

# LE TEMPS DES "CRÉALISATEURS"

## 11<sup>e</sup> Mercure des entrepreneurs HEC – 2009

Non seulement ils sont incroyablement créatifs, mais les entrepreneurs candidats aux Mercure 2009 – la solidité de leurs dossiers en témoigne – se donnent les moyens de réaliser leur rêve.

Voilà qui méritait bien le néologisme "créalisateurs".

**T**rès franchement, cette année, la soixantaine de dossiers présentés étaient d'une grande qualité, se félicite Hélène Wintenberger (H.81), coprésidente des Mercure. Vraies idées de départ et réelles visions d'avenir, stratégies de développement habiles, business models fiables et plans de financement rigoureux... rien ne manquait à l'appel." Jean-Christophe Myon (H.86), également coprésident, emboîte le pas allègre de sa camarade: "Depuis 10 ans que j'anime cette compétition, jamais elle ne m'était apparue aussi serrée, ni d'un aussi haut niveau." Quatorze candidats ont d'ailleurs été "nominés", contre 12 éditions précédentes. "Nous aurions pu aisément en présenter 20 ou 30. Le choix fut cornélien", avoue Jean-Christophe. Alors ? D'où vient le fait que ce millésime semble si prometteur d'entreprises au goût marqué, puissantes et charpentées ? Un élément de réponse : il pousse sur le terreau de la crise économique.

### ► "KRISIS" CONTRE "KRASIS"

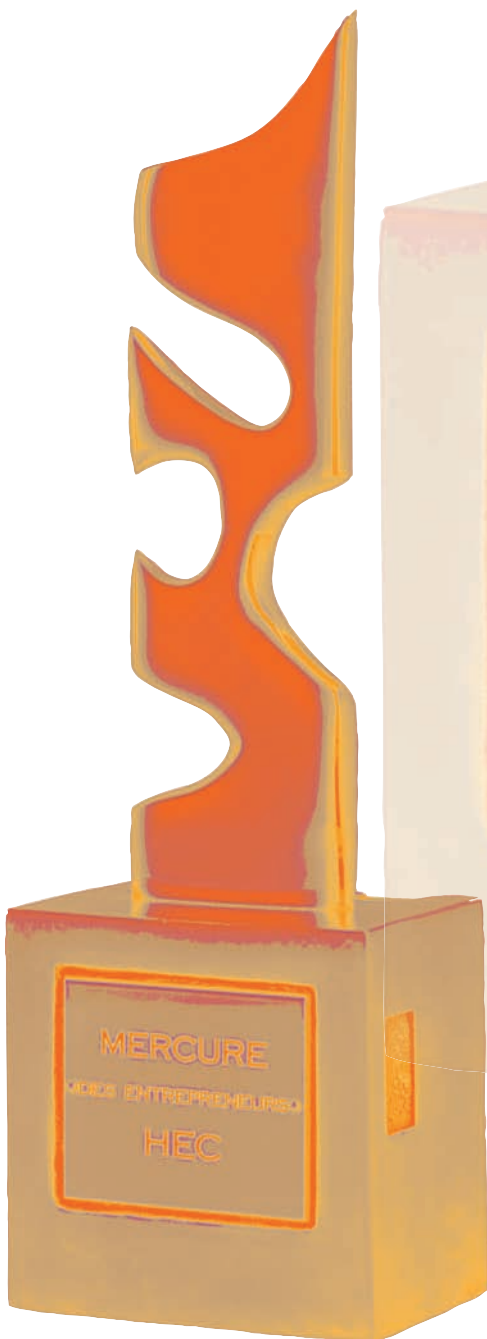
Petite balade en étymologie. Le mot grec "krisis" désigne une séparation, un combat, mais aussi un choix, lorsqu'une situation devient "critique" et qu'il convient d'agir. La crise actuelle porte en germe la naissance de solutions innovantes, de comportements entrepreneuriaux nouveaux, de paradigmes

économiques différents. "Nous avons clairement perçu qu'entreprendre, aujourd'hui, c'est de plus en plus, pour nos jeunes créateurs ou repreneurs, un choix de vie, une manière d'être, une façon de prendre en main son destin. En alliant harmonieusement vie professionnelle et vie privée, volonté de réussite et solidarité", analyse Hélène. "Je crois que cette sincérité, cette générosité et cette humanité sont dans les gènes des candidats au Mercure depuis l'origine, précise Jean-Christophe, la vraie nouveauté, c'est qu'ils osent revendiquer ces valeurs, sans complexes." ►



### LES MEMBRES DU JURY DES MERCURE

Jean-Christophe Myon (H.86)  
Hélène Wintenberger (H.81)  
Françoise Flores (H.78)  
Lyes Ghamissou (MBA.92)  
Etienne Krieger (H.87)  
Patrick Foillard (H.86)  
Hervé Laumonier (MBA.97)  
Victor Augais (H.99)  
Christophe Raimbault (H.77)  
Philippe Bouillet (H.72)  
Pascal Guasp (H.89)



## ACTION !

À l'heure où un vent de déshumanisation frappe certains grands groupes, les entrepreneurs sélectionnés aux Mercure mettent l'homme au cœur de leur projet. Ils le disent. Et ils le prouvent, en passant à l'action. "Face aux grands défis auxquels est confrontée l'humanité, développement durable, recherche de voies énergétiques nouvelles, respect de l'environnement, renforcement de la qualité des relations humaines, démocratisation de l'accès aux richesses, à la santé, à l'art, à la culture ou à l'information, nos entrepreneurs proposent, à leur échelle, des solutions", s'enthousiasme Jean-Christophe. "Ce sont des compétiteurs et leurs raisonnements économiques sont brillants, relève Hélène, mais il y a chez eux autant de modestie que d'envie de réussir, et pas trace d'arrogance. Ils expriment leurs doutes avec franchise, faisant preuve d'une grande honnêteté intellectuelle." Qui a dit : "Les deux choses les plus importantes n'apparaissent pas au bilan de l'entreprise : sa réputation et ses hommes" ? Un certain Henry Ford. Les "créalisateurs" l'ont compris. Ils veulent contribuer à créer un monde nouveau, dans lequel eux et leurs collaborateurs pourront aussi, pleinement, se réaliser. ●


**MERCI AUX ENTREPRISES  
QUI SOUTIENNENT LES MERCURE**


MAZARS



UBS Wealth Management


**LES CRITÈRES DE SÉLECTION**

- 1 **L'innovation** : quelle est l'originalité du projet ?
- 2 **La solidité financière** : le business model est-il pérenne ?
- 3 **L'ambition** : quel est le potentiel de développement de l'entreprise ?
- 4 **L'éthique** : quel est le parcours de l'entrepreneur, quelles sont ses valeurs ? Représente-t-il bien la communauté HEC ?

## Mercure HEC 2009 CATÉGORIE PROJET

ENTREPRISE EN COURS DE CRÉATION OU TOUT JUSTE CRÉÉE,  
APRÈS LE 1<sup>ER</sup> JANVIER DE L'ANNÉE EN COURS

Thierry Bisseliches (H.03)

### MY POP UP STORE THE PLACE(S) TO BE

Question : je suis une marque connue – ou qui souhaite l'être davantage – mais je ne dispose pas de boutiques dédiées. Or, à l'occasion d'un anniversaire, d'une innovation, d'une période propice à la vente de mes produits ou de tout autre événement majeur de ma vie, je souhaite bénéficier d'une exposition forte et offrir durant quelques semaines au public un lieu exclusivement consacré à la découverte de mon univers. Quoi de plus pertinent qu'un magasin pour cela ? Mais comment faire ? Réponse : "My Pop-Up Store". Tout à la fois agence immobilière et agence de communication, la société propose dès maintenant des locations courte durée de boutiques extrêmement bien situées, qu'elle peut personnaliser aux couleurs de la marque pour des opérations sur mesure. Bénéficiant de l'aide de HBS Research, le spécialiste de l'information immobilière professionnelle – récompensé aux Mercure l'an dernier – "My Pop-Up Store" ambitionne d'être aux marques et enseignes ce qu'un impresario est aux artistes. D'ailleurs, son premier magasin éphémère est dédié à Michael Jackson, pour le compte d'Universal Music à l'Olympia.

**Marraine** : Hélène Wintenberger (H.81)

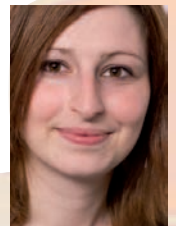


Gabrielle Portnoi (M.08)

### TISCH TVISUAL LA TÉLÉ À PORTÉE DE MAIN

En France, environ 600 000 personnes sont atteintes de déficience auditive profonde. Sourds "de naissance" pour la plupart, ils sont 300 000 à utiliser la langue des signes. Gabrielle Portnoi, elle-même fille de parents sourds, sa sœur Deborah (comédienne) et Claire Berthier (H.08) ont décidé de leur dédier une chaîne de télévision, dans leur langue. TVisual sera accessible deux heures par jour à compter de début 2010, pour quelques euros par mois, sur le web et les réseaux IPTV. "Les sourds ont leur propre culture, leur propre humour, ils sont très créatifs, et leurs autres sens sont extrêmement développés, indique Gabrielle. C'est un monde avec ses codes, qui méritait des émissions de télévision spécifiques." Au programme de cette chaîne généraliste : des jeux et du divertissement, mais aussi de l'info, de la culture, des émissions santé, etc. Avis aux sponsors et autres annonceurs. Les sourds et leurs familles sont aussi des consommateurs...

**Parrain** : Étienne Krieger (H.87)



Pierre Guirard (E.06)

### PNEU WYZ

### LA PETITE ENTREPRISE QUI MONTE, QUI MONTE...

Changer ses pneus ? Rien de plus simple. Attention ! Top chrono, c'est parti ! Un : allez sur le site Internet [www.pneu-wyz.com](http://www.pneu-wyz.com) – lancé en mai 2009 – et choisissez vos pneumatiques en fonction des caractéristiques de votre véhicule, parmi toutes les plus grandes marques. Deux : sélectionnez parmi 700 spécialistes, tous adhérents de la Chambre syndicale du pneu, le centre de montage le plus proche de chez vous. Trois : prenez rendez-vous. Vos pneus seront montés dans un délai garanti de 72 heures partout en France. Voilà, c'est fait. Tarif ? 25 % moins cher que la moyenne du marché pour les consommateurs, 40 à 50 % d'économie pour les flottes de véhicules. Sécurité ? Maximale, grâce à l'intervention de spécialistes de la pose. De surcroît, conseils, services et infos abondent sur le site. Résultat : taux de satisfaction de 98 %, un chiffre d'affaires qui démarre sur les chapeaux de roue, et déjà, en point de mire, l'international et d'autres "niches" du marché de l'équipement auto.

**Parrain** : Victor Augias (H.99)



# Mercure HEC 2009

## CATÉGORIE JEUNE ENTREPRISE

### ENTREPRISE QUI A ENTRE DEUX ET CINQ ANS D'EXISTENCE



**Guillaume Nanot (E.10)**

#### CONSEILS-PLUS

#### LE BONHEUR EST DANS LE "PRÈS"

C'est un signe qui ne trompe pas. Depuis sa création en 2005 par des consultants issus de grands cabinets internationaux, Conseils Plus, société de conseil en organisation et en système d'information, peut compter sur la fidélité de ses clients... et de ses troupes ! *"Dans un secteur où le turn-over est la règle, nos équipes sont stables, indique Guillaume Nanot. Mieux, nos consultants cooptent les nouvelles recrues !"* Conseils Plus va passer de 48 à plus de 60 salariés d'ici à fin 2010, et affiche 20 % de croissance en 2009, sur un marché atone qui tourne à -20 %. Le fruit d'une approche qualitative, bâtie sur la confiance et la durée. *"Nous visons l'excellence dans nos prestations, et nous avons instauré une vraie relation humaine avec nos clients. Nous sommes au plus près de leurs besoins, de leurs attentes, des préoccupations des utilisateurs de SI, et nous nous efforçons de doter nos consultants de conditions de travail et d'outils leur permettant de servir au mieux les intérêts de ces clients."*



**Parrain : Hervé Laumonier (MBA.97)**

**Frédéric Schrapp (H.05)**

#### SOLAREO

#### IL MAÎTRISE LES COÛTS DE SOLEIL

Né en 2005, Solareo est un bureau d'études de l'énergie solaire spécialisé dans l'accompagnement de grands projets, dont il assure la conception, le choix des matériels et des installateurs, le contrôle des travaux et le suivi des performances, en étant particulièrement attentif à la maîtrise des coûts. À son actif, la maîtrise d'œuvre, pour le compte de Bouygues Immobilier, d'une centrale photovoltaïque de 600 kWc sur "Green Office", le futur immeuble de 20 000 m<sup>2</sup> de bureaux à énergie positive situé à Meudon (92), ou encore la réalisation à venir d'un parc de 70 000 m<sup>2</sup> de panneaux au sol dans la Drôme. Objectif : atteindre la "parité réseau", ou quand le solaire devient rentable sans subvention... Avec des projets en France, dans les DOM et dans le bassin méditerranéen, Solareo affiche un CA de 1,5 million d'euros en 2009, contre 400 000 euros l'an dernier, et vient de procéder à une augmentation de capital de 500 000 euros.



**Parrain : Victor Augais (H.99)**

**Paul-Antoine Briat (H.05) et Alexandre de Metz (M.05)**

#### YELLOW KORNER

#### PETIT TIRAGE, GRAND SUCCÈS

Photographie d'art, tirage argentique de qualité professionnelle, choix de format de 20\*30 cm à 1,5\*2 m. Prix : de 29 à 1500 € ! *"L'ambition de Yellow Korner, fondé en 2005, est de rendre accessible la photographie d'art au plus grand nombre"*, explique Paul-Antoine Briat. Pour réussir ce pari, les artistes représentés ont accepté d'augmenter le nombre de tirages de leurs œuvres, qui restent toutefois en séries limitées, ce qui confère toute sa valeur à chaque exemplaire. Les photographies proposées au public sont sélectionnées par un comité artistique. Au catalogue, éclectique : de grands espoirs mondiaux de la photographie, des artistes confirmés, et même des "icônes" tels Yann Arthus-Bertrand ou Jean Dieuzaide. Yellow Korner expose les œuvres de chacun au sein d'un réseau de 500 magasins (Fnac, Virgin, Feltrinelli, Corte Ingles...), sur Internet et dans ses propres galeries : trois à Paris, une à Bruxelles, et bientôt une à New York. Depuis sa création, l'entreprise multiplie chaque année son CA par trois et a pour objectif d'ouvrir 100 galeries en trois ans.

**Parrain : Hervé Laumonier (MBA.97)**



#### LE PRIX MERCURE HEC MANAGEMENT

Le prix des Mercure joue l'ouverture aux entrepreneurs non-diplômés d'HEC, en partenariat avec le magazine Management. Rappel du principe et des cinq nominés :

5 entreprises ont été sélectionnées sur les critères de l'originalité et de la pertinence du dossier, de la solidité du business plan et de la personnalité du promoteur. Les nominés profitent des structures du réseau HEC et d'une période de coaching de 6 mois.

- **Electravia** : Anne Lavrand et Christian Vandamme. Conçoit, développe et commercialise des moteurs électriques destinés à l'aviation de loisirs.
- **Horus EnR** : Luc Boisnard. Premier groupe spécialisé sur les travaux d'accès difficiles pour le bâtiment et l'industrie.
- **Jimro Music** : Rodolphe Michaud et Jimmy Felvia. Promotion de la culture caribéenne.
- **Essentiel Formation** : Yazid Zerouk et Isabelle Peyron. Spécialiste de l'informatique, avec une ambition solidaire.
- **Société européenne d'éco construction** : ateryna Korotetska et Oksana Yurchyshyna. Conseil en éco-conception et en éco-construction.

# Mercure HEC 2009

## CATÉGORIE CRÉATION RÉCENTE

### ENTREPRISE DE MOINS DE DEUX ANS D'EXISTENCE



**Yannick Lacoste (H.97)**

#### MOBILIRE

#### LE NOUVEAU LIVRE DE POCHE ?

Lire un livre sur son téléphone mobile est techniquement possible. *"Mais les bonnes questions à se poser sont : Quoi lire ? Quels contenus ? Avec quelle ergonomie de lecture ? Pour répondre à quels besoins ? Et selon quel modèle économique ?"*, souligne Yannick Lacoste. Le fondateur de Mobilire, fort d'une double casquette, inédite, d'ingénieur Télécoms et d'éditeur, s'est attaché à résoudre une à une ces inconnues. Mobilire propose le téléchargement sur mobile, iPhone et PC de bandes dessinées, mangas et autres lectures faciles et rapides, type collection Harlequin ou "romans de gare", "idéales à feuilleter à l'occasion d'un court voyage en transports en commun..." La présentation des ouvrages comme la taille des textes sont adaptées au support de lecture. Le prix aussi : "Moins de 5 euros pour une BD." Mobilire vient de signer des partenariats avec Casterman (l'éditeur de Tintin), le réseau de librairies Canal BD (85 librairies en France, en Belgique et en Suisse) et l'un des opérateurs de téléphonie mobile en France. Avec le numérique, un nouveau "livre de poche" est en train de naître...



**Parrain : Étienne Krieger (H.87)**

**Pierre Sidem (MBA.93)**

#### CFNEWS.NET

#### LES PME FONT LA UNE

Si l'information financière abonde sur les opérations de M&A réalisées par les sociétés cotées, elle faisait défaut sur celles effectuées par les milliers de PME/PMI dynamiques de l'Hexagone. CFnews.net, lancé au printemps 2008 par Pierre Sidem, expert en e-business, et Agathe Zilber, journaliste spécialiste du Corporate Finance, est venu combler ce vide. Ce média payant propose en effet un service complet d'informations online sur les opérations de capital-investissement, M&A, levées de fonds... réalisées par ces sociétés. Le site, avec sa base de données innovante, est déjà le média de référence et l'outil de travail des principaux acteurs du Corporate Finance en France : dirigeants, DAF, fonds d'investissement, banquiers et avocats d'affaires, conseils, etc. Son équipe de journalistes et d'analystes offre à ses abonnés une information fouillée, souvent inédite et quotidiennement actualisée, couplée à une base de données de 8000 deals sur plus de cinq ans. CFnews organise aussi, avec son fichier de 18 000 personnalités, des rencontres et débats thématiques.



**Parrain : Patrick Foillard (H.86)**

**Xavier Regnaut (M.98)**

#### IHD (INNOVATIVE HEALTH DIAGNOSTICS)

#### PRENDRE ALZHEIMER DE VITESSE

Sur 100 patients consultant un neurologue pour une suspicion d'Alzheimer, un quart environ en sont réellement atteints. Problème : jusqu'alors, le diagnostic ne pouvait être établi avec certitude que quatre à cinq ans après l'apparition des premiers signes de perte de mémoire. Or plus tôt la maladie est diagnostiquée, et plus les thérapies actuellement disponibles qui en retardent les effets sont efficaces. IHD met au point des tests sanguins permettant d'identifier deux molécules, des marqueurs biologiques très spécifiques et sensibles de la maladie d'Alzheimer. Actuellement en phase de développement clinique et industriel, ces tests, déjà très précoces, pourraient permettre de terme un dépistage généralisé de la maladie et une mesure biologique régulière et fine de son évolution. Alzheimer affecte aujourd'hui plusieurs dizaines de millions de personnes à travers le monde et deux millions de cas apparaissent chaque année dans les pays occidentaux où vivent 70 millions de personnes de plus de 65 ans.



**Parrain : Lyes Ghamissou (MBA.92)**

**Jonathan Ichai (E.07)**

#### YOUJOB

#### LA TÊTE DE L'EMPLOI

*"Montrez-leur qui vous êtes !"* L'invite s'affiche en page d'accueil du site de YOUJOB, le spécialiste du recrutement par visioconférence sur Internet. Temps un : une entreprise présente le poste à pourvoir sur le site. Temps deux : les candidats déposent gratuitement leur CV en ligne, accompagné éventuellement d'une courte vidéo de présentation. Temps trois : le recruteur fixe rendez-vous aux prétendants qu'il a présélectionnés pour un entretien de quelques minutes en visioconférence. Si le courant passe, on va plus loin. Simple : le candidat



n'a besoin que d'une webcam, et rapide : pas de perte en temps en déplacements et des entretiens plus efficaces, d'où une économie importante côté recruteur. Créée en 2007, YOUJOB compte déjà près de 100 clients grands comptes abonnés et recense 500 000 candidats inscrits. YOUJOB a lancé fin 2008 YOUJOB Handicap, plate-forme de recrutement dédiée aux personnes handicapées qualifiée publiquement d'"initiative remarquable" par le Président de la République, et projette de se développer à l'international. YOUJOB a été élu Start Up B2B de l'année par la référence 01net.

**Parrain : Lyes Ghamissou (MBA.92)**



Marc-Antoine Bois (H.00)

## GREEN CUBE

### LA CLÉ DES CHAMPS

Son produit emblématique est une clé USB fabriquée en acide polylactique (PLA). Matériau innovant, ce thermoplastique, biodégradable en quelques mois, est dérivé d'une ressource céréalière renouvelable produite à 100 % en France. Réalisés sur la base d'une réflexion globale intégrant l'identification de savoir-faire, le choix de matériaux, la mise en place et la coordination des partenariats de fabrication – avec des Centres d'aide par le travail (CAT) notamment – tous les objets publicitaires de Green Cube sont estampillés "Développement Durable". Il en résulte une gamme de produits "phares" de l'objet publicitaire, aux usages simples, mais à l'identité forte. "Nos vêtements publicitaires, par exemple, sont en coton biologique à la culture exempte de pesticides. Les impressions sont effectuées à l'encre végétale ou, mieux encore, ils sont brodés à la marque du client", indique Marc-Antoine Bois. Et Green Cube pourrait bientôt mettre sur le marché un stylo à l'écriture très "fleur" bleue...

**Parrain :** Hervé Laumonier (MBA.97)

# Mercure HEC 2009 CATÉGORIE REPRISE

REPRISE D'ENTREPRISE EFFECTUÉE DEPUIS MOINS DE CINQ ANS

Claude Blanc (E.07)

## TERRES DE CHARME

### LE CHARME CONTINUE D'OPÉRER

Le voyage vu par Terres de Charme, c'est une croisière privée au rythme lent du Nil, de Louxor à Assouan, en famille ou en amoureux, à bord d'un sandal, ce voilier traditionnel égyptien, agrémentée de visites de temples exclusives. Quand il rachète en 2007, avec son associé Jacques Judéaux, l'entreprise à son fondateur, Marc Serrell (H.68), Claude Blanc en conserve l'esprit et les sept piliers, gravés dans une charte : rareté, rythme, situation géographique exceptionnelle, architecture, hommes, confort et histoire. Il modernise le site web, relance la marque "Iles du Monde", acquiert "Bleu Safran", le "voyagiste des cinq sens", ajoute le Belize, l'Australie et le Japon à ses destinations, et crée une filiale en Égypte, uniquement composée de collaborateurs locaux chevronnés. En deux ans, le résultat net de Terres de Charme a fait un bond de 135 %. Poursuivant sa stratégie de Build-Up, adossé au fonds d'Investissement Avenir Entreprises, il vient de racheter Australie Tours, le "spécialiste du bout du monde", et ambitionne d'intégrer à l'horizon 2012 le tiercé de tête des tours opérateurs haut de gamme.



**Parrain :** Jean-Christophe Myon (H.86)

Olivier Riom (M.91)

## VOLUTIQUE

### UN HOMME D'INTÉRIEURS

Est-ce la proximité de l'Atlantique ? En rachetant Volutique Nantes, alors spécialiste de la pose de faux plafonds et de cloisons, en 2005, Olivier Riom se sent l'âme d'un capitaine. Première priorité : fixer de nouveaux caps. "Les entreprises doivent réfléchir à ce qu'elles seront dans 10 ans." Répondant aux souhaits de ses clients, Olivier transforme l'entreprise en spécialiste des aménagements intérieurs. La destination établie, il faut renforcer l'équipage. Olivier s'adjoint trois "seconds", une DAF, un directeur commercial et un directeur des travaux, pilotant le navire au quotidien, et forme ses salariés à leurs futurs métiers, "autour des constructions HQE, notamment. C'est l'avenir". Enfin, pour fédérer et rassurer ses collaborateurs, il partage les fruits du développement : "Je distribue un quart des résultats et j'alimente les fonds propres de l'entreprise avec le reste." En cinq ans, l'entreprise a doublé son chiffre d'affaires et ses effectifs. Elle réalise des travaux en Pays de Loire et sur toute la France, affiche un CA de 10 M€ et compte 120 collaborateurs. Le bateau Volutique a fière allure.



**Parrain :** Pascal Guasp (H.89)

Didier Oudin (E.98)

## LACOSTE TRAITEUR

### TOUT LE MONDE EST BIEN TRAITÉ

2005 : Lacoste, traiteur haut de gamme de la région bordelaise, réalise 1,9 million d'euros de CA et perd 250 000 euros. Reprise par Didier Oudin, l'entreprise affiche depuis quatre exercices bénéficiaires et a réalisé 4 millions d'euros de CA en 2008. S'appuyant sur les deux atouts majeurs que sont ses laboratoires de production, elle entame désormais une diversification intelligente. Didier crée "la Grif'Gourmande", une seconde marque à prix très négociés. Il lance "Dabbawala", le spé-

cialiste du plateau-repas et du cocktail livrés. Enfin, il reprend le restaurant et la salle de réception du Camping de Bordeaux, "parce que le client cherche un lieu avant de chercher le traiteur". Bien vu. Mais, selon Didier, la compréhension du marché n'est rien sans "le talent et la motivation de tous mes collaborateurs. Les hommes sont au cœur de mon projet d'entreprise". Une entreprise dans laquelle l'intéressement et la participation sont de rigueur. La recette du succès ?



**Parrain :** Patrick Foillard (H.86)

Les lauréats des Mercure HEC 2009 seront dévoilés lors d'une soirée exceptionnelle le 20 janvier 2010 dans les salons de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris.

