

Trois start-up - Trois parcours

La mode est aux start-up censées renverser la table et redonner tout son lustre à la France industrielle de demain. Mais est-ce si simple ?

Sil est de bon ton d'avoir un brin de scepticisme dans ce futur doré, il n'en demeure pas moins vrai que plusieurs jeunes pousses s'intéressent de nouveau au monde industriel. Tous les talents ne sont pas focalisés sur la santé individuelle ou les jeux. Il existe des entreprises françaises qui se créent dans les créneaux de la gestion de l'énergie, dans le PLM ou les logiciels de simulation ou de contrôle/commande.

Alors, peut-on compter sur elles pour relever la France industrielle ? A vous de juger dans ce débat autour de trois intervenants. Ils confirment que la période d'incubation reste longue, voire très longue dans notre monde industriel, que

faire sa place n'est pas simple et que les aides restent toujours aussi rares.

Trois invités pour parler start-up

Nous avons invité autour de la table Nicolas Stori, c'est en 2011 qu'il crée une start-up - Astrée Software pour aider les industriels dans l'optimisation de leur unité de production.

Eric Descargues, pour sa part, co-crée DocDoku en 2006, une société technologique créatrice de solutions digitales, notamment dans le domaine de l'Open Innovation avec une plateforme Open Source de PLM.

Nous avons proposé à une ancienne start-up, S.P.R.I.N.G. (Société de Productique et de Recherche en Imagerie Numérique et Graphique) qui intervenait autour d'un logiciel Computer-vision avant de bifurquer sur le

développement d'un logiciel de simulation d'usinage, de les rejoindre. C'est Gilles Batier, créateur de l'entreprise en 1983, qui est présent.

A les écouter le premier critère reste la technique, ne se lancent dans le secteur industriel que des entrepreneurs qui ont une formation technique, en général de type ingénieur. Et c'est peut-être ce vernis de technicien de terrain qui les pousse à ne pas trop utiliser le terme de start-up pour se qualifier comme l'explique Nicolas Stori « *d'un côté le terme start-up donne une image de la société parfois négative, une société sous perfusion et qui n'assume pas son chiffre d'affaires. A l'inverse l'appartenance à une société peut avoir une image positive* ». Sur le terrain, face au client qui ne veut prendre aucun risque, le terme de start-up est donc à manipuler avec précaution.





Viser l'international

Ils insistent sur le fait d'avoir un mixte comme l'explique Eric Descargues « lorsque vous souhaitez vous lancer, il faut une équipe, un plan d'action, la technologie... et surtout savoir à qui on veut la vendre et quelle problématique elle résout chez les futurs clients. Si le marché est inexistant, la croissance sera nulle ». Un propos qui semble évident, et ses confrères rajoutent qu'une solution technique ne suffit pas, surtout pour un ingénieur qui pourrait ne se focaliser que sur cet aspect, il faut un marché, si possible, international.

Et nos start-up sont ambitieuses toutes rêvent de passer au stade de PME, puis d'ETI... comme l'indique Nicolas Stori « nous sommes contraints à faire de la croissance. Lorsque l'on travaille dans le monde de l'industrie, il est impossible de rester trop petit ».

Pour cela le parcours est parfois semé d'embûches, mais aussi de coups de pouce. C'est le cas de Gilles Battier qui le reconnaît bien volontiers « nous sommes rentrés sur le marché indien, et avons signé des contrats, grâce au soutien de Dassault Aviation, Thales et Snecma ». Reste que ce soutien semble moins offensif que celui pratiqué par nos voisins allemands qui exigent que leurs fournisseurs locaux soient retenus.

L'exemple de l'Inde montre à quel point penser International, et donc exportation, est essentiel pour exister dans le temps. Gilles Battier donne même une recette simple qui consiste, la première année, à avoir une trésorerie suffisante pour continuer sans aucune commande. Une année blanche qui rassure tout le monde, et met en perspective le sujet du financement.

Organiser son capital

Dans un premier temps, en partant du principe que la trésorerie est un point principal, nos interlocuteurs sont d'accord pour dire qu'il faut, dès le départ,

Seulement si les aides sont un aspect du financement de l'entreprise, Gilles Battier insiste sur un autre aspect à savoir « prévoir l'ouverture du capital dès la création de l'entreprise pour que des financeurs puissent intégrer l'entreprise. Il ne faut pas oublier que le B to C fait plus rêver les investisseurs que le B to B dans l'industrie ».

Les financements obtenus, l'exportation démarrante... il reste à compléter l'équipe avec des techniciens, des ingénieurs, des jeunes et moins jeunes. Le sujet ne s'avère pas simple, d'autant plus que nos start-up sont encore jeunes et peu connues des jeunes recrues. Et les difficultés ne se résument pas aux ingénieurs et techniciens, la partie commerciale est affectée, les meilleurs commerciaux

Leurs plus beaux souvenirs ?

Gilles Battier : Le jour où nous avons remporté un contrat auprès de l'US Air-force, face à un concurrent américain, je me suis dit – ça y est nous avons la meilleure technologie au monde.

Eric Descartes : Chez Airbus, nous sommes rentrés par la porte de l'innovation en proposant notre solution pour diffuser la maquette numérique dans toute l'entreprise étendue d'Airbus à travers le Web, personne ne savait le faire. Un premier succès, un premier grand souvenir.

Nicolas Stori : Un jour, alors que nous ne nous y attendions pas forcément, un client nous annonce qu'il a décidé de déployer, dans quatre sites différents, notre logiciel. C'était le signe de la récurrence, du déploiement de notre offre.

être autonome et franchir les trois premières années critiques. Pour Astrée Software « nos premières aides de la BPI sont parvenues après les trois premières années d'existence, et il s'agit d'emprunt/financement remboursable ».

De plus, il faut de solides arguments pour prouver que le Business Model est viable.

restant les créateurs de l'entreprise qui, du coup, n'occupent pas leur temps au développement de l'entreprise.

Passer de start-up innovante à PME capable de déployer sa technologie au niveau mondial, avec des vendeurs capables d'aller au Canada, en Inde ou en Chine, reste pourtant indispensable. ▲

