

Les EchosENTREPRENEURS

SPÉCIAL SALON DES ENTREPRENEURS LYON AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

TENDANCE // Si l’entrepreneuriat féminin progresse, quelques secteurs d’activité restent dominés par les hommes. Des femmes ont pourtant décidé de se lancer dans le BTP, l’industrie ou la logistique. Elles racontent.

DOSSIER RÉALISÉ AVEC LES ÉTUDIANTS EN JOURNALISME DE L'IPJ-DAUPHINE

La vie compliquée des entrepreneuses dans les « métiers d’hommes »

Les trois premières années après avoir créé son entreprise, Sally Bennacer se rendait toujours sur les chantiers avec un collaborateur masculin... pour s’assurer d’être « prise au sérieux ». Pas facile pour une femme de se lancer dans le secteur de la construction ! Ce domaine d’activité est celui qui compte le moins de créations d’entreprises féminines, soit seulement 2,4 % des entreprises individuelles créées en 2018, selon l’Insee. Les transports et l’entreposage occupent la deuxième place du podium (6,2 %), suivis par l’information et la communication (22,9 %).

Sally Bennacer s’est lancée il y a dix-neuf ans. Employée dans une entreprise de BTP pour un job d’été alors qu’elle était étudiante, elle est rapidement passée à temps plein au sein de cette entreprise. Elle y restera huit ans. En 2000, elle décide de monter sa propre structure, Artand Blind, spécialisée dans les stores, volets et placards. « Malgré les difficultés que représente le lancement d’une entreprise, on ne m’a jamais fait comprendre qu’être une femme entrepreneuse était un problème. Etre une

femme dans le bâtiment, oui », concède la cheffe d’entreprise. Lauréate du prix Talent des cités en 2002, l’entrepreneuse a depuis acquis visibilité et reconnaissance. En 2018, elle fonde une nouvelle marque, La Maison de la Cloison, avec son propre atelier de fabrication. Sally Bennacer affirme ne plus souffrir de sa position de femme. Elle ajoute néanmoins : « On me prend encore régulièrement pour la commerciale de l’entreprise. Je ne précise pas que je suis la patronne si cela n’apporte rien à la vente. »

Les clichés persistent

« Tu n’y connais rien. » Cette phrase, Sophie-Hermine Incagnoli l’a maintes fois entendue de la bouche de ses interlocuteurs masculins lorsqu’elle a lancé sa marque d’ameublement Rêves de Libellule, en 2017. « Quand je me rendais sur les Salons de meubles et d’outillage avec mon mari, on s’adressait toujours à lui, en partant du principe qu’il était le chef d’entreprise. » Confrontée uniquement à des hommes, l’entrepreneuse a rencontré plus de dix fabricants avant de trouver celui qui a cru en elle. « Les

fabricants que j’ai rencontrés partaient du principe que mon projet n’était qu’une lubie, employaient un ton paternaliste en présupposant que, de toute façon, ils avaient de meilleures idées que moi. L’un d’entre eux ne pouvait pas s’empêcher de me comparer à sa femme, qui avait lancé une entreprise d’ameublement qui n’avait pas fonctionné. »

Ces mauvaises expériences ont conforté l’entrepreneuse dans sa conviction qu’une femme cheffe d’entreprise doit d’autant plus garder le cap, redoubler de motivation et surtout oser. « Le problème, dans notre société patriarcale, c’est que ce n’est jamais le bon moment pour une femme d’entreprendre, surtout si elle a des enfants. L’implication des hommes au niveau familial est cruciale pour que les femmes puissent entreprendre, d’autant plus dans des secteurs encore trop peu féminisés », ajoute Sophie-Hermine Incagnoli.

Vers moins de sexisme ?

Chez Pandobac, jeune entreprise de logistique qui propose un service de bacs réutilisables aux grossistes du marché de Rungis et aux restaurateurs, être une femme n’est

pas un obstacle pour la cofondatrice Anaïs Ryterband. Elle concède en revanche que « l’ambiance Rungis est très masculine. On n’échappe pas à quelques blagues un peu machos, mais c’est surtout notre air jeune et notre profil ESCP et Centrale, pas très Rungis, qui ont fait l’objet de réflexions. Etre incubés sur place [chez Rungis & Co, NDLR] et avoir démontré que nous avions étudié le secteur a permis de



Une femme cheffe d’entreprise doit d’autant plus garder le cap, redoubler de motivation et surtout oser. Photo Shutterstock

avaient eu du mal à s’imposer. » Avec le recul, l’entrepreneuse se rend compte des difficultés d’être une femme. « Si on avait été deux hommes, ça aurait été plus facile de lever des fonds. » Mais les deux amies n’ont jamais voulu laisser tomber. « Il faut être un peu inconscient pour devenir entrepreneur. Si on prend en compte tous les risques, on reste dans son canapé devant la télévision. » En 2018, Stéphanie Marquez et Nathalie Grynbaum ont levé 2,8 millions d’euros pour atteindre un objectif de 40 suites dont 27 peuvent déjà accueillir des voyageurs. Les deux startupeuses préparent désormais un troisième tour de table dont le montant, beaucoup plus élevé, demeure confidentiel.

— Marie Terrier

OSER

« Notre logique, c’est de souhaiter que la mixité fonctionne »

La start-up WeMaintain est une exception dans l’immobilier. « Ça surprend toujours, une jeune femme dans le secteur des ascenseurs », pose Jade Francine, avec un sourire spontané. En 2017, elle s’associe avec Benoît Dupont et Tristan Fourreur pour créer cette plate-forme de mise en relation entre clients professionnels et techniciens réparateurs d’ascenseurs, permettant à ces derniers de travailler en indépendants. Jade Francine est aujourd’hui la directrice des opérations de WeMaintain au sein du trio de direction. « Les concours poussent les équipes à mettre les femmes en avant. Mais c’est aussi un choix stratégique », assure Benoît Dupont, cofondateur de la start-up et CEO. « Ce n’est pas un effet de communication. Notre logique, c’est de montrer que la mixité fonctionne, avec des résultats tangibles. »

Mais pour la « fille » de l’équipe, cette mise en avant s’avère quelquefois difficile à vivre. « Parfois, quand j’allais à des rendez-vous avec un commercial, on s’adressait seulement

dépasser ces a priori », explique Anaïs Ryterband.

Elle aussi affirme n’avoir jamais rencontré de difficultés liées à son sexe. Bénédicte Jézéquel est la cofondatrice de Silvadec, une entreprise de fabrication de bois composite de 100 employés. Elle affirme toutefois avoir « conscience que des femmes avant [elle] se sont battues pour obtenir une reconnaissance. Je n’aurais sûrement pas aussi

bien vécu ma position de femme cheffe d’entreprise dans l’industrie sans leur combat quelques années auparavant. » Aussi, la cheffe d’entreprise porte une attention particulière aux questions de parité dans son entreprise : « Je veille personnellement à ce qu’il n’y ait pas un centime de différence entre les rémunérations de mes employés hommes et femmes », précise Bénédicte Jézéquel. — Elodie Vilfrite

FINANCER

« Seules les femmes cherchent à lever moins de 1 million d’euros »

La quarantaine passée, après des années d’expérience dans de grands groupes et dans l’entrepreneuriat, Stéphanie Marquez et Nathalie Grynbaum décident en 2013 de créer MiHotel, un concept innovant de chambres d’hôtel de luxe connectées. Pas besoin de réception ni de clefs, les suites situées dans plusieurs immeubles du centre-ville de Lyon s’ouvrent grâce à un code d’accès fourni par le site de réservation en ligne. Sûres de leur projet, elles organisent leur premier tour de table cinq ans plus tard pour lever 500.000 euros. Elles ont obtenu 630.000. « On ne connaissait personne dans le milieu. On a été pitcher la fleur au fusil ! s’en amuse aujourd’hui Stéphanie Marquez. On s’est autoabaissées. Plus tard, on nous a dit que seules les femmes demandaient moins d’un million. »

Allusions sexuelles

Face aux investisseurs, elles ont été confrontées à des situations auxquelles elles ne s’attendaient pas.

D’abord, des interrogations sur leurs compétences : « Vous savez coder ? » La réponse était « oui ». Puis des remarques sur leurs vies privées : « Comment pensez-vous lier vie familiale et développement de la start-up ? », « Mariez-vous avec un homme riche, vous pourrez lever plus d’argent. » Jusqu’aux allusions sexuelles : « Nathalie a visité une suite avec l’un deux. A la fin, il lui a proposé de rester pour tester la chambre. »

Dans ce milieu majoritairement masculin, une plus grande présence de femmes dans les fonds d’investissement ne semble pas la solution pour Stéphanie Marquez. « Je ne crois pas en leur bienveillance. J’en ai rencontré certaines qui, au contraire, avouaient être plus dures envers les projets féminins car elles-mêmes



« Si on avait été deux hommes, ça aurait été plus facile de lever des fonds. »

STÉPHANIE MARQUEZ ET NATHALIE GRYNBAUM



« Les concours poussent les équipes à mettre les femmes en avant. »

BENOÎT DUPONT, JADE FRANCINE ET TRISTAN FOUREUR

ACCOMPAGNER

« Les réseaux féminins sont importants pour se ressourcer »

Le jour où l'opportunité de créer son entreprise s'est présentée, Nicole Briand l'a saisie. « Avant, je devais m'occuper de mes deux filles. Une fois plus grandes et bien élevées, c'était le moment », sourit l'entrepreneuse et conseillère municipale d'Ecully (Rhône). En juillet 2017, après une formation en management à l'emlyon, où elle réalise un mémoire sur « les bonnes pratiques de l'innovation dans les ETI », Nicole Briand crée sa société de conseil. Baptisée « INOUïd », elle aide les entreprises de l'industrie à effectuer leur transition numérique, en mariant informatique de gestion et informatique industrielle.

Ingénieure des industries chimiques de formation, Nicole Briand est attirée par l'entrepreneuriat depuis le début de sa carrière, toujours orientée vers les nouvelles technologies et l'innovation. « Il y a cette constante chez moi de vouloir toujours faire des choses nouvelles. » Dans plusieurs grandes entreprises, au fil d'une carrière de vingt-cinq ans, elle occupe d'importantes responsabilités commerciales. Sa bascule vers l'entrepreneuriat prend forme autour d'une de ses passions récentes pour l'informatique industrielle. « Je suis tombée amoureuse de l'industrie, c'est un des socles de notre pays », raconte-elle.

Quelques mois après s'être lancée, la désormais cheffe d'entre-



« Les Premières m'ont mis en relation avec plusieurs candidats. Dans leurs réseaux de compétences, on tombe toujours sur la bonne personne. » NICOLE BRIAND

prise rejoint le réseau Les Premières en région Auvergne-Rhône-Alpes. « J'avais besoin qu'on challenge mon offre, parce qu'elle était complexe. » Elle fait son entrée dans ce réseau féminin par marrainage. La viabilité de son projet est ensuite étudiée, d'abord par un conseiller, puis par un jury. « Je voulais rendre mon offre plus lisible », précise-t-elle.

Renvoyer l'ascenseur

Outre les conseils en financement et en structuration à la création de son entreprise, Nicole Briand sollicite le réseau lorsqu'elle cherche à recruter : « Je suis en train d'embaucher. Les Premières m'ont mis en relation avec plusieurs candidats. Dans leurs réseaux de compétences, on tombe toujours sur la bonne per-

sonne. » Cet accompagnement professionnel est doublé de conseils plus personnels qui lui sont précieux. « Les réseaux féminins sont importants pour se ressourcer, en toute confiance. Il y a beaucoup de moments de pur réseautage, ça permet aussi de décompresser. » L'activité d'entrepreneuse pour elle, « c'est tout le temps, il n'y a plus de temps libre ».

Aujourd'hui, Nicole Briand veut renvoyer l'ascenseur à celles qui lui ont tendu la main. En plus de son activité d'entrepreneuse et d'élue municipale, elle est aussi vice-présidente du réseau « emlyon au féminin ». Un échange de bons procédés primordial : « Tout est de plus en plus genré, heureusement que nous sommes là pour rétablir l'équilibre. » — François Chagnaud

REBONDIR

« Je n'avais plus du tout confiance en moi »

« Je ne me suis jamais sentie aussi bien dans mes baskets qu'aujourd'hui », lance Nathalie Lebas-Vautier. L'entrepreneuse rennaise de quarante-cinq ans est à la tête de deux entreprises : la société de conseil Good Fabric, lancée en 2016, et la marque de vêtements Marie & Marie, créée en 2017. Ces deux entreprises sont le fruit de son rebond après la vente forcée de sa précédente entreprise, la marque de vêtements bio Ekyog.

Créé à Rennes avec son mari en 2004, Ekyog comptait une cinquantaine de magasins et une centaine de salariés lorsque Nathalie Lebas-Vautier a dû se résoudre à la céder à un fonds d'investissement. S'est ensuivie une longue période de dépression. « J'étais anéantie psychologiquement et physiquement. Je ne sortais même plus de chez moi », se remémore-t-elle. Sans emploi et sans ressources, la situation financière de sa famille est alors instable : « On a vécu plusieurs années dans le doute. Psychologiquement, c'est très dur à vivre. Surtout quand, comme nous, vous avez deux enfants. »

Après le conseil, retour à la mode

Nathalie Lebas-Vautier a envisagé un temps de retrouver un emploi salarié. Mais rapidement, elle reçoit de nombreux appels téléphoniques. « Des entrepreneurs avaient besoin de mon expertise dans le domaine du vêtement écologique »,

explique-t-elle. Cette expérience accumulée à la tête d'Ekyog pendant dix ans, elle va finalement la partager et la faire fructifier. Petit à petit, l'entrepreneuse sort de sa torpeur et revient à la vie active. « J'ai recommencé à sortir de chez moi, à rencontrer des gens et à me sentir légitime. » Elle crée alors une société de conseil, Good Fabric, et partage son expérience de la mode responsable auprès de nouveaux clients, comme Monoprix ou Eric Bompard. Le chiffre d'affaires de cette entreprise est aujourd'hui de 2,2 millions d'euros.

Ce rebond entrepreneurial ne s'est pas fait sans difficultés. Après une amère expérience, elle pensait ne plus jamais se tourner vers l'entrepreneuriat. « Je

n'avais pas la force de monter une nouvelle entreprise et plus du tout confiance en moi pour le faire », avoue-t-elle. Mais expliquer son échec et en parler en toute humilité a permis à Nathalie Lebas-Vautier d'aller de l'avant et de le surmonter.

En parallèle de la création de Good Fabric, son mari a, lui, ouvert en 2016 un espace de co-working : le Smile Coworking Office à Rennes. Et, en 2017, Nathalie Lebas-Vautier replonge dans la mode. Elle lance une nouvelle marque de vêtements respectueux de l'environnement : Marie & Marie, aujourd'hui en pleine expansion. Sa créatrice envisage de procéder à une levée de fonds pour accompagner son développement.

— Martin Pinguet



« Des entrepreneurs avaient besoin de mon expertise dans le domaine du vêtement écologique. » NATHALIE LEBAS-VAUTIER

bpifrance
SERVIR L'AVENIR

CRÉATEURS D'ENTREPRISE,
**TENTEZ VOTRE CHANCE
ON VOUS AIDE
À LA TROUVER !**

#TraceTaRoute

bpifrance

CRÉATION

rendez-vous sur
BPIFRANCE-CREATION.FR



SALON DES ENTREPRENEURS LYON AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

Une rampe de lancement et un accélérateur pour tous les créateurs et dirigeants d’entreprises à Lyon et en Auvergne-Rhône-Alpes

La 16^{ème} édition du Salon des Entrepreneurs Lyon Auvergne-Rhône-Alpes ouvre ses portes aujourd’hui au Centre de Congrès de Lyon. Plus de 15 000 créateurs, start up, indépendants, repreneurs et dirigeants d’entreprises sont attendus à ce rendez-vous incontournable pour créer, lancer et accélérer leur business.



Photo © Foucha_Muyard / Sébastien Ferraro

LE SALON EN CHIFFRES

- 15 000 visiteurs attendus
- 850 experts mobilisés
- 150 partenaires & exposants
- 130 conférences & débats
- 280 sessions de networking
- 100 job dating
- 100 personnalités inspirantes

TRIBUNE LAURENT WAUQUIEZ, Président de la Région Auvergne-Rhône-Alpes

La Région, premier partenaire des entreprises



Je suis fier d’être le président d’une Région, où dans la même journée, je peux visiter une tannerie en Auvergne, une entreprise de nanotechnologie à Grenoble et une autre qui produit des matériaux aéronautiques dans le Rhône ! Les entrepreneurs de notre Région, avec lesquels j’échange régulièrement, se distinguent par l’excellence de leur savoir-faire et par la passion qu’ils mettent pour faire vivre leur entreprise. C’est grâce à eux qu’Auvergne-Rhône-Alpes se distingue par sa bonne santé économique, avec une croissance supérieure à la moyenne nationale.

La Région n’a jamais autant investi

pour ses entrepreneurs et pour ses emplois. Ma conception de la politique économique est que la Région doit avoir un rôle de facilitateur de croissance et de développement, notamment par un soutien à l’investissement, pour rendre nos entreprises encore plus compétitives.

« La Région n’a jamais autant investi pour ses entrepreneurs et pour ses emplois. »

J’ai donc veillé à réduire les lourdeurs de l’administration au maximum, mais aussi à créer

des synergies entre les acteurs en fusionnant différents clusters et en renforçant les liens entre ETI, PME, TPE, startups et grands groupes afin qu’ils soient en mesure de « chasser en meute ».

De même, chaque fois que la Région fait appel à un prestataire, ce qu’on souhaite, c’est privilégier les entreprises d’Auvergne-Rhône-Alpes. Conséquence : plus de 90% des marchés attribués l’ont été à une entreprise de la Région cette année.

Continuons à agir, pour que la belle aventure entrepreneuriale de notre Région se perpétue.

ENTRETIEN DAVID KIMELFELD, Président de la Métropole de Lyon

Faire éclore et se développer les pépites de demain

La Métropole de Lyon n’a jamais été aussi dynamique et entrepreneurante. Notre stratégie offensive en faveur de la création d’entreprise a largement fait ses preuves, boostée par des dispositifs efficaces tels que Pépites, Lyon Start Up ou Beelys, dédié à l’entrepreneuriat-étudiant. Avec plus de 23 000 entreprises créées en 2018, nous restons en tête des métropoles les plus entrepreneurantes. Après cette massification, l’enjeu est de faire en sorte que ces entreprises puissent grandir et se développer, pour créer les PME et ETI demain. Aussi, pour accélérer ce développement entrepreneurial, j’ai impulsé la création de LYVE, une nouvelle offre d’accompa-

gnement qui s’appuie sur des pôles entrepreneuriaux répartis sur l’ensemble du territoire et sur une plateforme digitale dédiée à la communauté des entrepreneurs.

« Nous venons d’inaugurer H7, nouveau lieu dédié à l’accélération et au rayonnement des startups. »

En mars dernier, nous avons lancé le Festival des entrepreneurs avec nos partenaires économiques

permettant d’aller à la rencontre de tous les publics sur tout le territoire métropolitain. Nous venons d’inaugurer H7, nouveau lieu dédié à l’accélération et au rayonnement des startups. La Métropole de Lyon renforce ainsi sa position d’écosystème d’innovation de référence par-delà les frontières et cet engagement répond à des enjeux importants de croissance dans les domaines du numérique, de la santé, de l’innovation sociale, en passant par l’industrie 4.0, la sécurité ou l’économie circulaire. Ma volonté est de pérenniser ce foisonnement et de faire éclore les pépites de demain, créatrices d’emplois et de valeur pour le territoire.



Edito MET, © Laurence Dunlavy - Métropole de Lyon.jpg

POINT DE VUE NICOLAS DUFOURCQ, Directeur général de Bpifrance

Entrepreneur : préparez-vous à réussir votre projet !



Entrepreneurs, vous êtes partout et chacun d’entre vous est unique. Mais vous avez un point commun : une énergie que Bpifrance, avec ses partenaires, se doit d’accompagner. Notre vocation : encourager les entreprises à voir plus grand et plus loin.

La création est une aventure comportant sa part de risques mais qui en vaut la peine : l’entrepreneur est maître de ses décisions, indépendant dans sa gestion, libre.

Vous êtes près de 20% chaque année à être tentés par l’entrepre-

neuriat. Si des freins demeurent pour réaliser les formalités ou trouver des financements, des événements tel le Salon des entrepreneurs sont essentiels pour informer, orienter les créateurs et rendre possibles leurs projets.

Persuadés que toutes les énergies créatrices peuvent se déployer partout à condition d’être accompagnées et valorisées, nous avons lancé le 29 mai à Arles, avec nos partenaires, la tournée de l’Entrepreneuriat pour tous, afin de célébrer la richesse de notre tissu entrepreneurial dans tous les quartiers.

Bpifrance Création, acteur de référence de la création d’entreprises et fédérateur de toutes les énergies, soutient les créateurs à chaque étape de leur parcours via des missions de sensibilisation, d’accompagnement et de financement. Un seul mot d’ordre : créateur, préparez-vous à réussir votre projet ! »

Rendez-vous sur bpifrance-creation.fr et les 12-13 juin au Salon des Entrepreneurs Lyon Auvergne-Rhône-Alpes !

TEMPS FORTS & DÉBATS

DÉBAT D’OUVERTURE

Get up ! Réveillez l’entrepreneur qui sommeille en vous !
Mercredi 12 juin - 11h00 à 12h30

DÉBAT « START UP FACTORY »

Comment faire décoller sa start up ? Cas pratiques pour décrypter les enjeux et leviers du développement.
Mercredi 12 juin - 14h30 à 15h45

DÉBAT « LES SPEAKERS »

Tous entrepreneurs !
Parcours et confidences d’entrepreneurs audacieux.
Mercredi 12 juin - 16h30 à 17h45

PRIX « TRANSFORMONS LA FRANCE »

Demain en Auvergne-Rhône-Alpes.
Mercredi 12 juin - 18h30 à 20h15

LE « GRAND DÉBAT »

Change Makers ! Témoignages d’entrepreneurs qui font bouger les lignes.
Jeudi 13 juin - 11h00 à 12h30

DÉBAT « ESS »

Entreprendre sous le signe de l’innovation sociale, méthodologie et bonnes pratiques.
Jeudi 13 juin - 14h30 à 15h45

DÉBAT « INTERNATIONAL »

Vendre ses produits à l’étranger : conseils d’entrepreneurs et opportunités à saisir.
Jeudi 13 juin - 14h30 à 15h45

DÉBAT « SMALL BUSINESS TECH »

Digital Now ! Entrepreneurs, misez sur le numérique pour accélérer votre business.
Jeudi 13 juin - 16h30 à 17h45

PERSONNALITÉS ATTENDUES

- André ACCARY, Conseil Départemental de Saône-et-Loire
Marie ADELIN-PEIX, Bpifrance
Annabel ANDRÉ-LAURENT, Région Auvergne-Rhône-Alpes
Dikom BAKANG-TONJE, Dear Muesli
Hugues de BANTEL, Cosmo Tech
Jean-François BENEVISE, Directce Auvergne-Rhône-Alpes
Pascal BLAIN, Pôle Emploi Auvergne-Rhône-Alpes
Etienne BLANC, Région Auvergne-Rhône-Alpes
Gonzague de BLIGNIÈRES, Raise
Eléonore BLONDEAU, Clean cup
Fouziya BOUZERDA, Métropole de Lyon
Gautier CASSAGNAU, Geolid
Gérard COLLOMB, Maire de Lyon
Pascal CORPET, Bayes Impact
Grégory CUIILLERON, Le Comptoir Cecil / Cinq Mains
Sarah DA SILVA GOMES, Constant & Zoé
Thierry DEBARNOT, Digischool / Gaming Campus
Elisabeth DELALANDE, INPI Auvergne-Rhône-Alpes
Alexia DESPORTE RICHARD, La Fabrique à Popotte
Christian DONZEL, Visiativ
Sylvain DUMAS, Villages Vivants
Clémence DURIEUX, Le Bon Gustave
Thomas EFFANTIN, Trusk
Laurent FIARD, Medef Lyon-Rhône / Visiativ
Louis GALLOIS, PSA
Lucas GEBHARDT, Mobee Travel
Marie-Hélène GRAMATIKOFF, Lactips
Edgar GROSPIRON, Champion Olympique & Champion du Monde de ski acrobatique / Wikane)
Philippe GUERAND, CCI Auvergne-Rhône-Alpes
Sylvie GUINARD, Thimonnier
Mehdi HANNAIZI, Rakwin
Julie HUGUET, Coworkees
François HUREL, Union des Auto-Entrepreneurs
Emmanuel IMBERTON, CCI Lyon Métropole St-Etienne Roanne
Juliette JARRY, Région Auvergne-Rhône-Alpes
Pascale KARILA-COHEN, Docndoc
David KIMELFELD, Métropole de Lyon
Guillaume LACHENAL, Miliboo
Jean-Claude LAVOREL, Groupe Lavorel
Hervé LEGROS, Groupe Alila
Caroline LIBY, Appart & Sens
Isabelle MASHOLA, Isahit
Arnaud MONTEBOURG, Bleu Blanc Ruche
Jean MOREAU, Phénix
Cédric O, Secrétaire d’Etat chargé du Numérique
Anne-Sophie PANSERI, Maviflex
Jean-Luc RAUNICHER, Medef Auvergne-Rhône-Alpes
Morane REY-HUET, Meersens
Thierry ROUQUET, SENTRY
Bertrand VELON, Business France Auvergne-Rhône-Alpes
Serge VIDAL, Chambre Régionale de Métiers et de l’Artisanat
[...]

Inscription gratuite sur salondesentrepreneurs.com

PROJETS // L'accompagnement des porteurs de projet et start-up sportives se développe à Paris et en région. Du généraliste Le Tremplin au spécialiste de l'outdoor avec Annecy Base Camp, tous les domaines sont couverts.

Créer dans le sport : les incubateurs et accélérateurs vous accompagnent

1 AD'OCC SPORT
Lancé par l'agence de développement économique d'Occitanie, AD'OCC Sport est dédié aux porteurs de projet de la filière sportive régionale. Un programme ouvert dès l'ante-crédation, avec des formations collectives, un accompagnement individuel et des rendez-vous pour la mise en réseau avec les acteurs régionaux. Une aide sur trois mois, pour aboutir à un plan de création d'entreprise et prolonger l'incubation de trente-six mois. Les start-up seront hébergées – pour l'instant AD'OCC Sport n'a pas de locaux – au sein des clubs professionnels de la région. Deux appels à candidatures pour 15 places sont déjà lancés. Le prochain aura lieu à Montpellier fin septembre.

Coût : gratuit
Plus d'infos :
adoccsport.com/incubateur

2 L'AGGLO DU SAINT-QUENTINOIS
Développé en partenariat avec le Comité régional olympique et sportif Picardie (CROS), cet incubateur cherche à développer un pôle d'innovations sportives sur le territoire de Saint-Quentin-en-Yvelines (78). Ouvert en 2018, l'incubateur recrute lors de trois sessions annuelles. Après une sélection sur dossier, les start-up passent un oral. Cinq bourses d'une valeur de 5.000 euros sont octroyées chaque année. L'incubateur accompagne entre 5 et 10 projets par an et propose plusieurs services : coaching, accès à financements, mise en réseau... Le temps d'incubation n'est pas limité.

Coût : gratuit
Plus d'infos :
www.agglo-saintquentinois.fr

3 ANNECY BASE CAMP
Fondé grâce au partenariat entre Grand Annecy Agglomération et le cluster Outdoor Sport Valley, l'Annecy Base Camp héberge une pépinière d'entreprises et un incubateur réservé aux start-up du sport outdoor. L'accompagnement comprend une phase dédiée à l'ante-crédation de deux mois, puis un travail individualisé sur six mois, et enfin, une prolongation facultative d'un an. Les candidats présélectionnés sur dossier passent un oral lors d'une unique session, en début d'année civile. Ils sont évalués sur la viabilité du projet, son potentiel d'innovation et son écoresponsabilité.

Coût : 10.000 euros
Plus d'infos :
www.startup-basecamp.com

4 LEVEL 256
Après le sport, l'e-sport ! En adaptant aux entreprises d'e-sport, l'offre du Tremplin (incubateur et accélérateur), la plate-forme d'innovation dédiée au sport de Paris & Co, Level 256 veut faire émerger un écosystème. Les critères de sélection sont simples : un projet innovant dans l'e-sport, un fort potentiel économique, une équipe de qualité et un potentiel à l'international. L'appel à candidatures est en cours.

Coût : 5.000 euros en décollage et 12.000 euros en amorçage (subventions possibles)
Plus d'infos :
level256.parisandco.paris

5 PLATFORM A
Ouvert en janvier 2019 à Station F à Paris, l'accélérateur Adidas travaille sur de nouvelles initiatives commerciales pour l'industrie du sport. L'accent est mis sur le



Les incubateurs soutiennent les porteurs des projets sportifs. Photo Shutterstock

numérique, les ventes et le développement des communautés. Le programme de Platform A, d'une durée de six mois, a débuté. La première promotion compte 13 start-up.

Coût : gratuit
Plus d'infos : stationf.co/fr/programmes-start-up/

6 LE TREMPLIN
Créé en 2015 par Paris & Co, l'agence de développement économique et d'innovation de la Ville de Paris, Le Tremplin est la plus ancienne plate-forme d'innovation dédiée au sport en France. 3.000 mètres carrés de bureaux et d'open space sont mis à disposition au stade Jean-Bouin

à Paris, l'enceinte du Stade Français. Le programme d'accompagnement s'articule autour de cinq axes : une prise en charge individuelle, puis collective, un programme de communication, une mise en relation avec les partenaires et un volet international. Le Tremplin sélectionne des start-up déjà créées lors d'une session unique d'appel à candidatures entre décembre et janvier, avec un oral en mars.

Coût : 5.000 euros en décollage et 12.000 euros en amorçage (subventions possibles)
Plus d'infos :
letremplin.parisandco.paris — **Paul Ruyser**

Une reconversion réussie, comme un business plan, nécessite de l'anticipation

Retraité des bassins il y a trois ans, Yannick Agnel est aux manettes d'une équipe d'e-sport. Une deuxième carrière à l'intensité similaire à la première.

La nouvelle vie de Yannick Agnel est bien remplie. A vingt-six ans, l'ancien nageur, double champion olympique à Londres en 2012, donne des conférences, prépare un livre, soutient un programme de natation en zones sensibles... Mais son nouveau challenge, c'est sa mission de directeur sportif de Mon Club e-Sport (MCES), fondé par Sandra Niellini-Sombret, Romain Sombret et Loïc Morere.

Depuis l'ouverture de MCES à Marseille, en décembre 2018, le Nimois accompagne des jeunes dans leur carrière de joueurs professionnels de jeux vidéo. Son rôle ? Transmettre l'esprit de compétition et l'expérience accumulée pendant ses neuf ans de carrière, à travers une méthode d'entraînement. « Je veux permettre à ces jeunes de vivre de leur passion. Pour cela, comme tout sportif de haut niveau, ils ont besoin d'une hygiène de vie, d'un régime spécifique, d'un suivi médical, et d'être en bonne forme physique et mentale », indique le colosse de 2,02 mètres.

Du sport, Yannick Agnel en a tiré des bénéfices certains : la discipline, l'organisation, le goût de

l'effort, la connaissance de soi, un réseau étoffé... autant d'atouts qui sont devenus une valeur ajoutée dans sa nouvelle carrière d'entrepreneur. « Je suis capable de travailler dans l'urgence pour atteindre mes objectifs. Quand on s'est préparé pour des grandes échéances dès ses quinze ans, on respecte plus facilement les deadlines », abonde l'ancien spécialiste du 200 mètres nage libre.

Développement de cursus pour profils atypiques
Alors pourquoi les sportifs ont-ils tant de difficultés à se reconverter ? « On a été trop longtemps cloisonnés à un rôle de jambes et non de tête. C'est dommage de ne pas inclure de telles personnalités dans la société sous prétexte qu'elles sont dédiées à un domaine particulier, alors qu'elles ont beaucoup à apporter », regrette Yannick Agnel, qui s'enthousiasme donc du développement de cursus pour profils atypiques, comme celui qu'il a suivi à l'université Paris-Dauphine.

Une reconversion réussie est comme un business plan, cela nécessite de l'anticipation. Yannick Agnel y avait ainsi réfléchi pendant sa carrière, conclue précocement en 2016. « Arrêter jeune m'a aidé, j'avais déjà la curiosité de faire autre chose. » Son entourage l'a soutenu, son agent l'a aiguillé, et la rencontre avec des entrepreneurs qui ont réussi l'a particulièrement inspiré.

Mais la clef pour découvrir ses véritables envies se trouvait au fond de lui. « Le déclic, c'est quand j'ai commencé à entreprendre par moi-même. Quand on est sportif, tout nous est offert sur un plateau, mais il faut qu'on nous lâche la main pour qu'on gagne en maturité. Quand on est au pied du mur, on est contraints de se débrouiller seul », affirme-t-il. L'écueil du retour à l'anonymat écarté, Yannick Agnel est désormais plus épanoui. « La vie est plus facile, j'ai pu créer un foyer, et en même temps le quotidien m'offre toujours des challenges et des émotions intenses via l'e-sport », s'enthousiasme l'ancien nageur. — **Alexandre Ravasi**

Le sportif, cet entrepreneur comme les autres

Le monde du sport ressemble parfois à s'y méprendre à celui de l'entreprise. Des sportifs professionnels se confient sur la gestion d'une carrière au haut niveau, et livrent leurs conseils aux entrepreneurs.

Gérer les levées de fonds, attirer le sponsoring, et organiser les rendez-vous. Voilà le quotidien... du sportif. Ils sont près de 4.000 sportifs professionnels en France, selon l'Association nationale des ligues de sport professionnels. L'agenda du sportif ressemble donc à s'y méprendre à celui d'un entrepreneur. « Le quotidien dans le sport auto est une vraie entreprise, confirme Romain Dumas, pilote automobile professionnel depuis dix-huit ans et double vainqueur des 24 heures du Mans. On doit faire des rapports après chaque course : des rapports techniques et des rapports de course pour les ingénieurs. On s'occupe de réserver les avions, des factures, etc. On doit aussi gérer les partenaires, présenter des nouvelles voitures pour Porsche aux quatre coins du monde. »

Cette multi-activité s'est accrue depuis l'arrivée du numérique, en facilitant notamment le rapprochement du sport et du marketing. « Je fais beaucoup de choses en même temps, avoue Mohamed Medelsi, break danseur professionnel depuis cinq ans et aujourd'hui à l'Opéra de Paris. Je dois gérer les contacts par mail et par téléphone

pour les invitations aux événements et aux compétitions. » Dans ce contexte, le bon usage des réseaux sociaux est, lui aussi, devenu indispensable. « Je poste régulièrement des photos et des vidéos sur Instagram et YouTube. C'est grâce à cela que j'ai aujourd'hui trois sponsors. »

Savoir se vendre
La recherche de sponsors et de financement forme la première des difficultés pour le sportif de haut niveau comme pour le start-uppeur. Pour signer ces contrats, briller par ses performances ne suffit pas. « La question est de savoir comment on va chercher des partenaires pour améliorer les conditions d'entraînement et viser un peu plus de haute performance », souligne Marie-Amélie Le Fur, athlète française huit fois médaillée aux Jeux Paralympiques. A trente ans aujourd'hui, elle assure avoir changé de stratégie : « J'ai dû lancer une démarche plus agressive de recherche de sponsors si je voulais atteindre mon ambition pour les Jeux de Tokyo l'année prochaine. Je travaille sur l'image de marque que je peux véhiculer, chose que je ne sais pas faire naturellement. » Pour se vendre, donc, le recours au « personal branding » gagne en importance, comme dans l'entrepreneuriat.

Avec le recul, le pilote automobile Romain Dumas, quarante et un ans, analyse le glissement des qualités nécessaires pour se faire connaître. « A l'époque, on se présentait devant un partenaire avec un

book, avec des coupures de presse ! On est passé en vingt ans de la mise en avant d'un savoir-faire, avec la compétence sportive, à celle des savoir-être, avec le paraître des réseaux sociaux. »

Savoir s'entourer
Comme l'entrepreneur, le sportif doit savoir former une équipe performante. Au service de l'athlète, selon Marie-Amélie Le Fur : « J'ai plusieurs coaches, mais c'est moi qui gère ma carrière au quotidien, qui définis mes objectifs. Cela me permet de mieux m'investir et de ne pas subir. » A son tour, alors, de conseiller les entrepreneurs : « Il faut être patient. C'est important de

Gérer l'échec, c'est aussi avoir une grande faculté d'adaptation.

Et pour cela, pas de secret.

ne pas chercher à avancer seul, même si on doit rester propriétaire de son projet. Il est également essentiel de savoir toujours communiquer, notamment avec sa famille, pour partager notre projet avec eux, et ne pas créer de déséquilibre. »

L'importance de la famille, Michael Kuzaj en est convaincu. Il est l'agent mais aussi le compagnon de l'une des trois meilleures joueuses de tennis françaises actuelles,

Alizé Cornet. Selon lui, cette double casquette joue un rôle de catalyseur. Le jeune homme rapproche volontiers sa discipline de l'entreprise : « C'est un sport individuel. Toute la structure est gérée par le joueur au début de sa carrière et, à mesure qu'il se professionnalise, par des managers et des agents. Une joueuse peut s'entourer de préparateurs physique et mental et de kinés, ce qui représente entre 50.000 et 150.000 euros de charges sur une saison, en incluant les déplacements. »

Savoir rebondir
Pour autant, entre sport et entreprise, Michael Kuzaj retient avant tout l'échec comme dénominateur commun. « L'échec est récurrent dans le tennis. Les joueuses perdent le plus souvent toutes les semaines. Il faut savoir gérer cet échec, l'analyser, pour arriver au succès. Il faut avoir des valeurs fortes pour ne pas se frustrer. » La prise de risque financière est aussi un autre point commun : « Au-delà de la 100^e place chez les filles et de la 200^e place chez les garçons, ça commence à ne plus être rentable. »

Gérer l'échec, c'est aussi avoir une grande faculté d'adaptation, un peu comme lorsqu'une start-up ajuste son offre ou son modèle économique pour être plus performante. Et pour cela, pas de secret. « L'organisation et l'anticipation sont les clefs de la réussite. On ne peut pas être dans la réaction, il faut toujours être dans la projection », conclut Marie-Amélie Le Fur. — **Maxime Lemaître**

Il a dit



« De telles personnalités ont beaucoup à apporter à la société. »

YANNICK AGNEL
Ancien nageur, double champion olympique à Londres en 2012
Photo Sipa