

COMPTE-RENDU TABLE RONDE : « LA CREATION D'ENTREPRISE »

Le 15 novembre dernier, trois anciens élèves de l'Esce ont témoigné, lors d'une table ronde organisée par le Bureau des Anciens, de leurs parcours de créateur d'entreprise : Frédéric Bailly (promo 97), Frédéric Gircourt (promo 97) et Cooper Halimi (promo 79).

Les thèmes à traiter étaient :

- le processus : les expériences, les motivations qui ont conduit à la concrétisation de l'idée de cette création,
- les aspects financiers de cette création d'entreprise,
- et enfin les formalités, le comment.

Frédéric Bailly, après son service militaire, participe à la création d'une start-up, travaille dans un groupe de presse espagnol, et, souhaitant donner du sens à son activité, rejoint rapidement un groupe de l'économie sociale, intègre le secteur associatif et développe un pôle de commerce équitable ; il dirige depuis 3 ans la boutique Altermundi qu'il a créée et a en tête de nouveaux projets de création.

Frédéric Gircourt, lui savait très jeune qu'il voulait proposer des prestations techniques. Cependant après l'Esce, il fait un VIE en Australie, travaille chez un grand de la téléphonie et vite s'associe avec une connaissance qui s'occupait d'audiovisuel ; après une période d'observation d'un an, il décide de se lancer seul (épaulé par un ancien de l'Esce) et crée Sydways en 2003. Il envisage aujourd'hui de monter une deuxième affaire.

Cooper Halimi, après avoir été « l'esclave de service » dans une société de transit, développe une activité d'importation de magnétoscopes et de cassettes vidéo, puis, à l'occasion d'un voyage en Inde, tombe d'abord amoureux du pays, découvre l'industrie textile et, parce « qu'on ne se définit que par la différence », décide de prospecter dès 1983 les circuits de la grande distribution et les hypers jusqu'en 1990 ; toujours en observant les marchés il se lance avec succès dans l'importation de ballons de rugby et crée en 98 Be rug be ; depuis peu il a encore constitué une société de consultant, GSM, dont l'activité est encore orientée sur l'Inde.

Une participante, Clarisse Prévost, décrit également son parcours, fait de plusieurs rebonds dans l'industrie du luxe, qui débouche sur la création d'une agence de création pour le design et la communication : elle croit au travail en équipe, au réseau et ... à son instinct.

En conclusion sur cette partie il apparaît que le réseau, les amis, la lente maturation du projet, l'observation attentive du marché soient les éléments essentiels de la concrétisation du projet.

L'aspect du financement a été un peu survolé et méritera une autre réunion ; c'est semble-t-il la partie la plus difficile car le système des aides en France semble « chaotique » : le Conseil Général, des associations comme le réseau Entreprendre qui propose des « prêts d'honneur », les amis, la famille sont les sources de financements les plus citées. Tous les intervenants s'accordent pour dire que la rédaction d'un business plan, plutôt pessimiste, doit être très sérieusement élaboré. Une des conséquences de ce manque de financement est l'impossibilité de procéder à des recrutements rapides.

Il apparaît que le partage d'expériences est un élément qui ne pourra qu'aider les créateurs Escéens dans leurs démarches : le bureau des anciens pourra intervenir dans ce sens.

Cette première réunion était tout à fait utile afin de bien cerner les motivations personnelles du créateur d'entreprise, mais une nouvelle table ronde sera organisée début janvier afin de poursuivre ce débat de façon plus technique et plus précise.

