

# Claessens'Kids

## L'entreprise rêvée

**Vincent Claessens, fondateur de Claessens'Kids, a imaginé en 2000 le Kid'Sleep, indicateur de réveil pour enfants. Depuis, l'entreprise naissante a fait ses premiers pas grâce à ses enfants, ses premiers clients! Son expérience prouve que du rêve à la réalité, il n'y a qu'un pas... celui de créer son entreprise.**

**Les fées se seraient-elles penchées sur votre berceau?**  
**Vincent Claessens:** La chance... ce n'est qu'une part de la réussite d'une entreprise. Même si j'évolue dans le milieu de l'enfance et du jouet, ne rêvons pas! Entreprendre exige une sacrée dose de réalisme et de bon sens.

**Concrètement à quoi le Kid'Sleep sert-il?**

Sa fonction principale est de cadrer le sommeil des petits entre 2 et 6 ans. En s'illuminant alternativement, les deux dessins en regard, correspondant au jour et à la nuit, indiquent le moment de se lever ou de rester au lit. Pour les nourrissons, il y a une fonction veilleuse. Quant aux plus grands, ils utilisent plutôt la fonction réveil.

**D'où tirez-vous l'idée?**

C'est mon fils, alors garçonnet de 3 ans, qui m'a donné la clé. Réveillés à une heure plutôt matinale, mon épouse et moi-même avons compris, une fois le premier énervement passé, qu'il ne savait pas lire l'heure. Il fallait donc trouver un moyen qui lui indique le moment de se lever. Le matin même, je créais un prototype avec un écran lumineux. L'étape suivante fut le brevet, avant d'aborder les groupes leaders du jouet auxquels j'avais l'intention de vendre mon idée.

**Pourquoi souhaitez-vous vendre votre idée plutôt que de créer une entreprise?**

C'était la solution la plus simple, me semblait-il, car à l'époque le monde des jouets et de la grande distribution m'était totalement inconnu. En fait tout

s'est révélé beaucoup plus compliqué que je ne le pensais. L'écho a été nul, personne ne comprenait le potentiel de commercialisation. Ces constants refus furent une véritable douche froide! Je vous assure... Sur le moment, ne pas adhérer à mon idée sortait de mon entendement! Avec le recul, je pense que le Kid'Sleep ne correspondait ni aux stratégies de ces grands groupes, ni à la tendance de l'époque... Comme à la Star Academy, de nombreux candidats sont refoulés, mais ce n'est pas pour autant qu'ils sont mauvais. Tout l'enjeu est de ne pas se laisser déstabiliser.

**De votre côté, pourquoi une telle persévérance?**

«Il faut faire et non pas seulement exprimer l'intention de faire», c'est le principe qui règle ma vie. Personne ne voulait de mon projet? J'allais donc moi-même créer le produit. Sans études de marché à l'appui? Mon incubateur – mes enfants et ceux de mes amis – dessinait un horizon plutôt lumineux. Néanmoins le développement du design et des modèles de fabrication nécessitait de gros investissements. Avoir une famille à charge incite en outre à la prudence, je ne voulais pas me lancer sans m'assurer le soutien d'un client. C'est finalement un catalogue de vente par correspondance en France qui a signé une première convention d'achat. Ce contrat entérinait l'entreprise Claessens'Kids Sàrl.

**On vous sent fier comme l'enfant qui a obtenu d'excellentes notes...**

C'est vrai! Le sérieux, le professionnalisme n'empêchent pas de garder au fond de soi cette part d'en-

fance qui permet de relativiser les soucis au moment de répondre aux questions concrètes. «Comment et où produire le Kid'Sleep?», «Comment et où le vendre?», «Quel prix fixer pour quel prix de revient?»... La confrontation aux réalités entrepreneuriales ne m'a pas épargné. En ce sens, la rédaction du business plan a été d'une grande aide parce que ce document synthétisait les problèmes financiers et les prévisions de vente à envisager pour croître. Puis je suis entré dans le vif du sujet: la conception du design, la fabrication et la distribution. C'est finalement aux Etats-Unis, à la foire Toys Fair de New-York en 2001 que j'ai rencontré le fabricant chinois qui produit depuis les Kid'Sleep. Actuellement les ventes s'élèvent à plusieurs centaines de pièces par mois dans plus de cent magasins en Suisse, en France, en Italie, en Belgique et en Allemagne. Et la prospection continue dans d'autres pays européens.

**Et la part de rêve dans toute cette réalité entrepreneuriale?**

Elle est très réelle! Puisqu'en créant mon entreprise, j'ai acquis le statut d'«inventeur réalisateur» tant imaginé lorsque j'étais enfant. Aujourd'hui lorsque je considère le chemin parcouru, je ne peux que sourire... C'est vrai, mon idée a bien pris forme, voyez le Kid'Sleep, testez-le! C'est vraiment grisant de pouvoir tenir dans ses mains son propre rêve! Si je devais tirer une leçon, je dirais que les chemins qui nous semblent les plus courts ne sont pas forcément les plus rapides. Savoir modifier constamment sa route sans changer de cap est le prix de la réussite. Bel enseignement pour «l'entrepreneur adulte» que je suis devenu, non? ■

*propos recueillis par Sandrine Mottier  
 photographe Ariane Arlotti*





Vincent