



Conférence-débat « Parcours d'entrepreneurs »

Le 7 avril 2011 au Club des Centraliens Entrepreneurs en Provence

Cette conférence débat était organisée par le **Club des Centraliens Entrepreneurs en Provence**, animé par notre camarade **Alain Mreiden** (64) (voir encadré).

Au cours de cette soirée, devant 47 participants - dont une majorité de jeunes Camarades -, **cinq entrepreneurs** expérimentés d'âge, de profil et d'expériences très divers, ont évoqué leur parcours. Au delà des réussites et des incertitudes rencontrées par chaque entrepreneur, c'est la qualité et la substance humaine de chacun de ces témoignages qui a marqué l'assistance. Quel que soit le secteur d'activité, il est apparu à travers ces récits que l'entreprenariat est d'abord un challenge humain où les rencontres, les conseils et les équipes dont s'entoure le chef d'entreprise sont primordiales. Le métier d'ingénieur, revendiqué par chacun des intervenants prend, avec la responsabilité d'entreprise des dimensions supplémentaires, sociales, économiques et humaines, et atteint une ampleur nouvelle. C'est cette dimension qu'ils ont su faire partager sans aucune forfanterie qui a capté durablement d'attention de l'assistance.



Groupe de Provence

Les intervenants

Raphaël Petit (ECP 85). A créé son entreprise E2S en 2004. E2S se définit comme un spécialiste de solutions en énergies renouvelables, ensemblier de systèmes solaires. E2S offre la double compétence : études et installations.

Marc Boivert (ECP 87). A une solide expérience d'entrepreneur au sein des grands groupes.

L' "entreprenariat salarié" l'a conduit à créer et diriger (**INEO-COM/GTMH Consulting, EDS Global Field Services**), reprendre et diriger (**ERO Industrie**) reprendre, acquérir, développer, restructurer, céder (**ERYMA**).

Patrick Neyroud (ECP 81). Après une carrière dans les groupes informatiques et au terme d'une période de maturation de 4 ans, a repris en 2007 **Hydrotech Provence**, entreprise spécialisée dans la fabrication et la réparation de vérins de grandes dimensions. L'entreprise est rentable résultat net de 3% du CA.

René Hautbout (ECM/ESIM 81). Après une activité d'ingénieur salarié (Laurent Bouillet) a créé et dirige son entreprise de génie climatique.

Jacques Souquet (Supelec 72). A à son actif trois créations d'entreprises très différentes. La première fut créée à la sortie d'un PhD à Stanford pour exploiter un brevet déposé avec un camarade. Après avoir occupé des postes de direction dans des grands groupes (Philips Medical, ATL ultrasons), il crée à Aix en 2005 et dirige sa troisième start up, **Supersonic Imagine**, qui développe et commercialise une nouvelle génération d'échographes ultrasonores.

Le débat

Les thèmes du débat proposés aux intervenants étaient les suivants :

1. **Conditions initiales : motivation, désir, apport, innovation...**
2. **Trajectoires : "Comment saisir sa chance" ?**
3. **Comment s'entourer : partenariats, conseil, recrutement**
4. **Financement : levée de fonds selon les étapes**
5. **Parcours : Satisfactions - Obstacles - comment les surmonter ?**
6. **A quel moment l'entrepreneur est-il sur les rails ? ("surfe-t-il sur la vague")**



Conditions initiales

Jacques SOUQUET évoque les trois start up très différentes qu'il a créées dans des contextes très divers, dont la première remonte à la fin de son PhD à Stanford.

René HAUTBOUT reconnaît que la création de son entreprise était pour lui une nécessité, n'étant à l'aise nulle part dans son activité antérieure d'ingénieur salarié.

Patrick NEYROUD voulait être son propre patron. La société où il travaillait ayant été rachetée et noyée dans un groupe. Il ne s'y est pas fait. Il a pris le temps nécessaire pour la maturation de son projet de reprise d'une entreprise saine sur les plans technique et commercial, manquant de management mais possédant un bon potentiel d'amélioration.

Raphaël PETIT a lui aussi pris le temps nécessaire à mettre au point son projet mais cette fois de création ex nihilo de E2S. Marc BOIVERT est "intrapreneur" dans les grands groupes où il a été actif. A présent il envisage de poursuivre à son compte par la reprise d'une entreprise dans la région.

Comment saisir sa chance ?

Jacques SOUQUET souligne l'importance de l'échec constructif "constructive failure" qui a été pour lui une grande révélation aux Etats Unis, lui qui vient d'une famille assez stricte, père officier... Il considère que l'innovation est l'outil essentiel de l'entrepreneur, selon quatre critères :

1. Savoir défier l'orthodoxie qui règne sur son marché, et savoir s'affranchir du "OU" et se confronter à la beauté du "ET" : par exemple *sortir du classique choix* "pas cher OU qualité", pour atteindre "pas cher ET qualité".
2. Comprendre les discontinuités des tendances qui existent sur son marché et en saisir les opportunités. Par exemple dans le domaine de l'imagerie médicale il existe deux discontinuités : la population vieillit, et il y a de plus en plus de maladies chroniques.
3. Evaluer ses compétences et optimiser leur utilisation : indispensable en Hi Tech.
4. Identifier et comprendre les besoins non exprimés du client, se transformer en petite souris à tête chercheuse. Le client saura rarement exprimer clairement les choses sur lesquelles il bute. Il se contentera de vous dire : changer l'emplacement de tel bouton, comme chez GE...



Le Club des Centraliens Entrepreneurs en Provence

Le Club des Centraliens Entrepreneurs en Provence a été créé en 2010 sous l'impulsion d'Alain Mreiden (64). Il associe nos Camarades de Centrale Lyon.

Le Club a pour but de développer le « goût d'entreprendre » parmi les Centraliens de Provence dans les différentes formes d'entrepreneuriat : créations, reprises, financement, investissements, parrainages... Contribuer à l'information, promouvoir échanges et partages d'expériences, accompagner les Camarades dans leur projet, développer des liens de réseau, sont autant de moyens de susciter des vocations ou de favoriser le passage à l'action !

Comment s'entourer ?

Pour René HAUTBOUT, l'une des clés essentielles du succès est le choix et surtout la formation de ses collaborateurs. Il a démarré l'entreprise seul avec une secrétaire, et a formé un à un les 40 collaborateurs présents. La qualité première qu'il recherche dans ses recrutements est la motivation.

Pour Patrick NEYROUD il faut savoir détecter ses propres points forts et faibles afin de s'entourer de collaborateurs dont les points forts compensent ses propres faiblesses. A l'arrivée en Provence, ne connaissant pas la région, il a fait appel à un consultant local. Comme d'autres intervenants, il souligne l'importance de préparer son entourage familial et de l'impliquer dans son projet, pour des considérations notamment de disponibilité et financières.

Raphaël PETIT cherche avant tout des collaborateurs motivés. Surtout ne pas rester isolé.

Financement, levée de fonds

Le financement, la levée de fonds et les relations avec les banquiers est une préoccupation constante de l'entrepreneur. Ce thème provoque plusieurs questions de la salle.

Patrick NEYROUD a financé son acquisition à hauteur de 25% d'apport personnel et 75% de crédit bancaire. Il a mis en concurrence huit banques pour en retenir deux. Il souligne l'importance de la personnalité des interlocuteurs bancaires avec lesquels on décide de traiter et de travailler.

A une question de Pierre-Augustin GRIVELET, Jacques SOUQUET évoque les levées de fonds successives réalisées en peu de temps, dont la deuxième, à hauteur de plus de 10 M, a vu l'arrivée entre autres de Rothschild, et la dernière à plus de 30 M€ a permis à Mérieux et au FSI d'entrer au capital. A chaque niveau de levée de fonds l'argent levé sert à financer d'autres choses : de la R&D, du développement commercial international... Il faut viser large et demander grand d'emblée pour ne pas se retrouver très vite à court de fonds. Au départ l'un des enjeux était de recréer en France une industrie de l'imagerie médicale depuis que la CGR est passée chez GE.

Satisfactions, obstacles...

Certains grands groupes concurrents de Supersonic Imagine ont tout fait pour lui barrer la route, le plus souvent par des manœuvres déloyales, de la désinformation.

Une des plus grandes satisfactions de Jacques SOUQUET, il l'a vécue lors d'une évaluation clinique de son appareil à l'hôpital de la Timone. On expliquait alors à une patiente atteinte d'une maladie du sein que c'est grâce à l'appareil de "ces messieurs" que l'on peut désormais détecter le mal dont elle souffrait. L'examen terminé, la patiente se lève et vient embrasser et remercier "ces messieurs".



Groupe de Provence

A quel moment l'entrepreneur est-il "sur les rails" ?

Enfin, les intervenants sont unanimes, l'entrepreneur, même "sur les rails", n'est jamais en situation de "surfer sur la vague". Crises économiques et financières, perturbations et mutations rapides de l'environnement marchés et concurrence, changement des règles du jeu (par ex. les incitations en faveur du photovoltaïque), etc. L'entrepreneur doit rester en permanence sur ses gardes.

Conclusion

La conférence s'achève à 21h. Les discussions professionnelles et/ou amicales continuent en petits groupes jusqu'à 23h passées.

A la suite de la conférence, un extrait "verbatim" de l'enquête de satisfaction :

"Qualité, diversité et originalité des profils, des parcours et des expériences des intervenants"

"Sincérité des témoignages ; du concret, des éclairages vivants, concis, complémentaires"

"Témoignages proches de mon projet"

"J'ai appris beaucoup sur un monde que je ne connaissais pas"

"On comprend le dénominateur commun aux diverses formes d'expérience d'entrepreneurs"

"Discussions pendant le buffet"

Une Présidente pour le Groupe de Provence

L'Assemblée Générale de janvier 2011 a élu notre Camarade Pascale Temin (86) à la Présidence du Groupe Régional. Occasion également de renouveler et féminiser le Conseil d'Administration qui compte 1/3 d'anciennes élèves !

Pascale succède ainsi à Frank Guillaume (93), que les obligations professionnelles rendent moins présent dans notre Région.

Outre la poursuite des initiatives développées par Frank (le Club des moins de 10, les Déjeuners Centraliens, le Club des Centraliens Entrepreneurs...), Pascale souhaite impliquer davantage le Groupe dans sa présence auprès des jeunes des lycées et classes préparatoires pour promouvoir le métier de l'ingénieur. La RSE (Responsabilité Sociétale des Entreprises) est également un sujet qui lui tient à cœur.

