

les ingénieurs Icam et l'entrepreneuriat

Entrepreneur : un état d'esprit avant tout

Jean-Marie Heyberger (74 IL), membre du Comité de rédaction

«Pour être entrepreneur, il faut être quelqu'un d'exceptionnel. Il faut avoir une vision quasi prophétique, prendre des décisions à chaque instant impliquant la vie de plusieurs dizaines, voire centaines de personnes, gérer des équipes, convaincre à chaque seconde, manier des volumes de données immenses, savoir ne pas dormir ni manger, organiser son temps et ses ressources physiques. Dans la population générale, il y a peu de personnes qui en sont capables, c'est un travail d'athlète.»

Et pourtant malgré ce challenge olympien, la création d'entreprises se porte bien dans l'Hexagone. C'est en tout cas ce que révèle une étude récente de l'Insee. En juin, les créations d'entreprises avaient augmenté de 2.9% après une hausse de 1.8% en mai. 300000 entreprises ont ainsi vu le jour sur

les six premiers mois de 2017. Un dynamisme et un élan d'optimisme qui incitent notre pays à profiter de son fabuleux esprit d'initiative.

Les jeunes diplômés semblent moins nombreux qu'avant à vouloir travailler dans une grande entreprise. Selon une étude d'Accenture Strategy, seuls 25% des sortants de la promotion 2017 souhaitent avoir, aujourd'hui, leur première expérience professionnelle dans un grand groupe (8 points de moins que les jeunes expérimentés qui ont fini leurs études en 2015 et 2016).

Pour développer la création d'entreprises, le gouvernement veut sécuriser la situation du dirigeant, et ce, notamment en lui ouvrant droit à une indemnisation chômage.. La future loi sur le «droit à l'erreur» est également censée accroître le goût d'entreprendre.

PROFIL TYPE DE L'ENTREPRENEUR (selon source Insee 2015)

Âge moyen : 38 ans
Majoritairement des hommes (68%)
Majoritairement des diplômés
3/4 exercent seul ou avec un non salarié (conjoint, parent, associé)

Plus d'un sur deux se lance dans l'aventure entrepreneuriale avant tout pour la liberté qu'elle procure et un sur deux a un goût du risque entrepreneurial assumé.

Plus d'un sur deux aimerait mieux se prémunir contre les risques mais n'en a pas les moyens.

Le premier risque à leurs yeux : celui d'une baisse des revenus .

Le présent Dossier sur l'Entrepreneuriat donne l'opportunité à nos nombreux camarades engagés dans cette aventure, de partager leur expérience, sans doute le meilleur des conseils.

Nous constatons au quotidien que de nombreux enseignants et alumni pilotent des actions sur ces thèmes. L'Icam en tout cas en a fait un projet structurant.

Enfin, l'objectif est moins de transformer les jeunes en créateurs d'entreprise, tant mieux quand c'est le cas, que de développer chez eux l'autonomie, l'initiative, la créativité, le travail en équipe, le sens de l'effort et des responsabilités... L'esprit d'entreprendre donc. Il s'agit de permettre à une jeune génération d'accueillir la vie dans les meilleures conditions et peut-être, surtout, de lui donner la chance de regarder l'avenir avec optimisme.

L'Association se mobilise sur l'Entrepreneuriat

Philippe de Jenlis (76 IL)

Consciente que la création d'emplois passe par l'innovation et l'entrepreneuriat, l'Association s'est donnée pour objectif de soutenir l'entrepreneuriat. A ce titre, plusieurs initiatives ont été lancées et se multiplient auprès des anciens et des écoles :

■ En premier lieu, citons le succès remporté par le **Trophée Icam de l'Innovation, de la Création d'entreprise et du Projet Numérique**. Lancé en octobre 2015, le Trophée Icam a enregistré 19 dossiers de candidature en 2016, et 24 en 2017. Un Jury composé d'anciens a sélectionné 2 projets par catégorie. Lors de la Rencontre Icam du 1er avril à Icam-Sénart, tous les candidats ont été présentés et les 6 dossiers sélectionnés par le Jury ont été invités à « pitcher » devant l'ensemble des participants qui ont ensuite élu la meilleure Innovation, la meilleure Création d'entreprise et le meilleur Projet numérique. Forte de ce succès, l'Association s'apprête à lancer le Trophée Icam 2018 en espérant qu'il sera un bon cru et verra un nombre croissant de candidatures...

■ **Participation des Alumni aux Jurys de Projet de Création d'Entreprise**. Ce Projet fait partie intégrante du programme des 4èmes années. Tous les étudiants étudient par groupes de quatre un projet de création d'entreprise dans tous ses aspects, qu'il s'agisse de la technique, du commercial et marketing, ou du financement. Face à un Jury composé de membres du corps professoral et d'ingénieurs Icam, les étudiants disposent de 20-30 minutes pour exposer leur projet et son «business model ». Le Jury délibère ensuite avant de faire un retour oral aux étudiants. L'exercice a pour vocation d'ouvrir la formation d'ingénieur Icam à l'aventure de la création d'entreprise. A ce titre, la participation d'ingénieurs Icam est essentielle pour apporter l'expérience du monde réel de l'entreprise...

■ **Le Club Icam Entrepreneurs**. Créé il y a trois ans et co-animé par Philippe Carpentier, ancien directeur Icam Lille, pour le Groupe Icam et moi-même pour l'Association des Ingénieurs Icam, le

Club prend son envol et vise la centaine d'entrepreneurs Icam prochainement. Le Club a deux vocations premières, offrir une plate-forme de rencontre et d'échanges entre entrepreneurs Icam d'une part, et de transmission aux jeunes générations, étudiants ou jeunes ingénieurs Icam, d'autre part. Dans cet esprit, des rencontres sont et seront organisées au niveau tant régional que national. A plus long terme, l'ambition du Club est d'aider les jeunes créateurs d'entreprise à réussir, qu'il s'agisse de les aider à présenter leurs dossiers d'investissement, à lancer leur entreprise ou à la développer. Des ingénieurs Icam, experts dans leur domaine d'activité, pourraient être sollicités pour apporter une aide ponctuelle ou plus structurelle aux créateurs. Dans cet esprit, tous les ingénieurs Icam qui ont envie d'aider ou/et de se faire aider sont invités à se manifester en me contactant directement (philippe.dejenlis@1976.icam.fr) ou l'Association.

L'Entrepreneuriat Icam est une vraie réalité, nous comptons même une Licorne dans nos rangs, et l'avenir est plus que prometteur quand on regarde les jeunes pousses. Les témoignages publiés dans les pages suivantes en sont le meilleur exemple...

Prix de la Fondation Norbert Ségard

Jean-Yves Aubé (70 IL)

Comme chaque année, la Fondation Norbert Ségard a lancé l'édition 2018 de son prix national qui a pour objectif de promouvoir et de favoriser la création d'entreprises technologiques innovantes auprès des jeunes ingénieurs et scientifiques.

Ce Prix récompense des projets (nouveau procédé et/ou nouveau produit et/ou nouveau service) portant sur des thématiques innovantes débouchant sur des applications dans l'Industrie, les Services et répondant à de grands enjeux sociétaux (santé, numérique, développement durable, matériaux, énergie, transport, etc... et humanistes) place et rôle de l'homme dans l'entreprise et la société, éthique de la responsabilité, etc.

Le montant de la contribution financière attribué au lauréat est de 15.000 Euros en un seul versement. Des contributions financières spéciales variant de 3.000 à 5.000

En présence de Jean-Louis Beffa, Président d'honneur de Saint-Gobain



Euros peuvent être attribuées par décision du jury en fonction de la qualité des projets présentés à l'oral.

Ce prix est en accord avec le développement de l'entrepreneuriat dans la pédagogie Icam et les valeurs affirmées dans le projet Icam. Une convention de partenariat a été signée entre le groupe Icam et la Fondation Norbert Ségard.

Toute information peut être trouvée sur le lien suivant : <https://norbert-segard.org/>

Une mission de l'Icam : d'abord former

Développer l'esprit d'entreprendre

L'Icam évoque de plus en plus le « sens de l'entrepreneuriat » et en fait l'une des qualités incontournables à développer dans ses parcours de formation. La raison ? « C'est un état d'esprit qui répond à l'évolution du métier d'ingénieur, explique Carole Marsella, responsable de l'enseignement supérieur à l'Icam. Nos étudiants seront amenés, demain, à être des professionnels agiles, audacieux, ouverts à de nouvelles formes de collaborations, aptes à être créatifs face au déploiement du numérique, tout en gardant le bagage humaniste propre à l'Icam. Le sens de l'entrepreneuriat n'est pas la seule qualité que nous souhaitons développer chez nos étudiants, mais elle a une grande importance. » Entreprendre, à l'Icam, toutes les qualités de l'engagement, de la prise de position, de l'initiative, ainsi que l'envie

d'aller de l'avant avec conviction et enthousiasme... Des atouts qui sont tout autant utiles pour créer son activité, que pour s'épanouir au sein d'une entreprise.

Pédagogie et rencontres

Pour forger cet esprit, l'Icam multiplie les opportunités de rencontres entre les étudiants et les entrepreneurs : au sein des Fab Labs, par exemple, les Icam côtoient des innovateurs de tous horizons, qui expérimentent des concepts pouvant être à l'origine d'une start-up prometteuse ; des rencontres sont aussi régulièrement organisées avec des entrepreneurs de talent, par le Club Icam Entrepreneurs - où Philippe Carpentier, après avoir dirigé le pôle Services aux Entreprises de l'Icam, poursuit son implication aux côtés de Philippe de Jenlis (76 IL) - ou par Icam Alumni. En témoigne, par exemple, la dernière conférence d'Octave Klabla (99 IL), PDG

d'OVH, qui a partagé sa philosophie du succès lors d'une rencontre enthousiasmante, retransmise en direct sur tous les sites Icam. La pédagogie est, elle aussi, teintée de cette philosophie d'entreprendre : « avec des initiatives telles que la coresponsabilité (qui amène étudiants et collaborateurs à travailler ensemble sur des projets) ou encore la pédagogie interactive (classe renversée, Mooc, peer teaching, etc.), tout est mis en œuvre pour que l'étudiant soit acteur de sa formation », ajoute Carole Marsella. De plus, ces expériences pédagogiques concernent non seulement les formations d'ingénieur, mais aussi les écoles de production. En somme, les étudiants Icam sont encouragés à aiguïser curiosité, initiative et créativité au quotidien, tout en se nourrissant de l'expérience réussie d'entrepreneurs et innovateurs.

Pour la PAIX des MENAGES

Finissons ces exposés en allant dans un domaine plus intime qui est celui de la vie familiale. Il existe deux chemins, encore faut-il choisir le bon !...

■ Nous sommes un couple tellement fusionnel que je vie la passion de mon mari pour sa start-up avec une intensité débordante et suis au courant de tout ; je l'excuse même pour ses retards, le soir, lorsqu'il rentre à la maison, pour avoir cassé un verre

en essayant la vaisselle, pour ne pas se rappeler mon anniversaire...

■ Nous sommes un couple qui vit ses activités, ses obligations familiales de parents, de membres de l'église paroissiale mais je ne sais rien de la passion qui le dévore... il ne m'en parle pas, rentre à des heures impossibles, passe son temps au téléphone sachant que c'est ultra important...mais laisse sa famille dans l'ignorance de sa vie réelle...

Alors, avant de foncer tête baissée dans ce monde, posez-vous le problème de la vie, de la vie de couple, de la vie de famille... et du risque encouru dans ce choix.

Choisir une destinée, choisir la création d'une start-up, c'est faire, d'abord, une révolution dans le plus profond de sa vie de famille, révolution qu'il ne faut surtout pas esquiver.

HELIXOT, une aventure entrepreneuriale

Grégoire Letissier (106 IL), fondateur d'Helixot, une aventure entrepreneuriale qui a commencé il y a maintenant 2 ans.



Après l'Icam, j'ai travaillé pendant 6 ans dans l'ingénierie, notamment gazière, sur des chantiers au Moyen Orient, en Afrique, en Asie ; je m'y plaisais beaucoup.

Durant l'été 2007, je suis allé retrouver un autre Icam en Birmanie. Sur le lac Inle, nous avons réalisé que nous étions très vulnérables sur notre petite barque en bois, et qu'à l'autre bout du monde, si nous voulions protéger nos affaires (téléphone, passeport, appareil photo, argent) d'une chute dans l'eau, il aurait mieux valu partir avec un sac étanche ! De retour à la guest-house, j'ai regardé un peu sur internet, mais, ne trouvant rien de satisfaisant, j'ai commencé à dessiner le sac qui m'aurait plu et j'ai gardé ces dessins, mais sans m'y repencher durant quelques années.

5 ans plus tard, ma société traversait un creux d'activité et je me suis dit, "c'est le moment!"

Au même moment ma femme a eu une opportunité professionnelle qui nous emmenait pour 6 mois en Malaisie. "Banco"... j'allais travailler sur un prototype et sourcer en Asie !



Helixot, qu'est-ce que c'est ?

C'est le premier sac complètement étanche, submersible et ergonomique destiné à toutes les activités nautiques telles que le kayak, la voile, le SUP-paddle, le kite surf, le swimrun... Il vous permet d'emporter toutes vos affaires qui resteront au sec ! De plus, il me tenait à cœur



de faire fabriquer ce sac en France, pari réussi !

En janvier 2017 j'ai lancé une campagne de crowdfunding sur Kickstarter pour tester le produit auprès des sportifs et collecter les fonds nécessaires à l'investissement

initial : le moule à injection plastique pour le bouchon. La campagne fut un succès, j'ai pu lancer la production et tous mes clients ont été livrés durant l'été.

Nous arrivons maintenant à une étape clé du développement de la société : la recherche de financement et d'investisseurs potentiels pour

pouvoir voir plus grand, baisser les coûts de production et augmenter la rentabilité, élargir la gamme, vendre à travers des distributeurs, etc.

Je me permets de faire un retour d'expérience pour ceux qui ne savent pas comment se lancer dans l'entrepreneuriat. Avoir des idées, c'est bien, mais ce n'est pas « le point capital » pour démarrer. La

première pierre centrale pour fonder un projet, c'est de « répondre à un besoin ». Très souvent, on a une idée et on la garde secrète car on ne veut pas se la faire copier. Et bien non, il faut la crier sur les toits pour que l'entourage la challenge, la fasse évoluer et la fasse répondre à un besoin. Il y a deux issues possibles à ce benchmark

sauvage. La première va faire mal à votre amour propre... personne n'adhère, le besoin n'est pas là (le diagnostic est fait, vous avez gagné du temps.). Quant à la seconde issue, le public se montre réceptif mais, surtout, il vous critique (au sens : commenter). Sans vous en rendre compte, vous êtes parti dans l'entrepreneuriat, vous avez « pitché » et votre projet est lancé.

Profitant de l'occasion qui m'est offerte par Icam Liaisons, je tiens à rappeler que le réseau est un outil indispensable à la réussite d'un projet. L'entrepreneuriat est une aventure humaine et l'on ne peut rien faire seul (avec ou sans moyens financiers !...) La réussite d'une start-up est la capacité à faire adhérer les autres à son projet. Le réseau Icam est un partenaire remarquable sur ce sujet et je tiens à le remercier.

Blancheporte

BLANCHEPORTE ou comment passer du VPCiste au e-commerce

Franck Duriez (89 IL)

Je suis marié avec Donatienne et avons 4 enfants.

J'ai travaillé pendant 25 ans, dont 16 années à l'étranger, dans le même groupe (3 Suisses International), et dans 7 sociétés différentes. J'ai eu la chance d'occuper des fonctions variées, de la logistique au marketing, jusqu'à mes derniers postes en direction générale, après un executive MBA (CPA).

L'occasion de reprendre une entreprise s'est présentée par la décision du groupe 3SI de vendre la société que je dirigeais depuis 6 ans : **Blancheporte**. C'était une entreprise qui avait vécu des périodes très difficiles (PSE, externalisation de certaines fonctions) avec un business-model très difficile pour passer du métier de VPCistes à celui de e-commerçant. Depuis quelques années, avec mon comité de direction, nous avons démarré un plan de retournement au moment de cette annonce.

Pour se lancer dans cette reprise les éléments de motivation et de décision ont été de poursuivre ce plan de retournement dans lequel nous avions confiance. Sauver des emplois (200 personnes), vivre une aventure collective en réalisant la reprise avec l'ensemble du comité de direction, étaient les conditions indispensables pour chacun des directeurs, afin de trouver une autonomie et une indépendance.

Les différentes étapes du projet de reprise ont duré un peu plus d'une année avec une signature finale en avril 2016.

Où en sommes-nous aujourd'hui, après 18 mois?... Nous tenons nos objectifs commerciaux et financiers ainsi que notre plan de marche. Nous avons des équipes qui sont bien plus engagées qu'auparavant. Nous avons rendu l'entreprise complètement indépendante.

Nous devons pérenniser le retournement, continuer à innover, en particulier sur le digital, et nous équiper des bons outils, maintenir et entretenir l'énergie des équipes et, aussi, trouver ou retrouver, pour chacun des 4 associés, un rythme de « croisière » après l'effervescence de la reprise.

Il est difficile de donner des conseils, chaque dossier de reprise étant spécifique, mais en toute humilité et avec seulement 18 mois de recul, il me semble majeur :



- De connaître le secteur d'activité pour augmenter ses chances de succès et être crédible vis-à-vis des investisseurs et des banques,

■ Si on a des associés : ne pas sous-estimer une nouvelle fonction qui est le pilotage des associés. Cela n'a rien à voir avec le management d'un comité de direction même s'il s'agit des mêmes personnes,

■ S'entourer, au démarrage, pour les fonctions que l'on maîtrise le moins, c'est à dire les négociations (surtout si on est salarié du groupe qui vend) et la recherche des financements.

- Ne pas se laisser « griser » par l'ambiance « fusion acquisition »,
- Partager le projet avec son conjoint. Elle sera pleine de bon sens, a du recul et te connaît bien.

Et l'icam dans tout cela ?

L'icam m'a apporté une rigueur et une capacité à prendre du recul. L'icam m'a donné un vrai souci des hommes dans le projet et dans sa conduite. L'icam m'a permis d'occuper, avant cette reprise, des postes extrêmement variés lesquels ont été une excellente préparation à ce projet.

Je n'imaginai pas forcément reprendre une entreprise en sortant de l'icam mais, par contre, j'ai toujours eu le goût de l'aventure et la reprise d'une entreprise fait partie des belles aventures à vivre.

D-Vine, la success-story de 10-Vins

Beaucoup d'entrepreneurs ont peur de se faire voler leurs idées et d'échouer – ajoutez-y un peu de mélange travail/passion et amis/associés et le cocktail peut vite devenir explosif ! C'est dans ce contexte que Thibaut Jarrousse commence à travailler sur D-Vins début 2010.

A 36 ans il est l'un des co-fondateurs de 10-Vins. Après l'obtention de son diplôme d'ingénieur à l'icam en 2004, il occupe plusieurs postes dans des grands groupes industriels comme Yves Rocher ou encore Shisheido.

Ayant toujours eu la volonté de créer son entreprise, l'idée lui vient en 2012 de créer 10-Vins avec deux amis: Luis Da Silva et Jérôme Pasquet. Leur ambition à travers ce projet est de changer le monde du vin, simplifier ses usages et rassembler les viticulteurs et consommateurs.

Pour assurer le développement de ses compétences en business, il s'inscrit en parallèle au programme MBA d'HEC. Fin 2012, il quitte son emploi pour s'occuper de 10-Vins à 100% accompagné par l'incubateur d'Audencia et d'HEC. Fin 2013, plus de 1000 clients achètent les produits 10-Vins et la R&D est sur la bonne voie. La première D-Vine est prévenue en décembre 2013.

Aujourd'hui et depuis fin 2015, la D-Vine et les flacons de vin sont commercialisés. Destinée à l'origine au grand-public, la machine s'impose aujourd'hui sur le marché des professionnels de l'hôtellerie-restauration. Actuellement, plus de 120 hôtels 3, 4 et 5 étoiles en sont équipés. Récompensé par plusieurs prix, notamment au CES Las Vegas et au Concours Lépine, 10-Vins ambitionne aujourd'hui de se développer à l'international.

"Ce qui me plaît le plus dans l'aventure 10-Vins c'est de mener un projet qui a du sens, d'essayer de changer le monde du vin et de travailler autour d'un produit plaisir."

Pour être entrepreneur, l'important est de donner du sens à son travail. Dans le cas de 10-Vins, l'ambition est de changer le monde du vin et de rendre plus accessible un savoir-faire qui reste un domaine d'excellence, no-



tamment en France.

S'il est difficile de donner des conseils quand on a l'impression d'avoir encore des choses à apprendre, Thibaut dresse cependant un constat : "il y a souvent des gens qui se posent trop de questions et se demandent par exemple s'ils vont retrouver du travail si leur projet n'aboutit pas". Il ne faut pas avoir peur de se lancer : "il y a plein de raisons de ne pas le faire, mais il ne faut pas trop s'écouter. En créant son entreprise on apprend beaucoup sur le plan technique, commercial, managérial." Ensuite, il faut savoir s'entourer. De moins en moins d'entrepreneurs sont financés quand ils sont seuls. Enfin, il faut se confronter rapidement au



Thibaut Jarrousse (104 IN)

marché. "Beaucoup d'entrepreneurs ne parlent pas de leur projet parce qu'ils ont peur de se faire voler l'idée." Se confronter à la réalité permet de se motiver et de voir si le produit répond à une demande et a du potentiel.

"Si c'était à refaire, je voudrais toujours être entrepreneur. J'essaierais de ne pas faire les mêmes erreurs mais finalement, on apprend de celles-ci et c'est en les faisant qu'on devient convaincu de la bonne direction." Pour Thibaut, l'important est donc de faire des erreurs et d'échouer rapidement pour aller de l'avant. "Chez 10-Vins, il y a certaines décisions stratégiques qui ont été prises en 2017 et dont on nous parlait depuis 4 ans." Enfin, si c'était à refaire Thibaut suivrait plus vite son intuition.

Finalement, il semble que joindre l'utile à l'agréable soit possible et que confondre passion et travail ne soit même pas contre indiqué !



Smart Module Concept

Grégoire Cappelle (108 AN)

L'idée d'entreprendre m'est venue dès les bancs de l'Icam. J'étais en binôme avec Thibault Leroy, et nous avons travaillé sur plusieurs projets à connotation « renouvelable ».

Ensemble, nous avons mené notre projet de création d'entreprise, puis concouru à crea'sup où nous avons fini en troisième position. En 5ème année, nous avons pu réaliser notre MSI sur notre projet de maison modulaire en bois qui consistait à fabriquer, en atelier, des modules d'habitation pour les assembler en quelques heures sur le site définitif. L'idée venait de Scandinavie où nous sommes partis pour comprendre le concept et l'importer en France. Très vite, nous nous sommes rendus compte qu'il nous faudrait construire ces modules en France pour satisfaire nos exigences en matière de réglementation, de qualité, de coût, et de délai de fabrication. En clair, il faudrait que nous assurions la fabrication de A à Z en France.

J'ai suivi les cours de l'IAE (Master 2) de gestion et, en 2009, nous avons créé SMC :

Smart Module Concept.

Au départ, nous y avons investi nos économies et fait appel à des capitaux familiaux. C'est dans le bureau paternel et dans un petit atelier que nous avons réalisé notre

1er prototype, embauché un jeune sorti de l'école du bois et fabriqué notre 1ère maison qui a été assemblée sur un terrain à Bondues dans le Nord. En 2012, pressentant l'importance des capitaux nécessaires pour nous lancer industriellement, nous avons recherché un partenaire et, finalement, en 2013, nous nous sommes associés avec Rabot Dutilleul. En 2014, nous avons déménagé pour nous installer dans des locaux, à Lille, à proximité du port fluvial.



En 2015, nous recrutons du personnel et démarrons la production.

Deux ans plus tard, où en sommes-nous ? SMC a investi dans un parc de machines, emploie 60 personnes, a construit 230 modules pour réaliser une école à Nancy,

un lotissement à la Chapelle d'Armentières, 28 logements à Béthune, une crèche à Nancy. SMC a plus de 10 M€ de commandes, a très fortement progressé en qualité, baissé ses coûts et maîtrise beaucoup mieux ses délais de fabrication.



Avec un peu de recul :

- L'alternance a été un réel atout et nous a permis de nous lancer dès la sortie de l'école, forts de l'expérience acquise,
 - L'IAE a été un vrai « plus » pour compléter ma formation en gestion et administration,
 - Je me suis associé avec Thibault Leroy et notre complémentarité est une force. S'associer avec un « gros » du secteur de la construction nous est vite apparu nécessaire, nous apportant l'expérience que nous n'avions pas et nous permettant de réaliser notre projet,
 - Il ne faut pas avoir peur de parler de son projet ; ça permet d'éliminer très vite les mauvaises idées et d'avoir une perception extérieure sur les forces et faiblesses de son projet,
 - Si tu crois en ton projet, fonce, lance-toi, sois sûr de toi, ne te décourage pas au premier avis critique mais affine ton projet en conséquence...
- Voilà, si c'était à refaire, je le referais...



Qui suis-je ? Quel est mon parcours ?



Loïc Derville (108 IL)

Marié et père de 2 ¾ enfants.

Depuis toujours, j'ai eu dans les tripes le besoin et l'envie d'entreprendre. Je crois que c'est l'ambiance du Nord et de mon entourage qui m'en a donné l'envie. Déjà, à l'école et à l'Icam, j'entreprenais à ma manière, via les différentes associations dans lesquelles je m'investissais.

Egalement, et selon mon avis, l'expérience de l'Icam est une belle expérience entrepreneuriale ; un projet un peu en marge à préparer, financer, et pour lequel il faut savoir prendre des risques, convaincre, franchir des obstacles etc...

A la sortie de l'Icam, je me suis lancé un autre défi : le tour de l'océan atlantique à la voile, pendant un an. Une grande expérience qui a, d'avantage encore, développé mon esprit d'entreprendre.

A l'issue de ce voyage, et comme pour beaucoup à la sortie des études, il m'a fallu trouver un travail.

Créer une boîte, reprendre une société ? Oui, j'en avais envie, mais pas les moyens, pas le temps, pas l'idée etc... Je m'engage donc dans la voie classique/confortable/sécurisante de l'ingénieur dans un grand groupe.

Une année comme chef de projet dans le groupe 3 Suisses puis 6 années, en usine, chez L'Oréal. Un vrai bonheur. Je m'éclate, je suis considéré, je grandis, j'apprends, j'évo-lue, je gagne bien ma vie, mais....

L'esprit et l'envie d'entreprendre sont toujours là. Même si, dans mes métiers, on me laissait beaucoup de liberté, j'avais très envie d'avoir ma boîte. J'ai donc décidé de regarder, de me renseigner pour reprendre une société.

Après quelques mois de bouche à oreilles, Je m'investis (en parallèle de mon boulot) pendant une année, dans une première société, et pour laquelle je vais assez loin dans le processus de rachat. Mais, au dernier moment, j'arrête tout, après avoir découvert que le vendeur me cachait des choses. Prudence, oui, mais une grosse déception quand même....

Un échec pour mieux rebondir, certes mais, 15 jours plus tard, je suis rappelé pour me proposer une autre boîte. 6 mois après j'étais aux commandes.

Ma boîte ? Il s'agit de la société VICTORIA YACHTING. Depuis 25 ans, nous fabriquons des matelas et du linge de lit, sur mesure, pour

les bateaux. Une petite société, artisanale, qui compte 4/5 personnes. Nous sommes dans un marché de niche, avec des clients sympathiques et des produits de qualité.

Ai-je gagné au loto pour racheter ?

Toujours pas (mais je ne joue pas...). Je n'ai utilisé que le fruit de mes économies réalisées pendant mes 7 années de salariat et une aide de l'état pour la création / reprise d'entreprise. Cela représentait +/- 15% du montant du projet. Actuellement, je suis majoritaire à 62%, sans y avoir mis aucune garantie personnelle. Ce que je veux dire par là, c'est qu'il ne faut pas nécessairement beaucoup d'argent pour acheter ou créer une entreprise. De l'argent pour les entrepreneurs, en France il y en a. Par contre il y a un manque d'entrepreneurs. Il ne faut donc pas avoir peur de regarder tous les types de projets, à tous les coûts. L'argent sera un détail technique qu'il faudra considérer à un moment donné, au même titre que beaucoup d'autres détails. Mais, à mon avis, il y a bien d'autres aspects à regarder en priorité. Où j'en suis ? Cela fait un an que j'ai repris la société ; ça se passe très bien, je m'éclate, pourvu que ça dure...

Les lauréats du Concours PEPITE

Avec notre équipe 100% : 118 IL - Ombeline Lamoureux / Mathilde Mestre / Amaury Vallette d'Osia / Stanislas Roy de Lachaise

Nous nous sommes lancés dans l'entrepreneuriat, dans un domaine plutôt original : le funéraire. L'idée d'Ecoffins est de concevoir et de commercialiser des cercueils en carton destinés à la crémation, respectueux de l'écologie, Made in France et personnalisables.

Cette start'up provient directement du projet de création d'entreprise (PCE) de 4ème année. Nous avons choisi notre sujet dans la continuité directe de notre expérimentation car, pendant ces quatre mois, nous avons été sensibilisés à différents sujets notamment l'écologie et la déforestation en Amazonie mais aussi les différences de tradition autour de la mort, notamment en Asie. C'est de ces constats que notre idée originale est née !



Comment sommes-nous passés du projet scolaire à la start'up ?

Lors de l'élaboration de notre business plan, nous avons été accompagnés par Sylvie Vankeirsbilk notre «coach PCE» laquelle nous a donné de nom-

breuses clés pour avancer. Par ailleurs, nous avons eu la chance de rencontrer différents acteurs du milieu funéraire notamment la responsable des crématoriums lillois et des tenants de pompes funèbres. Notre idée a suscité chez ces derniers un enthousiasme inattendu qui nous a incités à passer du projet scolaire à une véritable start'up.

Pourquoi utiliser du carton ?

Le carton a deux intérêts principaux. D'une part, il permet de réduire la consommation de bois en utilisant du carton recyclé et, d'autre part, d'être économiquement intéressant car moins coûteux que le bois massif. Constatant qu'en France, très peu d'entreprises se sont positionnées sur ce marché, nous nous sommes lancés !

■ Où en sommes-nous aujourd'hui ?

Afin de confronter notre projet à la réalité du marché, nous avons décidé, en juin dernier, de nous présenter au concours PEPITE. Ce concours s'adresse aux étudiants désirant devenir entrepreneurs. Avec l'aide précieuse de Philippe de Jenlis (76 IL), nous avons monté le dossier en un temps record, affinant encore,



au passage, notre business model. En juillet, nous avons eu la joie de faire partie des 7 lauréats régionaux du Nord / Pas-de-Calais. Aujourd'hui nous sommes en attente des résultats nationaux. Nous avons également pu commencer à démarcher des Business Angels afin de trouver des financements à

notre projet.

Forts de cette reconnaissance, nous souhaitons, maintenant, avoir la chance de pouvoir nous consacrer à ce projet lors de notre semestre de MSI à Lille. En attendant, nous continuons la recherche de financements et de contacts, avec la ferme intention de faire de ce projet une réalité : vous verrez, ça va cartonner ! N'hésitez pas à nous contacter si le projet vous plaît, nous serons très heureux de vous en dire plus !

Beaucoup de jeunes sont séduits par la modernité des coopératives

Guillaume Fondeur (95 IL)



Il se crée des Scop depuis bientôt 200 ans, et l'on n'a pas pris l'habitude de les appeler Start-up... Fondamentalement, une Scop, ce sont des personnes qui mettent en commun leurs savoir-faire, leurs moyens financiers, pour exercer, ensemble, une activité économique. Statutairement, les salariés doivent posséder au moins 51% du capital, et aucune plus-value n'est possible à la revente. En effet, les coopérateurs entrants ne pourraient pas acheter des parts et rester majoritaires si les sortants vendaient leurs parts avec une plus-value. A première vue, on peut se sentir loin du monde des start-up, et pourtant... Si une start-up est une société avec un fort potentiel de croissance, beaucoup de Scop peuvent répondre à cette définition. Quelques exemples : Scopelec, créée par un prêtre en 1973 pour fournir quelques emplois en milieu rural, a, aujourd'hui, un effectif de 2 800 salariés et est devenu le premier sous-traitant d'Orange. Mais, aussi, Evosens, spécialisée en systèmes optiques complexes, Le Relais, fondée par un Icam avec quelques compagnons d'Emmaüs en 1984 et qui a, depuis, créé 2200 emplois, France Barter, spécialiste des échanges entre entreprises, ou Les Tilleuls.coop, des consultants et développeurs spécialisés en e-commerce.

Cependant, le financement des start-up en Scop n'a pas toujours été évident, puisqu'on doit limiter les apports en capi-

tal au double de ce que peuvent apporter les salariés, ce qui est une limite vite contraignante sur des activités à forts besoins capitalistiques. Ce besoin a trouvé une réponse à deux niveaux, le premier étant la création du titre participatif qui est une valeur mobilière de placement comparable aux obligations, mais adaptée aux besoins des coopératives, et considérée par les banquiers comme des fonds propres. La deuxième est la création d'un fonds dédié appelé CoopVenture, initié par le Mouvement Scop et Scic et des entreprises coopératives. Il s'agit d'un fonds d'investissement patient basé sur la solidarité entre start-up et couplé à un

accélérateur. Il sera doté de 16 millions d'euros, avec des premiers investisseurs au 2e semestre 2017.

CoopVenture cible des entreprises participatives, principalement Scop ou Scic, dont l'objectif est de vendre un produit ou un service numérique, ou ayant un fort impact du numérique. Le fonds n'aura pas pour vocation de revendre les start-up mais les incitera à rester sur le territoire et à adopter des stratégies favorisant la pérennité et le développement. Ce sont les start-up qui réaliseront le fonds au rythme de leur croissance. L'accélérateur, qui s'appuiera sur l'écosystème de la

French Tech, accompagnera l'entreprise avant et après la levée de fonds.

Reste la question de la plus-value à la revente. On a vu que cette plus-value n'était pas possible en Scop, ce qui amène à une question fondamentale : pourquoi créer une entreprise? Faire une plus-value à court terme peut faire rêver beaucoup d'entrepreneurs, mais ça ne tient pas lieu de projet professionnel. En Scop, le rapport à la rentabilité est loin d'être un tabou, mais il est abordé sous un autre angle. En effet, le résultat doit être partagé en trois parts (pas forcément égales) : une part distribuée aux salariés, une part

mise en réserve, et la troisième distribuée en dividendes. Aujourd'hui, le résultat est quasiment exonéré d'IS, sauf sur la part distribuée en dividendes. Sachant que la part distribuée aux salariés est en pratique exonérée de charges sociales et non soumise à l'impôt sur le revenu, il y a moyen dans les entreprises rentables de bien vivre pendant tout le temps où l'on y travaille.

Dernier point : le mouvement coopératif a pris à cœur de préserver les dirigeants. Il a ainsi obtenu des pouvoirs publics que le dirigeant d'une Scop ait droit au chômage. Il a, également, créé un fonds de garantie, ce qui permet au créateur d'entreprise d'obtenir un emprunt bancaire sans être caution personnelle... Deux avantages bien appréciables quand on crée...

