

## TEMOIGNAGES D'ENTREPRENEURS

### CHAUDRONNERIE INDUSTRIELLE DE CLAIX

Repreneur de la Chaudronnerie Industrielle de Claix et de ses 7 salariés en janvier 2006, Olivier SIX peut savourer son succès. Lauréat d'Isère Entreprendre, il a reçu le trophée de l'emploi décerné par la caisse d'épargne des Alpes, CIC ORIO comptant aujourd'hui 29 collaborateurs. Leader du classement croissance catégorie entreprise de moins de 50 salariés du Palmarès Présences de la CCI de Grenoble, Olivier SIX voit également récompenser la forte hausse de son chiffre d'affaires depuis 2006. La reprise d'entreprise pose pourtant de difficiles problématiques et Olivier SIX est venu en témoigner. La nécessité pour le repreneur de communiquer ouvertement à destination des différentes parties prenantes semble avoir été l'une des difficultés majeures d'Olivier SIX, de même que le recrutement de personnes compétentes et fiables. Concernant l'activité de l'entreprise, il affirme : « il faut aimer ce que l'on fait ». Et si on ne dispose pas de la compétence métier, tout l'enjeu réside dans la capacité à s'entourer de personnes compétentes et à se focaliser sur sa propre valeur ajoutée afin d'améliorer les résultats de l'entreprise. Sa stratégie consiste à acquérir des entités en fonctionnement complémentaires de son cœur de métier. A une dernière question sur l'équilibre vie privée/vie professionnelle, Olivier SIX répond : « il faut avoir une vie personnelle solide et s'établir des règles, comme ne pas travailler le week-end. »

### MEMSCAP

Titulaire d'une thèse en micro-électronique de l'Institut National Polytechnique de Grenoble en 1996, d'un DEA en micro-électronique de l'Université de Paris VII et d'un diplôme d'ingénieur de l'Ecole Supérieure d'Ingénieurs en Electrotechnique et Electronique en 1993, Jean-Michel KARAM a créé MEMSCAP en 1997 et en est devenu le Président-Directeur Général en 1998. MEMSCAP est le fournisseur leader de solutions innovantes basées sur les systèmes micro-électro-mécaniques (MEMS). La recette de sa réussite ? L'étude de marché et la stratégie. Quand on lui demande sa méthode, Jean Michel KARAM répond « pas de méthode générale. Analyser vite et réagir vite ». Dans un environnement où tout va très vite entre les tours de table et la cotation boursière, Jean Michel KARAM conseille de garder son calme et de toujours découper un plan en tâches et de travailler étape par étape. Son conseil : « travailler beaucoup, être passionné », toujours rester optimiste conclue-t-il. Les étudiants sensibilisés aux ressources humaines l'ont ensuite interrogé sur les problématiques de détection de talent et de licenciement, les entrepreneurs sur les grandes valeurs et ambitions à avoir pour porter un projet comme celui là. Sa conclusion : « S'éclater dans ce qu'on fait, partir du fait qu'on veut faire de l'argent, créer de la valeur, traiter les gens avec dignité ».

### BECYCLE



De Pont de Claix à Montbonnot en passant par Saint Egrève, Becycle livre vos plis à vélo en un temps record. Becycle, c'est un service de course innovant et efficace qui contribue à l'amélioration de la qualité de vie en ville. Becycle, c'est aussi un projet d'entreprise mais avant tout un projet de développement durable.

L'activité de coursier à vélo, Julien HARNAL l'a découverte en Suisse, tout comme le développement durable qu'il étudiait à Lausanne (DESS). Entre deux cours, il livrait les plis de la ville. Il confit : «Du développement durable, j'avais plus l'impression d'en faire lors de mon job étudiant que dans les amphithéâtres». Rapidement, il envisage d'exporter ce concept en France et sa rencontre avec les coursiers lyonnais en juin 2005, désireux de monter une franchise sur Grenoble a alors été décisive. Julien HARNAL est alors rejoint par deux collègues et l'équipe nouvellement formée élabore le montage du projet, bien aidée par les structures d'accompagnement de l'Economie Sociale et Solidaire. Un parcours long et parfois démotivant mais qui aboutit par la création de Becycle Grenoble, au sein de la Maison du Vélo, un pôle regroupant plusieurs entreprises dont l'activité a trait au vélo. Depuis, l'activité qui ne cesse de grimper, est devenue viable. L'accueil des professionnels est encourageant alors Julien HARNAL envisage déjà la suite du développement du réseau Becycle en France grâce à la franchise. L'objectif à terme est de constituer un véritable maillage du territoire en combinant les modes de transport, pour offrir un meilleur service à ses clients. Becycle collabore déjà avec la SNCF.

### SUPERTEC

le pari de la PLV (Publicité sur le lieu de vente) intelligente, c'est celui de Frédéric SERRE et de sa société Supertec. C'est aussi celui d'investisseurs-clients tels que SFR Développement, filiale de l'opérateur télécom qui va installer les solutions de Supertec dans ses magasins, et qui a contribué au second tour de table pour un montant de 3 millions d'euros avec Blue Sky Capital et OTC Asset Management, investisseur historique (1,7 million d'euros en 2003). La PLV intelligente, c'est un système de suivi des clients en magasin qui permet de délivrer un message à caractère commercial adapté aux interactions entre le client et les différents produits et donc susceptible de l'intéresser, voilà la solution de Supertec. Un second produit, le présentoir intelligent est basé sur une technologie en vogue, la RFID, technologie également utilisée pour un linéaire intelligent actuellement en phase de mise au point. Supertec, fort de ses 5 brevets, va profiter de cette levée de fonds pour achever l'industrialisation et la mise au point de ses produits. Un développement à l'international est prévu pour 2009. De levée de fonds en levée de fonds, à la recherche des premiers contrats, Frédéric SERRE est venu confier ses difficultés présentes et passées aux étudiants entrepreneurs et leur a donné un avant gout du stress qu'elles peuvent engendrer. Une fois l'épreuve d'un tour de table passée, c'est encore la tête dans le monde des capitaux risqués que Frédéric SERRE doit s'attaquer aux problématiques de son entreprise. Mais plus que ses difficultés, c'est bien son enthousiasme que les étudiants retiennent de son intervention.