

Compte-rendu de la conférence du 9 novembre 2005  
Insead, Fontainebleau

Cette conférence est la première d'un cycle de rencontres visant à regrouper périodiquement, autour d'un invité renommé et avec des témoignages, tous les acteurs de l'économie locale (recherche publique et privée, enseignement, entreprises, investisseurs) afin de susciter des projets communs fructueux.

Accueil : par Arnoud de Meyer, Professeur et Vice-doyen de l'Insead

L'Insead fait bénéficier ses étudiants MBA (300 à Fontainebleau et 150 à Singapour, deux fois par an) d'un enseignement « Entrepreneurship » illustré par des projets réels de créateurs d'entreprises, orchestré à Fontainebleau par Filipe Santos (Cf. 4 ci-après).

L'Insead assure une formation multiculturelle pour des cadres dirigeants venant de tous pays, mais soutient toute initiative locale qui est l'illustration des processus enseignés.

Rappel des objectifs de la démarche et des actions engagées : par Denis Oulés, Président de Pôle Sud 77

L'activité économique d'un bassin d'emploi se développe en combinant innovation, formation, entrepreneurs et investisseurs. Des actions « top-down » (ressources pour recherche académique, structures d'enseignement, de gestation pour jeunes entreprises...) sont à conjuguer avec des actions « bottom-up » (valorisation du savoir faire et des atouts locaux, du potentiel de recherche et du dynamisme des étudiants...) pour tendre vers l'excellence du territoire sur un domaine privilégié.

La chance de notre bassin d'emploi du Sud Seine & Marne est qu'il héberge un potentiel important d'innovation (2000 chercheurs sur une dizaine de centres) et de formation propice au développement d'activités nouvelles (Insead, Ecole Supérieure de Commerce International d'Avon, Esigetel...) : aujourd'hui, notre rencontre veut favoriser cette fertilisation croisée entre acteurs locaux de l'économie de demain.

L'invité de Synapses : Jacques Lewiner

(Directeur de Recherche à l'Ecole Supérieure de Physique et Chimie de Paris, J. Lewiner gère 140 brevets dont il est propriétaire et est le créateur de nombreuses start-up)

J.Lewiner, sollicité sur le thème "De l'idée au produit et au marché..." rappelle que l'ESPCI, dès sa création à la fin du 19ème siècle, était favorable aux relations entre la recherche et l'industrie : Pierre et Marie Curie, considérés comme chercheurs "purs et désintéressés" par le public, ont déposé un grand nombre de brevets pour valoriser certains résultats de leur labeur.

La recherche recèle un potentiel énorme de procédés, de savoir-faire, dont les chercheurs, pris par leur travail quotidien, n'ont même pas conscience: les laboratoires publics recèlent des brevets qui dorment dans les placards tandis que les laboratoires privés ne savent pas valoriser les leurs sur des marchés autres que leur cœur de métier.

Le chercheur qui souhaite passer de l'idée au produit ne doit pas se contenter de s'adresser au service « Valorisation » de son organisme, souvent lourd administrativement et peu réactif : il doit agir lui-même. Il doit prouver d'abord que l'idée est bonne et la démarche viable ; ensuite il sera toujours temps de régler les éventuels problèmes réglementaires. Le chercheur est le mieux placé pour convaincre l'industriel de l'intérêt de son idée.

A travers quelques exemples, J. Lewiner explique comment le chercheur doit se comporter envers le monde de l'entreprise : négocier avec la direction industrielle ou commerciale (et non pas avec la direction de la recherche !), savoir que le premier brevet est rarement le bon (donc être prêt à écouter les problématiques de l'industriel), bien savoir valoriser sa propre compétence.

L'inventeur doit axer son énergie sur la valorisation de sa valeur ajoutée et ne pas chercher à faire ce que les autres dont c'est le métier font mieux que lui. Sa principale caractéristique doit être la curiosité et il doit se focaliser sur le problème à résoudre.

En cas de grand succès d'un brevet dont on a vendu la licence, l'industriel peut finir par rechigner à verser les royalties, pendant que dans le même temps, on lui demande de serrer ses coûts de fabrication : la solution consiste, suivant l'exemple de J. Lewiner, à gérer et négocier soi-même l'usage de ses brevets plutôt que d'accorder des licences d'exploitation à des tiers.

En matière de gestion d'entreprise, J. Lewiner conseille une "recette à l'ancienne" : gagner plus que ce que l'on dépense et s'entourer de compétences complémentaires et motivées.

Dans le même esprit, l'appel aux investisseurs doit s'effectuer en cours de route, "ni trop tôt, ni trop tard", sous peine de diluer le capital au détriment du créateur.

La collaboration entre recherche et industrie implique la réactivité du chercheur face aux exigences de l'industriel.

Pour conclure, J. Lewiner affirme que l'aventure entrepreneuriale est passionnante : le monde est ouvert, avec des possibilités énormes ; à condition d'être curieux, d'avoir une idée ou une valeur ajoutée bien protégées, même sur un petit créneau, on peut réussir, malgré les blocages ou les défaitistes.

J. Lewiner prône une très grande souplesse générale vis-à-vis des règlements, des règles, des statuts: ne pas se laisser arrêter par de "faux problèmes"...

J. Lewiner répond à quelques questions de la salle sur la propriété industrielle.

Sur la relation entre PME et grands comptes il regrette les pratiques des acheteurs qui appliquent à la technologie les pratiques de la grande distribution. Une telle démarche est peut-être rentable à court terme mais elle risque surtout de tuer l'innovation et met en péril l'entreprise à long terme.

Les intervenants locaux de Synapses :

1. Bruno Gérard, société Oxand à Avon

Oxand offre des solutions (systèmes d'information, monitoring et conseils) pour optimiser la maintenance des grandes infrastructures dans les secteurs de l'énergie (pétrole, hydraulique, nucléaire...), et des transports (autoroutes, ponts, tunnels, ports...).

Il s'agit de fournir au client une identification et une quantification des risques, d'anticiper les effets de vieillissement et de mesurer l'efficacité des solutions proposées, tant en termes techniques (réduction des risques) que financiers (réduction des coûts).

Créée en août 2002, Oxand réalisera 1,7 M€ de C.A fin 2005.

Bruno Gérard rappelle son parcours (Docteur en Génie Civil ENS Cachan, ingénieur chercheur responsable du laboratoire des bétons à EDF jusqu'en 2001) et retient de son expérience d'entrepreneur quelques leçons :

- ne pas sous-estimer l'organisation ni les barrières psychologiques : p.e partager avec un partenaire n'est pas évident.
- rechercher des clients est plus important que solliciter des aides publiques ou des subventions.
- savoir recruter des gens plus efficaces que soi.
- corrélativement, savoir se séparer de quelqu'un qui ne répond pas aux besoins de l'entreprise.

## 2. Victor Augais, MBA Insead 2004, fondateur d'Urban Football

Désireux de créer son entreprise, mais n'étant ni chercheur ni ingénieur, Victor a cherché un produit disposant d'un avantage concurrentiel (un marché, pas d'offre) et dont le Business model avait déjà fait ses preuves.

Par le réseau de l'Insead, il a eu connaissance d'une offre de loisir (jeu du football à 2 X 5 joueurs) qui connaît un grand succès en Grande-Bretagne : les terrains privés, outdoor ou indoor, se louent à l'heure, et disposent d'aménagements annexes (bar, restaurant).

Après une étude et une validation du marché, Victor et ses associés ont dupliqué et adapté ce modèle à la France ; une première levée de fonds de 900 K€ auprès d'investisseurs particuliers (dont les Business Angels de Club Invest 77) et un prêt bancaire de 1,25 M€ permettent d'ouvrir en ce mois de novembre un centre à Puteaux, suivi l'an prochain d'un centre à Meudon.

Les conseils de Victor sont de :

- savoir que tout va être plus long, plus dur, plus cher...que ce qui était prévu.
- savoir s'entourer et prendre des conseils.

### 3. Gilles Vacher, Président de Club Invest 77

La mission de Club Invest 77 (créé en 2000, constitué en association loi 1901) est de permettre à ses membres d'acquérir, progressivement et ensemble, une culture de Business Angels et de leur présenter pour investissement des jeunes sociétés à caractère innovant et à fort potentiel.

Les Business Angels participent de manière minoritaire au capital de la société et l'accompagnent de leurs conseils durant son développement.

Exclusivité est donnée aux projets situés en Ile de France, ce qui fait de Club Invest 77 un acteur du réseau local de la création d'entreprises.

Les membres du Club (au nombre de 25) ont des profils variés, ce qui assure un enrichissement mutuel et une démultiplication des compétences et du relationnel.

Fin 2004 a été créée la Société de Capital-risque "Business Angels 77" pour mutualiser les investissements et les risques, et augmenter le montant unitaire par entreprise financée.

Quatre entreprises (dont Urban Football) sont financées et accompagnées à ce jour par Club Invest 77.

### 4. Filipe Santos, Insead, et Pierre Jouvelot, Ecole des Mines, Fontainebleau

Filipe Santos, professeur de Victor Augais durant son MBA en 2004, rappelle le dynamisme et les qualités de celui-ci. Un bon entrepreneur doit avoir un rêve et savoir convaincre.

Filipe Santos présente l'enseignement de l'Insead en matière de création d'entreprises : ce MBA se répartit sur 10 mois très intensifs ; il concerne 900 étudiants (dont 300 à Singapour) par an en deux promotions et est très demandé.

Une cinquantaine d'étudiants créent immédiatement leur entreprise après leur MBA, dont deux à trois seulement en région parisienne.

Un réseau d'organisations (Insead Entrepreneurship Club, Entrepreneur in Residence Program, Alumni Venture Network Website) fournit des contacts en coaching, "role models" et fonds aux futurs créateurs.

Filipe insiste sur le fait que les étudiants suivant les cours en même temps qu'ils conçoivent ou développent leur projet d'entreprise, peuvent concilier leur formation avec un développement réalisé en coopérant avec des entreprises locales.

Les contacts et les partenariats avec les chercheurs sont encouragés : ainsi Pierre Jouvelot évoque-t-il cinq projets potentiels communs à l'Insead et aux centres de recherche de l'Ecole des Mines.

Intervention de Michel d'Halluin, maire de Remauville : la démarche de Pôle Sud 77 est un message d'espoir. Il veut s'associer avec d'autres communes pour engager des actions concrètes favorisant la création et l'accueil de jeunes entreprises du type précité.

Choix d'un axe de développement technico-économique

Denis Oulés rappelle qu'une des missions que s'est donnée Pôle Sud 77 est d'identifier un axe, un fil conducteur, qui pourrait guider un développement économique tiré par la recherche et ses innovations : il permettra de hiérarchiser des allocations de ressources et d'orienter des investissements structurels publics, et génèrera des transferts de technologies vers les marchés par création de nouvelles lignes de produits dans des entreprises locales ou de jeunes entreprises innovantes.

Ainsi naîtra un pôle d'excellence recensant savoirs, acteurs et facteurs concurrentiels, pour mutualiser des atouts, mûrir des projets et incuber de nouvelles activités...

Bernard Templier souligne qu'à l'issue des réunions de Vulaines, une orientation générale vers le développement durable était préconisée.

Une rencontre ultérieure avec les responsables de recherche a permis de cibler l'acoustique comme thème fédérateur et porteur possible.

Ce thème concerne déjà des entreprises locales telles SNECMA et EDF pour leurs propres besoins : il est nécessaire d'étudier et de proposer une coopération, une ouverture, un transfert vers des besoins ou des demandes autres. L'exemple de la réduction du bruit des éoliennes est donné.

Ce domaine répond à des attentes sociétales fortes et concourt au développement durable

Bernard Eid esquisse une "feuille de route" qui pourrait être suivie : état de l'art, identification des meilleurs labos, détection d'innovations pouvant générer des produits, demande du marché, demande sociétale, etc.

Il semblerait que certaines technologies de ce domaine soient recensées comme importantes dans l'enquête en cours (du ministère de l'industrie) pour l'horizon 2010, et il apparaît qu'aucun des cinquante cinq pôles de compétitivité labellisés par le récent CIIACT n'a choisi ce thème comme axe majeur.

Les développements possibles dans ce thème (par exemple les capteurs acoustiques) seraient très utiles pour le pôle « Ville, Mobilité Durable » voisin du Nord Seine & Marne, et sans doute attendus par le pôle mondial « System@tic » d'Ile de France (tout système comprend des capteurs d'informations, des logiciels, et des actionneurs...).

## Conclusion

Denis Oulés remercie l'Insead (Arnoud de Meyer, Ludo Van Der Heydin, Filipe Santos) pour leur accueil et appui, Jacques Lewiner pour son brillant et tonique message, Bruno Gérard, Victor Augais et Gilles Vacher pour leurs témoignages, et invite tous les participants présents à poursuivre leurs questions et échanges autour d'un verre offert par l'Insead.

Auparavant, il lance un appel à idées pour des projets utilisant l'acoustique.

Il demande aussi des avis sur cette première réunion, et des suggestions pour les suivantes qui pourraient avoir lieu tous les deux mois en un lieu différent.

Et enfin, en remerciant les membres du bureau de l'association « Pôle Sud 77 » qui contribuent bénévolement à sa construction, il encourage tous les présents à adhérer, et à susciter des adhésions de leurs amis et collègues afin de favoriser le mouvement engagé: toutes les contributions, analyses et comptes-rendus de travaux (et les modalités d'adhésion) sont accessibles sur le Web en

[www.polesud77.asso.fr](http://www.polesud77.asso.fr)

MH : 18/11/2005