

L'INCUBATEUR DE SCIENCES PO AU SERVICE DES JEUNES ENTREPRENEURS

« Que faire pour encourager le prochain Mark Zuckerberg s'il est à Sciences Po ? »

C'est en somme la question que s'est posée la direction face au succès de Facebook, le réseau social créé en 2004 à Harvard par cet étudiant de 20 ans et qui est devenu un succès commercial planétaire. Pour y répondre, Richard Descoings et l'administration de Sciences Po ont fait le pari de créer une structure qui encourage les étudiants à devenir des porteurs de projets, à prendre des risques en créant leur société. C'est ainsi qu'est né en 2008 le programme Sciences Po Entrepreneurs et son incubateur d'entreprises. Responsable de ce projet, Maxime Marzin nous propose un premier bilan de ses trois premières années d'existence. Nous avons également recueilli les témoignages de deux jeunes entrepreneurs, passés par l'incubateur et aujourd'hui en pleine ascension, Emmanuel Cotsyannis, fondateur des Dîners d'Héloïse, et Mathieu Lhoumeau (M 08), fondateur de Contract Live.

Propos recueillis par Anne-Sophie Beauvais (D 01) et Ludivine Reynaud



Maxime Marzin

« 33 projets d'entreprise, source de fierté pour Sciences Po »

Comment fonctionne Sciences Po Entrepreneurs ?

Sciences Po Entrepreneurs, c'est un parcours de création d'entreprises qui doit stimuler les vocations, former des porteurs de projets et les emmener vers la création de leurs start-up dans le cadre de l'incubateur d'entreprises. Les cours d'initiation à l'entrepreneuriat sont accessibles à tous les élèves de master, certains cours sont également ouverts aux élèves de deuxième année du collège universitaire. Ce sont 300 élèves au total qui suivent ces cours. Après présentation de projets, les meilleurs sont invités à un cours de construction de business plan que peuvent également suivre des anciens de l'Institut, diplômés depuis moins de cinq ans. Ce cours doit permettre de consolider les dossiers qui seront présentés devant un jury. Les projets sélectionnés se voient alors offrir un an de vie en incubation.

Bilan et témoignages

Combien de projets ont-ils vu le jour grâce à l'incubateur ?

Nous fonctionnons par semestre, donc nous intégrons quatre ou cinq nouveaux projets tous les six mois. Au total, 33 projets sont passés par l'incubateur depuis son lancement, en juin 2008.

Concrètement, en quoi l'incubateur est-il un "plus" pour un jeune entrepreneur ?

Avant tout, les étudiants admis dans l'incubateur bénéficient de notre part d'une aide concrète, l'"hôtellerie" – c'est-à-dire un soutien logistique qui peut se révéler précieux : des locaux, qui sont situés rue de Grenelle, à proximité de l'école, des lignes de téléphone et des logiciels Microsoft gratuits. Surtout, ils sont accompagnés par des partenaires professionnels qui les aiguillent et les soutiennent, notamment sur le plan juridique et comptable.

Quel est votre rôle en tant que responsable de l'incubateur ?

Mon rôle est d'accélérer la maturité des projets. J'aide ces jeunes à rencontrer la bonne personne au bon moment. Et, pour cela, le réseau des anciens est une mine de contacts. D'ailleurs, l'incubateur jouit d'un lien privilégié avec les alumnis, par l'intermédiaire de Jacques-Henri Eyraud, enseignant fondateur de Sciences Po Entrepreneurs et aujourd'hui président du groupe Entreprise des alumnis et membre du conseil d'administration de l'Association.

Les étudiants apprécient-ils l'aide apportée par l'équipe de l'incubateur ? Quels retours en avez-vous ?

L'attitude des élèves évolue sensiblement au cours de la période passée dans l'incubateur. D'abord très réticents à accepter la moindre remarque, ils entrent ensuite dans une seconde phase au cours de laquelle ils sont au contraire extrêmement désireux d'entendre les conseils de l'équipe. Vient ensuite la dernière période, au cours de laquelle les élèves se lancent véritablement dans le bain de l'entrepreneuriat et redeviennent moins à l'écoute : on ne laisse plus entrer le grand frère dans la chambre – période parfois difficile à accepter pour l'équipe d'enseignants.

Un point qui me tient à cœur : la plupart des étudiants qui ont lancé leur entreprise avec succès demeurent, à l'issue de leur passage par l'incubateur, très attachés à Sciences Po.

► <http://www.facebook.com/sciencespoentrepreneurs>

Un projet d'entreprise a plus particulièrement retenu votre attention ?

Celui de Mathieu Lhoumeau, Contract Live, car son idée est née de l'identification d'un vrai besoin. Le déclic lui est venu lors d'un stage chez Free. À sa grande surprise, l'entreprise gérait ses contrats d'une manière absolument archaïque : tout était fait à la main, sans rien d'informatisé. L'idée lui est donc venue de créer un logiciel de gestion dématérialisée de contrats.

Un autre exemple de success-story ?

Un autre projet qui, cette fois, partait d'une véritable passion, Les Diners d'Héloïse, fondé en 2007 par Emmanuel Cotsoyannis. Son entreprise intègre aujourd'hui plusieurs activités : un ser-

« Un point qui me tient à cœur : la plupart des étudiants qui ont lancé leur entreprise avec succès demeurent, à l'issue de leur passage par l'incubateur, très attachés à Sciences Po. »

vice de traiteur, l'organisation de dîners gastronomiques à domicile avec un grand chef et la location de salles de réception. À trente et un ans, il détient un groupe qui fait 3,5 millions d'euros de chiffre d'affaires et qui continue de se développer en achetant de nouvelles salles de réception dans Paris.

D'une manière générale, comment se sont développées ces entreprises, notamment en termes d'effectifs ?

Un chiffre me semble éloquent : 150 CDI créés grâce à l'incubateur ! Bien sûr, certaines entreprises en créent plus d'une vingtaine, d'autres restent sur un modèle simple porté par un ou deux associés.

Le mot de la fin peut-être ; quels sentiments vous inspire la réussite de vos étudiants incubés ?

Ces projets sont une vraie source de fierté et de satisfaction pour l'équipe. Et une belle leçon aussi : dans la vie, il faut savoir oser, et ne pas avoir peur de se mettre en danger lorsque l'on a une idée à laquelle on croit ! Les jeunes me le prouvent tous les jours. ■



Emmanuel Cotsoyannis

« Chiffre d'affaires en 2011 : 3,5 millions d'euros »

Comment ton projet d'entreprise est-il né ?

Tout est parti d'une envie d'entreprendre. Après une première vie professionnelle, mes parents ont connu une seconde carrière d'entrepreneurs en tant qu'hôteliers à Madagascar. Avec Les Dîners d'Éloïse, j'ai voulu, en quelque sorte, marcher dans leurs pas. Mais sans attendre 40 ans.

À quel âge t'es-tu lancé ?

J'avais 26 ans. Mais contrairement à mes parents, la restauration traditionnelle ne m'intéressait pas. J'étais en revanche frappé par le dynamisme des ateliers de cuisine. Mais il aurait été délicat de s'insérer dans ce marché, avec le succès déjà phénoménal de l'atelier des Chefs et l'arrivée sur le marché de poids lourds comme Alain Ducasse. L'activité de chef à domicile a donc retenu mon attention. Depuis 2000, le marché commençait à émerger, mais aucun acteur ne s'était vraiment distingué. L'idée m'est alors venue de créer l'« Acadomia » du chef à domicile.

Le succès a-t-il été au rendez-vous rapidement ?

Le positionnement des Dîners d'Éloïse était clair – nous voulions faire de la « haute gastronomie à domicile » – et il nous a permis de bénéficier rapidement d'une très bonne réputation. Notre organisation était par ailleurs extrêmement efficace, avec une cuisine centrale dans laquelle on faisait déjà un certain nombre de préparations, de manière à faciliter le travail chez le client.

Pourquoi Éloïse ?

Le choix du prénom Éloïse correspondait bien à l'identité de notre cuisine : le « classique revisité ». Avec lui, nous nous sommes efforcés de créer une image de marque, et j'espère bien que nous y sommes parvenus.

Depuis les Dîners d'Éloïse, tu t'es lancé dans deux autres projets. Tu peux nous en dire un mot ?

Aujourd'hui, mon entreprise repose en effet sur trois activités : Les Dîners d'Éloïse, bien évidemment, mais aussi le « 8 Valois », qui est un espace de réception de 700 m² en plein cœur de Paris mis en location pour tout type d'événement haut de gamme, et enfin « Palais Royal », qui est un service de traiteur accessible à tous. La gastronomie a été le point de départ à mon projet d'entreprise qui s'est depuis élargi et diversifié. Nous travaillons sur des opérations très diverses. Nous avons par exemple récemment organisé la soirée de rentrée d'Universal avec 1 800 personnes ou celle de fin d'année de Google France ! Mais nous pilotons aussi des manifestations plus modestes. Celles pour la Fondation nationale des sciences politiques notamment, qui a été l'un de nos premiers clients, et surtout l'un des plus bienveillants !

Comment vois-tu l'avenir de ton entreprise ?

Nous sommes en cours d'ouverture de deux autres salles de réception, et en cherchons encore de nouvelles. En parallèle, nous ouvrons Les Dîners d'Éloïse à Bordeaux en 2012, avant de tenter le passage outre-Manche vers Londres dès 2013.

Qu'est-ce que l'incubateur de Sciences Po t'a apporté ?

Quand je suis arrivé à l'incubateur, en septembre 2008, j'étais diplômé depuis trois ans et j'avais déjà commencé ma vie professionnelle. Mon projet d'entreprise était en bonne voie, je m'étais déjà associé avec un chef : Joyce. Cette jeune femme avait été formée à l'École supérieure de cuisine française, rue Grégoire Ferrandi. Nous avions déjà des locaux, et depuis mai 2008, nos premières commandes.

Quant aux qualités qu'un entrepreneur doit avoir, je mentionnerai la capacité à inspirer confiance et à imposer ses vues, davantage que le génie.

L'incubateur a surtout été pour moi une bouffée d'oxygène. Je passais alors le plus clair de mon temps en laboratoire de cuisine, et cela me permettait de sortir de l'opérationnel strict. J'ai vraiment apprécié les conseils prodigués par Maxime Marzin sur des aspects qui peuvent sembler futiles, mais qui sont en réalité cruciaux pour monter une entreprise : comment savoir si les clients sont vraiment satisfaits ? Comment maquetter une plaquette ? Autant de questions auxquelles l'incubateur m'a aidé à répondre.

Ton entreprise est-elle bénéficiaire ?

Au départ, nous n'avions pas d'investisseurs. Nous avons mis de l'argent nous-mêmes dans la société : 30 000 euros de notre poche et de celle de nos parents. Nous avons également bénéficié de deux prêts d'honneur de 30 000 euros : un premier de « Paris initiative entreprise » et un deuxième de « Réseau entreprendre Paris ». Et, forts de ces 90 000 euros de fonds propres, nous avons convaincu une banque de nous en prêter 70 000. La première année, nous avons fait, avec 160 prestations, à peu près 120 000 euros de chiffre d'affaires. Dès la deuxième année, nous avons doublé ce chiffre et frôlé l'équilibre. Nous y sommes parvenus aujourd'hui, avec un chiffre d'affaires groupe de 3,5 millions en 2011.

Un parcours sans ombre au tableau ?

Bien sûr, tout n'a pas toujours été aussi idyllique ! Nous nous sommes heurtés à un nombre incroyable de difficultés. La plus mémorable, c'est lorsque notre banque nous a lâchés peu de temps avant une levée de fonds cruciale. L'entreprise aurait pu couler, mais nous avons bénéficié du soutien de Sciences Po et de Réseau entreprendre Paris. Nous avons ainsi évité la catastrophe. Nous en sommes aujourd'hui à la troisième levée de fonds !

L'entrepreneur idéal à tes yeux ?

Je citerai des exemples issus de la gastronomie. Alain Ducasse est à mes yeux le maître de la nouvelle cuisine du XX^e siècle. Et puis, une mention particulière pour Joël Robuchon, qui propose quant à lui une expérience plus novatrice de la gastronomie avec ses Ateliers. L'engouement est spectaculaire : ces temps-ci, il ouvre quasiment un restaurant tous les mois et obtient généralement sa première étoile l'année qui suit !

Quant aux qualités qu'un entrepreneur doit avoir, je mentionnerais la capacité à inspirer confiance et à imposer ses vues, d'avantage que le génie. On s'imagine souvent que l'entrepreneur est celui qui trouve « l'idée ». Bien sûr, il faut faire preuve d'une créativité certaine, mais l'entrepreneur est aussi et avant tout un chef d'entreprise.

À titre personnel, je n'ai jamais regretté de m'être lancé dans l'entrepreneuriat. Même si je gagne moins qu'auparavant, que je travaille 14 heures par jour comme toute mon équipe et que mon portable sonne en permanence, week-ends compris. La liberté et la satisfaction éprouvées sont irremplaçables. ■

► www.lesdinersdeloise.fr

► www.contract-live.com



Mathieu Lhoumeau

« 15 emplois créés en 2011 »

Imaginas-tu devenir entrepreneur en entrant à Sciences Po ?

Pas du tout ! En arrivant à Sciences Po, j'imaginais faire l'ÉNA. Je me voyais bien au Quai d'Orsay. Et puis, au fil du temps, je me suis rendu compte que ce n'était pas pour moi. Je n'ai probablement pas la patience nécessaire pour travailler dans de grandes structures publiques.

Parle-nous de ton entreprise, comment est-elle née ?

L'idée de Contract Live vient d'une frustration personnelle : pourquoi diable, au troisième millénaire, les entreprises sont-elles toujours condamnées à gérer leurs contrats à la main ?

« C'est à l'incubateur que nous devons en grande partie la rapidité de notre croissance. »

En effet, il y a trois ans, lors d'un stage au sein d'une direction juridique, j'ai été sidéré de voir à quel point la gestion des contrats en était encore à l'âge de pierre : tout est géré à la main. J'ai perdu

des heures à chercher des contrats dans des armoires. Il m'était impossible de comparer les contrats entre eux sans y passer des jours. Sans parler du risque permanent de manquer des préavis de résiliation ou des échéances importantes faute de suivi efficace...

Aujourd'hui, nous aidons donc les entreprises à améliorer leur sécurité juridique et leur productivité en informatisant la ges-

tion de leurs contrats. Notre plate-forme sur internet, baptisée Contract Live, permet à nos clients de retrouver leurs contrats en une seconde comme sur Google, de recevoir des alertes par email pour ne pas manquer de date d'échéance, et de bénéficier de nombreux outils de collaboration, de tableaux de bord ou de reporting.

Comment es-tu entré dans l'incubateur ?

Nous sommes arrivés dans l'incubateur en septembre 2010, après avoir passé le jury de sélection. Mon associé et moi avons déjà passé six mois à travailler dans un garage. Nous nous sommes rencontrés à HEC au cours d'une année de spécialisation : il avait fait Supélec, j'étais diplômé de la promotion 2008 de Sciences Po.

Qu'est ce que l'incubateur t'a apporté, concrètement ?

De la vitesse ! C'est à l'incubateur que nous devons en grande partie la rapidité de notre croissance. Pendant un an, Sciences Po a mis à notre disposition des locaux rue de Grenelle, une aide sur les domaines juridique et comptable, et des experts sur chacune des problématiques rencontrées. Chaque start-up est suivie jour après jour par son responsable, Maxime Marzin, ce qui évite beaucoup d'erreurs de jeunesse. Et c'est surtout un gage de crédibilité vis-à-vis de nos clients : si Sciences Po nous fait confiance, c'est que le projet tient la route.

Et aujourd'hui ?

Aujourd'hui, ça marche très bien. Plus de 50 entreprises gèrent déjà leurs contrats avec Contract Live, dont de grands noms : Free, Arcadis, Super U ou SVP. Nous sommes à présent une équipe de dix personnes, avec de vrais salariés. Nous nous apprêtons à quitter l'incubateur pour nous installer dans 120 mètres carrés, dans le 18^e arrondissement de Paris.

Si ce n'est pas trop indiscret, quelle est la situation financière de ta start-up ?

Très prometteuse ! Du point de vue comptable, nous avons passé le cap fatidique du point mort. Sciences Po n'y est pas pour peu : grâce à son soutien, nous avons obtenu une subvention Oséo de 30 000 euros qui nous a aidés à financer nos débuts.

On peut dire que tu gagnes bien ta vie aujourd'hui ?

Il ne faut pas mentir : entrepreneur, c'est très dur financièrement. Je n'ai pas fini de manger des pâtes ! Actuellement, je gagne tout juste le Smic, avec un prêt étudiant de 60 000 euros à rembourser. Nous pourrions nous payer davantage, mais nous préférons réinvestir chaque euro gagné.

De toute façon, l'argent n'est ni une nécessité ni un objectif. Nous avons commencé avec rien : 8 000 euros en tout et pour tout. Aujourd'hui, nous nous autofinçons et sommes toujours indépendants. Nous venons de refuser un investissement privé en capital de 500 000 euros qui nous paraissait trop précipité.

Pas de regret, donc ?

Aucun ! D'abord, parce que la vie d'entrepreneur, c'est terriblement excitant. C'est un « yoyo émotionnel » permanent : on passe de l'euphorie la plus totale, quand on signe un client, au désespoir le plus profond, quand une mauvaise nouvelle vient à tomber. Et ce, plusieurs fois par jour. C'est un vrai choix de vie : avec mes diplômes, je pourrais travailler dans une banque, avec un bon salaire et la sécurité de l'emploi. Je préfère essayer de bouleverser le marché.

De plus, je ne me sens pas piégé. Même si nous devions échouer dans notre projet, les entreprises sont très attirées par les profils d'entrepreneur. On m'a déjà proposé de très beaux postes, avec des salaires bien supérieurs à ceux proposés aux autres diplômés de ma promotion.



Comment envisages-tu l'avenir ?

La prochaine étape, c'est l'expansion internationale : les marchés anglais et allemands sont en ligne de mire dans les mois à venir. Pour cela, nous allons élargir l'équipe à 15 personnes d'ici à la fin de l'année.

Et les alumni de Sciences Po dans tout cela ?

Les anciens jouent un rôle central dans la croissance de Contract Live : beaucoup de nos clients et deux membres de notre Advisory Board, Emmanuelle Mignon et Maxime Lombardini, sont passés par la rue Saint-Guillaume.

Avoir fait la même école, c'est un atout de taille : il est plus simple d'obtenir un rendez-vous et d'établir d'emblée une complicité avec votre interlocuteur. Donc à ceux qui se posent parfois la question : oui, le réseau des Sciences-Po fonctionne, et fonctionne même très bien ! ■