

Mai 2008



i-mag

Magazine de l'AAE ENSIMAG

>>> **ENTREPRENDRE**

41



Souplesse, rapidité, puissance... vous parlez d'Atos Origin

Partenaire informatique mondial des Jeux Olympiques pour 6 olympiades de 2002 à 2012, le contrat conclu entre Atos Origin et le Comité International Olympique (CIO) constitue à ce jour le plus important contrat informatique lié au monde du sport. Une épreuve de longue haleine pour nos collaborateurs qui ont la responsabilité principale de l'informatique, en matière de conseil, d'intégration de systèmes, de gestion des opérations, de sécurité de l'information et de développement des logiciels applicatifs. Derrière les exploits des athlètes, il y a aussi ceux de nos collaborateurs.

Atos Origin exerce ses activités sous les noms d'Atos Origin, Atos Worldline, Atos Euronext Market Solutions et Atos Consulting.

Etudiant(e)s / Jeunes diplômé(e)s

vous êtes uniques, nous saurons vous proposer un parcours à la hauteur de vos aspirations.



ADVANCE YOUR CARRER >>

atosoriginrecrute.fr

PRENEZ DE L'AVANCE SUR VOTRE RÉUSSITE

Ready for the challenge of a lifetime?



Fermat's integrated risk and performance management software is recognised by financial institutions worldwide. Fermat generates 80% of its sales outside France and services more than 100 client sites in 27 countries.

Succeeding at Fermat means having the abilities that match the company's major characteristics: very rapid growth, strategic challenges, responsiveness and international scope.

www.fermat.eu



Fermat

INTEGRATED RISK AND PERFORMANCE
MANAGEMENT SOFTWARE

BRUSSELS . PARIS . GRENOBLE . FRANKFORT . WARSAW . DUBAI . SINGAPORE . HONG KONG . SEOUL . SIDNEY . NEW YORK . SAN PAOLO



**Sagem marque de son empreinte
tous les domaines de la Sécurité :
Rejoignez-nous!**



**you
and us,** worldwide™

Pour mener sa stratégie de forte croissance dans les domaines de la protection des citoyens, des entreprises et des États, SAFRAN crée une société dédiée : Sagem Sécurité. Son expertise est unique au monde : elle seule maîtrise l'ensemble des technologies nécessaires, qu'elle a appliquées dans plus de 60 pays. Vous aussi, contribuez à rendre le monde plus sûr en rejoignant ses équipes : de nombreux postes vous y sont proposés. www.sagem-securite.com

éditorial



Laurent Testard,
ENSIMAG 1993
Fondateur HALIAS

Laurent TESTARD

ENSIMAG 1993, marié, 2 enfants

Après l'ENSIMAG, j'ai réalisé une thèse en Mathématiques Appliquées à l'INPG, puis j'ai occupé différents postes relatifs à l'informatique scientifique pendant presque 10 ans.

En 2006, j'ai créé ma société HALIAS, afin d'exercer mes activités de consultant dans le domaine du logiciel scientifique. HALIAS emploie depuis peu un autre consultant.

Depuis 2007, je suis professeur associé à l'Université Joseph Fourier (Master MIAGE) à mi-temps, où j'assure des cours d'informatique ainsi que certaines actions autour des relations industrielles de l'UFRIMAG.

Laurent Testard peut être contacté à l'adresse suivante pour tout renseignement :
Laurent.Testard@aae-ensimag.com

Cela fait maintenant quelques années que je suis personnellement impliqué au sein du groupe IMAG In Action de Grenoble. Avec d'autres diplômés de l'ENSIMAG de tous milieux, nous travaillons au tissage de la relation entre les anciens élèves de l'école et les élèves actuels afin que ces derniers puissent bénéficier des meilleures conditions lors de leur arrivée dans le monde professionnel.

De manière concomitante, j'ai choisi de créer mon entreprise en 2006 afin de pouvoir exercer mes activités de consultant. Mouna Beyk m'a demandé de m'impliquer cette année universitaire 2007-2008 pour développer un des thèmes importants de l'année autour de la création d'entreprise. C'est donc avec plaisir que j'ai pu mélanger ces deux centres d'intérêt en participant au nom de l'AAE à différentes manifestations relatives à la thématique de l'entrepreneuriat : aide à l'organisation d'une table ronde sur le sujet de la création d'entreprise dans le domaine du logiciel pour Grenoble Université, aide à l'organisation de la journée « Entreprendre », participation aux jurys des projets « création d'entreprise », fédération des bonnes volontés...

Cette année en ce qui me concerne se termine par la sortie de ce numéro spécial de la revue IMAG consacré à la création d'entreprise au sens large. Ce numéro aborde les sujets de la création en elle-même, son développement commercial jusqu'à sa revente. J'ai décidé d'organiser ce numéro en quatre parties, la première étant consacrée à rendre compte de l'implication importante de l'école elle-même sur le sujet de la création d'entreprise. Les secondes et troisièmes parties présentent des études de plusieurs cas réels, « encadrés » par des avis de professionnels de l'accompagnement de projet, en création ou en développement commercial. La dernière partie ouvre la réflexion, notamment en abordant des projets qui ne sont pas des projets dans le domaine de l'informatique, mais d'une richesse importante en termes de contenus scientifique ou humain.

Quand j'ai recherché des intervenants pour ce numéro, j'ai été extrêmement surpris de la diversité des projets et de leur nombre. Rien qu'en consultant mon réseau professionnel proche, j'ai pu recenser environ une quarantaine de projets, je n'ose même pas imaginer le nombre réel de diplômés de l'ENSIMAG qui se sont lancés dans des projets de création d'entreprise (un recensement est en cours d'ailleurs, avis aux créateurs : contactez-moi directement pour que je vous référence dans les statistiques).

Pour conclure cet éditorial et avant de laisser la parole à Roger pour un premier article, je voudrais dire à quel point à mon avis les diplômés de l'ENSIMAG ont de la chance : ils bénéficient à la fois de très bonnes conditions pour étudier (qualité de l'enseignement à l'école, qualité de l'environnement Grenoblois, autant sur le plan économique qu'en qualité de vie) et ils sont aussi formés dans un domaine, l'informatique et le logiciel, où le mythe du créateur de start-up dans son garage est toujours autant d'actualité ! Autant de bonnes conditions réunies pour de nombreuses expériences de création d'entreprise ...

*



La meilleure façon de se rendre **incontournable** ?
Identifier, embaucher et garder ceux qui nous sont **indispensables**
pour y parvenir.

Jeunes Diplômés

Société d'information globale adaptée aux professionnels de la finance, des médias et des services aux entreprises, Reuters est la plus grande agence de presse multimédia et internationale. Réputées pour leur rapidité, leur précision et leur impartialité, nos nouvelles font autorité et influencent les plus grandes décisions, partout dans le monde. Notre principale force réside toutefois dans le contenu et la pertinence de notre offre aux professionnels de la finance. Plus de 370.000 d'entre eux, répartis dans la plupart des grandes institutions financières de tous les pays, font aujourd'hui quotidiennement confiance à nos produits pour leur fournir informations et outils d'aide à la décision. Grâce à une technologie ouverte, ils peuvent chercher, stocker et intégrer nos informations conjointement avec d'autres sources. Reuters a également développé une gamme d'outils permettant aux établissements financiers d'évaluer leurs risques, d'effectuer des transactions sécurisées et de communiquer en instantané avec toute la communauté financière.

Société internationale et multiculturelle, Reuters vous propose en France comme à l'étranger les métiers les plus variés liés au journalisme comme à la Finance de marché.

www.reuters.com

2,6 billion de £ sterling,
environ 16 800 salariés dans 94 pays,
y compris 2 400 journalistes, photographes,
cameramen... travaillant dans 196 bureaux.

REUTERS 

sommaire

« Entreprendre à L'Ensimag »

EDITORIAL

par **Laurent Testard**,
Ensimag 1993, fondateur HALIAS 3

LE MOT DU DIRECTEUR

par **Roger Mohr**,
Directeur de l'Ensimag 6

Partie 1 : à l'Ensimag

**Bilan de 10 ans de création
d'entreprise à Grenoble INP**
par **Christian Guicherd** 8

Plateforme entrepreneuriale
par **Patricia Rigaud** 10

Journée Entreprendre
par **Laurent Testard** 11

Orego, le pari de la 3D
par **Damien Hervault et
Martin Kirchgessner** 14

Partie 2 : Innovation / INRIA-Transfert

**Coaching et conseil en stratégie pour
startup : un métier indispensable à
l'Open Innovation**

par **Sophie Pellat** 15
Interview de Laurent Kott 16

Partie 3 : évolution de l'entreprise

**Retour sur une création
d'entreprise, LIMONETIK**
par **Nicolas Benady** 18

**La création et l'amorçage
commercial,**
par **Francis Cornut** 21

Réussir, c'est durer
par **Fabrice Lacroix** 23

De l'innovation au succès marché
par **Yves Peynaud** 25

**La création d'entreprises,
une histoire d'Hommes**
par **Ludovic Le Moan** 28

Partie 4 : entreprendre autrement

Sortez des sentiers battus !
par **Christophe Reiss** 29

**Entreprendre autrement
avec l'Arche de Jean Vanier**
par **Pierre Schorter** 31

Conclusion
par **Laurent Testard** 33

Vie de l'association 34

Photographie de couverture : Photo © Olivier Tuffé - Fotolia.com

Edition : i-mag est publié par l'Association des anciens élèves de l'ENSIMAG, 68, Bld de Port Royal 75005 Paris - Tél. 06 28 50 08 85; site : www.aae-ensimag.com ; e-mail : contact@aae-ensimag.com ; rédacteur en chef : **Laurent Testard**. PUBLICITE : Editions 50, 87, route de Grigny, 91130 Ris Orangis. CONCEPTION GRAPHIQUE ET MAQUETTE : tél. 04 42 99 38 31. IMPRESSION : Imprimerie de Montligeon, 61400 La Chapelle Montligeon. Dépôt légal : mai 2008 ; ISSN 1774-7104.



Le mot du Directeur

Par Roger Mohr
Directeur de l'ENSIMAG

Ce passionnant numéro d'I-Mag interpelle les formations françaises : dans quelles mesures préparent-elles les jeunes en formation à entreprendre, à créer de la valeur ajoutée ? Œuvrent-elles dans ce sens pour rembourser la confiance que la nation leur accorde en les soutenant financièrement ?

Avec ce sujet en tête, il est intéressant de se reporter au petit ouvrage écrit l'an dernier par Pierre Veltz, ancien directeur des « Ponts ». Dans « Faut-il sauver les Grandes Ecoles » il analyse les spécificités de ce système français, en souligne les forces et les faiblesses. Au passage, il souligne l'exemplarité de l'INPG et de l'Ensimag (page 122). Sur le sujet de ce numéro, il souligne (page 127) : « une de nos principales faiblesses est la rareté de création d'entreprises par les chercheurs et les jeunes issus des universités et de nos écoles. L'une des raisons principales de cette situation est que les débouchés bien balisés ... qu'offrent les entreprises aux élèves des écoles anesthésient les envies éventuelles de ceux qui voudraient prendre le chemin de la création d'entreprise. » Dans cette ligne on peut constater le drainage des cerveaux vers les « Grandes Parisiennes » aurait pu résulter en l'équivalent d'une « Silicon Valley » parisienne. Or ce qui y existe n'est pas à l'échelle de qui pourrait en être attendu. Souvent Grenoble est salué pour son

dynamisme dans ce domaine, la liaison formation, recherche, entreprise. Et le nombre de création d'entreprises dans le bassin en sont un bon témoignage. Il n'en reste pas moins que l'Ensimag s'inscrit le plus souvent dans cette tendance décrite par Pierre Veltz. 65% d'élèves débutent dans une grande entreprise contre 48% pour l'ensemble de l'INP ; ce nombre est un indicateur clair. Plus qualitatif est le sort fait à trois offres d'emploi directement diffusées par des start-up issues de notre milieu et dont j'ai assuré un suivi personnel : aucune d'elles n'a été fructueuse, et pour l'une d'entre elles, la responsable m'a dit : « Tant pis : on va former un jeune Enserg ; cela aurait été tellement plus facile avec un Ensimag motivé ». Pour changer ce contexte, je voudrais mentionner deux efforts. Le premier, local, est particulièrement plaisant : c'est celui qu'a déployé Grenoble INP pour appuyer son enseignement de connaissance des entreprises sur le projet « Création d'Entreprise, Création d'Activité ». L'Ensimag s'y est engagée

Roger MOHR

Roger Mohr dirige l'ENSIMAG depuis 2003.

Diplômé de l'ENS Cachan, il commence sa carrière comme assistant agrégé de mathématiques à l'IUT d'informatique de Nancy. Roger Mohr enseigne en tant que maître de conférences en informatique à l'université de Nancy (1973-1984), puis professeur à l'INPL-Ecole des mines (1984-1988) et à l'INPG-Ensimag (1988-1989). Ses domaines de spécialités sont la programmation, l'algorithmique et la complexité, ainsi que la vision par ordinateur. Directeur du laboratoire de recherche de Xerox à Grenoble de 2000 à 2002, il revient ensuite à l'INPG pour prendre la tête du laboratoire Gravir.

Actuellement directeur de l'Ensimag, Roger Mohr est également

- président de GRILOG, Grenoble Isère Logiciel, association qui a pour objet de fédérer les acteurs du logiciel à Grenoble
- président de la commission communication de Pasc@line association qui s'est donnée pour but de promouvoir les métiers de l'informatique auprès des jeunes et d'adapter les formations aux évolutions et aux attentes des entreprises.

dossier

ENTREPRENDRE

depuis 8 ans. Comme le souligne l'article qui est consacré à l'analyse de cette expérience, les créations qui en découlent directement sont encore relativement faibles, mais la réflexion pour aller au-delà est en cours, et l'équipe enseignante est particulièrement motivée. Rendez vous dans trois ans pour voir si cela a changé.

Le second effort, plus conséquent, est celui du monde académique au sens large. Universités et organismes se sont dotés d'organismes aidant à la maturation de projets (cf. l'article de S. Pellat et interview de Laurent Kott au sujet d'INRIA Transfert) : il était important d'assurer cette éclosion d'activités issues de la recherche, car cela fait partie intégrante de leur mission de transfert et valorisation. Et ces structures sont parfois ouvertes à l'accompagnement de projet d'étudiants, comme le fait à Grenoble GRAIN-Incubation (www.grain-incuba-

tion.com). Pour ce dernier notez que sur les 81 projets « incubés », 38 relèvent des STIC, et dans ceux qui n'en relèvent pas, on trouve par exemple « Geste médical assisté par ordinateur ».

Les témoignages de ce numéro montrent la diversité de l'esprit d'entreprendre qui anime notre communauté. Entreprendre avec une dimension sociale comme le fait Pierre Schorter ou entreprendre pour créer de la valeur comme le font la majorité, dans tous les cas c'est entreprendre avec de l'enthousiasme, de la détermination, et avec le recul nécessaire. Pour ce dernier point, j'ai particulièrement apprécié l'analyse de d'Yves Peynaud : une brève étude des cas rapportés et qui est pleine de leçons pour les novices !

Que l'AAE ait choisi ce thème pour ce numéro est significatif. Significatif de l'esprit qui anime les porteurs de l'association. Significatif de l'importance

qu'ils accordent aussi à la formation des jeunes dans ce sujet. Le directeur que je suis tient à remercier l'engagement de tous ceux qui sont solidaires des jeunes pour les préparer à cela, ceux qui leur apportent témoignages et encouragements. Cela fait partie d'un mouvement d'ensemble qui unit les générations, qui fait grandir les vocations, suscite les engagements. A tous les anciens qui y participent, merci du fond du cœur.

*



Le Groupe BlueLink, filiale d'AIR FRANCE KLM et leader des centres de contacts, recherche : **2 INGENIEURS TELECOM**

- **Votre mission :** au sein de la Direction des Systèmes d'Information du Groupe BlueLink, vous contribuez à la mise en place de systèmes et d'infrastructures télécom dans nos centres de contacts afin d'accompagner notre développement en France et à l'international.
- **Vos activités :**
 - Gérer les projets télécom de l'analyse du besoin jusqu'au passage en production,
 - Participer à la conception puis à l'implémentation,
 - Coordonner les multiples intervenants techniques externes,
 - Garantir la disponibilité, la performance et la sécurité des systèmes et de l'infrastructure télécom,
 - Participer à l'amélioration des environnements et réaliser une veille technologique pour être force de proposition,
 - Apporter votre expertise technique lors des réponses à nos prospects.
- **Votre futur environnement technique :**
 - Centre de contacts multi-canal et multi sites,
 - Plateformes centralisées couvrant les fonctionnalités SVI, CTI, ACD, Text-to-speech Voxpilot,
 - Plateformes d'appels sortants Altitude Software et Avaya en VoIP/ToIP,
 - Équipements téléphoniques divers: ACD Aspect, ACD Symposium, PABX Nortel,
 - Outils de gestion de production : enregistrement et quality monitoring Nice, planification Invision...
 - Infrastructure Wan : IP VPN MPLS / Infrastructure Lan : routeurs/switchs Cisco, firewall...
- **Votre profil :** de formation grande école d'ingénieur, type ENSIMAG, vous justifiez d'une expérience d'environ 5 ans dans le domaine du déploiement et de l'administration de solutions et d'infrastructures télécom pour centres d'appels. Rigoureux et méthodique, vous avez acquis une réelle expérience de gestion de projet. Vous avez de plus une capacité d'analyse, un sens du service client et des connaissances informatiques générales (SGBD, programmation...). Pour évoluer dans notre environnement international, vous devez pratiquer un anglais courant.
Postes à pourvoir rapidement, basés à Ivry-sur-seine (limitrophe de Paris).
- **Vos contacts :** Eric Legrand (Directeur délégué des Systèmes d'Information, Ensimag 90) – elegrand@bluelinkservices.fr ou Fadila Zrigui (Chargée du recrutement) – [fzrigui@bluelinkservices.fr](mailto: fzrigui@bluelinkservices.fr) sous la référence : IMAG.IT.08

Donner de la valeur au temps



Bilan de 10 ans de création d'entreprise à Grenoble INP

Par Christian Guicherd, maître de conférences, responsable de la création d'entreprise au sein de la cellule entreprise et innovation de Grenoble INP. Contact : christian.guicherd@inpg.fr

La création d'entreprise à Grenoble INP va fêter ses 10 ans d'existence. Au total, ce sont plus de 1200 étudiants qui ont suivi le module Création d'Entreprise, Création d'Activité (CECA) proposé par la cellule entreprise et innovation (CEI). Cette année, nous franchirons le cap du 300ème business plan qui sera soutenu, comme toujours, devant un jury de professionnels. CECA, c'est avant tout des étudiants passionnés par leur projet, satisfaits des apports, de l'encadrement, et des moyens mis à leur disposition. C'est sur ces bases solides que la création d'entreprise doit aujourd'hui s'appuyer pour évoluer de la pédagogie à la concrétisation.

Un bilan significatif et pédagogiquement positif

Depuis 10 ans, la CEI propose aux différentes composantes de Grenoble INP de faire découvrir le monde de l'entreprise à leurs élèves ingénieurs à travers une pédagogie participative originale présentée ci-après.

- L'option CECA, basée sur le volontariat nécessite une forte motivation. Elle représente 60 heures réparties sur l'année à raison de 2h par semaine. Une dizaine d'heures de cours magistraux (stratégie, marketing, comptabilité, finances, gestion de projet, ...) et une cinquantaine d'heures de tutorat auxquelles s'ajoutent en moyenne autant de travail personnel des étudiants pour rencontrer les différents acteurs du marché, les professionnels (institution-

nels, chercheurs, industriels, distributeurs) et bien sûr, les clients potentiels.

- Les moyens humains de la CEI : son secrétariat, ses enseignants (agrégés, enseignants chercheurs, professionnels associés), qui possèdent tous une longue expérience en entreprise.

- Les outils pédagogiques de la CEI : sa documentation, ses 300 business plans, sa plateforme (bureaux, informatique, téléphone), le manuel de la création d'entreprise élaboré par la CEI, les sites de cours en ligne et de travail collaboratif via le bureau virtuel Rhône-Alpes.

- Les apports externes : des conférences (Maison de l'Entrepreneuriat), des tables rondes (propriété industrielle, business model sur le web, consulting), des consultations auprès de professionnels « experts » en tous domaines, des relations avec les laboratoires. Mais aussi les

rendez-vous comme le « forum 4i », le forum « osez l'entreprise », la semaine des business angels..., et les nombreux concours de création d'entreprise (Association INP Alumni, Association des Anciens de l'ENSIMAG, la Maison de l'Entrepreneuriat,...).

- Les partenaires de la CEI : les laboratoires de recherche de Grenoble INP, l'INPI (Institut National de la Propriété Industrielle), la CCI de Grenoble (Chambre de Commerce et d'Industrie), GEM (Grenoble Ecole Management), le GRAIN (Grenoble Alpes Incubateur), les Grenoble angels (Business Angels de Grenoble), Isère entreprendre, INP Entreprise SA, ECTI (Professionnels Séniors), et une centaine de professionnels du bassin grenoblois (dirigeants et/ou créateurs d'entreprises, cadres dirigeants, ingénieurs, etc.).

Les facteurs clés de succès de CECA à Grenoble INP

Depuis son lancement en 1998, cette option a connu un succès croissant auprès des étudiants et représente aujourd'hui près de 180 étudiants qui développent 45 projets de création d'entreprise chaque année (fig.1).

Ecoles concernées :

1998: ENSIEG

1999: ENSIEG, ENSERG, ENSIMAG

2000: ENSIEG, ENSERG, ENSIMAG, ENSPG

2001: ENSIEG, ENSERG, ENSIMAG,

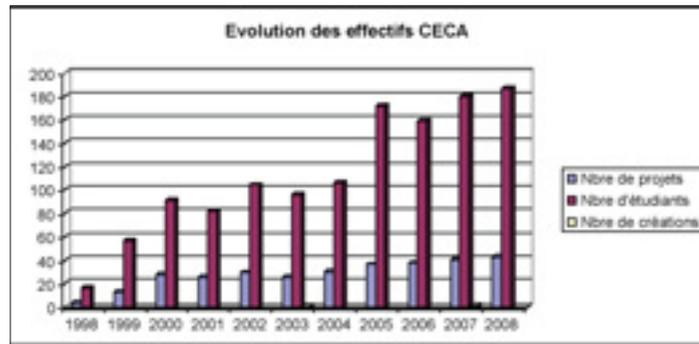


Fig.1



Fig.2

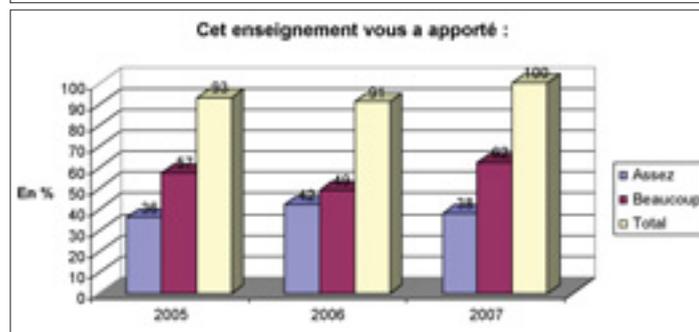


Fig.3



Fig.4

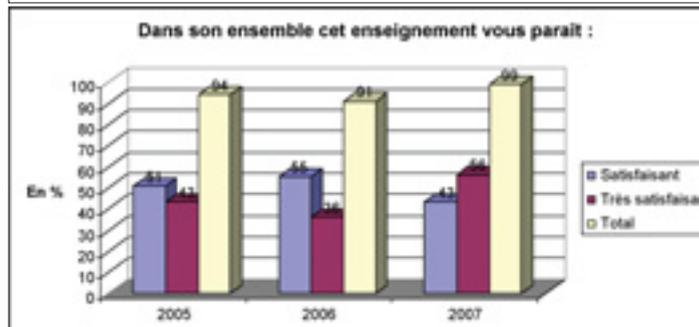


Fig.5

ENSPG, ENSEEG, TELECOM
 Depuis 2002: ENSIEG, ENSERG, ENSI-MAG, ENSPG, ENSEEG, TELECOM, ENSHMG

Le nombre d'étudiants et de projets est en constante évolution pour deux raisons :

- cet enseignement a été retenu par un nombre croissant de composantes entre 1998 et 2002,
- à périmètre constant au niveau du nombre d'écoles, donc à partir de 2002, les étudiants sont de plus en plus nombreux à choisir le module CECA.

Le succès de cette option résulte en partie du libre choix des élèves ingénieurs d'y participer, tout comme le libre choix de leur projet. Par ailleurs, sur les questions de l'utilité du module de création d'entreprise, ses apports, la pédagogie employée, et la satisfaction globale des élèves ingénieurs, nous pouvons constater deux tendances (données collectées en fin de module pour tous les enseignements dispensés par la cellule entreprise et innovation) :

- parmi les élèves ingénieurs qui ont suivi cette formation, le pourcentage d'étudiants qui plébiscitent ces aspects est très élevé et atteint son plus haut niveau pour l'année écoulée (2006/2007),
- chaque étudiant se déclare « qualitativement » plus satisfait de son parcours CECA (fig.2).

L'utilité de cet enseignement (pour leur avenir professionnel) est perçue de manière quasiment unanime (98 % en 2007) par l'ensemble des étudiants qui ont suivi le module CECA. De plus, cette utilité est de plus en plus intensément reconnue (fig.3).

Les apports de cet enseignement sont indiscutables pour l'ensemble des élèves ingénieurs (100 % en 2007, dont 62 % considèrent que CECA leur a « beaucoup » apporté (fig.4)). De même, la pédagogie est de plus en plus appréciée par de plus en plus d'étudiants (92 % en 2007)(fig.5).

Globalement le module de création

d'entreprise est de plus en plus satisfaisant pour un nombre croissant d'étudiants (99% en 2007).

CECA, ce sont des étudiants très passionnés et satisfaits, accompagnés par une équipe d'encadrement très motivée. Ce sont aussi des projets souvent innovants, bien cernés, et bien présentés. La qualité et la crédibilité des projets sont d'ailleurs généralement reconnues par les membres professionnels de nos jurys. En particulier par le jury des finalistes du concours AINPG 2007 composé des principaux acteurs de la création d'entreprise sur Grenoble, à savoir Bernard Bonnaud (Président d'Isère Entreprendre), Cécile Lardièrre (CCI de Grenoble), Henri-Marc MICHAUD (Administrateur Association Alumni et Président du Directoire d'INPG SA), Jean-Louis BRUNET (Président des « Business Angels » grenoblois), Jean-Charles COLAS-ROY (Administrateur Association Alumni et Directeur d'H3C-énergies), et Christian Guicherd (enseignant et responsable CECA à Grenoble INP).

Si CECA répond bien à ses objectifs pédagogiques, ce cursus ne conduit qu'exceptionnellement à la naissance d'entreprises. Parmi les réalisations concrètes, nous pouvons citer quelques « success story » qui sont, ou vont passer du stade de projet à celui de réalité : H3C Développement, et bientôt Orego, Généo Médical.

Pourtant, nombreux sont les projets originaux et prometteurs : Guidogolf (RFID et équipement golfique), Alpes

Géothermie (ingénierie pour la géothermie en montagne), Frigocorp (gestionnaire de réfrigérateur par la RFID), Restotac (gestion des commandes par écran tactile dans la restauration), Eolinette (éoliennes pour particuliers), Relaxéo (lit massant), Cupidon (produit de communication révolutionnaire pour rencontres), E-Jardin (assistance jardinage), Diaphane (concept électromécanique d'urne à voter), Designtec (décoration intérieure sur papier électronique), ALVA (nouveau concept pour la localisation de victimes d'avalanches), et de nombreux projets de sociétés de services informatiques, d'ingénierie, de services internet, ou encore de biocarburants, douche éconologique,...

Des perspectives de développement dans un contexte géopolitique favorable

L'environnement politique et la situation particulière du bassin grenoblois représentent de réelles opportunités pour la création d'entreprise. En effet, les incitations et les orientations réglementaires sont de plus en plus nombreuses en faveur de la création d'entreprise, en particulier pour les étudiants. Quant à l'environnement local, il offre de nombreuses structures et dispositifs variés pour favoriser l'émergence d'activités nouvelles ainsi que la naissance d'entreprises.

- Le cadre réglementaire :

Pacte pour la recherche en faveur du rapprochement universités/entreprises
Statut de JEU (Jeune Entreprise Universitaire au statut fiscal identique à celui des Jeunes Entreprises Innovantes)

- L'environnement grenoblois :

Un environnement local favorable à l'innovation et à la création d'activités nouvelles : un dispositif mutualisé de valorisation GRAVIT, l'incubateur GRAIN, la CCI, GEM, les pôles de compétitivité, le tissu de start-up innovantes, les fonds d'amorçage (Emertec, I-Source, ...), les filiales de valorisation FIST (CNRS) ou Floralis (UJF), Grenoble INP Entreprise SA, INRIA Transfert, forum 4i, les Grenoble Angel's, etc.

Pour les années à venir, l'enjeu est de passer de la pédagogie à la réalisation concrète. Dans ce but, nous devons favoriser les synergies issues de l'interdisciplinarité et permettre aux étudiants qui le souhaitent et dont le projet semble viable (viabilité évaluée par un collectif d'experts d'un point de vue technique et managérial) de poursuivre leurs investigations en troisième année et au delà pendant les premiers pas de la jeune entreprise. Dans ce but, nous devons offrir aux étudiants qui le souhaitent un parcours spécifique en troisième année, puis une structure d'accueil susceptible d'offrir un cadre rassurant au sein duquel ils pourront exprimer leur créativité et leurs ambitions et passer ainsi de l'apprentissage à la création réelle d'entreprise.

*

Plateforme entrepreneuriale



L'Ensimag et le département Télécom forment chaque année une centaine d'étudiants à la création d'entreprises et d'activité.

Afin de favoriser l'esprit d'initiative des étudiants et les aider dans l'avancement de leurs projets, l'offre de formation a été renforcée par la création d'une plateforme dédiée à l'entreprenariat.

Ce lieu, dont l'installation "sur mesure" a été finalisée à la rentrée 2006, répond maintenant aux besoins des élèves en matière de ressources documentaires et d'encadrement professoral.

Les étudiants peuvent également y rencontrer des professionnels, ou des élèves d'autres formations pour travailler sur leurs projets.

Journée Entreprendre à l'ENSIMAG du 13 février 2008

Par Laurent Testard

Le 13 février 2008 avait lieu dans les locaux de l'ENSIMAG la journée Entreprendre, organisée par l'ENSIMAG et l'AAE Ensimag. Cette journée est l'occasion pour les étudiants d'assister à des conférences ou de participer à une table-ronde sur la thématique de l'entreprise.



Malgré le beau temps et la dernière ligne droite des élections du cercle, cinquante étudiants se sont retrouvés dans l'amphithéâtre de l'ENSIMAG (ainsi que quelques anciens étudiants.)

Jean Luc Bernard, fondateur et actuel président du groupe ASTEK, s'est déplacé à Grenoble pour revenir sur l'historique de la création d'ASTEK qui fête actuellement ses 20 ans.



Pendant presque une heure, Jean-Luc Bernard a expliqué sa vision entrepreneuriale, les circonstances de la création d'ASTEK, les détails de son développement jusqu'à aujourd'hui où le groupe embauche actuellement son 3000ème employé. A travers des exemples précis, M. Bernard est aussi revenu sur le soutien dont certains projets novateurs ont pu bénéficier de la part d'ASTEK, comme dernièrement la start-up iGraal.

Le prix AAE Ensimag de la création d'entreprise 2008 a été remis à l'équipe d'OREGO pour les multiples qualités de sa candidature, aussi bien pour ses qualités rédactionnelles que



pour celles de leur projet innovant. Ce prix consiste en un chèque de 500 € remis par l'AAE Ensimag et un accompagnement dans la création, notamment en termes de conseils pratiques. Cette dotation a été complétée par un coup de pouce du groupe ASTEK de 400 euros dans la logique de son soutien aux jeunes entreprises innovantes.

Une table ronde s'est ensuite déroulée, animée par Mme Agnès Dang de



la CCI de Grenoble, sur le thème des étapes de la création d'entreprise. Mme Dang est revenue sur les étapes pratiques de la création, en insistant sur les points importants pour les étudiants comme la rédaction d'un Business Plan ou l'étude de rentabilité d'un projet, illustré par des exemples des intervenants. ALLYMPIC, représentée par Christophe DUGAT et Victor DIAS, est une jeune société qui propose un site communautaire dans le domaine du sport. Ses créateurs ont expliqué leur modèle économique. Romain Tournier et Martin Kirchgessner (OREGO) sont revenus sur

dossier

ENTREPRENDRE

leur expérience de création. La journée s'est terminée pour les étudiants autour d'un buffet organisé par les listes du cercle. Un peu plus tard, pour les anciens regroupés autour de Jean Luc Bernard et François Delort d'ASTEK, la journée s'est clôturée par un échange autour du thème de l'Offshoring en informatique.

Nous remercions les différents intervenants de cette table ronde, qui ont su se mobiliser rapidement et efficacement autour de ce projet dont la première édition s'est déroulée cette année, en particulier Agnès Dang pour sa réactivité et Patricia Rigaud pour l'énergie déployée dans la dernière ligne droite et pour les

Journée Entreprendre
Prix création d'entreprise de l'AAE

14h : Ouverture et témoignage de Jean Luc BERNARD, PDG fondateur de ASTEK
15h : Remise du Prix création d'entreprise de l'AAE
Présentation d'OREGO, projet lauréat 2007
15h30 : Table-ronde "Les étapes de la création d'entreprise"
17h : Goûter

Mercredi 13 février, amphi E

photos, ainsi qu'à Jean Luc Bernard et François Delort pour s'être mobilisés pour le sponsoring et la participation à cette journée, aux anciens élèves qui ont assisté à cette journée et bien entendu aux étudiants de première et deuxième année qui se sont déplacés malgré le soleil et la neige !

*

anyware
TECHNOLOGIES
A wavecom[®] COMPANY

Confiance, Autonomie, Esprit d'équipe et Innovation : les ingrédients de notre réussite.

N'attendez plus, rejoignez-nous!

Nous sommes une PME à taille humaine en croissance constante depuis notre création en 2000. Notre société, reconnue internationalement pour son expertise des technologies open source met l'innovation technologique au service de ses clients dans 2 domaines d'activité complémentaires:

- Les Solutions Machine-to-machines: Gestion centralisée d'un parc d'équipements distants basées sur notre plate-forme de services M2M.
- Les Solutions & Services open source: incluant expertise, consulting et applications métiers basées sur des composants open source.

Nous avons acquis aujourd'hui la confiance de grands comptes prestigieux comme : SchneiderElectric-SiemensVDO Veolia-Airbus-EDF-Joost... Nous vous offrons donc l'opportunité de participer à des projets d'envergure et de progresser au sein d'une équipe fortement impliquée dans les communautés open source.

international machine to machine expertise technique projets innovants Eclipse Foundation Member

Linking Innovation to your Business

Nous recrutons : des ingénieurs Bac+5 débutants ou expérimentés, maîtrisant java et passionnés par les nouvelles technologies, l'open source (Eclipse, Apache, JBoss...) le domaine du machine to machine et le Web 2.0. Différents postes sont à pourvoir.

Contactez nous +33(0)6 81 00 62 60 www.anyware-tech.com r@anyware-tech.com

BON D'ADHESION 2008

Tous les Anciens Elèves de l'ENSIMAG sont invités à adhérer à l'Association. La cotisation annuelle est valable du 1er janvier au 31 décembre 2008 et est établie selon les catégories suivantes :

Catégorie	Montant de la cotisation (en euros)
Bon de soutien Promotion 2008 à 2010	5
Promotion 2007	15
Promotion 2006	30
Promotion 1957 à 2005	60
Diplômé en recherche d'emploi	30
Soutien complémentaire à l'AAE
TOTAL	

Le taux de cotisations pour un couple d'une promotion <= 2006 s'élève à 1,5 fois le montant de la cotisation individuelle soit:
 - 90 Euros pour les promotions <= 2005
 - 45 Euros pour la promotion 2006

La cotisation peut être réglée par CB, chèque, virement ou prélèvement bancaire.

- **CB** : rendez vous sur votre fiche dans l'annuaire en ligne.
- **Chèque** : complétez le coupon réponse ci-dessous et libellez votre chèque à l'ordre de **l'Association des Anciens Elèves de l'ENSIMAG**. Envoyez l'ensemble à l'adresse suivante
AAE Ensimag - 68, Bld de Port Royal - 75005 Paris Tél : 06 28 50 08 85
- Pour effectuer un **Virement**, écrivez à contact@aae-ensimag.com pour recevoir les coordonnées bancaires de l'AAE.
- **Prélèvement Bancaire** : Annuel ou bien périodique, écrivez à contact@aae-ensimag.com pour recevoir le formulaire approprié ou bien rendez vous sur le site <http://wiki.aae-ensimag.com/adhesion>.

COUPON-REPONSE : AAE ENSIMAG COTISATION 2008

Nom : Promotion de sortie :

Prénom :

Montant de la cotisation :

Cette cotisation n'est pas déductible des impôts.

Reçu : Oui Non

Date :

Signature :

Orego, le pari de la 3D

Par Damien Hervault et Martin Kirchgessner - OREGO

Le projet Orego est né en cours de Création d'Entreprise et Création d'Activité au sein de l'ENSIMAG lors de notre seconde année, en 2006/2007. L'idée était de réunir la 3D et le Web pour la vente et la communication. Nous avons alors réalisé, à quatre, une étude de marché, pour vérifier la viabilité de notre projet.

Tout au long de cette étude, nous avons bénéficié des conseils de personnes issues de la recherche, de l'industrie et de la création d'entreprise, notamment par le biais de notre professeur, Mme Agnès Jumbou. A la fin de ce cours, le projet nous a paru viable et motivant. Deux (dont l'un est à l'ENSIMAG et l'autre a une formation artistique) des cinq membres de l'équipe avaient déjà créé une société un an plus tôt. Forts de leur première expérience et sous leur impulsion, nous avons alors décidé de créer officiellement la société Orego en Novembre 2007. Le prix que vient de



les cinq fondateurs d'OREGO (dont quatre sont étudiants en 3^e année à l'ENSIMAG)

nous décerner l'AAE est un autre bon signe pour la suite.

Le service

Basée à Grenoble, Orego est une société de services informatiques spécialisée dans la réalisation d'outils de communication interactifs 3D. Nous développons des solutions clés en main, adaptées spécifiquement aux besoins de nos clients et permettant la mise en valeur de leurs produits.

Nous allons nous orienter vers les services suivants :

* *Visites virtuelles* : proposer des solutions sur mesure pour mettre un lieu en valeur, de manière interactive et immersive. Utile aux secteurs de l'immobilier, du tourisme, des travaux publics et de la culture, la visite virtuelle donne aux clients un nouvel angle de vue et permet de mieux apprécier l'environnement.

* *Présentation d'objets 3D* : les objets innovants bénéficient de fonctionnalités et d'un travail de design qui gagnent à être présentés en 3D. Nous proposons de mettre la 3D interactive au service de la présentation des produits de nos clients sur leur site Internet. Ce type de présentation est un moyen de promotion efficace permettant aux utilisateurs finaux de visualiser un produit sous tous ses angles.

* *3D interactive* : Nous proposons des applications 3D interactives allant de l'e-learning à la notice interactive, en pas-



sant par la C.A.O. et la manipulation de données scientifiques. De par son côté ludique, la 3D permet d'accélérer l'acquisition des savoir-faire et facilite la manipulation des données. Nous mettons de plus à la disposition de nos clients nos compétences en matière de développement Web pour la réalisation de plateformes collaboratives.

Perspectives

Nous avons commencé le développement des outils nécessaires à ces trois services. Il s'agit de pouvoir utiliser l'accélération matérielle, possible sur la plupart des ordinateurs actuels, sur toutes les plate-formes existantes et de manière transparente pour l'utilisateur.

Nous avons intégré, avec l'appui d'INPG-SA, l'incubateur GRAIN qui nous aide à solidifier le projet. De même, pour développer notre activité et nos solutions technologiques, nous avons noué des partenariats avec les laboratoires du LIG et de l'INRIA. A terme, nous espérons que la 3D devienne un standard sur le Web et avons pour projet de porter l'idée sur les téléphones portables.

*

www.orego.fr



Coaching et conseil en stratégie pour startup : un métier indispensable à l'Open Innovation.

par Sophie Pellat, INRIA - Transfert

Il y a quelques années encore, les nouveaux produits et services émergeaient d'un processus intégré au sein de grands groupes industriels attentifs à leur capacité d'innovation... Les startup existaient peu, les idées nouvelles étaient fortement épaulées au sein de ces groupes par des structures adaptées.

Aujourd'hui, la nouveauté émerge partout, les grands groupes sont à l'affût de ce qui se fait chez eux comme de ce qui se fait ailleurs ; ils préfèrent souvent racheter des startup nées dans des garages – de banlieue ou de centre de recherche, que d'investir dans de lourds programmes R&D. C'est l'ère de l'Open Innovation, selon le concept de Henry Chesbrough, professeur et chercheur à Berkeley.

Dans ce contexte, comment alors faciliter l'émergence de Startup, vecteur important de transfert de la recherche et de la créativité high tech ? Comment épauler ceux qui tentent l'aventure de l'idée à l'entreprise ?

Laurent Kott travaille depuis 1998 sur ces thèmes au sein de l'INRIA puis d'INRIA-Transfert. Il a développé une vision précise des réponses à ces questions et a mis au point une méthodologie en se centrant sur un rôle : accompagner l'équipe d'acteurs ayant choisi de créer une entreprise sur le chemin de sa création.

L'élaboration de cette « proposition de valeur » a été menée pendant que les incubateurs étoffaient leurs prestations : ceci s'est fait dans une logique de complémentarité (spécialiste des technologies de l'information – généraliste, prise de distance – instruction précise des dossiers) et dans une réflexion d'ensemble visant à optimiser les moyens de l'Etat mis à la disposition des startup.

Aujourd'hui, cette « proposition de valeur » est perçue comme nécessaire, évidente et applicable bien au-delà du secteur des technologies de l'information à toutes les entreprises high tech.

De quoi est faite cette pratique d'accompagnement stratégique ?

Essentiellement ... de ... discussion ! Inspirée de la maïeutique socratique, nourrie de la méthode de pensée stratégique, cette conversation est un moment aux airs paisibles et au travail intense.

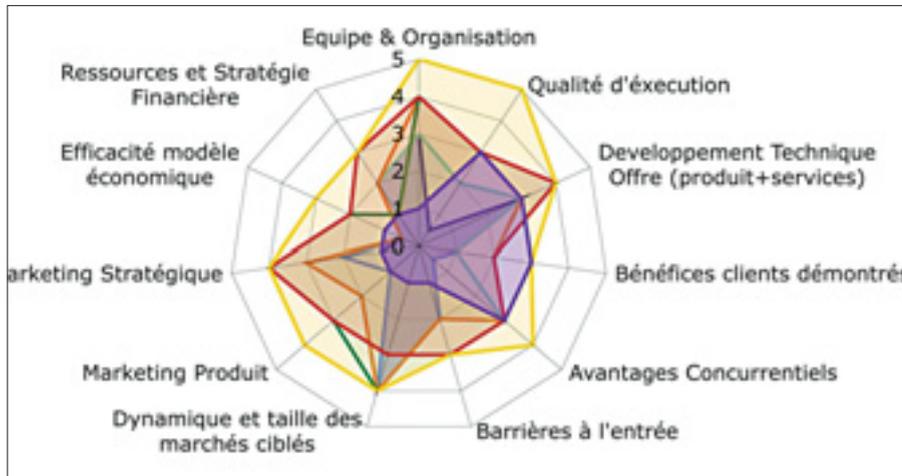
Le concept fondamental est simple : dans tout projet, conception et pilotage

sont les tâches déterminantes de la réussite et ce sont justement celles que l'on pense pouvoir ne pas faire ! Elles sont souvent négligées au profit de l'action « productrice » qui semble donner du concret, relâche les tensions nerveuses et permet de fuir les interrogations. Les trois objectifs poursuivis par l'équipe INRIA-Transfert au cours de ces discus-



Sophie Pellat
Directeur du développement d'INRIA-Transfert
Sophie Pellat rejoint

INRIA-Transfert en 2006 pour participer à son développement. Diplômée de l'ENSTA(88) et d'HEC Entrepreneurs(89), elle a mené sa carrière dans les technologies de l'information et le Conseil en Management – Stratégie, Organisation. Elle a travaillé pour de grands cabinets internationaux, a participé à plusieurs créations d'entreprises de service et de technologie et s'est spécialisée dans l'accompagnement stratégique des équipes dirigeantes de projets innovants. Elle enseigne le management à ENSTA-ParisTech.



Lorsque l'évaluation est impossible, la valeur est de 0,5 par convention, lorsque le critère est totalement satisfaisant la valeur est de 5.

sions: extraire les porteurs du quotidien et les obliger à arrêter le temps quelques heures, les amener à prendre de la distance et à penser ce qu'ils font, appliquer une réflexion stratégique aux actions menées pour voir clairement le chemin. Ce sont donc des « stratégies praticiens », c'est-à-dire des personnes qui savent que la stratégie est une pratique et qui savent l'exercer et la transmettre.

Une discussion structurée, régulière et outillée

Le « stratège praticien » qui accompagne un projet pilote la relation à ce projet. Celle-ci est basée sur un rendez-vous par mois pendant 12 à 18 mois, rendez-vous au cours duquel il va faire avec l'équipe dirigeante le tour des sujets clef de l'entreprise (équipe et organisation, production, marketing produit, finances, ...) en évoquant les préoccupations et difficultés du moment.

La méthode de travail s'appuie sur l'utilisation du Radar IT (cf schéma), utilisé comme un outil de communication et de réflexion avec l'équipe dirigeante de la startup. Ce Radar IT propose une visualisation de l'appréciation de la situation selon onze critères reflétant la situation de la startup. Une évaluation est faite au cours du rendez-vous mensuel et permet de faire émerger les écarts d'appréciation, d'ajuster les visions, de

définir les plans d'action et de mettre les priorités en évidence.

L'utilisation du Radar IT sert par ailleurs un objectif d'apprentissage pour l'équipe dirigeante de la startup : elle conduit à intégrer le concept de tableau de bord sur le déroulement d'un projet.

Enfin, au cours de ces rendez-vous, l'interlocuteur INRIA –Transfert est souvent amené à traiter plus en détail tel ou tel sujet ; et donc à utiliser tel ou tel outil (planning, matrice marketing, ..) en complément. La réflexion commune se fait au cours du rendez-vous mensuel mais ne se poursuivra pas ensuite : le « stratège praticien » ne doit jamais se substituer à son client. Par déontologie de conseil d'une part, parce qu'il en perdrait sa capacité de distance et de réflexion stratégique d'autre part. Son rôle est donc de permettre que la réflexion puisse avoir lieu, pas de la mener lui-même jusqu'au bout. C'est pourquoi l'on dit usuellement qu'INRIA-Transfert ne délivre rien...

Etendue à un réseau d'experts

Le « stratège praticien » fait intervenir au cours du processus des personnes tierces que les porteurs de projet vont rencontrer et qui vont apporter leur analyse critique au projet présenté. Ces personnes sont essentiellement des acteurs reconnus dans les fonctions de Capital Risque, de Directeur des Systèmes d'Information

Pourquoi une startup a-t-elle intérêt à être accompagnée ?

« Un projet de startup, c'est tout sauf un projet balistique. Il n'y a pas de trajectoire optimale prédéfinie qu'il s'agirait de trouver ! » La seule donnée connue est l'idée de départ, la seule certitude la motivation pour aller quelque part. Ensuite ... il faut y aller. Vers l'inconnu, sans savoir où l'on va précisément, juste en sachant qu'on le découvrira chemin faisant, par étapes.

Cette démarche exploratoire oblige à un travail de réflexion stratégique continue, exige une réelle capacité de pilotage. Et cela s'acquiert par la pratique, en compagnie de personnes qui ont cette compétence.

Elle demande enfin de vérifier que l'on ne fait pas du surplace, et là encore, c'est plus simple lorsqu'un tiers apporte son regard, régulièrement, et s'assure, par l'évolution de sa propre compréhension du projet, que « cela avance ».

Qui doit réaliser cet accompagnement stratégique des startup?

Il est naturel pour des entrepreneurs de donner un coup de main à des néo entrepreneurs, voire, quand ils ont réussi, d'être business angel. En Californie, les entrepreneurs ayant réussi sont nombreux. Il devient simple pour un créateur de rencontrer des personnes compétentes avec qui parler de son projet et de recueillir leur réflexion et suggestions. L'écosystème est riche, le compagnonnage entrepreneurial accessible et répandu et de nombreux individus se prêtent au jeu. Évidemment, la France n'est pas la Californie ... et ce type de chose beaucoup moins fréquent. Là-bas ce fait peut être celui d'individus, ici c'est celui de structures spécifiques, complémentaires des incubateurs.

Aujourd'hui, cette pratique devient un



Interview de Laurent Kott, Fondateur et directeur général d'INRIA-Transfert

métier, elle est réalisée par de petites structures, publiques ou privées, qui professionnalisent les services rendus.

Quelles sont les erreurs que vous rencontrez le plus fréquemment ?

Penser que la technologie suffit !

C'est l'idée la plus fréquente pour les entreprises high tech, issues de la recherche académique ou non. La technologie est belle, complexe, elle a été difficile à mettre au point et du coup, les fondateurs pensent souvent qu'il suffit de la présenter au monde pour que celui-ci s'en empare.

Or elle n'est « que » le point de départ d'un autre travail, tout aussi important pour la réussite de l'entreprise et pas du tout technologique : il faut en faire un produit, définir le marketing, mettre en place l'action commerciale ... Car force est de constater que « J'ai une techno, qui a un besoin ? » ne trouve pas souvent de réponse spontanée ; et sans réponse, pas de client !

Ne pas savoir s'associer au bon moment

Si la technologie ne suffit pas, c'est donc qu'il faut de multiples compétences qui

doivent rejoindre l'entreprise au bon moment. Or acquérir des compétences lorsque l'on n'a pas d'argent amène naturellement à partager le risque et l'espoir de gain, donc à s'associer. Et s'associer c'est effectivement un très grand pas à franchir. Et c'est aussi la charnière du projet. L'expérience montre que ceux qui n'ont pas su faire l'analyse de leurs forces et faiblesses et identifier la bonne complémentarité n'ont pas pu développer leur entreprise. Trouver les bonnes personnes, leur donner un rôle et des parts en proportion : c'est le chemin critique du développement du projet dès qu'il a commencé à prendre forme.

Et nombre d'autres encore

Que vous trouverez dans « L'art de se lancer : le guide tout terrain de tout entrepreneur » de Guy Kawasaki, un entrepreneur et investisseur très connu aux USA. Il présente dans ce livre un concentré de son expérience et a notamment sélectionné les 10 plus grosses erreurs d'appréciation entendues par les capitaux risqués. Exemple : n°1 « Our projections are conservative », n°5 « No one else can do what we're doing », n°8 « Oracle is too big/dumb/slow to be a threat to us »...

Quel conseil donneriez-vous à un entrepreneur ?

« Just do it ! ». Si votre entreprise se développe, vous aurez la satisfaction de l'avoir créée « de vos propres mains ». Dans le cas contraire, vous aurez goûté aux joies et aux peines de l'autonomie et de la responsabilité, et vous en tirerez une meilleure connaissance du monde dans lequel nous vivons. Alors, fort de cette expérience, vous pourrez recommencer l'aventure ou la valoriser dans une entreprise existante.

*

INRIA-Transfert est une filiale de l'INRIA.
Sa mission est d'accompagner les startups françaises dont la technologie entre dans le champ des compétences de l'INRIA, qu'elles soient ou non issues de l'Institut.

Toute demande d'accompagnement doit être faite par un dépôt de dossier en ligne et être coordonnée par une personne physique clairement identifiée, interlocuteur privilégié d'INRIA-Transfert.

Une première sélection est faite sur les critères suivants :
proposition de valeur, équipe initiale, technologie. Un processus de qualification fine est ensuite engagé.



de grands comptes ou comme entrepreneurs.

Leur rôle est très important aussi car ils confrontent à la réalité, proposent des regards complémentaires et font part de leur expérience. Ces échanges sont précieux au moment où les startups sont encore très jeunes et qu'elles ont peu accès à des professionnels aguerris. Et ils permettent à l'équipe d'INRIA-Transfert d'avoir un avis externe auquel confronter le sien. Enfin c'est un apprentissage de la constitution et de l'utilisation d'un réseau.

Tout au long du processus, INRIA-Transfert aura mis à la disposition des startups high tech ce dont elles sont a priori le plus démunies : l'expérience de la création d'entreprise, la méthode de réflexion stratégique et le réseau d'acteurs clef sur le chemin de leur développement. Et cela se fera fait de discussions en discussions, discussions favorisant et la réflexion et l'apprentissage.

Car, s'il est une chose à retenir, c'est que la stratégie est une pratique et qu'elle s'apprend en compagnie de ceux qui la connaissent. Tout simplement. *

LIMONETIK : retour sur une création d'entreprise

par Nicolas Benady, LIMONETIK

Vous avez peut-être fait un cadeau sur une liste de mariage ces dernières années. Très pratique les listes de mariage électroniques : vous pouvez consulter sur Internet la liste des cadeaux choisis par les mariés et leur en offrir un sans vous déplacer en boutique.

Pour les mariés, c'est moins rose : vous êtes obligés d'acheter vos cadeaux dans un réseau prestigieux d'enseignes. Prestigieux mais limité et cher... un réseau avec paradoxalement, très peu de sites de e-commerce. Jeune marié déçu de ma liste, j'ai donc réfléchi à un meilleur service.

Mais voilà, comment démarrer sur un tel marché ? Pour convaincre des enseignes, il vous faut des clients, et pour avoir des clients, il vous faut des enseignes : un vrai cercle vicieux. Pour le rompre, nous avons l'idée d'une technologie originale et brevetée : Limonetik propose un moyen de dépenser un compte prépayé sur un site de e-commerce sans accord préalable... tout en se faisant rémunérer par le site. Notre start-up démarrée en mai 2007 est pour le moment, composée d'une équipe de 5 ingénieurs et nous visons deux mar-

chés : les chèques cadeaux (2 milliards d' en France, croissance annuelle de 15%) et le moyen de paiement en marque blanche afin de permettre à des émetteurs de comptes privés non bancaires (listes de mariage, cartes cadeaux, émetteurs de crédit à la consommation) d'être valables sur n'importe quelle enseigne sur Internet. Un paypal à la française en quelque sorte.

En 2008, Limonetik a 2 objectifs :

trouver des premiers clients en marque blanche pour valider notre concept et lever des fonds afin d'assurer un développement technique et commercial ambitieux..

Nicolas BENADY - Président & DSI Limonetik

- 1999 ingénieur ENSGI
- 2000 Année spéciale ENSIMAG
- 2000 Cofondateur PriceMinister.com, ingénieur développement
- 2003 Chef de projet web chez AXA
- 2006 Responsable des développements web chez Procapital (fortuneo.com)

Limonetik

TEAMLOG, industrialisation et technologie comme valeurs ajoutées



Eric Lemeilleur,
Manager de la
Business Unit de
TEAMLOG à Grenoble

Depuis 1991, TEAMLOG connaît une ascension très satisfaisante. Quelles sont les raisons de succès ?

TEAMLOG est organisée autour de trois métiers que sont le conseil, l'intégration de systèmes et l'infogérance. Aujourd'hui, TEAMLOG, c'est 2 200 collaborateurs répartis sur 7 villes en France et 4 à l'international. Nous avons enregistré en 2007 162 M€ de chiffre d'affaires.

Le premier atout de TEAMLOG est de s'être dotée d'un projet d'entreprise fort et ambitieux qui va nous positionner en 2010 parmi les 10 premières SSII françaises (5 000 collaborateurs - 450 M€ de CA). Ses autres atouts résident dans les axes traités par ce plan stratégique :

créer encore plus de valeur pour nos clients à travers l'industrialisation de nos offres et de notre appareil de production (centre de services, pôles de compétences technologiques et fonctionnelles, plate forme offshore) et également la mise en œuvre d'un meilleur maillage national et international de nos métiers et de nos compétences. L'autre axe est la création de valeur pour nos collaborateurs à travers la mise en œuvre de notre programme : LE DEAL TEAMLOG, qui aborde de façon originale notre relation avec eux.

Dans ce contexte, comment se positionne TEAMLOG à Grenoble ?

Nous comptons plus de 350 collaborateurs, ce qui fait de nous la 2^e SSII sur le marché grenoblois. TEAMLOG à Grenoble est un partenaire de référence pour nos grands clients grands comptes (France Telecom, ST Microelectronics, HP, Schneider, Yahoo!). Nous leur apportons notre expertise dans le développement de leur système d'information et de leurs produits, dans l'industrialisation et la gestion de leur production. A titre d'exemple, nous développons et intégrons du logiciel embarqué permettant le traitement multimédia sur les téléphones mobiles. Nous avons aussi développé une expertise dans le raccordement de capteurs

et de machines au réseau IP Internet. Ce savoir-faire particulier est à l'origine de notre offre M2M.

Disposez-vous d'offres spécifiques dédiées à l'informatique industrielle ?

Nous travaillons dans ce domaine depuis plus de 15 ans avec deux offres principales. Une première offre autour du Manufacturing Execution System (MES) ou SI de Production, dans le cadre de laquelle nous développons des applications de gestion de production, en particulier dans le domaine de la micro-électronique où nous avons établi un fort partenariat avec ST Microelectronics.

Une deuxième offre dans le M2M (machine to machine), domaine qui concerne les applications de supervision d'équipements ou d'objets communicants sur IP, et qui connaît une croissance importante avec la diffusion des réseaux sans fil (GSM, GPRS, WIFI), ainsi que la baisse des coûts de communication et de l'électronique intégrée dans les produits. Nous investissons dans ce domaine, notamment en développant un serveur de médiation M2M capable de supporter facilement de nouveaux équipements, et ouvert vers les systèmes d'information à travers des services Web. Avec nos partenaires, nous intégrons deux solutions M2M : l'une facilitant la téléassistance dans le monde de la santé, l'autre s'attaquant à la télémaintenance dans le monde industriel.

Quelles sont vos perspectives de recrutement dans ce domaine et les profils/postes recherchés ?

TEAMLOG prévoit d'intégrer plus de 900 collaborateurs en 2008 en France et à l'international. A Grenoble, nous souhaitons maintenir le même rythme de recrutement qu'en 2007, à savoir environ 100 nouveaux collaborateurs. Nous recherchons des profils ingénieurs de développement nouvelles technologies (Java J2ee, .net, xml...), des administrateurs système et logiciels, des ingénieurs Linux embarqué, des ingénieurs concepteurs Unix Oracle, des ingénieurs électronique. De nombreux stages sont proposés dans les domaines du développement, des réseaux et, dans le cadre de nos créations d'offres M2M : application de télé-assistance, serveur applicatif M2M... et bien d'autres encore.

Des projets pour développer mon expertise,
mes compétences pour développer l'entreprise :

ça fonctionne !



Ingénieurs h/f Nous avons de grands projets à vous proposer, vous avez une grande valeur à nous apporter ! Parce que nous comptons sur votre expertise pour faire grandir l'entreprise, chez TEAMLOG, nous vous proposons des missions à forte valeur ajoutée, au cœur des nouvelles technologies. Ces projets sont dimensionnés pour nos clients grands comptes de tous secteurs d'activité. C'est dans cet esprit de « développement équilibré », avec de l'exigence et un grand sens du service, que nos collaborateurs participent à notre croissance. Vous êtes issus d'une école d'ingénieurs et vous disposez d'une première expérience : intégrez notre réseau d'experts et progressons ensemble.

www.teamlog.com



TEAMLOG
CONSEIL, INTÉGRATION DE SYSTÈMES & INFOSÉCURITÉ



L'idée paraît donc bonne. Mais l'idée, ce n'est que 5% du projet.

Il faut d'abord une grosse pincée de volonté. Volonté de plaquer un job intéressant et bien payé pour plonger dans l'eau glacée de l'entrepreneuriat : plus de salaire à la fin du mois, plus de structure qui rythme votre journée. Un certain rapport au risque est donc nécessaire.

Mais la volonté et le goût du risque ne suffisent pas, vous devez vous entourer, déléguer, vous organiser comme jamais vous ne l'avez fait, maîtriser les sujets moins intéressants (quel ingénieur aime la comptabilité, organiser une assemblée générale, ou convaincre un banquier de vous laisser ouvrir un compte ?) sans toutefois oublier l'essentiel : la commercialisation de votre produit. Bien entendu, il y a des aspects plus

excitants : entreprendre, c'est le goût de l'efficacité des petites équipes : certes, on ne lance pas un satellite dans l'espace à 5 mais on est tellement plus efficace qu'une grosse organisation. La preuve, on peut développer un compilateur à seulement deux personnes en quelques mois!

Enfin, plus qu'un hypothétique gain financier, entreprendre, c'est travailler avec passion sur un projet qui forcément vous intéresse. Et quoi qu'on en dise, le travail reste quand même l'activité qui vous prendra le plus de temps dans votre vie. Autant l'apprécier.

On dit parfois qu'il est difficile de créer



une entreprise innovante en France. Mon expérience me montre le contraire. Le problème, c'est

presque qu'il y a trop d'aide et qu'il est difficile de s'y retrouver ! En se concentrant sur OSEO et un soutien local (ville ou département), on peut cependant faire ses premiers pas sans risquer trop d'argent. Paris Innovation et PolyStart nous ont offert des locaux et du conseil dans un incubateur presque gratuitement. Ambiance Silicon Valley et émulation intellectuelle garantie en plein Paris. OSEO nous finance une partie significative de nos frais.

Enfin un conseil : Si vous souhaitez entreprendre, faites le jeune.

Vous manquerez peut-être de l'expérience du monde de l'entreprise mais plus tard, vous risquez de vous habituer à un train de vie qui ne vous rend plus agile : il est plus difficile de partir à l'aventure avec 3 enfants et un crédit immobilier à rembourser. Pensez à Bill Gates, Larry Page et Sergey Brin. A 24 ans, j'ai eu la chance de commencer ma carrière avec Pierre-Kosciusko Morizet lors du lancement de PriceMinister, il avait 2 ans de moins que moi ! *

PS : Si vous cherchez un stage pour participer à notre aventure, n'hésitez pas à me contacter.

ENRICHISSEZ VOTRE PATRIMOINE D'EXPERTISE

Rejoignez des projets à valeur ajoutée

KEYNAN, société de conseil et de services en technologies de l'information intervient sur le marché des applications stratégiques pour la **Banque et la Finance de Marché**.

Notre société, attentive aux préoccupations des établissements financiers intervient sur des **sujets métiers complexes et variés** : marchés de capitaux, risques, produits dérivés, asset management,.... Nous gagnons la confiance de nos clients par la qualité de nos prestations.

Nous vous proposons d'intervenir sur des projets associant **technologies et métiers** au sein d'institutions Financières à forte visibilité.

Nous souhaitons **rentrer en contact avec des ingénieurs** désireux de rejoindre une structure à taille humaine et de s'investir sur des **projets significatifs** dans des **environnements motivants**.



Conseil
Intégration
Realisation
Formation



26 avenue du Général de Gaulle
92 156 Suresnes Cedex
Tel : 01 70 95 81 61

www.keynan.fr

Mail : infos@keynan.fr

La création et l'amorçage commercial

par Francis CORNUT - DeriveXperts

La création d'entreprise est un sujet qui passionne toujours un public très large mais en réalité, le concept couvre des situations très différentes. Je ne cherche pas dans cet article à développer de grandes théories mais plutôt à relater les principales étapes de mon parcours de créateur sur les cinq dernières années. Mon expérience est donc limitée et mes commentaires forcément subjectifs. Je ne prétends absolument pas donner des conseils ou des leçons mais partager ce que j'ai vécu et ressenti.

Chérie j'ai démissionné et je crée ma boîte...

Tout a commencé par un besoin irrésistible d'air frais et d'aventure, encore une victime de la crise de la quarantaine. Contrairement à d'autres créateurs, je ne me suis pas lancé dans un cadre ou sur un "business model" déjà validé. Je suis parti seul avec un peu de capital, une expérience et une compétence, une intuition et surtout une très forte motivation voire détermination.

Je me suis rassuré en me disant que c'était le bon moment pour rebondir et réorienter ma carrière et que d'autre part cette expérience me permettrait d'acquérir une compétence très large de gestion et de management sur le terrain. Mon raisonnement était aussi de me positionner pour pouvoir saisir des opportunités si elles se présentaient et pour cela je devais être assez libre et flexible, avec une capacité de réaction rapide.

Donc vous l'avez compris dans mon cas, pas de marché, pas de concurrents, un espace totalement vierge à conquérir avec toutefois une vision assez claire de l'évolution du secteur qui m'intéresse, la finance des marchés, vers plus de réglementation et de transparence.

3-2-1-0...c'est parti

L'échelle de temps est forcément différente d'un projet à l'autre, beaucoup de paramètres interviennent et le timing est, comme en trading, ma précédente carrière, primordial. Dans mon cas, le processus a été long, les premières années ont été consacrées au développement de l'offre dans un contexte où comme je le disais précédemment, la demande n'existait pas. Deux ans seul avec un budget serré et sans résultat financier visible, c'est surtout combattre le doute et ne pas se laisser démotiver par le scepticisme de son entourage.

D'un autre côté, la vie quotidienne du créateur/dirigeant sans clients, salariés ou investisseurs est assez confortable, il faut bien le reconnaître. En résumé la tête dans le guidon, garder un oeil sur la trésorerie et ne pas flancher.

Francis CORNUT



PDG fondateur de

DeriveXperts

ENSIMAG MDE 1998

Après une carrière de 15 ans dans le trading des dérivés actions pour différentes banques internationales, Francis a créé DeriveXperts en 2003. La société DeriveXperts propose un service de valorisation indépendante de produits financiers complexes pour renforcer le contrôle des risques et répondre aux contraintes réglementaires des grandes entreprises, des compagnies d'assurance, des banques et des sociétés de gestion.

Fin de la première étape, les premiers clients

Un peu aidé par le changement de norme comptable, je ne nie pas qu'il faut aussi avoir de la chance, les premiers clients ont été débusqués grâce à mon réseau. Première constatation, après avoir négligé cet aspect de « réseautage » jusque là, il fallait absolument rattraper le temps perdu. Ces premiers clients se sont aussi avérés ce que l'on appelle dans le jargon des start up innovantes des «early adopters». Le danger étant que ce type de client ne nécessite presque aucun effort marketing ou commercial. La plupart du temps ils adhèrent au projet, j'irai presque jusqu'à dire qu'ils s'identifient au créateur, à la fois sur la valeur du service proposé et sur le choix de la création. Dans cette phase, le créateur se sent très fier, enfin quelqu'un qui comprend et qui partage sa vision. C'est donc plein d'enthousiasme que j'ai revu à la hausse les perspectives de chiffre d'affaire en extrapolant ces succès initiaux et que j'ai lancé mon premier recrutement.

Remporter une victoire ce n'est pas gagner la guerre

Au bout de quelques mois et de plusieurs tentatives infructueuses, je dois me rendre à l'évidence, malgré quelques belles références et la qualité du service, impossible de décrocher un nouveau contrat. Deuxième constatation, il ne suffit pas d'avoir une bonne idée, la vraie question est quelle est la proposition de valeur et comment est-elle perçue par le client? Voilà une évidence bien simple à comprendre mais tellement difficile à traiter. Ce qui aux yeux du créateur est une hypothèse du problème, à savoir la valeur du service proposé doit en fait devenir l'objet de la démonstration. Tâche d'autant plus compliquée que sur un marché naissant, le client lui même identifie mal son besoin puisqu'il est nouveau. Dans cette phase, il faut encore faire preuve de patience, évangéliser le plus largement possible

et travailler avec les clients existants sur la valeur que leur procure le service. On peut en profiter pour explorer en parallèle la piste des prescripteurs et du partenariat, donc de la vente indirecte, bien que dans ce domaine mon expérience jusqu'à présent ne soit pas très encourageante. L'autre difficulté consiste à déterminer le bon prix; à quel prix le client valorise-t-il le service et l'entreprise peut-elle gagner de l'argent à ce prix là? Dans le domaine du service le facteur économie d'échelle est aussi à prendre en compte mais jusqu'à quel point? Enfin le créateur retire une telle satisfaction de la reconnaissance de son idée qu'il est victime d'un biais tendant à en sous-estimer la valeur financière. Troisième constatation, même si on accepte de vendre le service peu cher initialement il faut garder la capacité de rapidement corriger le tir, un en « packageant » la prestation et deux en fixant un prix de base assez élevé quitte à proposer une remise importante pour les premiers clients. Enfin dernière constatation qui ne rentre pas vraiment dans le cadre ci-dessus, mener un projet de création nécessite une forte capacité de communication pour le présenter aux clients, aux candidats ou aux investisseurs. Malheureusement cette matière ne fait pas partie de l'enseignement dans la plupart des écoles d'ingénieurs et donc une formation accélérée bien choisie peut s'avérer très utile dès la première phase.



La satisfaction du chemin parcouru

Il est probablement présomptueux et encore un peu tôt pour prétendre que mon projet de création est un succès en termes de business. Par contre je suis confiant d'affirmer qu'en ce qui concerne mon besoin d'ouverture, d'intérêt du travail quotidien et d'acquisi-

tion de nouvelles connaissances, mes objectifs sont atteints. Les premiers clients puis les salariés et enfin peut-être bientôt des investisseurs renforcent à chaque étape le sentiment que la vision devient une réalité concrète. Je me rends compte aujourd'hui que le business plan initial est globalement respecté bien que l'échelle de temps ait été multipliée par 2 ou 3. Partir seul avec une feuille blanche et un crayon n'est pas la façon la plus rapide de démarrer un business rémunérateur mais la satisfaction de construire et de pouvoir observer et vivre cette construction compense largement les sacrifices consentis. Bon vent à tous les aventuriers de la création.

*

DeriveXperts

DeriveXperts accompagne les entreprises et les institutions financières face à leurs challenges de compétitivité et d'évolution réglementaires grâce à des solutions basées sur une forte compétence financière et technologique.

Notre service de valorisation indépendante répond aux préoccupations de maîtrise des risques et de transparence dans un contexte de sophistication croissante des marchés financiers.

Derivexperts



ANTIDOT : réussir c'est durer

par Fabrice LACROIX - ANTIDOT

Antidot a été créée en 1999 par trois fondateurs dont 2 ENSIMAG : Fabrice Lacroix (92), actuel Président et Stéphane Loesel (92), directeur technique. Antidot est positionnée dans le domaine des technologies d'accès à l'information, et s'est imposée comme un des éditeurs français de référence dans le domaine des moteurs de recherche et des outils de veille.

Notre gamme produit est construite autour d'un socle technologique commun appelé AFS (Antidot Finder Suite) décliné en différentes solutions « moteur de recherche métier » adressant les besoins spécifiques de différents types de clients et secteurs d'activité : entreprises (recherche en intranet, portails, veille), eCommerce, médias-presse, eTourisme. Nos clients sont majoritairement des grands comptes avec des besoins avancés en produit et en accompagnement : Crédit-Agricole, BNP Paribas, ministères, Inserm, TF1, France Télévision, Canal+, l'AFP, le Point, ParuVendu, Annoncesjaunes, Camif, Galeries Lafayette, BHV, Décathlon, King-Jouet, ...

L'histoire d'Antidot est riche en rebondissement, puisqu'en bientôt 10 ans d'existence, nous avons connu plusieurs phases : création, crise, retournement, levée de fonds, forte croissance et développement international.

Au début de notre activité, nous avons bénéficié de la dynamique très forte de

la « bulle internet » et nous avons pu nous appuyer sur une commande de partenaires (fournisseurs d'accès et portails internet) pour autofinancer la création du fond technologique et du produit d'alors : un « moteur de recherche internet » (indexation du web, comme Altavista ou Voilà à l'époque).

En 2001, avec l'éclatement de la bulle internet, le marché s'est transformé si bien que nous avons dû revoir notre positionnement et envisager une stratégie de retournement. En effet, dans un marché en pleine restructuration, nous avons fait le constat de ne pas avoir la taille critique pour rester un acteur crédible face aux moteurs de recherche tels que Google ou Yahoo.

Début 2002, nous avons donc décidé sur la base de notre savoir-faire et de nos acquis technologiques de définir une nouvelle stratégie tournée vers le marché des entreprises, et de construire une offre d'outils de recherche adaptés à leurs besoins. Nous avons relancé notre action commerciale début 2003.

L'ensemble de ce retournement a été réalisé sur fonds propres.

Forts de nos premiers succès commerciaux (La Poste, l'Anvar, ...) nous avons réalisé en février 2004 une levée de fonds afin de pouvoir finaliser notre

Fabrice LACROIX - 39 ans - Président.

Diplômé de l'ENSIMAG (1992) et détenteur d'un Master en informatique de l'Imperial College de Londres. Après un passage en DEA à l'Ecole Normale Supérieure de Lyon et avoir hésité avec la recherche, il entame sa carrière comme développeur système dans la télématique. En 1994, il participe à la création du fournisseur d'accès Infonie dont il dirige la R&D ainsi que les départements télécoms et systèmes d'information jusqu'à sa revente à Belgacom en 2000. En 1998, il monte également le site Internet de jeu ZonejeuX.com (2eme site français de jeu qui sera ensuite revendu). Fin 1999, il crée Antidot.

Passionné par la création d'entreprise et l'innovation, Fabrice est également membre du comité de pilotage du cluster Edit (cluster des éditeurs logiciels en Rhône-Alpes) et membre de différents boards.

dossier

ENTREPRENDRE

refonte produit et accroître notre effort commercial. Cette levée de fond a été accompagnée d'une aide à l'innovation d'Oséo et de la qualification de Jeune Entreprise Innovante.

Depuis 2004, Antidot connaît une croissance de plus de 60% tous les ans. Nos ressources humaines sont passées de 3, lorsque nous étions au creux de la vague à 17 aujourd'hui (dont 4 Ensimag), avec un objectif de 25 personnes à fin 2008, réparties entre Lyon (commercial, consulting, administratif) et Aix en Provence (R&D et support). Ces recrutements vont encore s'accélérer dans l'avenir afin de soutenir notre effort de recherche et notre développement international.

Antidot considère l'innovation comme un facteur clé de succès dans un marché en pleine construction et en a donc fait un des piliers de sa crois-

sance. A ce titre nous investissons sans cesse afin de faire progresser nos solutions, en amont du marché, à travers de programmes de recherche en collaboration avec des laboratoires, ou de façon appliquée en collaboration avec nos clients, en réponse à leurs demandes. Nous participons actuellement en tant que chef de file à deux projets de recherche soutenus et financés par l'ANR (Agence Nationale de la Recherche) dans le domaine du Web Sémantique et de l'indexation temporelle, ce qui nous permet de maintenir des relations soutenues avec des laboratoires de pointe tels que le LIP6, Paris X ou l'INRIA.

Comme on le voit dans ces quelques lignes, bien qu'étant une toute jeune société, Antidot a déjà connu beaucoup d'évènements majeurs (crise, retournement, levée de fonds, ...) et nous

n'avons acquis que 2 certitudes :

Réussir une entreprise c'est avant tout durer. Seule 1 création sur 1 million va donner un Google ou un Microsoft. Alors pour les autres, il n'y a qu'un mot d'ordre « persévérer » pour durer. Et c'est sans doute ça le succès : traverser le temps et les tourmentes.

Savoir que rien n'est jamais acquis. Evolutions des technologies et des marchés, nouveaux entrants, nouvelles phases de croissance, ... une entreprise est toujours fragile, quelle que soit sa taille et le moment de son développement.

Alors au final, ce qui compte et ce qui définit une entreprise, ce n'est pas le but qu'elle vise a priori, mais bien le chemin qu'elle parcourt. *

Site web : www.antidot.net



NOS VALEURS ET VOTRE PERSONNALITÉ, POUR RÉUSSIR ENSEMBLE.



Parce que nous sommes à l'écoute de nos interlocuteurs et que nous travaillons dans le respect et la transparence avec une équipe d'ingénieurs de talent, nous avons obtenu la confiance de clients grands comptes, tels que la Société Générale, la BNP, Gaselys, Oséo, Fujinon, ADP GSI, Areva...

Nous sommes une société à taille humaine spécialisée dans le Décisionnel et le Développement IT. Présents sur les métiers de la Maîtrise d'ouvrage jusqu'à la Maîtrise d'œuvre, nous vous offrons l'opportunité d'évoluer au sein de projets de grande envergure par le biais de plans d'intégration et de formation personnalisés.

AQUILA CONSULTING, C'EST L'ÉQUATION DES SYSTÈMES D'INFORMATION DE NOS CLIENTS ET DE VOTRE EXPERTISE. SI VOUS PARTAGEZ NOS VALEURS, REJOIGNEZ-NOUS.

WWW.AQUILA-CONSULTING.FR - CONTACT@AQUILA-CONSULTING.FR

De l'innovation au succès marché

par Yves PEYNAUD – TYKYA – Directeur Associé

La route est longue de l'innovation technologique ou de l'idée innovante au succès marché. Pourquoi le Marketing est-il donc un élément fondamental du succès des start-up ? La présentation de quelques principes du marketing complétés d'études de cas d'entreprises créées par d'anciens élèves de l'ENSIMAG nous aident à y voir plus clair.

Les problématiques des start-up, ou « Ce qu'il faut faire... »

Saisir une opportunité de marché ouverte et porteuse

Première nécessité pour les créateurs : identifier une réelle opportunité de marché. Entre toutes les possibilités offertes par le marché, cela signifie identifier un segment (un sous-ensemble homogène de clients-cibles) au sein duquel il existe un besoin stratégique et immédiat, qui n'est pas encore couvert, ou du moins qui est mal couvert par les offres actuelles, et auquel l'offre de l'entreprise va particulièrement bien répondre.

Plus ce besoin est stratégique et immédiat chez les clients-cibles, meilleure est l'opportunité. C'est à dire que plus le problème du client est aigu et a des manifestations urgentes, plus l'offre de l'entreprise va pouvoir pénétrer rapidement le segment.



Yves PEYNAUD

Yves Peynaud possède une formation d'ingénieur en Electronique et Telecom. Après avoir exercé des fonctions techniques, il s'est orienté, depuis vingt ans, vers les métiers du marketing et du conseil en gestion de l'innovation. Yves est co-fondateur et associé du cabinet TYKYA depuis 2002.

ypeynaud@tykya.com

OREGO : le marché est partout, mais où exactement ?

OREGO a une bonne nouvelle et une mauvaise nouvelle à annoncer. La bonne nouvelle : leur marché est immense. Le monde étant en 3 dimensions, le Web étant l'outil interactif d'accès au monde par excellence, le besoin d'interactivité en 3D haute qualité sur Internet est universel. Tôt ou tard, la moindre page Web sera 3D, et de très haute qualité.

La mauvaise nouvelle : par où commence-t-on ? La question posée est celle des couples produits-marchés prioritaires. Le choix de ceux-ci doit être guidé par plusieurs axes de réflexion. D'une part, quelles cibles ont aujourd'hui le besoin le plus stratégique et urgent d'utiliser la 3D, et la capacité à le proposer (l'imposer ?) à leurs propres clients ou consommateurs. Ce sont en effet ces cibles qui vont réagir le plus favorablement à l'offre OREGO.

Mais d'autres facteurs fondamentaux entrent en ligne de compte dans ce choix : ces cibles forment-elles un segment homogène et accessible à coût commercial raisonnable, en regard du prix du produit ? Si l'on vend 100, combien l'effort commercial me coûtera-t-il en moyenne, ramené à un client signé ? 20, 30, 50, ou 70 ? Selon cette réponse, certains segments deviennent tout simplement inaccessibles. Au mieux, de telles cibles pourront avoir valeur d'exemple, de clients de référence et elles participeront à établir l'image de marque, mais elles ne rentreront pas dans le modèle économique que l'entreprise déploiera.

On parle alors d'analyse des chaînes de valeur : le choix du segment dépend beaucoup d'une place que l'entreprise pourra prendre au sein des acteurs existants, de ses concurrents, du prix de l'éducation de partenaires et prescripteurs, etc. OREGO a clairement des choix de positionnement fondamentaux à faire pour réussir sa pénétration du marché, et devenir progressivement l'un des acteurs référents au moment où l'ensemble de l'industrie se mettra en marche.

Proposer une offre adaptée, compréhensible, absorbable

Pour autant que cette offre soit bien adaptée au besoin : elle doit être bâtie sur la base d'une compréhension en profondeur de celui-ci. Une très bonne connaissance de son marché et de ses clients-cibles est fondamentale.

Que ce soit un service, un produit matériel ou logiciel, ou une offre mixte, il ne faut jamais perdre de vue que cette offre doit être facilement compréhensible par les clients : proposer une offre trop éloignée des repères traditionnels du segment visé induit le risque que le client n'en comprenne pas la valeur, n'ayant pas de points de comparaison.

A ces conditions, on a alors identifié un couple produit-marché prioritaire, sur lequel l'entreprise doit concentrer toute son énergie.

A propos de TYKYA

TYKYA est un cabinet de conseil et d'accompagnement opérationnel des PME innovantes pratiquant une méthodologie de développement basée sur l'expérience de ses consultants entrepreneurs, et utilisant pleinement les leviers Marketing et Finances.

Les principes du Marketing de l'Innovation qui sont présentés dans cet article sont à la base de la méthodologie développée par TYKYA et pratiquée quotidiennement auprès de ses 200 clients.

Plus d'information sur www.tykya.com



ANTIDOT : « market-driven »

Si certaines entreprises se créent sur une vision purement technique ou technologique, ce n'est pas le cas d'Antidot, pour qui le maître-mot est « adaptation au marché ».

A la création en 1999, il est clair pour les fondateurs qu'ils doivent construire des actifs technologiques forts pour servir un besoin fondamental du marché : la recherche d'information sur le Web. Et dans la dynamique de l'époque, de nombreux clients-partenaires leur font confiance pour financer le développement d'une solution qui n'est pas encore complètement développée, mais dont ils sont partie-prenante dans le cahier des charges : il est ainsi clair que la solution répondra parfaitement à leurs besoins. Comment imaginer un produit plus parfait que celui développé pour et avec les clients ?

Et c'est bien chose faite 2 ans plus tard. Avec un hic cependant : la bulle Internet éclate, le marché se structure brutalement, ne laissant aucune chance aux plus faibles. Quelques mastodontes s'imposent : Google, Yahoo, Microsoft.

Le propre de l'intelligence est la faculté d'adaptation. Retournement brutal chez Antidot. On doit licencier, se reconfigurer rapidement pour renaître sur un autre marché : celui de la recherche d'information B2B, sur le marché très élitiste et exigeant des grandes entreprises. Fort de ses actifs technologiques, n'ayant jamais fait de compromis à la recherche et aux développements, l'équipe réduite repart de plus belle à adapter son offre aux besoins très différents de ses nouveaux clients. Et elle obtient gain de cause dans les 2 années qui suivent : ce n'est rien de moins que l'ANVAR, La Poste et TFI qui achètent ses nouvelles solutions, bâties sur mesure pour les grands groupes.

L'offre est clairement positionnée sur le besoin, en avance sur la concurrence : elle fait mouche. Depuis 2004, Antidot assure une croissance de 60% par an. OSEO et des investisseurs ont contribué au financement de l'entreprise. Une morale ? L'innovation bien menée, clairement adaptée aux besoins du marché n'est pas convaincante que pour les clients !

Etre identifié comme l'acteur leader et dominant du marché

Se focaliser sur un unique couple produit-marché fait du sens : celui de concentrer toute l'énergie de l'entreprise (ses ressources humaines et financières) sur le segment visé. Le positionnement et l'offre de l'entreprise, ses canaux de distribution (des agences régionales, des distributeurs, des intégrateurs...), ses canaux de communication (des revues spécialisées, des salons, des conférences thé-

matiques...), les messages pertinents qu'elle délivre à l'intention de ses clients, tout est dédié à son segment de clientèle. Si elle s'est donnée des moyens suffisants, elle a tôt fait d'être identifiée comme l'acteur leader et dominant de ce segment de marché. Il est particulièrement important d'être identifié comme un acteur leader et dominant par ses clients car il s'agit d'acquiescer très rapidement leur confiance : l'entreprise est une start-up, elle doit lutter contre des sociétés établies et seul un positionnement très dominant peut engendrer la confiance nécessaire à l'achat. L'entreprise est et apparaît forte, spécialisée, dédiée à une seule mission qu'elle assure mieux que tout autre acteur.

DERIVEXPERTS : « Patience et longueur de temps »

Quand Francis Cornut crée Derivexperts sur une forte intuition que le marché aurait besoin de services de valorisation indépendants de très haute qualité, il ne pensait certainement pas que les clients lui donneraient raison 5 ans plus tard ! La création d'entreprise se compose toujours d'une bonne dose de vision, mais aussi d'une bonne part d'inconscience !

L'un ne va pas sans l'autre : le créateur visionnaire ne peut pas être complètement dans la réalité. Il est forcément dans le futur de ce que le marché doit devenir. Derivexperts est un cas exemplaire. C'est 5 ans après la création que les clients donnent raison à l'entreprise.

Que faire pendant ce temps ? Ne pas désespérer, garder un œil sur le compte en banque, certes, mais surtout garder son cap, même si des petits détours par des produits ou services plus alimentaires et moins ambitieux que la vision initiale sont nécessaires. Et une équipe innovante déterminée à plus d'un tour dans son sac. Il faut plier, mais ne pas rompre. Etre sûr de sa valeur. Aller chercher les clients visionnaires qui assurent à l'entreprise ses premières années de cash et sa première crédibilité.

En revanche, quand cette étape est franchie, l'entreprise a des atouts fondamentaux pour réussir ! D'une part elle est prête avant tout le monde : ça fait des mois ou des années qu'elle est dans les starting blocks. D'autre part, elle est taillée pour la course, réactive, affûtée, elle connaît toutes les ficelles de l'efficacité. Quand le marché mature enfin, elle est prête à en découdre, prête à

montrer à quel point elle avait raison. Elle est clairement en position de devenir l'acteur leader d'un marché tout juste révélé, mais dont le potentiel peut s'avérer formidable ! C'est à elle de jouer, mais sur SON terrain.

Enchaîner les sauts de valeur

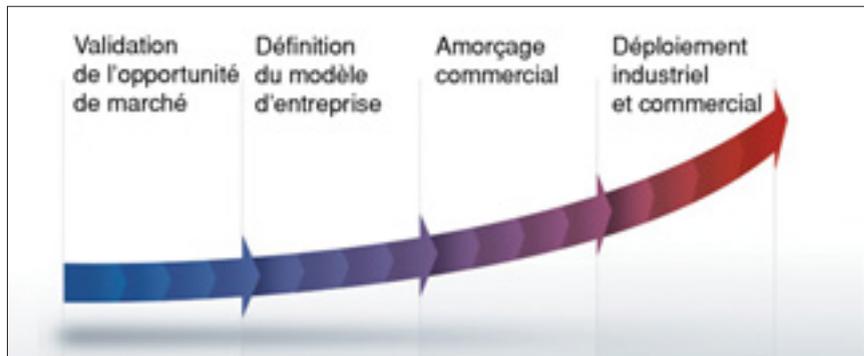
La rapidité est un facteur clé de la réussite, car une bonne opportunité de marché ne reste jamais ouverte ni porteuse très longtemps. Dans certains cas, pour se développer rapidement, il va falloir faire appel à des financements successifs (tours de table) qui vont donner à l'entreprise les moyens de franchir les différentes étapes de son développement.

Afin d'intéresser et de motiver les investisseurs, il va falloir accroître régulièrement la valeur de l'entreprise. Chaque étape doit donc se traduire par un réel saut de valeur, même si cette valeur reste potentielle, elle doit se traduire par des résultats les plus concrets possibles : la réalisation d'un prototype, le développement de l'offre, l'acquisition de clients pilotes, la signature de partenariats d'envergure, etc.

Chaque saut de valeur permettra à l'entreprise de valoriser ses investissements précédents, donc de confirmer la confiance de ses investisseurs actuels, et d'attirer de nouveaux investisseurs et capitaux pour les étapes suivantes.

LIMONETIK : une stratégie de croissance à leviers

Limonetik a bien compris l'intérêt d'une stratégie de croissance à leviers ! L'ambition n'est rien de moins que de proposer à tout internaute une carte d'achats complètement dématérialisée, utilisable sur toute boutique en ligne, sans avoir nécessité d'accords commerciaux préalables avec les commerçants. Les applications ? Des chèques cadeaux à la liste de mariage, il n'existe aujourd'hui ; malgré un marché gigantesque, aucun service comparable. Et pour cause : pour construire une telle solution, la complexité technique est phénoménale.



Limonetik n'a pourtant pas le choix : pour faire sens, la solution doit être ubiquitaire. La rupture est à ce prix. D'où un projet d'entreprise potentiellement très capitalistique compte-tenu des développements nécessaires. Comment s'en sortir ? Intéresser des investisseurs sur une simple idée ? Il faut d'abord montrer patte blanche. Réunir une équipe de développeurs géniaux est une première étape. Trouver des appuis financiers régionaux et auprès d'OSEO en est une seconde. Développer la solution technique sur les applications les plus simples, lever les principaux verrous techniques et marketing encore une autre

Pas à pas, la jeune entreprise construit sa valeur, poursuit son objectif ambitieux. La difficulté est d'avancer malgré tout plus vite que la concurrence, et de développer ce faisant des barrières à l'entrée réelles, qui construisent la valorisation de l'entreprise. Limonetik l'a bien compris : plus le projet est ambitieux, plus il est capitalistique, plus cette stratégie de croissance à leviers est nécessaire, mais clairement très vertueuse.

Les techniques du Marketing, ou « Comment faire... »

Pour construire progressivement la valeur, une démarche incrémentale est nécessaire. Dans la création et le développement de toute start-up, on trouve quatre grandes étapes :

- La validation de l'opportunité de marché : c'est dans cette étape qu'on identifie et qu'on valide l'existence de segments cibles homogène et qu'on définit ses couples produits-marchés prioritaires. C'est également là qu'on va identifier le positionnement de l'entreprise en tant qu'acteur du marché. En marketing, on appelle ça s'insérer dans les chaînes de valeur...

- La définition du modèle d'entreprise : c'est dans cette étape qu'on construit l'offre, le modèle économique, et la stratégie d'accès au marché. Cette étape se traduit en général par un business plan, qui permettra d'évaluer les

ressources financières nécessaires dans les 3 premières années de l'entreprise.

- L'amorçage commercial : c'est l'étape des premiers produits et premiers clients. L'offre est développée et vendue. Le but de cette étape est de valider sur le terrain que le modèle d'entreprise tient la route, que le business plan est réaliste, et bien sûr de le corriger par rapport à la réalité du terrain. Dans cette étape, les hypothèses sont revues une fois confortées ou infirmées. On voit alors, souvent au bout de quelques années, émerger un modèle d'entreprise viable et porteur.
- Le déploiement industriel et commercial : c'est alors le moment de déployer le modèle. Répliquer le succès déjà obtenu à petite échelle, en élargissant la couverture géographique et/ou sectorielle, etc. Le déploiement international intervient pour la plupart des start-up à cette étape.

En conclusion

Nous nous sommes attachés à montrer à quel point la démarche marketing de la start-up est instrumentale dans le succès. La mise en application systématique et cohérente de l'approche du marché fera toute la différence. Il en ressort que si la pratique professionnelle du marketing de l'innovation ne pourra pas faire abstraction de la vision, du savoir-faire et de la technologie qui sont à la base de la création des start-up, elle est un élément complémentaire fondamental dans le succès de celles-ci.

*

La création d'entreprise, une histoire d'Hommes

par Ludovic LE MOAN - GOOJET

Tout d'abord je voudrais introduire mon témoignage de créateur d'entreprise au travers d'une brève description de mon parcours. Cette introduction me permettra par la suite d'illustrer pour ma part, le côté éminemment aléatoire et humain d'une telle aventure.

Tout a commencé par un parcours quelque peu chaotique, depuis mon exclusion du lycée en 3ème, un CAP tourneur par la suite pour avoir un métier, la reprise d'un cycle long via un BAC F1, puis Math Sup/Spé, pour conclure avec le diplôme de l'ENSIMAG en 88.

A ma sortie de l'ENSIMAG, j'ai débuté

Ludovic LE MOAN



44 ans, marié 2 enfants

Formation: CAP, BAC F1, Math
Sup/Spé, ENSIMAG 1988

Parcours pro:

89-96 Ingénieur développe-

ment logiciel embarqué

(Avril/Télémechanique/Schneider)

96-00 Commercial puis DG Adjoint COFRAMI

00-08 Président fondateur Anyware Technologies

07-08 Fondateur Goojet

par une carrière technique (développement de logiciels embarqués pendant 8 ans), qui a évolué progressivement vers la notion d'ingénieur d'affaires. Chassé par une SSII pour un poste de commercial, je me suis retrouvé 3 ans après avec le statut de Directeur Général Adjoint. Cependant, mon rôle et l'objet de la société ne me convenaient pas. La rencontre avec un Business Angel va être l'élément déclenchant. Sur la vision que les technologies internet et l'Open Source allaient changer le paysage des développements logiciels, nous avons décidé de créer Anyware Technologies. Nous n'avions pas à cet instant un réel Business Plan, mais simplement une équipe avec une bonne expertise, un fort dynamisme, et une envie de créer un cadre de travail différent. Sur ces éléments, nous avons créé la société en Juin 2000 avec un financement de 350K (majoritairement apporté par notre BA). Le 1^{er} Février 2008, Anyware Technologies a été acquise par la société Wavecom pour un montant global de 13M. Au bilan, avec moins de 3M injectés en fonds propres, nous avons créé un

leader logiciel sur le secteur des solutions Machine To Machine qui emploie aujourd'hui 70 personnes. Le rendement de l'investissement pour les fondateurs et les sociétés de capital risque qui ont rejoint le projet, a été tout à fait satisfaisant.

Cependant, le parcours qui a mené à la réussite du projet n'a pas été sans embûches. En effet, à la création de l'entreprise, je n'avais aucune notion de gestion d'entreprise et de finance. Une fois jeté dans le grand bain, il a fallu apprendre à nager. Les grandes expériences que j'en retire s'articulent autour de la relation avec les investisseurs et les salariés fondateurs, la mise en place d'une stratégie dans une start-up et les négociations concomitantes à la cession de l'entreprise.

Le succès du projet est majoritairement dû aux Hommes qui ont rejoint le projet durant ces 7 années avec un principe simple : permettre aux individus de se développer avec un minimum de contraintes tout en fédérant leur créativité et leur dynamisme. Ce qu'est devenu l'entreprise n'était pas prévisible. Mon rôle a été de catalyser l'énergie sur un secteur porteur et de vivre le quotidien au travers du prisme du bon sens « paysan ».

Les écueils auxquels nous nous sommes heurtés sont majoritairement fondés sur le manque de vision à l'origine de ce qu'était la mission d'une entreprise : créer de la valeur. Quand on prend

conscience de cela, on mesure mieux le poids d'un pacte d'actionnaires, d'un conseil d'administration et d'une stratégie.

Trois conseils aux futurs entrepreneurs

J'aurais matière à développer plus en avant les quelques éléments cités ci-dessus, mais si je devais donner trois conseils aux futurs entrepreneurs ce serait :

- Faites-vous raconter en détail quelques aventures d'entrepreneurs qui ont vécu un cycle complet. Cela vous permettra de recueillir des éléments d'expérience sur l'importance du pacte d'actionnaire, de la structure du capital, sur les métriques de création d'IP, etc...
- Ne partez pas seul dans la fonction de management sans oublier que c'est assimilable à une vie de couple
- Ne négligez pas l'importance du management des ressources humaines.

*



En 2007, j'ai redémarré une nouvelle aventure avec Marc Rougier (qui a fondé Meiosys et revendu à IBM). Cette aventure se nomme Goojet. Nous avons pour cela levé 2,6M en Décembre 2007 concomitamment à notre trophée de meilleur start-up de l'année 2007 à « Le Web3 ». A suivre



Sortez des sentiers battus !

par Christophe REISS, VENTILONE ET VIGILENT

Jamais l'informatique n'a été plus nécessaire, voire indispensable, dans la plupart des secteurs économiques et sociaux. Et jamais les conditions d'investir ces secteurs n'ont été aussi favorables qu'aujourd'hui.

Il est en effet possible, avec peu de ressources, de modéliser, tester et déployer les solutions originales en un temps record et à moindre coût. Le matériel actuel permet ainsi de disposer d'un laboratoire informatique d'une puissance époustouflante pour un investissement minime. La qualité et la diversité de l'offre en logiciels de modélisation autorisent un prototypage rapide des processus les plus complexes, facilitant ainsi la validation d'un concept. Enfin, l'offre en souches logicielles open source et en librairies free software de qualité est pléthorique dans de nombreux secteurs. Ces facteurs combinés permettent ainsi des cycles de développement courts, fiables et à moindre frais dans une grande variété de domaines, permettant de passer rapidement de l'idée à sa commercialisation. Quel est par exemple pour des projets comme FaceBook, ou Skype, le ratio de code original comparée au volume de code intégré (ou qui aurait pu l'être) issu de souches open source prêts à l'emploi ? Et d'ailleurs, combien y avait-il de développeurs ?

Ceci étant dit, il faut trouver son créneau ! Ce qui nous intéresse ici n'est

pas l'informatique pour l'informatique, mais l'informatique pour les services qu'elle peut rendre dans des secteurs à forte valeur ajoutée. La veille technologique, menée en parallèle à son activité professionnelle, est un investissement personnel sur le long terme rentable, trop souvent négligé. Elle permet de suivre l'évolution de marchés différents en s'inscrivant dans la durée. Avec un peu d'habitude, on peut être capable de détecter les signaux permettant d'anticiper les besoins en ruptures technologiques.

Le tort de l'informaticien est de ne



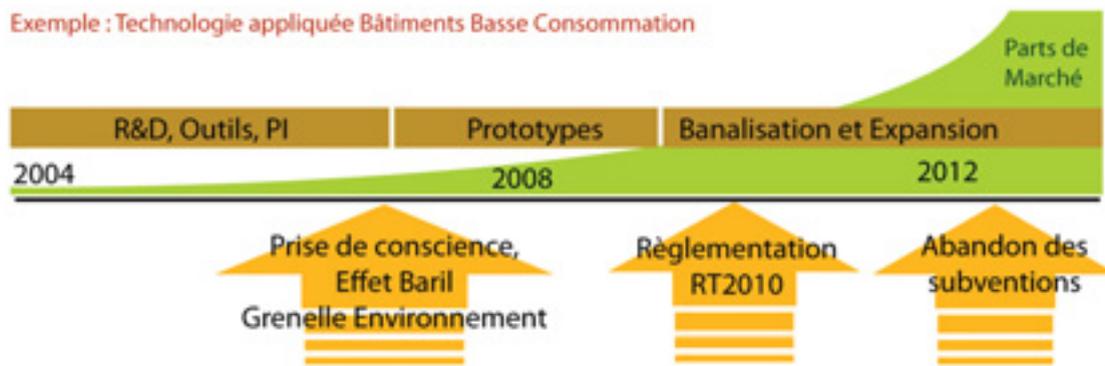
Christophe REISS

Christophe Reiss, Ensimag 1994, a travaillé chez CapGemini, puis Sun Microsystems. Fondateur associé de Vigilent

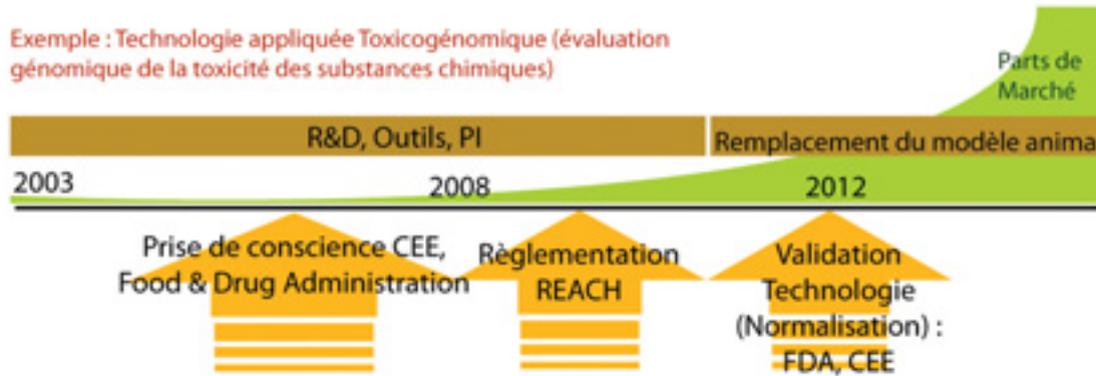
Technologies depuis 2003. Fondateur associé de Ventilone depuis 2004.

Le développement, en s'inscrivant dans la durée, doit s'appuyer sur une estimation fiable de l'évolution de la demande et des mentalités.

Exemple : Technologie appliquée Bâtiments Basse Consommation



Exemple : Technologie appliquée Toxicogénomique (évaluation génomique de la toxicité des substances chimiques)



côtoyer principalement que ses pairs et de former une communauté hermétique, souvent caricaturée... Dans le cadre de la création d'une activité de services orientée métier, il est nécessaire de conjuguer ses compétences avec celles d'experts dans des domaines différents. Cette hétérogénéité en spécialisations, si elle est bien coordonnée, permet alors un processus de spécification itératif extrêmement efficace. Le rôle de l'informatique est alors d'aider à ériger les barrières technologiques dans ces domaines.

Nous avons ainsi pris le pari, avec des ingénieurs énergéticiens et des biologistes, d'adapter ces principes à deux secteurs émergents : les greentechs et les biotechs.

Les énergies renouvelables sont sous-développées à l'heure actuelle. Cantonnées actuellement à une utilisation en appoint, leur production est caractérisée par un mode purement

« best effort ». Leur valorisation sur le marché passe par la prédiction et la régulation de la production, afin de créer une qualité de service de la fourniture : des outils numériques spécifiques sont alors conçus en ce sens afin de permettre aux énergéticiens de déployer des installations performantes, thermiques pour l'instant, électriques dans les années à venir.

Le changement climatique, la toxicité dans notre environnement, le risque viral sont autant de menaces auxquelles Ventilone et Vigilent souhaitent apporter des réponses efficaces.



Dans les biotechs, les outils bioinformatiques commerciaux génériques cherchent souvent à extraire une interprétation statistique d'une grande quantité de données, par exemple en génomique. Les experts n'ont pas toujours la possibilité d'adapter ces outils à leurs besoins spécifiques. Nous adoptons au contraire une démarche consistant à transcrire en programmation les hypothèses formulées par l'homme du métier, puis à les tester sur des collections de données pour validation.

Dans les deux cas, on recherche une symbiose pointue entre l'informatique et le cœur de métier. Le modèle économique est basé sur l'offre de services et non l'édition de solutions : le logiciel est alors un outil strictement interne qui permet de faire la différence.

*

Une nouvelle Arche de Jean Vanier à Grasse

Par Pierre Schorter

Entreprendre autrement avec l'Arche de Jean Vanier

Repreneur de l'entreprise familiale en 1997, créateur d'une entreprise en 2002 et repreneur d'une autre entreprise d'assurances en juin 2006, évoluant avec l'union patronale des Alpes-Maritimes et fréquentant un mouvement d'entrepreneur, je connais bien le sens du mot « entreprendre » dans une entreprise qui se doit d'être humaine, profitable, compétitive et rentable.

Lorsqu'en septembre 2006, j'ai été invité par la « fédération de l'Arche de Jean Vanier en France », reconnue d'utilité publique, à une présentation d'un Projet à Grasse, j'ai mis le pied dans une entreprise différente.

Après 18 ans, les adultes avec un handicap que leur famille ne peut prendre en charge quotidiennement ont de grandes difficultés à trouver un lieu d'accueil. Pour lutter contre cette injustice, l'Arche de Jean Vanier a imaginé d'ouvrir à Grasse 3 foyers pour 23 personnes et un centre de jour pour 9 externes.

Depuis 1964, l'Arche de Jean Vanier propose à des personnes avec un handicap mental une alternative. Dans chaque foyer, les personnes accueillies et les assistants qui les accompagnent font le choix de partager leur quotidien. Ils recréent une ambiance familiale, où chacun peut s'enrichir au contact de l'autre, et développer son autonomie et son sens de la responsabilité en se sachant respecté dans sa différence.



Personnes accueillies, professionnels et volontaires : une vie partagée.

À l'Arche de Jean Vanier, les relations avec les personnes en situation de handicap fondent le cœur de la communauté. Chacun participe à la vie du foyer selon ses possibilités : mettre le couvert, faire des courses, préparer les temps de loisirs etc...

Dans la journée, les personnes accueillies

se rendent au centre de jour qui leur propose des activités manuelles (poterie, menuiserie), d'expression (chant, mime), physique (piscine, marche à pied) et des activités liées au jardin (oliviers, verger, fleurs)

Le "plus" de l'Arche de Jean Vanier

L'encadrement est assuré par des professionnels rémunérés mais aussi par des jeunes volontaires qui viennent donner de quelques mois à deux années de leur vie au service des plus faibles. A l'Arche de Jean Vanier, tout le monde vit ensemble dans le même foyer

Pierre SCHORTER - Ensimag 1989



Photo © Marie Bazin pour Dirigeants Chrétiens

Marié, 4 enfants
Assureur et chef d'entreprise depuis 1997
Président du Projet « Arche de Jean Vanier à Grasse »

Président des Entrepreneurs et dirigeants chrétiens de la région PACA-Monaco

Secrétaire général du syndicat des agents généraux des Alpes-Maritimes.

comme dans une famille.

Dans la vie de tous les jours, l'accompagnement ne consiste pas à "faire pour" mais à "vivre avec".

Une équipe composée de professionnels du monde médico-social encadrant des volontaires accompagne les personnes accueillies.

A Grasse, nous prévoyons deux professionnels et trois volontaires par foyer et au total, 20 salariés ETP (équivalent temps plein) et 9 volontaires bénévoles.

L'Arche de Jean Vanier, c'est aussi 132 communautés dans le monde accueillant plus de 3000 personnes ayant une déficience intellectuelle.



Comme dans toute entreprise, il y a un projet et des pré-requis :

- un besoin (des personnes adultes ayant un handicap mental et leur famille dans la détresse)
- une opportunité (un legs d'un terrain et d'un Mas à Grasse) et
- des personnes pour réaliser ce projet (un conseil d'administration bénévole que je préside).

Comme beaucoup d'administrateurs, je ne connaissais pas l'Arche de Jean Vanier avant d'être appelé à mener un tel projet. La seule chose que l'on m'ait demandé de croire, c'est que la relation à l'autre me transformait. C'est particulièrement marquant quand l'autre est une personne ayant un handicap mental, car elle devient un signe et un instrument de ma construction personnelle. Nous leur renvoyons si souvent l'image de personnes inutiles, ce qui augmente leur souffrance.

Par exemple, je n'ai jamais été mieux accueilli que par Fabien qui est trisomique, et Romain m'a appris que pour vivre avec lui, je n'avais pas besoin de paraître, car

dans tous les domaines « il n'y avait pas de match », j'étais très supérieur et il était si dépendant. Il m'a renvoyé à mes petites filles que je ne voulais pas voir. Je me suis ainsi beaucoup simplifié.

Pour mener un projet différent, il y a un moteur : la sensibilité à la détresse de personnes ayant un handicap mental et à celle de leur famille.

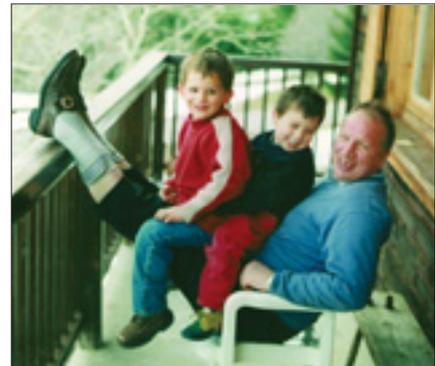
Cela a des conséquences, par exemple, lorsqu'un choix technique implique un retard de 6 mois du projet, il a peu de chance d'être retenu, dès que l'on considère la fatigue de familles qui n'en peuvent plus.

Déroulement technique du projet :

- trouver un terrain et obtenir un permis de construire
- être agréé par le Conseil général qui financera les prix de journées des personnes accueillies,
- trouver des financements (fonds propres + emprunts),
- construire en respectant les contraintes légitimes faites à ce type d'établissement,



- définir les critères d'accueil,
- recevoir les familles qui ont entendu parler du projet,
- recruter un directeur dans le but de lui déléguer la quasi totalité des pouvoirs,
- recruter l'équipe de salariés et de volontaires bénévoles
- ouvrir la communauté de vie en accueillant des personnes
- et enfin, assurer la vie de la communauté et ses évolutions.



Les valeurs du projet

Il s'agit donc de proposer un lieu, un espace, animé par une conscience aiguë de l'enjeu de la reconnaissance et de la place de la relation, qui permet à chacun de nouer avec l'autre des liens qui dépassent la simple relation fonctionnelle. A l'Arche, une partie de l'équipe éducative fait le choix de vivre avec les personnes handicapées dans les foyers. [...] Vivre ensemble permet de faire l'expérience de relations où chacun s'enrichit de l'altérité et cesse de considérer l'autre uniquement sur le mode du handicap ou de la différence. (Projet associatif de l'Arche en France)

Ce partage de la vie quotidienne, c'est la vie communautaire que propose l'Arche, c'est ce que l'Arche cherche à exprimer quand elle dit que les foyers mènent une vie de type familial.

Cette vie ensemble dépasse les foyers eux-mêmes par la diversité de liens qui se créent au travers de l'histoire de chacun, des foyers et des intervenants extérieurs. Plusieurs « foyers » (maisons à caractère familial de 4 à 8 personnes porteuses d'un handicap) et les réseaux relationnels des personnes accueillies, forment ainsi une communauté de l'Arche et par là même le capital social de chaque membre de la communauté. Ceci vise à développer la dimension sociale de la personne porteuse de handicap.

Cette richesse des relations est le socle de l'accompagnement des personnes, de leur croissance et de leur épanouissement.

Un point sur l'avancement du projet :

- Le Conseil Général des Alpes-Maritimes et la mairie de Grasse nous soutiennent.
- Nous avons reçu un avis favorable du CROSMS (Comité Régional de l'Organisation Sociale et Médico-Sociale) qui assure le financement récurrent (le paiement par le Conseil général des prix de journée dus par les personnes accueillies).
- Grâce à un généreux legs, nous avons déjà un terrain et un mas.
- En dehors du foncier, le budget de l'opération est de 5,4 millions d'euros.
- Il nous manque encore 750 000 € de fonds propres nécessaires au lancement des travaux.

Nous devons trouver 750 000 € pour mener à bien ce projet.

Vous pouvez soutenir ce projet en adressant un don par chèque à l'ordre de

"La Fondation Les amis de l'Arche / Grasse"
à l'adresse suivante :
Projet Arche de Jean Vanier à Grasse
39, bd Emmanuel Rouquier
06130 GRASSE
(un reçu fiscal vous sera alors délivré).

Pour conclure ...

Laurent TESTARD

En relisant les témoignages et articles de ce numéro, une des conclusions qui me semble pertinente est que les étudiants de l'ENSIMAG sont convenablement outillés pour la création d'entreprise :

- Techniquement tout d'abord, l'enseignement dispensé par l'école, le choix de ne pas sacrifier aux « modes » passagères pour privilégier l'enseignement de fond et de matières théoriques est probablement une donnée précieuse pour à la fois créer son activité mais aussi l'inscrire dans la durée et la diversifier. Je tiens à saluer particulièrement le parcours de Christophe Reiss qui, au sein de sa société Ventilone, a su réussir à attirer l'attention des professionnels de l'énergie en remportant en 2007 le prix Paul Louis Merlin décerné par la Fondation Paul-Louis Merlin, la Fondation de France et la Chambre de commerce et d'industrie de Grenoble, qui récompense l'innovation, la création d'entreprise et d'emplois en région grenobloise.

- Pour les élèves récents, le cursus « création d'entreprise » permet à ceux qui le désirent de se frotter aux techniques de la création et ainsi de réaliser des essais à blanc de positionnement sur un marché, qui ne peuvent plus être réalisés dans de bonnes conditions lorsque ils sont effectués « pour de vrai ». Ainsi, la confrontation de leurs idées lors des soutenances des projets création d'entreprise auprès de personnes issues de cultures différentes est une expérience précieuse qui, même si elle n'est pas appliquée immédiatement dans le cursus, se révélera certainement utile un jour pour les étudiants concernés.

Mais les études ne sont pas tout. Parmi les éléments qui peuvent influencer sur le processus de transformation d'un étudiant en entrepreneur, on peut citer le parcours professionnel, le contexte économique, les opportunités, et probablement plus que tout l'individu (pour paraphraser Ludovic Le Moan).

Pour conclure, je reviens sur mon expérience personnelle, et en me replaçant quinze ans en arrière, je me rends bien compte que rien ne me prédestinait particulièrement à cette évolution vers l'entrepreneuriat (pas d'antécédents familiaux ni de dévotion spéciale !). J'espère que de nombreux étudiants et diplômés auront comme moi la chance de réaliser cette expérience d'une richesse incomparable.

Remerciements

Je tiens à remercier l'ensemble des rédacteurs des articles de ce numéro, et plus particulièrement nos auteurs invités qui ont bien voulu assurer les articles de fond sur la création. Je remercie Sophie Pellat pour son engagement personnel pour l'écriture de l'article sur INRIA-Transfert et son objectivité, ainsi que Yves Peynaud pour le travail impressionnant qu'il a fourni en allant interviewer les créateurs issus de l'ENSIMAG et en rédigeant un article de grande valeur sur un thème que les spécialistes en informatique ne maîtrisent pas toujours... Je tenais de plus à remercier chaleureusement ceux qui m'ont accompagné (supporté ?) au sein de l'AAE ENSIMAG pour cette année particulièrement intense dont un thème majeur fut la création d'entreprise : Mouna, Francis et Alexandre notamment, ainsi que l'ensemble des participants au groupe grenoblois de l'AAE !

la vie de l'association

Prochaine AG en duplex Paris-Grenoble, lundi 26 mai 2008

Afin de permettre aux adhérents de nos deux foyers d'activités principaux d'y participer, l'Assemblée Générale aura lieu en duplex Paris-Grenoble le lundi 26 mai au soir.

Venez nombreux exprimer vos désirs pour notre association !

La vie de l'association sur Grenoble

par Fanny Strudel, Commission Communication Rhône-Alpes, Ensimag 1999

Ces derniers mois ont été très riches pour Imag In Action Grenoble. Entre deux tartiflettes et trois raclettes, vous avez été nombreux à participer aux deux derniers dîners-débats sur :

« les modèles économiques du web » avec Laurent Gatignol (Ensimag 1993), directeur Technique France -KEL-KOO/YAHOO !)

« l'offshore » avec Jean-Luc Bernard, PDG Astek.

Deux occasions pour échanger avec des anciens de l'ENSIMAG, des professionnels et des élèves dans une très bonne ambiance.

Nous sommes à la recherche de nouveaux sujets et intervenants pour les dîners-débats et nous cherchons toujours à enrichir l'offre destinée aux anciens élèves alors n'hésitez pas à nous soumettre vos idées et pourquoi pas, vous impliquer dans l'association, le travail ne manque pas !

Contact : contact@aae-ensimag.com

Groupe : aae-gre-ensimag@yahoogroupes.fr

Les événements parisiens

Nadia Robinet, responsable du groupe événements parisiens, Ensimag 1990, participe à la co-organisation du cycle de conférences G9+ sur le thème des femmes dans le high-tech.

Ces derniers mois se sont traduits par deux événements pour Imag In Action Paris :

« une conférence pour concilier « Travail et plaisir » animée par Hervé Raynaud (ancien enseignant à l'ENSIMAG et professeur de psychopathologie à la Sigmund Freud University)

« une soirée entrepreneuriat avec comme invité d'honneur Ludovic Le Moan, Ensimag 1988, créateur de Any-

ware Technologies et de Goojet (prix de la meilleure start-up lors du WEB3).

Sont en cours de préparation, pour cet été, une table-ronde autour du thème des logiciels libres et pour cet automne, une fête consacrée à la Finance.

Si vous souhaitez rejoindre le comité d'organisation d'événements parisiens, animer des conférences ou soumettre vos idées, n'hésitez pas à nous contacter.

Contact : nadia.robinet@aae-ensimag.com

Groupe : imaginactionparis@yahoogroupes.fr

Contribution de l'AAE Ensimag au G9+

L'institut G9+ rassemble les commissions « informatique, télécoms, multimedia » constitués par les anciens élèves des grands établissements de l'enseignement supérieur français.

Francis Cornut, PDG DeriveXperts, Ensimag 1988, est intervenu lors de la table ronde du G9+ co-organisée avec Mines informatique Clubs Mines-Ponts-Télécoms Finance, ENSIMAG, clubs informatiques, EM LYON, RMS ayant pour thème « **Le Système d'Information dans la Finance** » et pour intervenant principal Louis Doucet, Directeur Général de GE Money Bank.

La table ronde « **Les NTICs en plein essor au Maroc** » avec des intervenants prestigieux co-organisée avec Mines Informatique, EM Lyon, Arts et Métiers Informatique et Telecom, CNISF a connu un véritable succès avec plus de 130 participants.

Focus 2008 du Benchmark SI : études VOIP et externalisation

par Gérard Piétrement, responsable Groupe Benchmarker votre SI, Ensimag 1974

L'étude Benchmark des systèmes d'information 2007 a été effectuée sur le SI de 49 entreprises françaises de 1300 personnes et de 722 millions d'euros de chiffre d'affaires en médiane.

Cette année 2008, nous animons un benchmark sur deux focus : la VOIP et l'externalisation.

Les résultats de ces focus vous permettent :

- de dresser un état des lieux précis de la VOIP et/ou de l'externalisation par rapport aux autres entreprises, d'évaluer les points forts et les points faibles en terme d'organisation,
- de vous procurer la liste et le retour d'expérience des

la vie de l'association

projets d'externalisation effectués,

- d'analyser la façon dont les entreprises couvrent la VOIP par un système plus ou moins élaboré.

Les entreprises ont la possibilité de participer aux focus qui les intéressent, nous avons comme objectif une centaine d'entreprises pour le focus sur la VOIP.

Les questionnaires sont terminés, la souscription à l'étude a lieu de début mai à fin septembre, pour des résultats présentés à la fin de l'année.

Nous rappelons que les sociétés ont trois possibilités :

- soit renseigner le questionnaire et disposer du rapport de synthèse en contrepartie,
- soit renseigner le questionnaire et disposer du rapport de synthèse et des résultats détaillés avec positionnement de l'entreprise moyennant une contribution de 800 Euros,
- soit acheter l'étude complète au prix de 1200 Euros sans renseigner le questionnaire.

Pour plus d'informations, rendez-vous sur notre blog : <http://observatoire-si.over-blog.com>

Promotion de l'Ensimag

- Nous remercions les diplômés qui ont contribué cette année à renforcer la promotion de notre école dans les classes préparatoires grâce à leur témoignage de professionnels en activité aux côtés du corps enseignant et des élèves. Nous voulons en 2008 amplifier ce mouvement.
- Si vous êtes prêt à intervenir fin 2008 dans les classes préparatoires, nous vous invitons à contacter Denis Machuel, Ensimag 1989, denis.machuel@aae-ensimag.com.

- **L'Ensimag était présente au salon des Grandes Ecoles de décembre 2007.**

Jean-Philippe Couturier, Ensimag 1998, PDG d'Inoven, a représenté l'école à la conférence « Quelles carrières après une école d'ingénieurs ? ».

Prochaine revue I-Mag Octobre/ Novembre 2008 : à l'heure de l'internet global

Rédacteur en chef : Jean-Marc Darrigol, Directeur R&D Yahoo !, Ensimag 1988

Si vous souhaitez écrire un article dans cette revue ou proposer un thème pour nos revues 2009, nous vous invitons à écrire à : contact@aae-ensimag.com

Où en sommes-nous ?

par Mouna Beyk, présidente AAE Ensimag, Ensimag 1989, mouna.beyk@aae-ensimag.com

••• Equilibre financier

Notre année 2007 est équilibrée financièrement grâce à la mobilisation de nos diplômés :

- cotisations
- promotion des insertions publicitaires dans la revue auprès de leurs entreprises
- promotion du benchmark des SI auprès de leur DSI aux actions menées par notre assistante, Catherine Petit
- vers les recruteurs pour l'abonnement annuel.
- vers les DSI hors de notre réseau pour la promotion du benchmark des SI

Afin de continuer dans ce cercle vertueux et aller plus loin dans nos actions, nous avons besoin de tous pour :

- atteindre notre objectif de 500 cotisants en 2008
- promouvoir nos nouvelles offres :
 - partenariat Entreprises- AAE Ensimag
 - étude sur la voix sur IP
 - étude sur l'externalisation du SI

••• Nouvelle charte graphique pour notre site

Nous tenons à remercier tous les bénévoles qui ont réalisé ce projet et, tout particulièrement, Sylvain Gautier, Ensimag 2006, webdesigner et Laurent Goujon, Ensimag 2003, administrateur.

••• Annuaire

Les TOPS 20 (2007) des entreprises qui recrutent nos diplômés, fonctions de nos diplômés, régions de nos diplômés sont à jour sur notre site.

Diplômés recensés dans l'annuaire	5256
Nombre d'adresses électroniques	4050
Nombre d'adresses postales	3250

N'hésitez pas à mettre à jour vos codes fonctions et les entreprises pour lesquelles vous travaillez pour rendre nos statistiques plus fiables et plus complètes! Même si vous vous déclarez non visible pour les diplômés et/ou les recruteurs... <http://annu.aae-ensimag.com>

Offres d'emploi

De nombreuses offres d'emploi (junior à senior) sont reçues par notre association : plus de 2700 en 2007. Vous trouverez toutes les informations pour y accéder sur notre site : <http://www.aae-ensimag.com>

la vie de l'association



Adieu Loïc

Nous avons appris avec tristesse le décès accidentel le 22 Février 2008 au Grand Som de Monsieur Loïc Forest, Ensimag 2002.

Les anciens élèves de l'Ensimag adressent à ses proches leurs condoléances et leur soutien moral dans cette épreuve.

Jean-Louis Roch (professeur à l'ENSIMAG) :

Loïc était un étudiant particulièrement vif et attachant, qu'en tant qu'enseignant j'ai toujours connu souriant et enthousiaste ! Premier élève de l'ENSIMAG à séjourner à l'Université du Chili, il avait été un brillant ambassadeur de notre école et le succès de son séjour a motivé depuis d'autres échanges. Lors de notre rencontre en décembre dernier à l'INSA de Rouen où il avait brillamment obtenu un poste de Maître de Conférences, il m'avait présenté les directions dans lesquelles il poursuivait, avec succès, le développement de collaborations internationales scientifiques franco-chiliennes. Le succès de son parcours est un exemple pour les élèves-ingénieurs de l'ENSIMAG.

Jacques Demongeot (son directeur de thèse) :

Loïc était pour nous un jeune chercheur accompli, parce qu'il avait été un thésard exemplaire. Toujours à l'affût, il avait rassemblé tous les outils nécessaires à sa thématique

d'élection, la modélisation de la morphogenèse et, après les problèmes majeurs qu'il avait résolus (croissance des arbres, embryogenèse de la gastrulation, croissance des phanères), ses futurs domaines d'application étaient innombrables, depuis le développement normal des animaux et des plantes, jusqu'à la dysgenèse du vieillissement, en passant par la dynamique des épidémies. Loïc, jeune à jamais dans notre souvenir, aide-nous à réaliser ton programme.

Les collègues et amis de Loïc du Département Génie Mathématique et du Laboratoire de Mathématique de l'INSA de Rouen :

Dès son arrivée, Loïc a montré une extraordinaire capacité d'écoute à la fois dans son enseignement et sa recherche. Il était foncièrement généreux avec une grande conscience sociale. Enfin il était ravi d'impulser de nouvelles idées et de participer à des projets avec nous, dans la bonne humeur, sans jamais se prendre au sérieux.

Ses amis :

C'est quelqu'un qu'on ne pourra pas oublier. Il a toujours été "présent", disponible pour une soirée ou un défi avec ses potes, "les renés", "les jackys" ou "les marcel" comme il aimait nous appeler. On se souviendra de ses expressions mythiques, mais surtout de sa gentillesse, sa simplicité et de la joie de vivre qu'il semait partout. Il restera l'un des plus remarquables (et remarqués) responsables com' du cercle des élèves de l'Ensimag. Loïc aimait tout le monde, savait rire de tout avec tous. Loïc, tu nous manques déjà.



cimpa

Votre partenaire PLM

Créé en 1995 à l'initiative d'EADS, Cimpa est un **acteur majeur et international du PLM** (Product Lifecycle Management / Gestion du Cycle de vie du Produit) : maîtrise des technologies informatiques et des systèmes d'information.

Cimpa vous offre **des solutions personnalisées** en Consulting, développement et intégration d'applications, ainsi qu'un support technique et humain, pour chaque étape du cycle de vie de votre produit.

- Process
- Configuration de Produit
- Applications et Méthodes
- Software
- Simulation et Visualisation
- Entreprise Etendue
- In Services
- Formation et Training

ILS NOUS ONT FAIT CONFIANCE

Airbus, DCNS, Eurocopter, Astrium, Siemens VDO, Total, Bombardier, CEA, Renault, Peugeot, Bouygues Telecom, Air France...

CAD/CAM - PDM

► Consulting ► Solutions ► Support

Venez participer à la croissance de CIMPA
Adressez votre candidature

Madame Françoise Seguela (Responsable de Recrutement)
Email : francoise.seguela@airbus.com



PARIS
1, avenue de la
Cristallerie
92310
Sèvres
Tél. +33 (0)1 46 97 35 48

TOULOUSE
Centreda 1
4, av. Didier Daurat
31700
Blagnac
Tél. +33 (0)5 61 18 60 95

BORDEAUX
Espace Villepreux
37, rue du tronquet
33160
Saint Aubin de Medoc
Tél. +33 (0)5 47 33 99 11

www.
cimpa
• com



THÈME DU PROCHAIN NUMÉRO DE LA REVUE :

A l'heure de l'internet global

rédacteur en chef : Jean-Marc DARRIGOL, Directeur R&D Yahoo ! Ensimag 1988

Vous souhaitez :

- vous investir dans les activités de l'association,
- participer à nos prochaines manifestations,
- faire part de votre actualité professionnelle ou personnelle :

Pour nous contacter :

Association des Anciens Elèves de l'ENSIMAG
68, Bld de Port Royal 75005 Paris - Tél : 00 33 (0)6 28 50 08 85
Email : contact@aae-ensimag.com • Site : www.aae-ensimag.com



Sophis recrute têtes bien faites



Vous êtes ingénieur de formation. Vous recherchez, loin des schémas tout tracés, une entreprise où l'audace, le non-conformisme, l'ouverture sur l'international sont des valeurs-clés. Sophis va vous intéresser. Acteur majeur du marché des logiciels pour les produits dérivés (sur actions, crédit, matières premières, taux, hybrides...), Sophis poursuit

son développement rapide dans les grandes capitales financières. Pour soutenir cette croissance, Sophis recrute.

Ingénieur, vous intégrez notre département Recherche et Développement pour concevoir des logiciels financiers innovants, de très haute technicité.

Consultant, vous participez au plus haut niveau à des projets d'intégration

complexes et de grande envergure, de l'avant-vente à l'après-vente.

Réactif, avec une grande capacité d'adaptation, maîtrisant l'anglais, vous avez de fortes compétences en mathématiques appliquées ou en développement et un intérêt prononcé pour les marchés financiers.

Bienvenue chez Sophis.

Découvrez les carrières Sophis sur : www.sophis.net.

Merci d'adresser votre candidature sous la référence **MAG** à drh@sophis.net ou à Sophis - Ressources Humaines - 30, rue Boissy d'Anglas - 75008 Paris



SOPHIS

New York • Dublin • Londres • Paris • Francfort • Dubaï • Singapour • Hong Kong • Tokyo