



PAR PAULINE SERRAZ

chargée de communication interne et externe à l'École polytechnique

Créer son entreprise

La création d'entreprises est présente sous bien des formes, que ce soit au travers des anciens élèves, de la pépinière d'entreprises, des transferts de technologie des laboratoires ou encore du soutien de la Fondation ou de la Direction des relations industrielles et des partenariats (DRIP). Voici quelques témoignages de jeunes créateurs.

David Remaud (93)

« Développez votre curiosité »

Ancien de la section volley et du binet Point Gamma, David Remaud (93) a créé sa société, PlugN Surf, non sans être passé quelques années par le monde de l'entreprise pour faire ses armes. Il a remporté, avec le produit Wobe, le grand prix de l'Innovation 2009 de la Ville de Paris.



D.R.

David Remaud poursuit sa quatrième année à Télécom ParisTech avant d'entrer chez Motorola comme ingénieur de recherche, puis en R & D chez Alcatel. Cinq ans plus tard, il change de cap en devenant directeur commercial d'une entité d'Alcatel, Nextenso, éditeur de logiciels high-tech.

David cultive cet aspect en montant en 2005 une activité pour les opérateurs virtuels (MVNO) chez Alcatel-Lucent. « Le business, le management et le côté financier étaient proches de la création d'entreprises », souligne David.

Les atouts d'une structure légère

Il décide de quitter Alcatel-Lucent pour créer PlugN Surf en janvier 2009. « Notre analyse a été qu'avec un marché des télécoms de plus en

plus compétitif et la montée en puissance des acteurs chinois, il existait une véritable opportunité d'être plus réactif et plus innovant avec une structure légère et flexible de type *start-up*. »

Le premier tour de financement est une étape critique

« L'envie de créer une entreprise m'est venue assez rapidement dans ma carrière.

C'est une quête personnelle et une aventure, financièrement risquée mais passionnante. L'idée est là à un moment, une équipe se monte et c'est parti. »

Les premiers freins à la création d'une entreprise sont psychologiques : il faut se connaître suffisamment et apprendre à s'appuyer sur

ses points forts et à s'entourer pour compenser ses points faibles.

Le premier tour de financement est aussi une étape critique.

« Mon associé, Yann Lopez, et moi avons mis un an à convaincre des investisseurs de l'intérêt de notre produit Wobe et à finaliser une levée de fonds nous permettant de financer sa fabrication. »

Un joli boîtier

Wobe est un joli boîtier sans fil qui sélectionne automatiquement, grâce à un procédé breveté, le meilleur réseau sans fil parmi ceux disponibles autour de lui (Wi-Fi, 3G, 4G).

Tous les terminaux disposant d'une interface Wi-Fi (téléphone, iPod, iPad, appareil photo, console de jeux) se connectent à Internet grâce à Wobe aussi facilement qu'à la maison.

Produit nouveau sur marché existant

« L'important pour réussir est d'avoir un produit nouveau mais sur un marché déjà existant. En effet il faut être en mesure de produire une étude de marché réaliste et de se concentrer sur les besoins utilisateurs. À quoi et à qui mon produit va servir ? Qui pourrait l'acheter ? »

Plug NSurf a décidé de « licencier » le produit à un leader industriel français pour bénéficier de son expérience en production de matériel électronique grand public et accélérer la distribution du produit. Wobe est disponible en France depuis la fin de l'année dernière.

Dans un deuxième temps, Plug NSurf envisage de développer des applications avec des partenaires et de se lancer à l'international. Les conseils que donne David Re-maud à un futur entrepreneur ?

« Développez votre curiosité, soyez à l'écoute des besoins des gens, apprenez à identifier les talents de vos futurs associés et collaborateurs. Et de manière plus spécifique pour les élèves ingénieurs, allez chercher de la complémentarité auprès d'autres formations (commerciales, artistiques, etc.). Car, si nous sommes reconnus pour notre capacité à innover technologiquement, les jeunes sociétés d'ingénieurs peinent parfois à vendre leurs innovations. » ■

Nicolas Lombard (2002)

« Il faut croire à son projet »

Vous ne vous y retrouvez pas dans la masse d'information sur les entreprises et leurs métiers ? Vous pensez suivre la mode du conseil ou de la finance, sans être persuadé que ce métier vous convient ? Nicolas Lombard (2002) est parti du constat qu'il manquait une information claire et vraie pour l'orientation professionnelle des jeunes diplômés : il a créé JobTeaser, en association avec Adrien Ledoux (ESSEC). La société emploie six personnes, un an et demi après sa création.

■ « À l'X, rappelle Nicolas Lombard, j'étais déjà dans la Junior entreprise. J'ai toujours eu envie de monter ma boîte, de créer, de ne pas faire comme les autres. Après ma quatrième année passée à Columbia University en recherche opérationnelle, je suis entré chez Bain & Cie, cabinet de conseil en stratégie, où j'ai rencontré Adrien Ledoux.

« Nous avons eu l'idée de nous lancer dans le domaine de l'orientation professionnelle suite à plusieurs constats. Les jeunes diplômés suivent souvent une mode plutôt que d'exercer un métier qui leur correspond. Nous parlons d'expérience. »

Une vision réaliste des métiers

« Nous avons choisi une voie simple dématérialisée qui améliore l'efficacité du recrutement en offrant une

vision réaliste des métiers et des entreprises.

JobTeaser ne remplace évidemment pas les forums où se nouent des échanges directs, mais il permet de

mieux discerner le quotidien d'un métier. « Notre première étape a été d'établir des partenariats avec les écoles. En s'intégrant à leurs outils pédagogiques, nous avons acquis une crédibilité auprès des entreprises. Nous avons maintenant un réseau de 30 entreprises partenaires et d'une cinquantaine d'écoles. Le site Web a été lancé en janvier 2009 sans besoin de levée de fonds grâce à la cotisation des entreprises. » ➤



► Mettre les mains dans le cambouis

«La difficulté, souligne Nicolas Lombard, était de réunir les premiers partenaires simultanément pour démarrer l'aventure. Mais j'avais la conviction dès le début que ça marcherait. C'est l'un des piliers de la création d'entreprises : il faut croire à son projet et s'y reconnaître !

«Il ne faut pas avoir peur de mettre les mains dans le cambouis. L'entrepreneuriat est un métier comme les autres et il doit être dé-

sacralisé. Bien sûr, il laisse plus de liberté et de responsabilités mais il ne faut pas avoir peur de tout faire du sol au plafond au début. »

Mieux discerner le quotidien d'un métier

«Enfin, l'argent ne doit pas être le moteur de cette aventure avec le risque d'être fortement découragé. »

Attendre un peu

«L'humilité, l'écoute et l'ouverture d'esprit sont aussi primordiales. Le projet doit être dès le début confronté au regard extérieur au risque de ne correspondre à aucun besoin.

«Enfin, je conseillerai plutôt aux jeunes diplômés de ne pas se lancer tout de suite après leurs études parce qu'un stage ou un premier emploi permet de découvrir le monde du travail et la rigueur professionnelle nécessaire à la création d'entreprises.» ■

Steve Van Zutphen

« Comment transférer la technologie »

Magpie Polymers est une société issue d'un transfert de technologie du laboratoire Hétéroéléments et Coordination (DCPH). Steve Van Zutphen, directeur du projet de *start-up*, revient sur son parcours de créateur d'entreprise.

■ « En postdoc au DCPH, en 2006-2007, déclare Steve Van Zutphen, nous avons développé une technologie, avec Nicolas Mézailles et Pascal Le Floch, et déposé le brevet.

«Il s'agit d'un polymère qui capte spécifiquement les métaux lourds. Il sert aussi bien à dépolluer l'eau qu'à valoriser le métal. Toute une gamme d'aides publiques est à la disposition de la création d'entreprises. Le projet Magpie Polymers a profité de ces aides pour créer la société l'été dernier. »

Nouer des contacts

«Auparavant, rappelle-t-il, j'ai travaillé dans une société de recherche américaine en France, tout en continuant en parallèle à développer la technologie du DCPH, notamment à nouer des contacts avec des industriels pour le *licensing*. Je suis à plein-temps sur le projet depuis mi-février avec Étienne Almorice, qui me complète sur le projet grâce à son expérience en développement. »

Le défi qui se pose est de transformer un bon projet en un produit commercialisable

Un avantage compétitif

« Nous réfléchissons actuellement au marché que nous attaquerons en premier. Il s'agit *a priori* d'un mar-

Construire la suite

« Nous partons avec l'avantage de venir d'un laboratoire, d'une structure de recherche publique qui nous soutient. Nous sommes très suivis par le DCPH et la Direction des relations industrielles et des partenariats (DRIP) de l'École polytechnique. Mais, c'est à nous de construire la suite de l'histoire. »

ché niche où notre produit aura vraiment un avantage compétitif.

«Grâce à notre technologie porteuse (innovation environnementale), il ne nous est pas difficile de lancer le projet Magpie Polymers, mais le défi qui se pose est de l'amener au-delà en créant un produit commercialisable. Pour cela, nous devons définir le besoin de notre client potentiel et développer le produit adéquat. » ■



Étienne Almorice et Steve Van Zutphen ont créé Magpie Polymers.

Alexandre Jacquillat (2007)

« Apprenez à créer une *start-up* »

Alexandre Jacquillat (2007) a suivi le cours de Stéphane Mallat et Bruno Martinaud sur la création d'une *start-up* technologique. Il a développé, avec quatre autres élèves de sa promotion, un projet de création d'un « outil de shopping » instantané.

■ « Ce cours est suivi aussi bien par des élèves ingénieurs que par des étudiants de maîtrise ou de doctorat, ce qui permet de mixer les motivations et les compétences. La première partie du semestre est composée d'enseignements théoriques sur les techniques de management et la création de *start-ups*, complétés d'interventions de créateurs, d'investisseurs et de responsables de valorisation riches d'expériences. »

Reconnaissance d'image

La seconde partie du semestre est consacrée au développement d'un

projet de création d'une *start-up* technologique, du *business plan* à la présentation devant un jury d'investisseurs. Il est basé sur des résultats de recherche de laboratoires de l'École ou du plateau de Saclay.

« Pour ma part, commente Alexandre Jacquillat, j'ai mené avec quatre camarades un projet basé sur une technologie développée dans le laboratoire Imedia de l'INRIA. Nous avons eu un très bon contact avec les chercheurs qui ont apprécié de voir le produit de leurs recherches valorisé en *start-up*.

« Nous avons utilisé une application de reconnaissance d'image



D.R.

pour développer un outil de *shopping instantané* : vous marchez dans la rue, vous voyez un sac à main que vous aimez sur une passante, vous le prenez en photo et notre outil analyse et reconnaît l'image pour vous proposer une commande immédiate, livrée le lendemain ! C'est le marché des mobiles avec applications, les *smartphones*, qui est ici visé.

« Tout au long du semestre, nous avons pu bénéficier de séances de *coaching* personnel pour préciser notre projet, le recentrer, mener les études de marketing, le management et la projection financière. » ■

Gérard Bontron (57), président d'X-Création

« Concrétiser les projets des laboratoires »

L'École polytechnique et la Fondation de l'École polytechnique ont créé « X-Création » pour faciliter toute création d'entreprises issue des laboratoires de l'École polytechnique, en investissant aux côtés des créateurs.

■ Le président d'X-Création, Gérard Bontron, est assisté d'un Comité de sélection de six membres, dont des spécialistes du capital-risque, pour examiner les projets. Six projets ont été retenus et financés à ce jour.

Let it wave est une société de traitement d'images, vendue en mars 2008 avec une forte plus-value.

Genewave est une société d'optroniques pour analyse biologique.

Phasics fait de la correction de faisceaux lasers.

Ergelis exerce dans le domaine du pilotage d'énergie pour grandes surfaces.

Six projets, six sociétés en plein développement

Leosphère commercialise des systèmes de mesure optique pour processus atmosphériques (Lidar).

Xanchem crée et produit des molécules chimiques. Toutes ces sociétés sont en développement.

« Pendant six années d'existence, trop peu de candidats se sont présentés devant le Comité de sélection », regrette le président d'X-Création.

« Nous comptons sur la Direction des

Les aides de deux associations

Les candidats à la création d'entreprises peuvent par ailleurs bénéficier, pour la réalisation de leur projet, de l'assistance de deux associations comptant plus de 150 adhérents chacune.

XMP-Entrepreneur aide ses adhérents (issus de l'X, des Mines et des Ponts) à créer, reprendre et développer leur propre entreprise. Entre cinq et dix entreprises sont créées ou reprises chaque année par les adhérents de cette Association.

XMP-Business Angels est, quant à elle, une émanation de la précédente, dont les adhérents, issus de l'X, des Mines et des Ponts, sont des investisseurs privés qui participent au financement des entreprises en fonds propres. Cette Association, créée fin 2004, a déjà financé plusieurs dizaines de projets.

relations industrielles et des partenariats (DRIP), en contact permanent avec les laboratoires, pour inciter les chercheurs à se lancer dans la création d'entreprises innovantes. » ■