secteur de l'automatisation. Dans ce cadre, en discutant avec des directeurs de PME en Suisse romande, je me suis rendu compte que certains restaient « le nez dans le guidon » en permanence, absorbés par les problèmes courants et qu'ils n'avaient simplement pas le temps de prendre du recul pour se poser les questions fondamentales pour assurer la pérennité de leur société. J'ai donc décidé de fonder Objectifresult Sàrl.

**Quels ont été les débuts ?**

Ma famille m'a aidé à constituer les fonds propres et, au départ, je travaillais à domicile. Je me suis vite rendu compte que j'étais constamment dérangé et que je n'avais pas de vrai bureau pour recevoir les clients. Cette solution n'étant pas optimale, j'ai donc intégré le parc scientifique et technologique Neode. Cela comporte de nombreux avantages, premièrement au niveau de l'utilisation des infrastructures et services communs, ensuite parce que baigner dans un environnement technologique est propice aux synergies entre entreprises.

**Quels sont les services proposés par « Objectifresult » ?**

Nous analysons les entreprises sous trois angles complémentaires. En premier lieu la demande pour des produits technologiques sur certains marchés (greentech, medtech, ...). Ensuite, les concurrents déjà en place dans ces secteurs. Puis nous réalisons un audit interne de la

société pour déterminer ses forces et faiblesses et les comparer à celles de ses concurrents. Cette étude permet à l'entreprise de trouver le secteur optimal dans lequel se diversifier. Parfois, nos études de marché indiquent que les efforts à fournir pour qu'une société entre sur un marché sont trop élevés. C'est utile qu'elle le sache avant d'investir des dizaines de milliers de francs en R & D !

**« Cette étude permet à l'entreprise de trouver le secteur optimal dans lequel se diversifier. »**

**Vous avez eu l'occasion de beaucoup voyager dans les cadres professionnel et privé, notamment aux Philippines, en Inde, en Indonésie, au Mexique, aux Etats-Unis, en Israël et dans nombre de pays européens. Y en a-t-il un dans lequel vous auriez souhaité (rêvé) vous installer ?**

Oui, en Indonésie. Ma femme et moi aimons beaucoup ce pays et cela aurait été une très bonne expérience. Mais il est vrai que lorsqu'on voyage beaucoup, on se rend compte de la beauté de la Suisse et de la qualité de vie qui nous y est offerte.

**Quels sont vos projets pour l'avenir ?**

Au niveau d'Objectifresult, nous projetons d'étendre notre réseau de vente en France et en Suisse alémanique. J'ai aussi commencé à rédiger un cours de management et de motivation regroupant différentes théories d'économie d'entreprises que j'ai eu l'occasion de pratiquer. Mon expérience m'a appris en effet que beaucoup de cadres sont très bons techniquement mais manquent de connaissances en psychologie et management pour motiver leur team.

**Quels conseils pouvez-vous donner aux créateurs d'entreprises qui se lancent ?**

Se confronter au marché le plus tôt possible et faire très attention à leur trésorerie. Je peux également leur conseiller de démarrer seul mais de s'entourer de spécialistes. Bien que le parcours d'entrepreneur soit juché d'embûches, il apporte beaucoup de satisfaction, de liberté et d'épanouissement. Si c'était à refaire, je recommencerais demain ! ■



[www.objectifresult.ch](http://www.objectifresult.ch)