



Pôle Sud 77

----- "Il n'y a de vent favorable que pour celui qui sait où il va" (Sénèque) -----

Compte-rendu des 7èmes Synapses 9 octobre 2007 (Maison de la Vallée, 77210 Avon)

Accueil par M. Jean-Pierre Le Poulain, Maire d'Avon et président de la communauté de communes de Fontainebleau-Avon (CCFA)

Monsieur le Maire souhaite la bienvenue aux participants : il exprime son point de vue suivant lequel des entreprises sont contraintes d'innover dans leur nouveau contexte compétitif appelé « mondialisation ». Dans le passé, une aide a été apportée localement à de jeunes entreprises innovantes, mais certaines ont quitté la région, ce qui explique une attitude prudente : aujourd'hui, la CCFA est consciente de son retard dans l'appui aux jeunes entreprises, mais n'a pas encore tous les moyens pour les ambitions que Pôle Sud 77 suggère.

Denis Oulés, Président de Pôle Sud 77 (www.polesud77.asso.fr) remercie Monsieur le Maire pour son accueil chaleureux, ainsi que les étudiants de l'IUT Sénart-Fontainebleau qui ont contribué à l'organisation de ces Synapses, et Seine & Marne Développement (en la personne de sa Directrice Générale Adjointe, présente) qui apporte son soutien à ces réunions.

Il remercie vivement les créateurs qui vont témoigner, quand on sait que leurs priorités vont à leurs clients et projets, et **Bertrand Vincent**, Directeur Industrie et Commerce International à la CCI de Seine et Marne qui va animer les tables rondes.

Il salue les responsables présents de diverses instances de la région (y compris des départements Yonne, Loiret et Essonne proches), puis cite les excuses d'autres responsables invités mais empêchés (Monsieur le Maire de Fontainebleau, Monsieur le Président de S&M Développement, Monsieur le Vice Président de la CCI 77, etc.).

Denis Oulés rappelle les objectifs de l'association Pôle Sud 77 et des réunions Synapses :

- Ils sont nés le 11 avril 2005 d'une initiative citoyenne de la société civile: « nous étions une soixantaine, convaincus que la perte d'emplois industriels de notre région (le bassin de vie « Melun – Sens – Montargis - Pithiviers » : 500 000 habitants) réalisant des produits matures concurrencés par ceux d'Europe de l'Est ou d'Asie, ne pouvait être compensée que par l'offre aux marchés de produits innovants dont on maîtrise les prix de lancement. Mais pour innover, il faut des chercheurs : nous avons écouté les responsables des 2300 chercheurs de la région (un potentiel - rapporté aux habitants - quatre fois supérieur à celui d'Ile de France !) qui présentaient leurs grands thèmes de recherche. »
- L'association propose donc une stratégie de développement économique local dynamique, tirée par l'innovation technologique et secrétée par ce potentiel des 2300 chercheurs (dont 9 sur 10 font de la recherche appliquée en entreprise), en engageant des actions pour en faire – à terme - un « cluster », et en associant très tôt investisseurs et porteurs de culture entrepreneuriale.
- Elle propose aussi la création d'un « Générateur d'Innovation » s'appuyant notamment sur INSEAD, ENSMP, ESIGETEL et les centres de recherche d'entreprises du bassin de vie précité, avec l'appui de CCI 77, des collectivités territoriales, et de la DRIRE : les témoignages d'aujourd'hui révèlent le potentiel de créateurs innovateurs justifiant le besoin de ce dispositif associé à pépinières et hôtels d'entreprises.
- Les réunions périodiques Synapses pour entrepreneurs, chercheurs, étudiants et leurs formateurs, investisseurs et aménageurs du territoire présentent des témoignages d'activités nées de (ou pérennisées par) l'innovation technologique ; elle offrent aussi l'opportunité de nouer des relations fertiles et croisées aux participants : aujourd'hui, c'est en fait la 9^e depuis avril 2005.

La présente réunion, animée par Bertrand Vincent (avec son expérience de la création puis du fonctionnement de la pépinière hybride de Champs sur Marne), illustre :

1. La naissance d'un projet innovant à fort potentiel (incubation)
2. Ses premiers pas (ou amorçage)
3. Son envolée (ou développement)

Bertrand Vincent introduit les présentations en soulignant les points qui, par expérience, lui paraissent essentiels :

- Anticipation des coûts et du temps à consacrer à la réalisation des études, des tests, des prototypes...
- Réunion des moyens et compétences techniques, juridiques, financières et commerciales nécessaires
- Intégration de la ressource du temps dans toutes les phases et toutes les décisions.



1. « La naissance d'un projet » (phase dite d'incubation) : quatre créateurs.

C'est la phase de construction du plan d'affaires (ou « business plan »), de l'apport de ressources (dont capitaux propres avant amorçage), de la protection intellectuelle et de l'enregistrement des statuts, de la réalisation de maquettes (preuve du concept innovant), d'études de marchés et parfois de tests de marchés...

Albin Morelle, Directeur des relations industrielles de l'ESIEE et responsable de **Polystart** (incubateur du Polytechnicum de Marne la Vallée : <http://www.polytechnicum.org/index.php?rub=10>) rejoint Bertrand Vincent pour écouter ces créateurs. En six ans Polystart a évalué 250 projets : 30 ont été incubés et 20 ont donné lieu à la création d'entreprises. Polystart assure leur hébergement et des conseils aux créateurs ; des formations sont organisées et de nombreux échanges d'expérience sont favorisés par l'organisation mise en place.

Arthur Mofakhami : créateur de CERAM-HYD <http://www.ceramhyd.com> (production et stockage sécurisé d'hydrogène pour piles à combustible). Il s'agit d'un gros projet, protégé par des brevets, pour des marchés mondiaux mais futurs, avec encore des validations techniques et du prototypage à faire. Le créateur était responsable des transferts de technologie à l'Ecole Centrale Paris, donc a des atouts. L'entreprise est encore en incubation, mais prépare déjà une présérie industrielle ; elle bénéficie de l'appui financier de Business Angels de Londres qui partagent les risques avec le créateur.



La société valide des solutions technologiques (recherche appliquée) et le créateur connaît le labyrinthe des diverses aides publiques possibles. Elle a des difficultés pour trouver localement des locaux techniques pour sa présérie. Arthur Mofakhami regrette un peu son isolement, et souhaite des contacts fréquents avec des créateurs semblables. Il suggère aussi que des entreprises se groupent pour assurer certaines formations complémentaires de jeunes salariés.

Rémi Poittevin : créateur de ORELIA <http://www.orelia.fr> (analyseurs intelligents de sources sonores).

Rémi Poittevin étant retenu à Paris dans le salon MILIPOL, Denis Oulés explique que ce créateur, ingénieur ayant travaillé dix ans sur des marchés internationaux puis ayant acquis la formation MBA INSEAD en juin 2006 a pris le risque de créer une entreprise pour les nouveaux marchés induits par une récente directive européenne de réduction du bruit dans l'environnement (sur les conseils de Pôle Sud77). C'est ainsi qu'il est entré en relation avec un jeune thésard (Boris Defréville) qui s'est associé à lui pour valoriser son invention d'une technologie d'identification des sources sonores dans un enregistrement de bruit.

Il a un fort besoin de locaux d'incubation (Ludo Van Der Heyden d'abord, puis CCI 77 l'hébergent sans frais) et d'appuis pour identifier les éventuels partenaires, puis les applications les plus valorisantes.

David René : créateur de CALEXIUM <http://www.calexium.com> (serveurs pour messageries de PME).

Le créateur a été lauréat du prix du meilleur Business Plan de Club Invest 77. Il a été Directeur de R&D et est donc expérimenté. Son principal besoin, outre des locaux pour développer ses premiers produits pour tester ses marchés, est la relation avec d'autres créateurs et l'accès facile à des conseils (habitant Château Landon, il est très éloigné des services d'appui aux créateurs d'entreprises).

Franck Grevoz : créateur de ERUDIAM (monitoring physiologique pour sportifs). Il collabore avec l'ESIGETEL pour un programme de recherche appliquée. Frank est associé à un médecin du sport en contrat avec la Française des Jeux (qui soutient ce projet et lui apportera un financement s'il bénéficie d'un appui en incubation).

Franck cherche une structure d'incubation pour finaliser son projet et des partenaires tant techniques qu'économiques (en particulier il est intéressé par l'association à des MBA INSEAD) ainsi qu'une expertise en propriété industrielle.

Après ces quatre témoignages, l'avis d'**Albin Morelle**, responsable de **Polystart** est sollicité : Albin Morelle note que les besoins exprimés par les quatre créateurs sont typiques de cette phase de naissance du projet.

La parole est donnée à la salle :

Claire Raquin créatrice de la société Solution Carton <http://www.solutioncarton.fr> (gagnante du prix du meilleur Business Plan précité): un jeune créateur d'entreprise est comparable à un chômeur ; il ne peut pas se loger sans l'aide de ses parents.

Sylvain Rakotoarison créateur de Nephtys Materials <http://www.nephtys.fr> qui a été incubée à Paris dans Agoranov et a été lauréat du concours des entreprises innovantes du ministère de la recherche: il est très difficile de faire entrer tous ses impératifs (besoins de locaux , d'argent, de compétences...) dans un même agenda. La gestion du temps est un réel problème.

Sonia Dutartre (Directrice adjointe de Seine & Marne Développement) : la structure « Cap Entreprise » offre aux créateurs une formation de dirigeant et leur apporte des conseils. Elle s'adresse aux porteurs de projets et aux entreprises de moins de quatre ans ; Cf. <http://www.seine-et-marne-invest.com/html/guide-des-aides-aux-entreprises/creation-d-entreprise/conseil-et-accompagnement/cap-entreprise.php>

En résumé de ces témoignages, Bertrand Vincent note qu'en phase d'incubation, les besoins fréquemment exprimés sont :

- **Un point d'accueil et une base logistique**
- **Avec accès aux différents réseaux**
- **Et lieu de convivialité pour rompre l'isolement**
- **Accès à des missions de conseil (pour un chiffre d'affaires couvrant à minima les dépenses alimentaires)**
- **Accès à un support technique pour des développements ou maquettes**
- **Et à une expertise en propriété industrielle**

2. Les « premiers pas » (phase dite d'amorçage) : deux créateurs.

C'est la phase de vente des premiers produits et des premiers recrutements, avec la collecte de ressources complémentaires (capitaux propres et emprunts).

Xavier Regnault (Sud Ile de France Entreprendre : SIFE) rejoint Bertrand Vincent et présente sa structure : association qui regroupe des chefs d'entreprises pour accompagner de jeunes créateurs sur 2 à 3 ans, avec un prêt à la personne et un accompagnement d'un dirigeant de PME. SIFE existe depuis 6 ans et a accompagné 85 entreprises en Essonne et Seine & Marne, pour la création de 800 emplois.

Henrik Nielsen: PdG de NIELSEN INNOVATION <http://www.nielsen-innovation.com> qui effectue des prestations de conseil et monte des projets auto-financés. Également créateur de HAND-PRESSO (cafetière expresso sans fil) <http://www.handpresso.fr> (dont les produits ont été offerts aux participants de la présente réunion). NIELSEN INNOVATION est lui-même un incubateur : son business plan pour Handpresso est prêt, les sept premiers recrutements sont en cours, et il prépare production et mise sur le marché.

Pour Henrik Nielsen, le statut de « jeune entreprise innovante » (JEI) est très intéressant ; mais les banques sont très en retard. La France souffre de la paranoïa des grandes entreprises (pas de place pour les petites et des délais de paiement prohibitifs) et de la domination de ses grandes écoles. La flexibilité du travail fonctionne très bien au Danemark, pourquoi ne pas s'en inspirer ?

Henrik souhaiterait trouver des locaux et rencontrer d'autres créateurs, il se sent isolé. Il juge la région très attrayante mais mal mise en valeur.



Ugo Haberman : créateur de HIPPOCAD <http://www.hippocad.com> (logiciels pour services médicaux à domicile).

La société a été incubée à Lille et a commencé son développement en pépinière à Paris. Ugo vient de l'installer à Fontainebleau car il habite la région. Il insiste sur le difficile passage entre les diverses étapes financières : du capital d'amorçage au capital risque puis du capital risque au capital développement. Actuellement la société emploie 6 salariés et 4 sous traitants.

Hippocad recherche des capitaux propres. La société a de gros contrats en vue mais il faut payer les salaires dès maintenant. Elle cherche aussi des locaux. Une proposition lui a été faite sur Champagne sur Seine, mais la localité semble trop mal desservie. Les recrutements se font sur Paris car il n'y a pas de compétences locales. Il faut que les employés puissent se déplacer et venir travailler dans un cadre agréable. Un autre besoin concerne l'aide juridique indispensable à la signature de gros contrats.

Xavier Ferbo : créateur de la société APS de marquage industriel <http://www.aps-direct.fr> , créée en 2001 à Bouron-Marlotte et lauréate de Sud Ile de France Entreprendre. La société » compte aujourd'hui 45 salariés et est implantée également en Allemagne et en Australie. Xavier Ferbo insiste sur l'intérêt d'être accompagné pendant la phase d'incubation alors que le côté alimentaire des besoins peut conduire à l'éparpillement des « efforts. En phase de développement l'embauche est sa principale préoccupation car il est difficile de trouver des compétences prêtes à travailler dans une TPE en émergence.

Xavier Regnault conclue en insistant sur le fait que les délais de paiement des grandes entreprises pénalisent énormément les petites et que la compétence et la flexibilité sont les deux difficultés rencontrées en matière de ressources humaines. Enfin, il rappelle que si la création et la vie d'un incubateur et d'une pépinière ont un coût, leurs apports en termes d'emplois sont importants.

En résumé de ces témoignages, Bertrand Vincent note qu'en phase d'amorçage, les besoins fréquemment exprimés sont :

- Un coaching du dirigeant**
- Aide au recrutement des premiers salariés**
- Disponibilité de locaux adaptés et accessibles**
- Assistance juridique et plus particulièrement en droit social**
- Ressources financières adaptées (fonds propres, prêts d'honneur, etc...)**

3. L' « envolée » (phase dite de développement) : deux créateurs.

C'est la phase où le plan d'affaires doit être consolidé et adapté pour une phase de croissance sur des marchés internationaux.

Ludo Van der Heyden, professeur à l'INSEAD rejoint Bertrand Vincent pour interroger ces deux créateurs : il revient de Barcelone où il existe tout l'accompagnement voulu pour tous les stades de développement des entreprises. Il insiste sur le grand nombre d'opportunités à Fontainebleau mais aussi sur l'absence de volonté pour aller au bout du montage et mettre ensemble les différents composants nécessaires.



Bruno Gérard : créateur d'OXAND <http://www.oxand.com> (solutions pour la durabilité d'infrastructures), est représenté par **Rabih Chammas**. Sa société est née il y a cinq ans d'un essaimage (ou « spin-off ») d'EDF où des logiciels ont été développés pour décider les opérations de maintenance induites par le vieillissement du béton des barrages et centrales nucléaires. Elle a des antennes en Suisse et au Canada et cherche des partenaires aux Pays Bas. Elle a 33 salariés avec un plan de 50 en 2008.

La société recrute difficilement du fait des transports qui sont souvent défectueux. Elle souhaite développer ses innovations avec des partenaires locaux et propose de mutualiser des formations : les jeunes embauchés connaissent la science mais rien de la démarche commerciale.

Luc Sandjivy : créateur de ERMS <http://www.erms.fr> (solutions en gestion technique des ressources terrestres). Sa société est née à Fontainebleau pour valoriser des résultats de recherche du centre de géostatistique de Ecole Nationale Supérieure des Mines de Paris (ENSMP).

L'une de ses difficultés concerne aussi les transports. Fontainebleau a un gros travail à faire pour créer une image attractive. Luc est resté car il est en lien avec l'Ecole des Mines qui est à l'origine du projet.

Bertrand Vincent met en évidence deux aspects de la création d'entreprise : la nécessité d'accompagner le développement à l'international et aussi d'accompagner les opérations de reprise et de rachat d'entreprise. Le budget de fonctionnement d'une pépinière est de 300 à 400 000 € par an, il faut se mettre dans une logique d'investissement pour réussir ce montage.

Didier Poirier présente la pépinière de Champs sur Marne dont il est directeur. Elle héberge les entreprises en création pendant 2 à 4 ans avec un encadrement et des appuis adaptés. C'est un vecteur d'image dynamique pour la région. En outre on constate que les banques font plus facilement confiance à une entreprise hébergée dans une pépinière.

En résumé de ces témoignages, Bertrand Vincent note qu'en phase de développement, les besoins fréquemment exprimés sont :

- La formation des technico-commerciaux**
- Le développement de partenariats locaux**
- Avec l'accès à un réseau d'excellence**
- En recherchant des synergies**
- Une assistance au développement international**
- Et à la détection puis analyse d'opportunités de développement par croissance externe**

La parole est donnée à la salle :



Claude Dezert, Maire adjoint d'Avon, précise que la modernisation de la gare routière et ferroviaire est programmée mais que les voies ferrées datant de 1850 et qu'il ne faut pas espérer voir le nombre de trains augmenter. Il est par contre possible de prévoir des navettes adaptées.

Michel d'Halluin, Maire de Remauville exprime son incompréhension : tous les matins des cars remplis de cadres quittent sa commune et celles proches pour travailler vers Paris et dans le même temps des entreprises du Sud Seine et Marne vont embaucher à Paris.

Xavier Regnault abonde dans ce sens et rappelle qu'une entreprise qui réussit doit très vite se tourner vers l'Europe : sur ce point Fontainebleau a une vraie carte à jouer.

Albin Morelle : Polystart accueille des porteurs de projets qui passent environ 18 mois en incubation. Ils bénéficient de nombreuses formations, d'un coaching individuel et d'un environnement très favorable.

Jean-François Robinet, conseiller Général du canton de Fontainebleau, observe les insuffisances du schéma directeur de l'Île de France en consultation (SRIF) car le Sud 77 y est ignoré.

4. Répertoire des compétences des entreprises de S&M : Sonia Dutartre, pour Seine & Marne Développement, présente le nouveau répertoire des compétences des entreprises locales, consultables sur <http://www.e-seine-et-marne.com>. Elle annonce qu'une grande réflexion est lancée sur l'attractivité du territoire, la compétitivité de ses entreprises et l'analyse des mutations économiques : une réunion (2^e rendez vous de l'entreprise) présentera ces travaux le 25 octobre 2007 à Melun.

Réagissant au thème de l'attractivité de la région, **Jean-Marc Defrasne**, associé dans une société d'ingénierie informatique implantée à Prague, explique qu'il est en cours de création d'une société partenaire en France : il a choisi Fontainebleau après une analyse multi-critères. Le montage est bien avancé, et il remercie l'association Pôle Sud 77 qui l'a mis en relation avec de multiples partenaires et appuis utiles.



5. Conclusion et prochaine réunion

Denis Oulés remercie tous les intervenants pour leurs contributions, les membres du bureau de Pôle Sud 77 (Thierry Lajaunie, Ludo Van Der Heyden, Philippe Schwab, Françoise Lhermitte, Bernard Templier) qui ont contribué à l'organisation de la réunion avec les étudiants de l'IUT de Fontainebleau, ainsi que Albin Morelle, Xavier Regnaut, Bertrand Vincent et Didier Poirier pour CCI 77, et encore la ville d'Avon pour son accueil, **et S&M Développement pour son appui.**

Il invite les participants autour d'un verre, et donne rendez vous pour les 8 èmes Synapses à une date et un lieu qui seront précisés plus tard.

Bernard Templier, trésorier de Pôle Sud 77 invite les participants qui ne l'auraient pas encore fait à adhérer à l'association pour appuyer les actions engagées, et pour bénéficier de ses capacités d'accès à de multiples réseaux.

FL & DO / 16-11-07