

How I did it

«Une entreprise doit aussi travailler pour ses employés»

Pour ses 60 ans, **Marc Niehaus**, propriétaire des cigares Vegas de Santiago, s'est lancé le défi de parcourir 1700 km au Népal. Un objectif préparé bien en amont avec ses collaborateurs. **Elisabeth Kim**



J'ai réalisé un jour qu'être entrepreneur n'est pas toujours synonyme de liberté. J'avais une activité qui m'intéressait mais comme je travaillais quasi seul, mon affaire ne pouvait survivre sans moi.

A partir de cette prise de conscience, c'est devenu une obsession: je me suis fixé la date butoir de mes 60 ans pour mettre en place toutes les conditions pour accéder à cette liberté, chose qui a pris plusieurs années.

Je suis propriétaire de Vegas de Santiago, une société de production et d'exportation de cigares basée à Nyon. Mon père a lancé cette affaire, il y a plus de vingt ans, en signant un accord exclusif avec une petite manufacture au Costa Rica. Il est, du reste, le premier à avoir lancé l'exportation des cigares costaricains. Je l'ai rejoint en 2010, après vingt-deux ans passés dans l'enseignement spécialisé pour des enfants en difficulté au collège secondaire de Gland. J'avais alors besoin de nouveaux défis et d'incertitudes dans ma vie. Puis, lorsqu'il est décédé en 2015, j'ai repris toutes ses affaires en plus des miennes.

Vegas de Santiago, c'est 500 000 cigares vendus chaque année dans une douzaine de pays, pour un chiffre d'affaires de 1,65 million de francs en 2023. Dès 2019, j'ai commencé à mettre en place une structure de vente, soit une douzaine de collaborateurs, répartis entre la Suisse, l'Espagne, la France, le Costa Rica et le Nicaragua, dans une organisation très horizontale. Mon but était de pouvoir m'appuyer sur des personnes autonomes, qui puissent effectuer mon travail, car j'avais décidé d'entreprendre le Great Himalaya Trail (GHT) en quatre mois, sans connexion internet.

Le GHT, c'est un parcours de 5400 kilomètres allant du Kazakhstan à l'Inde. Il y a différentes pistes. La section la plus connue est celle du Népal, dont la plus difficile est un trekking appelé la Haute Route du GHT (1700 km). Chaque année, une trentaine de personnes s'y essaient, et seules 18 personnes sont arrivées à le faire en une traite ces quinze dernières années, en 140 à 150 jours. De mon côté, je l'ai fait en 99 jours car il fallait que je sois de retour en Suisse pour les 30 ans de mon fils aîné!

Je suis parti à la mi-mars 2023, avec un guide, et n'étant pas un sportif de haut niveau, je savais que cela allait être dur. Ça a été très dur! Les conditions météo étaient inhabituelles à cette



période de l'année, avec un fort enneigement, ce qui nous a contraints parfois à faire des étapes de 8 à 12 heures de marche. L'inconfort permanent, le manque d'oxygène sur les cols à 6000 m, le froid (jusqu'à -26°C), le matériel inadéquat, la fatigue extrême, la nourriture presque sans protéines... J'ai perdu 10 kilos dans cette aventure.

J'ai traversé des grands moments d'abattement, mais il était exclu pour moi d'abandonner la Haute Route. Parce que, comme dans le métier d'entrepreneur, l'effort pour retourner en arrière est le même que pour aller de l'avant. Et parce que je vivais mon rêve. La montagne, aller chercher ses ressources jusqu'au fond de soi-même, mon guide, les gens que j'ai rencontrés au Népal, c'était un rêve avant et c'est resté un rêve après.

A mon retour, j'ai pu constater que non seulement ma société était toujours là, mais que le chiffre d'affaires avait même augmenté comparé à la même période de l'année précédente. Mon rôle au sein de Vegas de Santiago a depuis été redéfini, je me concentre sur la stratégie et nous allons nous attaquer aux marchés américain et chinois, dans l'objectif de doubler la production de cigares à 1 million d'ici deux ans et 2 millions dans les cinq ans.

Mon aventure a ouvert une porte dans l'esprit de mes collaborateurs: vivre ses rêves est devenu un sujet de conversation durant nos séances et on regarde comment l'entreprise peut aider à les réaliser. Je pense à mon père, toujours le premier arrivé au bureau et le dernier à partir. Lui a toujours travaillé pour son entreprise mais je n'ai jamais vu son entreprise travailler pour lui! Je me dis que si on a donné dix ou vingt ans de sa vie pour une entreprise, celle-ci se doit de nous donner en retour. Quant à moi, j'ai décidé de faire chaque année une partie des 5400 km du GHT, quatre à six semaines de marche. Prochaine étape: le Bhoutan, cet automne. »

Photo: Alex Teuscher