



20200118\_VA\_BW\_020\_20.pdf

framboise Aujourd'hui à 13 h 44



20 BW BRABANT WALLON

MONT-SAINT-GUIBERT

# Job'In Design accompagne les entrepreneurs

Depuis une dizaine d'années, Job'In Design accompagne les designers dans la création de leur entreprise. L'antenne en BW est née en 2017.

● Julie MOUVET

Job'In Design, c'est une agence liégeoise d'accompagnement d'entrepreneurs. Fin 2016, Françoise Gerin, conseillère en création d'entreprise design et responsable de l'antenne Brabant wallon, est engagée pour lancer cette dernière. « On a de bons résultats sur le Brabant wallon, dit-elle. C'est souvent une chouette qualité de projet. Nous sommes dans la périphérie bruxelloise, donc les gens ont un bon réseau, ils ont fait des études dans des écoles assez pointues. »

Job'In Design fait partie d'une agence plus grande, Job'In, installée dans le secteur depuis 20 ans. « Job'In accompagne toutes sortes d'entrepreneurs dans toute la Wallonie dans le lancement de leur entreprise. Cela fait 11 ans que le département design a été lancé parce qu'il y avait de plus en plus de projets artistiques. La méthodologie n'était pas adaptée, il fallait des outils plus spécifiques. C'est ainsi que Job'In Design est né. » Job'In Design propose aux designers un coaching en « slow business » : « Cela veut dire qu'on ne va pas leur demander tous les deux jours ce qu'ils ont fait. C'est un coaching toutes les trois se-



Le trio de coaches de l'antenne du Brabant wallon de Job'In Design. De gauche à droite, Nathalie Deprez, Adèle Kurz et Françoise Gerin.

compliqué dans la création d'une entreprise ? La rentabilité. « Les chiffres sont horribles. Un styliste, par exemple, commence en général à se payer

10 ans après avoir lancé sa marque. On essaie donc de travailler sur des business models qui permettent d'arriver à une rentabilité ou, au moins, que la per-

sonne puisse tenir la question d'endurance, les coaches de design apportent leur expertise mais ne font rien

## Deux profils d'entrepreneurs

Via Job'In Design, Françoise Gerin rencontre deux profils distincts d'entrepreneurs. « Il y a ceux qui arrivent formés, qui ont un réseau, ont déjà travaillé dans le secteur et savent exactement ce qu'ils veulent. Ce sont des projets que l'on appelle "post". On les coache dans le quotidien et dans l'opérationnel. » Ensuite, il y a ceux qui ont un rêve et veu-

lent le réaliser. « Ils n'ont jamais travaillé dans le secteur, n'ont pas de réseau. » Ceux-là sont davantage susceptibles d'arrêter l'aventure de l'entrepreneuriat rapidement. « Pour beaucoup, cela semble impossible de se mettre à jour au niveau de la communication digitale, du démarchage, du contact avec la presse. Cela dépend vraiment de la façon dont ils vont réagir aux premiers exerci-

ces qu'on leur propose. Dans tous les cas, Job'In propose au plus vite sur le marché. « Pour des premiers retourneurs, pouvoir le faire tirer le marché. Même débutants, la confrontation dans les premiers mois est importante. Si de nombreux entrepreneurs ont tenu, ça prouve que ça fonctionne. »