

PIERRE AUSSURE

Préface de **Pascal Cagni**
Ambassadeur aux investissements internationaux
Président de Business France

**Le
COURAGE
de
L'AUDACE**

**12
PARCOURS
D'ENTREPRENEURS DE LA FRENCH TECH**

DUNOD

Du même auteur

Objectif Export, Dunod 1988

Ne jetez pas le cyberbébé avec l'eau du bain, Dunod 2001

Secrets de chasse, Maxima 2007

© Dunod, 2021

11, rue Paul Bert, 92240 Malakoff

www.dunod.com

ISBN: 978-2-10-083524-9

Le Code de la propriété intellectuelle n'autorisait, aux termes de l'article L. 122-5, 2^e et 3^e al. d'une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause est illicite » (art. L. 122-4).

Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles L. 335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

Audaces fortuna juvat

Virgile, *Enéide*.

*à ma famille,
disparue, présente et à venir*

Sommaire

Préface	11
Parcours d'entrepreneurs de la French Tech	17
• Anssens, Gary : Alltricks	35
• Benhamou, Jonathan : Peopledoc, Resilience	53
• Besse, Lucien : Shippeo.....	73
• Canzoneri, Jean : Beezik/ BeeAd, Ogury	91
• De la Chevasnerie, Philippe : papernest.....	109
• Gaignault, Benjamin : Ornikar.....	127
• Ould, Ismaël : Wynd.....	147
• Péchiodat, Fany : My Little Paris, Seasonly	163
• Samuelian, Jean-Charles : Expliseat, Alan.....	181
• Soubeyrand, Loïc : Teads, Swile	199
• Sylvestre Boncheval, Bertrand : PayinTech	215
• Vacher, Quentin : Joli' Box, Frichti	231
Annexe	249
Remerciements	253

Préface

J'ai rencontré Pierre Aussure en rentrant du Canada où j'avais décidé de rejoindre en Abitibi-Temiscamingue ma future épouse Catherine.

Loin de tout, j'ai découvert à mon retour que le lundi 19 octobre 1987 avait eu lieu un krach financier surnommé le «Black Monday» et que j'avais perdu mon offre d'emploi dans le monde feutré de la banque d'investissement chez Indosuez. Le bureau d'orientation d'HEC m'ayant conseillé d'aller voir des anciens, je me suis retrouvé devant Pierre Aussure, chargé de mission à la Direction Générale du groupe de médias CEP, à l'époque filiale du groupe Havas.

J'ai appris qu'après un brillant parcours académique à Sciences Po, HEC et Stanford, il faisait partie des «anciens» employés de Texas Instruments et était un pionnier de l'implantation à Villeneuve-Loubet du leader des calculatrices et ordinateurs de ce début des années 80.

Face au questionnement actif de Pierre, déjà brillant chasseur de têtes dans l'âme, il m'est alors devenu évident qu'il me fallait quitter le Triangle d'Or parisien. Après un entretien auprès de Bruno Didier et Thierry Labbé, anciens collègues de Texas Instruments de Pierre et cadres dirigeants de Compaq Computer France, je rejoins alors le tout nouveau pôle technologique des Ulis. Je découvre ainsi la «vraie vie» des entreprises telle que me le conseillait Pierre, avec une expérience de ventes «terrain» chez un nouveau venu, Compaq Computer. Voilà comment le futur programmé d'un avocat d'affaires ou banquier d'investissement parisien s'est transformé en un destin marqué par le sceau de la révolution numérique née aux États-Unis.

Quelques années plus tard, Pierre avait fondé et dirigeait Ivy, le cabinet de recrutement par approche directe, spécialisé dans les postes seniors du secteur de la technologie et des médias et continuait à prodiguer ses précieux conseils. Il m'a « chassé » pour rejoindre Packard Bell et établir dans mon Anjou d'adoption un vrai centre européen d'opérations, ventes et marketing.

Le succès de Packard Bell que je dirigeais très jeune, devenu leader du marché européen du micro-ordinateur domestique, montrait déjà que l'on pouvait créer plus de 3 000 emplois à 300 kilomètres de Paris. Il m'a permis de rencontrer Steve Jobs et de le rejoindre au tout début des années 2000, plutôt que de choisir Michael Dell, qui était à cette époque le leader incontestable du micro-ordinateur.

C'est au Maroc, alors que nous partagions les fêtes du Nouvel An avec notre ami Éric Boustouller, qui venait d'entrer chez Microsoft après 14 ans chez Compaq, qu'a germé l'idée de créer le **Prix Ivy** du Jeune Dirigeant remis chaque année à un jeune créateur d'entreprise dans le secteur de la technologie de moins de 30 ans.

En 20 ans, le Prix Ivy, est sans doute devenu le premier Prix de l'écosystème Tech français et aura vu défiler une proportion incroyablement forte des talents qui participent au mouvement de la « French Tech » d'aujourd'hui et lui donne une âme française toute particulière.

Que ce soit dans mes fonctions de direction de l'une des plus belles aventures entrepreneuriales chez Apple ou en créant C4 Ventures où nous construisons avec succès une boutique leader du capital-risque européen, j'ai eu l'immense privilège d'être aux premières loges de ce mouvement et d'avoir l'opportunité de le façonner en partageant mon expérience internationale. J'ai appris qu'au diapason de ce que j'avais vu éclore depuis plus de trente années dans la Silicon Valley ou en Israël, il fallait bâtir un **cercle vertueux du succès**.

Créateur de plus de 150 000 emplois directs, ce cercle vertueux d'une ampleur inédite suit un chemin idéal qui commence avec **la figure tutélaire de l'entrepreneur** qu'il faut iconiser et médiatiser pour motiver les jeunes prétendants et définir un modèle à suivre. Les 12 portraits que vous allez découvrir illustrent parfaitement ce propos.

En parallèle, il faut un **changement de culture** qui donne envie aux 18-25 ans de devenir entrepreneurs à la sortie de leurs études et non plus venir seulement rejoindre les rangs des hauts fonctionnaires qui font l'honneur de notre pays, retrouver les 500 remarquables polytechniciens d'Orange ou devenir un spécialiste du marketing « proctérien » chez P&G. Bref, choisir la microentreprise en étant sur-équipé, afin de voir grand et conquérir son marché.

Le capital doit être réorienté vers l'acte de création d'entreprise plutôt que vers une épargne de précaution qui, via nos assureurs, nourrit trop la valeur de l'immobilier et pas assez l'investissement productif. Quand cela ne se fait pas au bon rythme, il est bon tactiquement et temporairement d'utiliser l'incitation fiscale. C'est ce qui s'est passé historiquement avec les réductions d'ISF pour des investissements dans de jeunes entreprises mais aussi avec l'arsenal de dispositifs publics tel le statut de Jeune Entreprise Innovante ou le Crédit d'Impôt Recherche.

Le rôle central de l'État dans notre pays doit être reconnu. Plutôt que de s'en lamenter, il convient de le mettre au service de la lame de fond actuelle, en assignant par exemple à la Banque Publique d'Investissement le rôle d'accélérer par un effet de levier fort la construction d'un véritable écosystème de sociétés de capital-risque pour financer les premiers tours ou même participer de manière directe à l'investissement dans des entreprises.

C'est créer **une communauté qui rayonne au-delà de l'Hexagone** et vise à fédérer et faire se rencontrer dans une diversité

riche de nouveaux courants d'affaires tous les acteurs du mouvement, comme le fait la direction de la « French Tech » au sein de Bercy. Il convient aussi de mobiliser les différentes agences parapubliques qui contribuent comme Business France à accélérer l'export et le développement international en prenant littéralement d'assaut le CES de Las Vegas pour y instaurer une sur-représentation de la Tech française ou mobiliser autant d'institutions reconnues comme l'Institut National de la Propriété Intellectuelle ou l'Agence Française de Normalisation pour n'en citer que quelques-unes.

Ce cercle vertueux du succès implique d'utiliser **les codes de la communication internationale**, de rendre plus intelligible un tel mouvement et de communiquer sur le French Tech 120 ou le Next 40 et plus proche de nous le Green Tech 20, en visant l'objectif ambitieux défini par le Président Macron en septembre 2019 de créer plus de **25 licornes françaises à l'horizon de 2025**.

Dans le monde post-Covid où nous sommes entrés, une nouvelle itération de ce mouvement est enclenchée, avec pour objectif dans un monde différent, de créer au niveau de l'Europe plus de 10 entreprises ayant une capitalisation boursière supérieure à 100 milliards d'euros à l'horizon de 2030, tout en créant des fonds européens de plus de 1 milliard d'euros aptes à compléter les financements dits de « croissance » critiques pour préserver une forme européenne de souveraineté numérique.

L'édition de ce livre qui recueille **les témoignages de 12 entrepreneurs d'exception** illustre mieux que tout autre le succès de la French Tech. Ces 12 entretiens vous offriront l'essence même de ce qui motive un entrepreneur, son enfance, ses échecs, ses frustrations et qui lui font appliquer bien souvent des pratiques managériales originales, fruit de la nécessité ou de la volonté de faire différemment. Ces entretiens vous projeteront dans le quotidien de l'entrepreneur qui doit penser constamment à son avenir mais

aussi se doit de réfléchir aux leçons de son expérience, en alliant mixité et inclusion pour bâtir une entreprise citoyenne.

Enfin, ces 12 entretiens illustrent la réussite d'un mouvement entrepreneurial sans précédent en France, porteur d'espoir pour les générations futures.

L'Ambassadeur aux Investissements Internationaux, nommé par le président Macron en septembre 2017, ne peut donc que se réjouir de la réussite de ces entrepreneurs d'exception et du succès incontestable du mouvement Tech en France en particulier, en Europe de manière plus générale. Ce résultat participe à l'attractivité d'un pays fort de ses mille ans d'existence, envié par nos voisins, qui connaît une vraie renaissance et contribue à celle de notre continent. Il n'y a ici aucun succès qui puisse être suspect, aucun échec qui se transforme en condamnation car comme vous le découvrirez à la lecture de ces témoignages passionnants, « 100 % des gagnants ont tenté leur chance ».

Pascal Cagni

Fondateur de C4 Ventures
Ambassadeur aux investissements internationaux
Président de Business France

Parcours d'entrepreneurs de la French Tech

Ce livre d'entretiens avec douze finalistes emblématiques et représentatifs chacun à leur façon du développement de la French Tech, publié à l'occasion du 20^e anniversaire du Prix IVY du Jeune Dirigeant, témoigne de l'attrait de l'entrepreneuriat pour les jeunes depuis maintenant une génération.

La vague entrepreneuriale de la French Tech est illustrée par cette série de conversations avec des personnalités aux profils variés. Avec audace et courage, ces jeunes entrepreneurs ont développé de nouveaux concepts qui contribuent à changer le monde et des formes de management qui sont devenues des sources d'inspiration pour toutes les entreprises.

Le succès des nouvelles approches managériales explique la perte d'attractivité des entreprises classiques pour de nombreux jeunes diplômés qui, même s'ils n'ont pas vocation à créer leur entreprise, font le choix de la start-up : environnement de travail agile, fonctionnement en réseau, travail collaboratif facilité. Il est plus facile d'exprimer son potentiel dans une start-up que dans un grand Groupe.

Aujourd'hui, avec une moyenne d'âge de 35 ans, ces douze jeunes dirigeants, sélectionnés parmi les finalistes du Prix IVY des dernières années, ont acquis une expérience sans comparaison avec celle d'une carrière classique.

Retour en arrière. Comment et sur quels critères ces jeunes diplômés ont-ils été choisis ? Âgés dans leur majorité de moins de 30 ans à l'époque de leur participation au Prix, ils devaient avoir finalisé le produit ou le service de leur start-up et afficher un historique de croissance de quelques années. Pas de prime au concept comme c'est souvent le cas en Californie, mais la recherche par les

membres du jury, tous dirigeants de sociétés bien établies dans le secteur de la Tech, des qualités requises de leurs collaborateurs et de leurs futurs successeurs. Des personnalités hors du commun, capables de faire la différence dans tout environnement. Le pari a été de penser qu'il était possible de déceler en tout début de carrière des profils exceptionnels. Pari tenu. Il ne s'agissait pas de se substituer aux fonds et de sélectionner le meilleur investissement, mais de se concentrer sur les personnalités, ce qui bien sûr n'est pas contradictoire. Jean-Baptiste Rudelle a été sélectionné en 2004, avant même de créer Critéo. Pierre Kosciusko-Morizet a été Lauréat la même année, Price Minister n'était pas encore un carton gagnant. Plus récemment, Jean-Charles Samuelian, fondateur d'Alan, a été retenu par le jury à un moment où le succès de la licorne d'aujourd'hui n'était encore qu'une possibilité.

Les personnalités, les raisons de l'entrée en entrepreneuriat, l'ambition et la volonté, les premiers échecs, la recherche de sortie d'un cadre prédéfini, l'idéal apparaissent bien à la lecture des entretiens. Il ne s'agit pas de dessiner le portrait-robot de l'entrepreneur, mais bien de comprendre les motivations et les parcours de toute une génération.

• UN ENGAGEMENT POUR LE BIEN COMMUN ?

De nombreuses raisons poussent un entrepreneur à créer son entreprise. Certains ont l'ambition de changer le monde, d'autres cherchent d'abord à faire du profit. Les deux objectifs se confondent souvent. Les startups sont mus par de véritables convictions, ce qui ne les empêche pas d'être également pragmatiques. La vision d'une innovation de rupture dans une fonction ou un secteur leur permet de changer le quotidien du consommateur ou du client. Il s'agit pour eux de résoudre un problème concret et d'améliorer le bien-être de tout ou partie de la population.

Adolescent, Quentin Vacher avait un état d'esprit assez rebelle contre le monde qui lui donnait la volonté d'agir pour améliorer la société. De là découle, aujourd'hui à l'âge adulte, son engagement dans la satisfaction de l'un des besoins fondamentaux : manger. Cofondateur de Frichti, il a voulu que le repas redevienne un moment agréable et simple au quotidien, en offrant la possibilité de bien manger sans se déplacer ni jeter et en donnant accès à des produits de saison achetés en direct auprès des producteurs. En offrant un très bon rapport qualité-prix, en changeant la *supply chain* en amont, Quentin répond à la demande d'une génération à la recherche de qualité, d'idées, d'inspiration et qui ne veut pas perdre de temps à choisir entre des produits inutilement trop nombreux.

Jean-Charles Samuelian a créé la première assurance-santé digitale en Europe, Alan, qui offre des services allant des soins préventifs au chat en direct avec des médecins. Avec l'objectif de réduire les inégalités du système de santé, Alan permet à chacun de gérer sa santé et les problèmes de remboursement avec un smartphone, de manière claire et rapide. La start-up remet de l'empathie et de l'humain dans un système devenu opaque en utilisant les technologies les plus récentes. Parallèlement, Jean-Charles Samuelian a mis en place des modes de management susceptibles de rendre les salariés plus heureux et plus efficaces. Les réunions sont pratiquement interdites chez Alan en raison de leur faible efficacité et de leur manque de transparence. La communication asynchrone est développée et tous les salariés ont accès à la même information. Transparence est faite sur les salaires et la répartition du capital qui est ouvert à tous les salariés. Ces innovations managériales répondent à la demande des jeunes diplômés qui recherchent du sens et des entreprises bienveillantes et transparentes, alignées avec leurs valeurs.

Avec la création de MyLittle Paris, Fany Péchiodat a réenchânté le quotidien en proposant des adresses insolites ou des idées

atypiques. Aujourd'hui, avec Seasonly, elle réinvente la façon dont on prend soin de soi, estimant que le futur de la beauté passe par le bien-être. Il ne s'agit plus seulement d'acheter un cosmétique dans un magasin, mais de vivre une expérience apportant une plénitude associant des services, comme le massage ou l'acupuncture, aux produits de soin plus traditionnels.

Demeurer fidèle à un but clair et fixé dès le départ permet de conserver l'adhésion de l'équipe au projet initial et à son développement. Si une équipe est soudée par l'idée même du projet initial, avoir un idéal permet de renforcer la motivation des employés en impliquant des valeurs et des convictions profondes. Le fait que les membres de l'équipe aient conscience de servir une cause commune génère un sentiment de fierté et nourrit leur dévouement. L'adhésion des équipes au projet de l'entreprise et à son développement se trouve *de facto* renforcée.

• LA PASSION DE CRÉER

L'entrepreneuriat est un état d'esprit qui prend sa source dans une soif de liberté expliquant le rejet d'une carrière de salarié. Il permet de surmonter les défis, de prendre des décisions et d'assumer des responsabilités. C'est un besoin constant d'améliorer ses compétences et d'apprendre de ses erreurs. Avoir une idée innovante pour lancer une entreprise n'est pas suffisant. Encore faut-il savoir l'exploiter à bon escient.

Avant même de créer son entreprise, le startuper multiplie les expériences quasi entrepreneuriales pendant ses études, bien souvent dès le lycée. Ismael Ould, fondateur de Wynd, normilien, a quitté la faculté de médecine après 8 ans d'études car il n'a pas voulu devenir un pion dans le système hospitalier : Président du BDE de son école pendant cinq ans, Ismaël a développé une