

START-UP



Compte-rendu de la table ronde
du 6 décembre 2019

Se lancer
Se développer
Durer

LES INTERVENANTS



Pierre Cressard (CEO de Nahibu), Olivier Chanteux (CEO de Inscoper), Jackie Boscher (CEO de Hégétique)

OLIVIER CHANTEUX

Président de la société Inscoper

Après une formation en informatique électronique et industrielle, suivie d'un master à HEC Paris, Olivier Chanteux fonde sa première entreprise dans le domaine des énergies renouvelables. Il travaille ensuite pour Armorgreen, et sa rencontre avec un chercheur l'amène à s'intéresser aux travaux de la recherche scientifique et académique dans une optique entrepreneuriale. Il passe ainsi 3 à 4 ans à travailler pour différents projets qui lui paraissent porteurs, sa mission étant de faire d'une avancée technologique un véritable produit qui peut être commercialisé. Il s'associe alors à 2 chercheurs du CNRS et un ingénieur et fonde la société Inscoper, pour développer un logiciel d'imagerie pour microscope à fluorescence. Le produit est actuellement commercialisé et la société est en phase de développement.

Inscoper est une start-up Rennaise, fondée en octobre 2016 et qui propose un dispositif permettant de simplifier et d'améliorer le fonctionnement des microscopes à fluorescence.

<https://www.inscoper.com/>

”

*L'idée ne vient pas comme ça.
Il y a des étapes, du temps, des échecs,
et des rencontres. O. CHANTEUX*

PIERRE CRESSARD

CEO de Nahibu

Après des études supérieures de commerce, Pierre Cressard travaille pour différentes entreprises de l'agro-alimentaire, dans le secteur de la distribution et des ventes à l'internationale. Des événements personnels l'incitent à se lancer dans la création d'entreprise. La start-up Nahibu évolue au sein d'un incubateur, et prend forme suite à des rencontres et discussions avec des chercheurs de l'INRA : elle commercialise depuis mars 2019 le premier kit permettant d'analyser le microbiote intestinal en haute définition.

Nahibu est une start-up qui propose aux particuliers l'analyse de leur flore intestinale. Nahibu suggère un accompagnement complet avec des conseils alimentaires, du coaching et la vente de probiotiques.

<https://www.nahibu.com/>

JACKIE BOSCHER

CEO de la société Hégétique

A l'issue d'une triple formation en informatique, intelligence artificielle (IA) et psychologie, Jackie Boscher commence son expérience professionnelle chez Capgemini, au moment où la téléphonie mobile est en phase de développement. Il travaille ensuite pour Mitsubishi, Philips, puis Samsung avant de créer sa première entreprise dans le secteur des télécoms. Celle-ci se développe jusqu'à avoir 70 salariés, avant d'être rachetée par un groupe Suédois, au sein duquel Jackie Boscher prépare l'acquisition d'une société russe de 800 ingénieurs. Il fonde ensuite sa seconde start-up, qu'il arrête après 3 ans car la technologie développée ne se dissémine pas assez rapidement, puis il crée une société de marketing digital. Il y a 3 ans, il décide d'effectuer un retour dans le domaine de l'IA et fonde Hégétique, une start-up spécialisée dans le deep-learning, et dont la marque associée s'intitule Backprop.

BackProp est une société de services en ingénierie informatique spécialisée en Intelligence Artificielle (IA) et plus particulièrement en Apprentissage Automatique.

<https://www.backprop.com/>

SE LANCER

MOTIVATIONS / EXPERIENCE ET ACCOMPAGNEMENT / FINANCEMENT

L'envie d'indépendance est une des motivations principales citée par les trois intervenants, mais c'est une combinaison de facteurs qui fait franchir le pas de la création d'entreprise. Il faut de la créativité, avoir une idée qui nous tient à coeur, se sentir capable de mener à bien le projet... Les moteurs sont différents en fonction des personnes, mais avoir un moteur profond en soi est nécessaire pour avoir le courage de se lancer et faire avancer le projet.

”

J'avais les compétences, l'expérience, le réseau, très important pour avoir des clients, et l'envie d'être indépendant. J. BOSCHER

Lorsque j'ai créé ma première société, ma motivation principale était de ne pas avoir de chef. J'ai créé une société dans un domaine que je connaissais parfaitement, dans un secteur avec énormément de demandes. On crée pour faire ce qu'on aime et parce qu'on se sent capable de mener à bien les projets. Et on apprend en marchant : gérer une entreprise de 10 personnes n'a rien à voir avec gérer une entreprise de 100 personnes : il faut apprendre en permanence.

”

L'indépendance, la créativité, et l'envie de mettre son énergie pour une cause qui nous tient à coeur. P. CRESSARD

Le caractère d'indépendance est important, mais on peut également garder ce caractère au sein d'une entreprise, avec l'intra-prenariat par exemple. [...] Il y a également un écart important entre l'envie d'indépendance et de créativité, et l'envie de gérer une entreprise avec tout ce que cela implique : RH, gestion, administration... On n'est pas tout seul à s'engager, c'est le projet qui rapidement prend de l'énergie lui-même, et qui prend vie.

”

Il faut quelque chose de profond en soi, un moteur. C'est dans les tripes, ça ne se commande pas. O. CHANTEUX

Il y a plusieurs moteurs en fonction des gens, mais il faut un moteur [...]. Aujourd'hui, dans les domaines technologiques, on ne crée pas une société seul : il faut savoir s'associer, définir avec qui on travaille et comment on travaille. Et quels que soient les associés avec qui on travaille, il faut vraiment être clair sur le moteur qui nous rassemble.

Avant de se lancer, faut-il avoir des notions de base en gestion, administration, est-il préférable d'avoir tout d'abord acquis de l'expérience en entreprise ou cela peut-il s'apprendre au fur et à mesure, notamment avec les services fournis par les incubateurs ?

Avoir acquis de l'expérience en entreprise n'est peut-être pas nécessaire pour tout le monde, mais permet de développer des compétences, notamment managériales, d'apprendre des autres corps de métier, et de développer son réseau. Cela permet également de se donner du temps pour bien réfléchir en parallèle à son projet. Cependant, on ne peut jamais connaître tout sur tout, et les domaines sont rapidement changeants : pour les intervenants, ce qui compte avant tout, c'est surtout de **savoir s'entourer**. Il faut être capable d'emmener des gens avec soi, et savoir déléguer aux personnes compétentes. Par ailleurs, il y a énormément de structures d'accompagnement actuellement : une personne qui veut se lancer est guidée au fil des étapes. Faire partie d'un **incubateur** permet de disposer de différents services d'accompagnement qui accélère la vie d'un projet.

L'expérience en entreprise

*Si je n'avais pas été salarié, j'e n'aurais pas été entrepreneur. J'ai appris le management de projet chez Capgemini. [...] J'ai travaillé au Japon, et aussi avec des coréens, des russes, des chinois. J'ai été habitué à un contexte international, ce qui m'a permis ensuite d'avoir des clients à l'international. **J. BOSCHER***

*L'avantage en étant salarié, c'est que j'ai travaillé avec deux entrepreneurs brillants : j'ai pu absorber des compétences auprès d'eux. **O. CHANTEUX***

*En entreprise, on peut être intra-preneur : on peut tester plein de choses. Et avant de se lancer, il faut être censé, il faut un business plan qui tient debout. Tant que tout n'est pas aligné, ça ne sert à rien d'y aller tout azymut. **P. CRESSARD***

La clef : savoir s'entourer

*On ne peut pas être bon partout. Il faut savoir se former, savoir être humble, savoir s'associer et s'entourer. Il y a plein de structures d'accompagnement actuellement, on peut être guidé, surtout pour la constitution de la société. **O. CHANTEUX***

*Ce qu'on ne connaît pas, il faut pouvoir le déléguer ou le sous-traiter. Ce qui compte plus que l'administratif, c'est la technique et le commerce. Ce qu'on vend et comment on le vend. **J. BOSCHER***

*Tout est tout le temps changeant : il faut s'entourer très rapidement d'associations, de partenariats, être accompagné, emmener des gens avec soi. **P. CRESSARD***

”

Faire partie d'un incubateur, c'est déjà donner une existence au projet. **P. CRESSARD**

L'apport des incubateurs

Intégrer un incubateur permet de donner vie au projet, de mettre des deadlines, de décider d'un nom... On rentre dans les rails, même si au début on est hésitant. Cela aide à obtenir des prêts, des garanties, ça rassure les organismes publics. Cela aide également à voir des pièges. C'est vraiment bénéfique. Même si le projet est à un stade embryonnaire, il faut y aller. [...] Il y a également des formations qui sont proposées sur différents thèmes : prise de parole, business plan, ... Rien de mieux pour se former au quotidien. **P. CRESSARD**

C'est un peu la mode des start-up actuellement, et il y a beaucoup de structures d'accompagnement qui se sont développées. Il faut bien les identifier, voir si ça correspond à ses besoins, savoir quel est son intérêt. Il faut aussi rester maître de son temps. Il faut faire attention à ne pas se diluer, à ne pas perdre son focus. **O. CHANTEUX**

Pour ma 2ème entreprise, j'ai bénéficié de l'incubateur de télécom Bretagne. Je n'en avais pas vraiment besoin, mais ça reste intéressant. Surtout pour les rencontres avec d'autres start-ups, dans des domaines très différents [...]. Et puis, il y a l'aspect financier, la mise à disposition de locaux, différents services dont on peut bénéficier pendant 2 ans. **J. BOSCHER**

”

Rien que pour le réseau, c'est intéressant **J. BOSCHER**

INCUBATEUR

Structure d'accompagnement d'entreprise, accélérateur de projet.

L'incubateur peut apporter un appui en termes d'hébergement, de conseil et de financement, lors des premières étapes de la vie de l'entreprise.

Il existe différents types d'aides financières. En France, cela commence souvent par du financement public. On peut effectuer des demandes de prêts d'honneur auprès d'une plateforme Initiative, des prêts facilités par les garanties BPI, obtenir des subventions... Ce n'est généralement qu'après, une fois la start-up en phase de développement, que s'effectuent des levées de fonds auprès d'acteurs privés.

L'aide d'investisseurs peut cependant intervenir dès le début du projet, comme cela a été le cas pour Jackie Boscher : celui-ci souligne d'ailleurs que les fonds d'investissements reçus lui ont permis de recruter rapidement des ingénieurs. Trouver de l'argent fait partie intégrante de la mission du chef d'entreprise : dans un monde concurrentiel, il faut pouvoir déployer des moyens financiers pour que l'entreprise reste compétitive et même si la société est bénéficiaire, il faut continuer à trouver des financements, à investir.

Dans le cadre de prêts bancaires, Olivier Chanteux souligne également que les banques ont souvent le réflexe de demander une caution personnelle : c'est une demande qu'il faut refuser, pour éviter d'avoir soi-même des dettes si l'entreprise rencontre un problème. Une start-up est une structure à responsabilité limitée : elle a pour caractéristique de limiter la responsabilité des associés (ou actionnaires) au montant des apports initiaux effectués. Si la start-up ne fonctionne pas, on ne perd donc au final que cet apport initial (alors qu'en se portant caution personnelle, on devient lié financièrement au sort de l'entreprise).

”

JAMAIS de caution personnelle. O. CHANTEUX

”

Le meilleur mode de financement, ça reste l'argent qui vient des clients. O. CHANTEUX

PRÊT D'HONNEUR

Prêt sans intérêts ni garanties, que l'on s'engage à rembourser sur l'honneur sur une période de 3 à 5 ans. Ce prêt permet de renforcer les fonds propres: il est octroyé au créateur d'entreprise, et non pas à l'entreprise en création.

GARANTIES BPI

BPI France est la « Banque publique d'investissement ». La garantie BPI est une garantie apportée sur des prêts bancaires contractés pour des investissements, elle offre une garantie de 60 % du concours bancaire pour les nouveaux entrepreneurs.

SE DEVELOPPER

SE DIFFERENCIER / COMMUNIQUER / TESTER / TRAVAILLER AVEC DES CHERCHEURS

La question du nom du produit a été abordée afin de savoir si cela était important en terme d'identification sur le marché : au final, plus que le nom, ce qui compte avant tout c'est d'avoir un produit bien positionné, et qui se différencie d'une manière ou d'une autre des concurrents (s'il n'y a pas de concurrents, il n'y a d'ailleurs peut-être pas de marché non plus...). Pour Olivier Chanteux, Inscoper se démarque de ses concurrents d'un point de vue technologique : alors que les logiciels utilisés pour les microscopes fonctionnent sur windows, Inscoper a développé son propre système embarqué, ce qui réduit les temps de latence, et permet également de proposer des interfaces dédiées. Pierre Cressard a lui choisi d'envisager l'apport que pouvait avoir l'analyse haute résolution du microbiote intestinal selon une orientation marché très ciblée puisque sa start-up, Nahibu, se positionne dans le domaine spécifique de la nutrition. Pour Jackie Boscher, la force de ses entreprises vient quant à elle de l'alliance recherchée de deux domaines d'expertise différents : l'expertise technique du domaine, et l'expertise en gestion de projet.

SE DIFFERENCIER / COMMUNIQUER / TESTER / TRAVAILLER AVEC DES CHERCHEURS

Pour attirer l'attention des clients, il est essentiel de communiquer rapidement et aussi souvent que possible sur le produit. Quand on est dans une start-up, les intervenants soulignent que le produit nous tient souvent à coeur, on y dépense son énergie : communiquer devient donc quelque part plus simple, puisqu'on connaît très bien ce que l'on vend. Mais cela n'empêche pas de s'entourer également de personnes dont c'est le métier, qui connaissent les canaux, et les techniques à utiliser. La communication, tout comme le marketing et le commerce, sont des corps de métier propres, qui ne s'improvisent pas.

Développer son réseau n'est pas forcément non plus quelque chose qui vient naturellement. On peut avoir développé son réseau au préalable en ayant travaillé dans le secteur au sein duquel on se positionne, mais il faut parfois également le constituer, intégrer des réseaux existants : c'est un effort nécessaire et vital pour l'entreprise que l'on crée. Et cela peut rester dans le cadre d'une démarche ciblée : comme le souligne Olivier Chanteux, ce qui compte dans le réseau que l'on constitue, c'est la rencontre d'intérêts communs, il faut avant tout aller chercher des gens qui peuvent avoir un intérêt à être dans le même groupe que soi.

”

Ca ne suffit pas d'avoir le meilleur des projets, si on ne communique pas, ça ne marche pas. P. CRESSARD

S'il est nécessaire de prendre le temps de construire son projet pour bien le positionner, il faut également ne pas trop s'attarder avant de se confronter à la vente du produit : les retours clients sont essentiels pour faire évoluer le produit dans la bonne direction et identifier la ou les cibles offrant le meilleur potentiel de vente.

*Il y a encore trop de créateurs qui viennent de la technique et qui vont passer énormément de temps à faire le produit, sans commencer à le vendre. La vente, c'est une hygiène de vie, c'est de l'essai-erreur. Cela permet de la rétroaction : le business plan n'est pas forcément fixé tout de suite. C'est l'itération dans le processus de vente qui permet de réorienter le produit, de voir à quels types de clients il vaut mieux s'adresser. Et il ne faut pas non plus être allergique aux chiffres : il faut se faire une idée claire de ce qu'on achète, de ce qu'on vend... On n'est pas obligé de rentrer dans le détail de la gestion mais il est nécessaire de s'en préoccuper quand même. **O. CHANTEUX***

Si des projets peuvent naître de la rencontre entre monde académique et monde de l'entreprise, l'alliance n'est pas toujours évidente pour des raisons notamment de "timing" des projets. Il y a cependant des barrières à faire tomber, en définissant bien les limites et le cadre de la collaboration.

*Dans la rencontre entre monde académique et monde de l'entreprise, il y a des barrières à faire tomber. Mais il faut savoir où chacun habite : on ne les empêche pas de chercher, on a des partenariats avec eux, mais on ne peut pas non plus se permettre de remettre en question chaque matin l'activité de l'entreprise. Le laboratoire fait de la R&D plus en amont, mais on fait également de la recherche au sein de l'entreprise. **O. CHANTEUX***

Le timing est différent avec des chercheurs. Dans une entreprise, il faut livrer rapidement, gagner de l'argent. Collaborer à long terme n'est pas évident. Il est préférable de recruter des personnes pour faire de la R&D en interne [...] Il y a cependant les crédits impôts recherche : je l'ai fait une année, mais j'ai abandonné, c'est trop lourd administrativement.

J. BOSCHER

DURER

FAIRE FACE AUX DIFFICULTES / REUSSIR ...

”

Seuls les paranoïaques survivent : si on est paranoïaque, on prévoit le pire, et quand le pire arrive, on sait ce qu'il faut faire. J. BOSCHER

Il y a des difficultés dans toutes les entreprises. Dans ma première société, par exemple, les trois plus gros clients représentaient 70% du chiffre d'affaires : dans ce cas, si un client vous lâche, vous êtes en danger [...]. Le pire peut arriver, mais si vous l'avez prévu, vous allez pouvoir vous en tirer. Et ce n'est pas stressant d'être paranoïaque, puisqu'au contraire, tout est prévu. [...] Il y a beaucoup d'entreprises qui coulent, et ce n'est pas dramatique non plus, ça fait partie de la vie des entreprises. J'ai toujours du respect pour ceux qui créent, même s'ils se sont plantés, ce n'est pas grave. J. BOSCHER

Je partage ce point de vue : l'imprévu, ça se prévoit. [...] Et il peut être nécessaire de se comporter en "sauvage" si la survie de l'entreprise est en jeu pour une raison temporaire. O. CHANTEUX

FAIRE FACE AUX DIFFICULTES / REUSSIR ...

C'est le job du chef d'entreprise de prévoir, mais également d'être visionnaire, de savoir voir dans quelle direction aller, et de faire évoluer le fonctionnement de son entreprise : comme le souligne Jackie Boscher, s'il y a 5 personnes dans l'entreprise, on peut être agile, mais s'il y a 50 personnes, l'inertie devient trop importante, et on ne peut plus changer de chemins aussi facilement qu'avant : là-aussi, il faut savoir anticiper.

Le succès d'une entreprise dépend cependant de nombreux facteurs et ne se mesure pas qu'en termes de poids financier. Et pour une start-up, réussir, c'est déjà pouvoir recruter des gens ...

Lorsqu'on parle succès, la finance est rapidement mise sur le devant. Mais les succès, c'est au quotidien, c'est venir ici, c'est recruter des gens. Chaque semaine, il faut se fixer des succès. Et, à la fin, qu'on gagne ou non x argent, on sera content du parcours qu'on a eu.

P. CRESSARD

”

Il faut prendre le temps d'aller chercher des petits succès. P. CRESSARD

EN SAVOIR PLUS

Auto-entreprenariat : <https://www.autoentrepreneur.urssaf.fr/portail/accueil.html>

Statuts juridiques : <https://www.lecoindesentrepreneurs.fr/start-up-quel-statut-juridique-choisir/>

Prêts d'honneur : <http://www.initiative-france.fr/Creer/Pret-d-honneur>

Banque publique d'investissements : <https://www.bpifrance.fr/>

Pré-incubateur de Rennes 1 : <https://www.univ-rennes1.fr/actualites/incube-pre-incubateur-de-projets-etudiants>

REMERCIEMENTS

Nous remercions vivement Olivier Chanteux, Pierre Cressard et Jackie Boscher pour leur participation à cette table ronde sur le thème des start-ups. Nous remercions également Alvaro Pina Stranger, le responsable du pré-incubateur de projets étudiants de Rennes 1, qui avait accepté notre invitation mais qui n'a pas pu être présent pour des raisons extérieures à sa volonté.



TABLE RONDE
ORGANISEE PAR

