

Communiqués de presse - Portraits

L'ESIGELEC et l'entrepreneuriat

Saint-Etienne du Rouvray, janvier 2021 – L'ESIGELEC forme des ingénieurs-généralistes dans le domaine des Systèmes Intelligents et Connectés, allant de l'Electronique automobile aéronautique, de l'Informatique, jusqu'à l'Energie, la Robotique ou encore au Biomédical, etc... 10 portraits illustrent la capacité de ses diplômé.es à se projeter dans la création d'entreprises.

Son programme est basé sur une pédagogie par projet, permettant la constitution d'un véritable projet personnel et professionnel, dans lequel la dimension entrepreneuriale est présente tout au long du cursus. Ainsi, 25 % des enseignements sont dédiés au management, aux langues, au marketing, à la finance et à l'entrepreneuriat. Ils sont aussi immergés dans la conduite de projet et le travail collaboratif avec le Projet Initiative et Créativité, le Projet Technologique et le Projet Ingénieur, qui rythment leurs trois années de cycle Ingénieur à l'ESIGELEC. Et l'apprentissage (120 places ouvertes en alternance école-entreprise par an) permet d'effectuer sa formation au plus près des réalités du monde de l'entreprise.

Pour renforcer ce lien, la nouvelle trajectoire « Innovation et Entrepreneuriat » donne les clés pour mieux comprendre encore le métier de chef d'entreprise. Elle permet aux étudiants d'assister à une conférence sur l'entrepreneuriat et d'exprimer leur savoir-faire et leur créativité au sein de plusieurs challenges (les Entrep', les 48h de l'innovation,...). Ils suivent l'approche métier « Ingénieur Entrepreneur », animée par des créateurs de start up, et peuvent réaliser leur projet Ingénieur puis leur stage de fin de cursus en lien avec leur projet personnel de création, en bénéficiant du statut Etudiant Entrepreneur du programme Pépites (accompagnement, espace co-working, coaching...).

La passion d'entreprendre était inscrite dans leurs gènes, ou ils l'ont construite au fil des ans, des expériences. Leur parcours à l'ESIGELEC leur a permis de faire grandir leur projet, d'acquérir la confiance et l'expérience nécessaires au passage à la création.

10 chefs d'entreprises expliquent comment ils ont décidé de franchir le pas de l'entrepreneuriat, comment leur cursus d'ingénieur les a aidés, comment ils abordent les aléas de la vie de l'entreprise.

L'ESIGELEC a organisé une visio-conférences avec ces entrepreneurs, qui ont pu évoquer leur parcours, donner des conseils, partager leur expérience avec des étudiants de l'école.

Bruno Lescure, XMENTOR.fr
(promo 92)

II Entreprendre : “ La capacité à ne pas lâcher ”



« Il y a l'entrepreneur qui entreprend. Et il y a celui qui réussit. La différence se réalise dans la gestion de l'émotion, du stress, de la peur. Dans la conviction, le leadership, la confiance en soi. Dans la capacité à ne pas lâcher, à travailler encore plus fort quand cela devient plus dur. Avoir la mentalité de celui qui gagne, et savoir bannir le mot échec. Les erreurs qu'on peut commettre sont les brouillons de la réussite. C'est la magie de l'entrepreneuriat, on a que des résultats : soit on gagne, soit on apprend (Nelson Mandela). Avec l'expérience, je pense que les trois notions les plus puissantes sont l'énergie, la résilience et l'efficacité. Passer à l'action, ne pas abandonner et obtenir le maximum de valeurs avec le minimum de ressources ».

II L'ESIGELEC et moi : “ Valoriser l'engagement ”

« Quand j'ai intégré l'ESIGELEC, ce fut naturel pour moi de rejoindre le Bureau Des Elèves, puis présider la Junior Entreprise. Il m'était important de disposer d'un espace de liberté dans lequel je pouvais entreprendre. C'est notamment ce qui m'avait séduit quand je cherchais vers quelle formation me diriger : l'ESIGELEC valorise et encourage l'engagement associatif. Et j'ai besoin de terrains de jeux pour me nourrir. J'ai pu aussi effectuer un stage très intéressant en entreprise, qui a contribué à modeler la suite de mon parcours. Je me suis également enrichi lors des projets en équipe, avec ce plaisir d'avancer ensemble, de construire sur des expertises différentes, de trouver le bon équilibre à plusieurs. Et les rencontres humaines ont joué un rôle : j'étais entré à l'ESIGELEC pour faire de l'électronique, j'ai croisé un professeur de robotique qui était passionné et donc passionnant. Il rayonnait. Je me suis dirigé naturellement vers cette option. Je suis revenu à l'ESIGELEC pour animer une MasterClass dans laquelle j'ai donné ces chiffres : La réussite c'est 10 % de connaissances, 30 % d'expériences, 60 % de comportements et d'attitudes ».

II Mon entreprise : “ Libérer ses pouvoirs ”

« XMENTOR est un programme de stratégie de réussite, pour permettre aux dirigeants d'entreprise de dépasser le stress et les contraintes du business en développant leur vision, leur autonomie, leur confiance et propulser leurs marges. Je parle vraiment de libérer ses pouvoirs. Dans XMENTOR, il y a en effet XMEN, les super-héros de Marvel ! Un dirigeant a tout pour être un super-héros. C'est ma façon d'aider à faire un monde meilleur, en impactant les dirigeants et leurs entreprises pour atteindre une nouvelle dimension de croissance avec l'équilibre optimal sans s'épuiser ni mentalement ni physiquement. »

II La marche vers l'entreprise : “ Audace, confiance et résilience ”

« Le premier déclic est survenu à l'âge de neuf ans. Nous habitons entre Bordeaux et Arcachon, où mon père présidait une association. Les festivités organisées ne concernaient que les adultes. Alors, j'ai décidé, un soir de Saint-Jean, de créer à mon tour une animation pour les enfants. J'ai monté un jeu d'adresse, investi 4 francs de l'époque et réalisé un bénéfice de 3 francs. La graine de l'entrepreneur avait germé ! j'ai pris conscience que je pouvais apporter des solutions, prendre des initiatives. Cette confiance en moi n'a jamais cessé de m'accompagner par la suite. J'ai commencé dans l'industrie puis la gestion de fortune. Ensuite j'ai eu immédiatement des responsabilités dans le consulting: Intrapreneur au sein du groupe Altran j'ai créé, développé, redressé ou fusionné des sociétés. Tout était possible, j'étais focus business, clients, recrutement et management des talents, dirigeants et projets. C'est extrêmement formateur. Je me suis engagé pleinement et j'ai enregistré de vrais succès. Jusqu'à septembre 2001, où à la crise économique s'est ajouté pour moi le diagnostic d'un cancer. 1 an après mes traitements et les pires déboires économiques, financiers et santé, je réalisais des performances jugées parmi les meilleures au monde couronnées par 3 trophées. Puis 7 ans après une récurrence, j'esquissais ma future société XMENTOR... J'ai appris ce que voulait dire vivre et construire sa résilience ».

**Adrien Dumitresco, SCANUP,
(promo 2013)**



II Entreprendre : “Toujours regarder devant soi ”

« Un bon entrepreneur doit avoir une vision, suivre un cap, être résilient. Car le quotidien est fait de hauts et de bas. On est sans cesse confronté à des personnes qui ne répondent pas, aux soucis administratifs et juridiques, aux projets qui semblent ne jamais pouvoir démarrer. Et puis tout d'un coup tout s'enchaîne, tout s'accélère. Il faut savoir encaisser les coups, être confiant, motiver ses troupes, être optimiste et toujours regarder devant soi. Il faut aussi savoir saisir les opportunités. Ainsi, nous avons commis, au début de ScanUp, l'erreur de nous immatriculer à Paris, où le nombre de créations d'entreprise est immense. Il nous était impossible de contacter un interlocuteur à Bpifrance. Et, lors d'un salon professionnel, nous avons croisé par hasard un agent de Bpifrance de la région Bourgogne. Il nous a donné les bonnes informations, nous a proposé de nous installer dans sa région, et cela a facilité notre développement. Il est clairement moins difficile de créer en province ».

II L'ESIGELEC et moi : “ Un regard complet ”

« J'ai participé aux « Entrep' » pendant mon cursus à l'ESIGELEC. Ce challenge de création d'entreprise m'a permis de prendre quelques temps d'avance quand il s'est agi de me lancer, d'avoir une bonne vision de ce qu'est une entreprise. Je me suis d'ailleurs depuis investi dans l'association, pour aider les futurs entrepreneurs. C'est une vraie satisfaction de voir certains d'entre eux monter leur boîte. De manière générale, il est toujours intéressant d'échanger avec des pairs qui connaissent les mêmes problématiques, traversent les mêmes galères. Cela donne de nouvelles idées. D'autre part, pendant mes études à l'ESIGELEC, j'étais sûr de la pure technique. Cela m'a apporté une excellente base qui me permet d'avoir un regard complet sur nos produits. Quand j'observe ce qui est proposé dans les filières dédiées à l'entrepreneuriat au sein de l'école, je constate leur utilité : elles fournissent un premier vernis, une première sensibilisation ».

II Mon entreprise : “ Prendre les bonnes décisions ”

« ScanUp accompagne les marques agroalimentaires dans le lancement de leurs innovations. Nous sommes dans la cocréation, un domaine assez original et innovant pour ce secteur. Nous permettons aux marques de se mettre en relation avec les consommateurs, d'échanger avec eux, de recueillir leurs avis sur un projet, une idée, un produit. L'objectif est qu'une fois commercialisé, le produit corresponde aux attentes des consommateurs afin d'éviter l'échec. En effet, 65% des produits ne sont plus vendus un an après leur lancement. En donnant aux marques les bonnes clés, nous leur permettons de prendre les bonnes décisions. Nous travaillons avec de très grands groupes, mais aussi des startups. Nous sommes également en phase de démarrage d'une activité autour de bornes digitales en magasin. Je ressens une vraie fierté de voir les produits que nous avons testés dans les rayons. Et une satisfaction dans les retours très positifs des clients ».

II La marche vers l'entreprise : “ Adapter notre modèle ”

« J'ai toujours eu l'idée d'entreprendre bien implantée dans un coin de ma tête. Quand j'ai commencé à discuter du projet avec mon associé, il n'a pas fallu beaucoup de temps pour qu'on se lance. Ma réflexion portait sur la création d'un réseau social autour de l'innovation produit dans lequel consommateurs et marques pourraient échanger, donner des feedbacks. Mais ce système manquait de plus-value opérationnelle. En conversant avec nos premiers clients, nous avons compris que la remontée d'informations devait se faire le plus en amont possible. Nous avons su adapter notre modèle. C'est important pour moi d'avoir un impact sur la société et d'accompagner les mutations d'un secteur en pleine évolution ».

**Roland Akamba, RELAYPICKUP,
(promo 2016)**



Entreprendre : “ Une folie exaltante ”

« Il faut savoir ce qu'on veut et où on veut aller. Définir des idées précises, croire en ses capacités, avoir confiance en soi et en son idée, en son potentiel. Dans un cas comme celui de RelayPickup, où nous sommes quatre associés, il faut commencer par s'identifier clairement dès le début qui est en charge de quoi et se répartir les tâches et le leadership. Il arrive que nous ayons des débats, mais en ayant bien tout posé dès le début, nous obtenons toujours des solutions. Il reste beaucoup à accomplir, le projet est énorme, mais nous sommes fiers de tenir bon, d'avoir des retours positifs, d'avoir mené à bien notre première campagne publicitaire. On sait qu'on est sur la bonne voie. Et c'est passionnant même si c'est difficile à dire, j'aurais dit qu'entreprendre c'est une folie exaltante ».

L'ESIGELEC et moi : “ Voler de ses propres ailes ”

« Nous suivons beaucoup de matières qui ne sont pas de l'entrepreneuriat proprement dit, mais qui nous donnent une grande maturité à l'étudiant, qui lui permettent de poser des questions, de résoudre des problèmes, d'accroître ses compétences. Le fait de travailler avec une entreprise lors du projet ingénieur est un autre atout. J'ai eu l'opportunité d'effectuer des recherches sur la réalité augmentée, comme chef de projet, et d'apporter des solutions à mon entreprise. C'est très gratifiant. Il y a aussi le contexte international de l'ESIGELEC, on apprend à collaborer avec des gens qui ont des cultures, des sensibilités différentes. C'est une grande ouverture d'esprit, forcément utile pour la suite. L'ESIGELEC nous permet de voler de nos propres ailes ».

Mon entreprise : “ Une prestation complète ”

« RelayPickup gère la logistique et le transport de colis, de marchandises vers les particuliers et des entreprises, à travers un réseau de points relais. Nous avons établi le constat en Afrique, et plus particulièrement au Cameroun où nous avons lancé l'entreprise, d'un manque de suivi et de fiabilité dans la livraison de colis, notamment sur le trafic interne. Pour résumer, on ne sait pas quand cela part, ni quand et où cela arrive. Nous voulons mettre un terme à ce tourbillon d'incertitudes, en digitalisant le processus de livraison de colis et en proposant une prestation complète. Nous avons l'ambition de déployer notre offre dans d'autres pays, à commencer par le Bénin. Nous voyons clairement qu'on a besoin de nous ».

La marche vers l'entreprise : “ La volonté d'être libre ”

« Personnellement, j'ai toujours pensé devenir chef d'entreprise depuis que j'ai eu mon bac. Puis, quand j'ai intégré le cycle préparatoire de l'ESIGELEC les choses ont commencé à se mettre en place les unes après les autres. En sortant, j'avais vraiment les idées claires. J'avais cette volonté d'être libre, de faire ce que je veux, d'être mon propre chef, de travailler pour moi et apporter quelque chose de plus à la société. Pour RelayPickup, quand nous avons identifié le besoin, nous avons constaté que c'était un secteur assez complexe à maîtriser dans sa globalité, tant au niveau des infrastructures que du processus administratif. Nous avons pris le temps de la réflexion, pendant deux ans, avant de lancer la plateforme. J'ai choisi de m'associer avec Paul Tchoumi Larissa Leumeni et Audrey Sedjro car nous sommes tous des amis et anciens étudiants de l'ESIGELEC qui se complètent par leurs compétences respectives sur plusieurs domaines. De plus, ayant déjà travaillé ensemble sur de nombreux projets scolaires qui se sont très bien passés, c'est donc tout naturellement que nous avons formé cette équipe pour mettre sur pied RelayPickup ».

Hamila Assil et Thomas Planeille, WSA Solutions, (promo 2020)



▣ Entreprendre : “ Une évidence ”

« Entreprendre, cela a toujours été une évidence. Tout au long de notre cursus à l'ESIGELEC, nous avons développé notre réflexion autour de l'entrepreneuriat ». Outre l'accompagnement de l'école, Hamila s'est engagé dans les « Entrep' », un concours de création d'entreprise ouvert aux étudiants et Thomas a intégré le dispositif « Pépite France », dédié aux étudiants-entrepreneurs, qui lui a permis de tester des idées et de développer son réseau. « Ce que nous constatons aujourd'hui, c'est qu'on apprend toujours, et il faut aimer apprendre. C'est ce qui fait qu'on ne reste pas bloqué quand des difficultés surgissent ».

▣ L'ESIGELEC et nous : “ De nombreuses opportunités ”

« Au cours de nos trois années, nous avons vraiment rencontré de nombreuses opportunités pour nous familiariser avec le métier de chef d'entreprise : le travail de groupe, la soutenance, la dominante autour de la gestion d'affaires, tout cela nous est toujours très utile. Pour le Projet Ingénieur, qui se déroule en troisième année, par équipe de six, en mélangeant les dominantes, il s'agit de réaliser un projet dans des conditions quasi industrielles, en relation avec une entreprise. Nous avons choisi de développer notre propre produit, un outil managérial innovant qui nous a valu de remporter le premier prix. Le contrat de professionnalisation est également une étape importante pour accroître ses compétences. Et au sein de la Junior Etudes (dont nous avons été président et secrétaire général) nous avons rencontré des représentants importants d'entreprises, développant ainsi une qualité essentielle, la capacité d'écouter et de réagir. Et puis l'ESIGELEC c'est aussi la solidarité, et nous sommes en partenariat avec d'autres jeunes diplômés de l'école qui ont développé une offre de marketing digital ».

▣ Notre entreprise : “ L'accompagnement est essentiel ”

« Nous cibons les entreprises qui savent qu'il est indispensable d'être présent sur le web, mais ne peuvent y consacrer le temps, l'énergie nécessaires. Pour leur simplifier la tâche nous faisons vraiment du clé en main, nous gérons tout de A à Z. Tout commence par un rendez-vous au cours duquel nous prenons le maximum de renseignements sur l'entreprise (le plus souvent un petit commerce, un bar ou un restaurant), identifions ses problématiques, ses besoins, afin de pouvoir construire un écosystème numérique. Une de nos forces est de réduire les temps de développement tout en assurant le référencement. L'accompagnement est un élément essentiel de notre démarche : nous proposons à nos clients de se former pour pouvoir intervenir directement sur leur site internet s'ils le souhaitent ».

▣ La marche vers l'entreprise : “ Travailler ensemble ”

« Nous avons fait connaissance pendant la prépa, et en intégrant l'ESIGELEC nous avons décidé de nous investir à la tête de la Junior Etudes de l'école. Cela nous a permis de confirmer qu'il nous était possible de travailler ensemble, d'arriver à se dire les choses. Entre nous, la parole est libre. L'idée a germé pendant quelques mois, nous l'avons peaufinée au fil du temps, et dès la soutenance terminée nous nous sommes lancés. Durant les six premiers mois, nous avons développé nos compétences ».

**Mamadou Ndiaye, APPSAYA,
(promo 2010)**



▣ Entreprendre : “ Être utile à la société ”

« J’ai toujours voulu être utile à la société. C’est d’ailleurs une des raisons d’avoir choisi des études d’ingénieur : être utile en créant quelque chose. Il faut se dire que tout peut arriver. C’est un chemin qui épanouit. Il ne faut pas avoir peur de sortir de sa zone de confort pour apprendre, pour accélérer son apprentissage. Et dans tous les cas, on réussit. Il est essentiel de se fixer un but clair, profond cela permet de traverser les passes difficiles. Je pense aussi qu’il est nécessaire d’avoir une petite folie, croire en des choses qui semblent être impossibles. En résumé, ce ne sont que de bons moments, on s’épanouit dans ce qu’on fait ».

▣ L’ESIGELEC et moi : “ Un vrai bagage ”

« Étudier dans une école d’ingénieurs généraliste m’a permis de prendre de l’assurance, de me rendre compte que je peux aborder tous les sujets et que je suis capable d’y faire face. En plus, les modules autour du marketing, de la finance, du suivi de projet, de l’entrepreneuriat furent très utiles. Cela m’a donné un vrai bagage sur le fonctionnement d’une entreprise. Et une grande confiance en mes capacités. S’y est ajouté le projet ingénieur : j’ai formé une équipe internationale et multiculturelle, avec des talents, des méthodes de travail différentes. L’ESIGELEC permet d’acquérir cette ouverture d’esprit. Nous avons initié un projet qui était en lien avec l’école de commerce de Rouen (Neoma Business School), cela a là aussi entraîné des échanges, un nouvel accès à des informations utiles ».

▣ Mon entreprise : “ Savoir pivoter ”

« La première idée était de s’implanter sur le créneau de la prise de rendez-vous pour des professions libérales. Mais la vie d’une startup c’est de savoir pivoter et s’adapter aux besoins du marché. Nous sommes donc allés vers la prise de rendez-vous lors d’événements professionnels, salons, conférences. Le concept est d’organiser en amont les rencontres avec les bons interlocuteurs, de permettre aux entreprises d’optimiser leur temps et de discuter avec les personnes qui les intéressent. L’objectif ultime est de faciliter, d’accélérer la signature de deals. Nous sommes tournés vers l’événementiel professionnel. Et même si l’année fut très difficile dans le domaine des événements professionnels, nous avons paraphé récemment notre plus gros contrat ».

▣ La marche vers l’entreprise : “ Le choix de la Malaisie ”

« J’ai découvert la Malaisie lors de mon stage de fin d’études à l’ESIGELEC. Je voulais aller loin de mes racines sénégalaises, loin de la France où j’ai accompli mes études supérieures. J’ai d’abord pensé à la Chine, mais cela n’a pas fonctionné, et j’ai alors choisi la Malaisie car j’avais entendu parler de ce pays au fort développement, au cœur d’une zone extrêmement porteuse économiquement. J’ai postulé pour un stage et quatre jours plus tard j’ai reçu une réponse positive. Je suis tombé sous le charme de ce magnifique pays avec l’envie d’y revenir pour une aventure plus longue. Le siège de notre société APPSAYA est donc basé à Kuala Lumpur ».

**Virginie Ducreux-Vatinel,
ASUWICH, (Promo 2009)**

Entreprendre : “ Toujours savoir avancer ”



« Il n’y a pas d’âge pour commencer. On peut le faire dès la sortie de l’école, ou bien plus tard, même si tout le monde n’est pas fait pour ce mode de vie si particulier. La première qualité, c’est aimer sortir de sa zone de confort. Il est évidemment essentiel de croire en son projet, sinon cela ne sert à rien de se lancer. Il ne faut pas se poser trop de questions, se demander si le moment ou l’environnement sont favorables. Il faut y aller, toujours oser avancer. Avec SPREAD, quand nous avons effectué notre première levée de fonds, cela a été un parcours du combattant, mais nous y sommes parvenus. Il est très important d’avoir un bon associé. Le métier d’entrepreneur est compliqué émotionnellement. Travailler avec quelqu’un de confiance sur lequel on peut se reposer c’est primordial. J’en parle en connaissance de cause : j’ai connu un épisode de burn-out

et j’ai eu la chance d’avoir un associé fiable pour tenir la barque. Cela m’a aidé aussi à sortir du trou, avec l’envie de revenir pour être à ses côtés. Parmi les valeurs que je porte, les relations humaines sont au premier plan. Ce n’est pas forcément le cas de la majorité des dirigeants, mais cela fait partie de ma nature. Cela peut jouer des tours, avec le risque de trop s’investir, surtout avec des équipes très jeunes, qui sont au début de l’aventure. Mais c’est aussi cela la vie de l’entreprise. Comme savoir tomber de très haut et passer très vite à autre chose. Je rajouterais un mot sur le fait d’être une femme chef d’entreprise. Pour moi, ce n’est pas un sujet et cela n’a jamais été un frein. Et, par rapport aux récentes évolutions de la société, cela peut devenir un atout ».

L’ESIGELEC et moi : “ Partir d’une feuille blanche ”

« J’ai beaucoup aimé les cours qui nous permettaient d’aborder les questions de finance, de marketing, de gestion de projet. Et j’ai beaucoup appris dans la pédagogie axée sur les projets. Nous avons, en première année, un « projet initiative et créativité » où nous travaillions en équipe, avec des étudiants d’autres dominantes. Puis ce fut le projet ingénieur. Avec mon groupe, nous avons choisi de sortir un peu du cadre, de ne pas aller en entreprise, mais de porter notre propre idée, celle d’un site internet à destination des étudiants se rendant à l’étranger et leur donnant toutes les informations nécessaires à leur séjour. Ce n’était pas courant à l’époque, mais ce fut accepté, avec le soutien de quelques professeurs. Ce côté création, partir d’une feuille blanche était très motivant.

Mon entreprise : “ Proximité et taille humaine ”

« Asuwish, spécialisé dans le marketing et la communication, est un groupe d’une soixantaine de personnes, constitué de neuf agences. Ce sont donc de petites équipes qui sont très impliquées dans le développement du métier, l’accompagnement des clients, cette proximité et cette taille humaine c’est quelque chose dans lequel je me sens bien ».

La marche vers l’entreprise : “ Se sentir dans l’action ”

« En sortant de l’ESIGELEC, j’ai intégré une entreprise à taille humaine dans les télécoms qui menait des projets intéressants, qui permettait de prendre des responsabilités. Elle a été vendue et là j’ai été confrontée au fait de passer ses journées en réunion, avec l’impression de perdre du temps, de ne jamais rien produire. J’étais pourtant sur des sujets passionnants, j’avais la possibilité de travailler directement avec le comité de direction, mais le poids de la structure était trop pesant. Je ne me sentais pas dans l’action. Et j’ai besoin de cela, j’ai besoin de concret. Un concours de circonstances m’a fait rencontrer les deux associés avec qui nous avons monté SPREAD, spécialisé dans la gestion de la relation client. J’ai choisi de gérer la commercialisation des offres. Je suis animée par un besoin de challenges. C’est pour cela que j’ai décidé de quitter SPREAD. Quand tout tourne, que cela fonctionne bien, je me sens en manque de risques, d’incertitudes ».

**Anthony Alonso, OXI,
(promo 2007)**

▣ **Entreprendre : “ Se donner toutes les chances ”**

« Je me suis toujours senti entrepreneur dans l'âme. Restait à définir le créneau sur lequel j'allais m'engager. Je ne sais pas s'il y a un bon moment pour se lancer, mais je sais qu'il faut se donner toutes les chances pour réussir. Cela passe par travailler dans un domaine qu'on aime, être passionné, avoir la foi dans ce qu'on fait. Il faut savoir de quoi on parle et ne jamais occulter l'aspect humain. Cela m'occupe beaucoup, j'essaie au maximum d'impliquer les équipes, de faire du team-building. Je veux qu'ils se sentent aussi Oxi que moi. On commet des erreurs, mais je suis très fier d'avoir l'équipe que j'ai et de l'emmener sur des projets d'envergure dans un métier qui s'avère extrêmement utile pour le développement numérique des territoires. C'est une affaire de confiance entre êtres humains. Je pense qu'il est essentiel d'être un bon communicant. Et j'ai un défaut, celui d'être un éternel insatisfait, de vouloir toujours faire plus et mieux ».

▣ **L'ESIGELEC et moi : “ Des sujets très variés ”**

« J'ai suivi un cursus classique, avec finalement le petit regret de ne pas avoir choisi l'alternance, qui est si formatrice, qui permet de se confronter aux réalités du terrain et aux contraintes de l'opérationnel. J'ai vraiment apprécié de pouvoir toucher à de nombreux domaines, d'avoir des apports théoriques sur des sujets très variés. Cela m'a été très utile par la suite. Au cours du projet Ingénieur, j'ai particulièrement aimé la collaboration avec cinq autres étudiants. Nous avons su créer une synergie en étant à l'écoute les uns des autres. Je connais la valeur des étudiants de l'ESIGELEC et c'est pour cela que je n'hésite pas à travailler avec certains d'entre eux qui viennent de lancer leur entreprise ».

▣ **Mon entreprise : “ Transmettre le savoir ”**

« J'ai commencé à me diversifier et me différencier sur la prestation montage sur les salles serveur. Je propose maintenant du multi services avec de l'aménagement, du design de la salle, jusqu'à la construction. Et j'ai signé un partenariat avec Legrand, de plus en plus présent sur les datacenters, avec leur structure Data Center Solution. Nous y sommes entrés pour mettre en place toutes les armatures, les armoires, les questions de flux d'air frais et chaud, sur toute la France. Aujourd'hui nous sommes cinq dans l'entreprise. Je n'hésite jamais à recruter des profils atypiques. C'est passionnant de transmettre le savoir, de faire évoluer l'équipe, de réussir de gros projets avec des gens qui n'avaient pas le bagage technique à la base ».

▣ **La marche vers l'entreprise : “ Des sujets porteurs ”**

« Mon premier métier se déroulait dans le déménagement et la migration d'infrastructures serveur dans les datacenters. Ma première mission, pour le groupe Altitude, a été de construire une salle. C'est captivant de pouvoir intervenir sur de nombreux points comme le gros œuvre, l'électricité, les courants faibles, le réseau... J'ai ensuite mené des projets avec Orange. J'ai compris qu'il existait un moyen de créer son activité, dans le secteur des datacenters en pleine évolution et qui touche à des sujets essentiels comme l'économie d'énergie ».

Hugo Paradis et Antony Rouaud, KOMEO, (promo 2020)



▣ **Entreprendre : “ Se remettre en question ”**
« Il ne faut pas hésiter à se lancer, à y aller, même si tout n'est pas bordé, même si on n'est pas certain de ce qu'on tente. C'est comme cela qu'on apprend. Et si on voit que l'offre qu'on a créée ne plaît pas autant qu'on l'espérait, on se remet en question. C'est un travail constant d'adaptation aux besoins et à la demande. On ne doit pas avoir peur de tester son idée, d'avoir confiance en elle, pour savoir si cela peut aboutir à une création ou développer une branche d'une entreprise existante. C'est important de croire en son produit et de l'essayer, de le confronter à la réalité. Et c'est un moment fort de créer quelque chose qu'on a envie de faire, à son image ».



▣ **L'ESIGELEC et nous : “ Un authentique réseau ”**
« Suivre la dominante « ingénieur d'affaires » donne les moyens de prendre du recul sur un sujet, de le considérer dans sa globalité de comprendre quels en sont les tenants et les aboutissants. Par exemple, nous sommes capables de répondre à un appel d'offres, cela ne nous fait pas peur même en tant qu'autoentrepreneurs. Cela aurait été certainement plus compliqué sans cela. D'autre part, l'école regorge d'associations qui permettent de s'investir, de prendre des responsabilités.

Et, sur un plan général, ces trois années d'études nous ont fait évoluer, nous ont responsabilisés et nous ont permis de découvrir de nouveaux horizons. Et, plus prosaïquement, de nous rencontrer et donc d'avoir envie de travailler ensemble. D'autre part nous avons tous les deux passé les trois années en alternance, ce qui constitue un avantage énorme offert par l'ESIGELEC. Cela permet d'entrer dans le monde de l'entreprise, d'apprendre sur l'aspect commercial, comme nous avons appris par exemple en cours sur la partie digitale. Enfin, et ce n'est pas négligeable, il existe un authentique réseau ESIGELEC. Notre premier soutien a été l'école elle-même qui a pris un contrat. Notre premier client est un ancien diplômé, un intervenant que nous avons rencontré pendant nos études. Nous collaborons avec deux autres étudiants qui viennent aussi de monter leur entreprise ».

▣ **Notre entreprise : “ Offrir une visibilité ”**

« Komeo est un créateur de contenu digital sur les réseaux sociaux à destination des TPE, PME, startups, toutes les structures à taille humaine qui n'ont pas forcément accès naturellement à ce type de communication, dont ce n'est pas le cœur de métier. Nous les accompagnons dans le temps, avec un forfait annuel qui leur permet d'adapter leurs besoins à leurs actualités. Nous avons consolidé notre offre avec le « Vidéathon », un évènement digital qui se passe sur les réseaux sociaux, et qui met en avant les commerces, les innovations, les lieux culturels et touristiques d'une ville, pendant toute une semaine, en partenariat avec la municipalité, les commerçants et les entreprises locales. Nous publions beaucoup de vidéos, et comme les algorithmes de réseaux sociaux adorent ça, nous procurons une grande visibilité à nos clients ».

▣ **La marche vers l'entreprise : “ Un concept qui nous appartient ”**

« Nous travaillons ensemble depuis notre entrée à l'ESIGELEC. Nous nous sommes impliqués dans plusieurs projets de gestion, de communication d'associations, chacun sur son domaine de compétence. Nous avons beaucoup apprécié cette collaboration. Puis quand est arrivée la dernière année, nous avons voulu aller plus loin, ne pas nous contenter de petites opportunités, mais lancer un concept qui nous appartient. Nous avons identifié ce manque de présence des petites entreprises sur les réseaux sociaux et nous avons pensé et structuré l'offre. La crise sanitaire n'a pas facilité les choses, puisqu'elle touchait notre cœur de cible, les commerçants. C'est dans cet esprit que nous avons décidé de créer, le Vidéathon un évènement pour démarrer l'entreprise, nous faire connaître ».

**Delphine Darbel, ENOVEA
(promo 93)**



Entreprendre : “ Rêver et faire rêver ”

« Je constate qu’en France, très peu de personnes sont capables d’être chef d’entreprise. Car l’écosystème n’invite pas à se poser les bonnes questions, à prendre les bonnes décisions, par trop d’assistanat. Et cela aboutit à un taux d’échec colossal. Or, on ne peut pas créer une entreprise en étant assisté. Il faut avoir une vision, des directions, des valeurs qui sont profondément ancrées. Un patron doit être gestionnaire, commercial, très organisé, généreux dans ses interactions relationnelles. Et il doit rêver et faire rêver. C’est très important, car le quotidien n’est pas toujours joyeux. Si on sait se projeter, anticiper, rêver, on réussit à emporter les autres avec soi. Un autre point est celui d’entreprendre au féminin. Une femme doit être meilleure que les autres, car elle est plus attendue au tournant.

Et puis le sentiment de solitude du dirigeant, elle le connaît encore plus, notamment dans des métiers numériques, informatiques où les femmes sont très peu nombreuses et où il est difficile de parler, d’échanger, de se confier ».

L’ESIGELEC et moi : “ Des ingénieurs conquérants ”

« L’engagement associatif au sein de l’ESIGELEC m’a beaucoup apporté. S’investir dans le Bureau Des Elèves, c’est toucher au commercial, à l’organisationnel, à la prise de responsabilités, au travail en équipe. On se confronte à des problématiques, il peut arriver qu’on se trompe, mais on apprend. Pédagogiquement, le parcours ingénieur est fabuleux, car il permet d’acquérir de très vastes connaissances technologiques. Je suis en mesure de comprendre, d’appréhender les métiers de mes clients, de parler de mécanique des fluides, de résistance des matériaux, de flux magnétiques... Sur un plan plus général, j’ai constaté que l’ingénieur normand possède d’authentiques qualités. Il est attaché à sa région, pour de bonnes raisons, il est fiable, raisonnable, il sait accepter et relever les challenges. Il a un côté conquérant, ce qui est dans les gènes des Normands. Je recrute des gens comme cela. Je veux des Guillaume le Conquérant dans mon entreprise ».

Mon entreprise : “ Au coeur du big data ”

« Enovea est une société spécialisée dans le développement de systèmes experts. Nous créons des outils qui n’existent pas sur le marché : notre métier consiste à déployer des solutions spécifiques pour les besoins de nos clients, qui sont en quasi-totalité des grands-comptes. Nous favorisons des projets itératifs, communicatifs et collaboratifs. Ils nous permettent, quinze jours après la première réunion avec le client, de délivrer un prototype qui évolue et s’enrichit au fil du temps. Nous sommes particulièrement reconnus pour nos travaux sur la connectique liée à la mobilité et sur les solutions concernant marchés boursiers dérivés. Autant dire que le cœur de notre métier est le big data ».

La marche vers l’entreprise : “ Créer de l’emploi en région ”

« Créer une entreprise n’était pas mon idée première. Mais au fil de ma carrière, j’ai été confrontée à une demande d’engagement trop importante pour une mère de trois enfants et un manque de liberté dans la stratégie. J’ai été encouragée à lancer mon entreprise par des gens très proches, créer de l’emploi pour les ingénieurs normands, de construire une usine logicielle dans leur région, alors que j’ai d’abord dû aller travailler à Paris en sortant de l’ESIGELEC. J’ai choisi mon métier en observant le marché. J’ai compris que la gestion des grands volumes de données posait de réelles difficultés aux entreprises. Le secteur était porteur ».

**Wilfried Djopa Tchatat, LA
MATER Inc. (promo 2020)**



II Entreprenre : “Écoute et ténacité ”

« L'écoute est une qualité essentielle. Être à l'écoute de ses collaborateurs, savoir ce qui les intéresse et les motive. Être à l'écoute du marché, ensuite, sentir les évolutions, les tendances. Et puis il convient d'être tenace. J'ai pu mesurer l'importance de la ténacité quand nous avons connu une très violente attaque sur notre site, des gens qui ont payé de gros montants, mais avec des cartes bancaires volées. Cela nous a entraînés dans d'immenses difficultés financières et techniques. Mais nous sommes parvenus à les surmonter. Et au bout du compte, la fierté, les émotions qu'on peut ressentir face à la joie des clients, le fait d'être utile à la communauté, et le plaisir de constater que l'entreprise marche, que l'équipe fonctionne parfaitement, cela permet d'oublier les tourments et les heures de travail ».

II L'ESIGELEC et moi : “ Des avis éclairés ”

« C'est un ensemble de facteurs qui m'ont aidés à prendre la voie de la création d'entreprise. Je parlerai d'abord de la composante internationale de l'école, qui permet d'échanger, de s'ouvrir l'esprit, d'aborder d'autres cultures et des aspects techniques qu'on ne connaît ou ne maîtrise pas. Très concrètement, c'est en discutant avec d'autres étudiants que je me suis initié au fonctionnement du “dropshipping” (solution permettant à un webmarchand de vendre en ligne des produits qui sont en stock chez son fournisseur). Et puis il y a le corps professoral, qui soutient, qui aide, qui conseille, qui donne des avis éclairés sur les projets. Enfin, j'ai eu la chance de suivre mon cursus en alternance, c'est un des points forts de l'ESIGELEC. J'ai pu ainsi apprendre beaucoup de choses sur le monde de l'entreprise ».

II Mon entreprise : “ Au service des habitants ”

« La Mater Inc est une entreprise de services à la personne pour l'Afrique, et plus particulièrement, le Cameroun. Nous proposons une plateforme internet qui permet de faire ses courses au quotidien (nourriture, produits d'hygiène ou d'entretien). Nous faisons les courses et les livrons à la maison. Dans un premier temps, nous voulions nous adresser aux habitants sur place. Puis nous avons constaté que les Camerounais vivant en Europe ou en Amérique, plus jeunes, plus connectés, se sont emparés du sujet et ont passé des commandes à distance pour leur famille. La crise sanitaire a encouragé ce type de pratique et notre chiffre d'affaires a beaucoup augmenté ces derniers mois. Pour conforter notre développement, nous avons créé un autre service, « La Mater Tech », qui crée des solutions digitales (sites internet, applications mobiles) pour les entreprises. J'étais seul au début, mais devant la charge de travail et le désir d'aller très loin dans cette aventure, j'ai invité des amis étudiants de l'école pour m'accompagner et me soutenir. Nous sommes aujourd'hui une vingtaine répartis dans le monde».

II La marche vers l'entreprise : “ Un réel potentiel ”

« L'idée de devenir chef d'entreprise m'a été inculquée par mon père. Il était ingénieur en génie civil et me parlait toujours de l'intérêt d'avoir sa propre structure, de prendre ses responsabilités. Je savais que je le ferai un jour. Pour « La Mater Inc », la genèse du projet remonte à une visite de ma petite sœur chez des amis. Elle s'est rendu compte que la mère de famille avait du mal à assurer la gestion des courses. Elle a pensé qu'il fallait faire quelque chose pour l'aider. Nous avons tenu une réunion de famille pour me mobiliser sur le sujet, avec mes compétences d'élève-ingénieur. C'est ainsi que l'idée de bâtir cette plateforme est née. Je l'ai conçue, avec le concours de ma maman pour certains aspects pratiques, j'en ai parlé sur les réseaux sociaux. Deux jours avant le lancement officiel, j'avais déjà des commandes. C'était le signe d'un réel potentiel commercial ».

