

«Je gère mon Forum du Nord vaudois comme une entreprise»

Cédric Borboën a réussi son pari. Quatre ans après sa création, le Forum économique du Nord vaudois est une véritable réussite. L'expansion sur Genève est programmée.

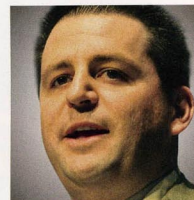
MARIE MAURISSE

C'est le 3 septembre 2010, que près de 500 patrons se réuniront à Yverdon pour débattre du rôle des entreprises en matière de santé. Un symposium de plus? Certes, le Forum économique du Nord vaudois (FENV) n'est de loin pas le seul du genre en Suisse romande, mais à la veille de sa cinquième édition, cette initiative locale est devenue un rendez-vous incontournable dans une région qualifiée de «pôle d'attractivité» face à un bassin lémanique saturé. «Mon but était simplement de favoriser les rencontres entre les gens, qui sont plutôt rares ici», affirme Cédric Borboën. Courtier en assurances chez Gonthier & Schneeburger, ce jeune homme souriant est le président du Forum, qu'il a fondé avec le chef d'entreprise Achille Crivelli à l'automne 2006. «Au début, nos interlocuteurs étaient persuadés que cela ne marcherait pas. Nous avons persisté!» Pendant plus de six mois, les deux amis mobilisent leur réseau, rencontrent les institutions, démarchent les sponsors. «La première chose à faire était de couvrir les frais fixes, qu'il y ait 10 ou 300 participants», explique-t-il. Le FENV est entièrement privé – pour assurer sa survie, il faut parvenir à lever des fonds. L'organisation revendique des dizaines de partenaires, de la

banque UBS au garage Bel Air, en passant par le centre thermal d'Yverdon-les-Bains et le Groupe Mutuel. *PME Magazine* fait d'ailleurs partie de la liste. Autre source de revenus: les entrées au Forum, fixées à 250 francs par personne et un peu moins pour les étudiants. «Nous tenons à être ouverts à

toutes les bourses», précise le président. Ce credo lui permet d'enregistrer 500 entrées chaque année, «un maximum». Le Forum compte également une majorité de PME, notamment dans le secteur du bâtiment et de l'industrie. Cédric Borboën: «Dans la salle, nous faisons très attention à avoir autant d'entreprises qui ven-

dent des services que d'entreprises qui en achètent.» Ce credo est la condition sine qua non pour que le FENV se solde par la signature de nombreux contrats commerciaux. Lors du Forum 2009, une grosse coopérative a ainsi commandé une série de panneaux solaires à un producteur local.



«Au début, nos interlocuteurs étaient persuadés que ça ne marcherait pas.»

CÉDRIC BORBOËN
Président du FENV



Succès. Le Forum (ici l'édition 2009) attire près de 500 participants.

En tout, l'événement repose sur un budget de 150 000 francs. Sur ce montant, il faut louer la salle (10 000 francs environ), payer l'imprimeur, la coordinatrice et le graphiste, dédommager les intervenants, rémunérer l'attachée de presse, les techniciens, le secrétariat et l'animation... Le traiteur est le plus gros poste de dépenses, avec un tiers des frais engagés. «Heureusement, nous arrivons chaque année à atteindre l'équilibre», note Cédric Borboën.

Il y a même un petit solde pour les cas d'urgence.» «97% de l'organisation est professionnalisée, reprend-il. Il n'y a aucun bénévolat en dehors du groupe de travail, c'est-à-dire les personnes qui réfléchissent sur les thèmes. Pas question d'amateurisme, car pour avoir du succès, nous misons tout sur la qualité.»

Pour lui, gérer le Forum équivaut à diriger une entreprise. «Il y a les mêmes contraintes financières: on ne fera jamais quelque chose si nous n'avons pas les fonds pour nous le permettre.» L'édition 2009 s'était ainsi donné des objectifs plus modestes du fait de la crise.

Cédric Borboën consacre au Forum une demi-journée par semaine. «Il suffit d'être organisé.» Alors que la reprise se fait sentir, le directeur affiche ses ambitions pour l'avenir: il envisage de créer l'équivalent du FENV dans le canton de Genève. «Deux ou trois événements existent déjà dans cette ville, mais rien qui ne soit vraiment accessible aux PME.» Le directeur a de l'énergie à revendre. Tout le programme du projet est déjà bouclé. Reste à mobiliser les partenaires. Première édition prévue en 2012... ■

Photo: DR