

Le Monde CAMPUS

FORMATION | RECRUTEMENT | CARRIÈRE

Malades du travail

ADDICTS AU « TOUJOURS PLUS »,
VICTIMES DU BORE-OUT :
LES JUNIORS EN PREMIÈRE LIGNE

Expatriation

MAIN BASSE SUR
LES VISAS DE TRAVAIL
AMÉRICAINS

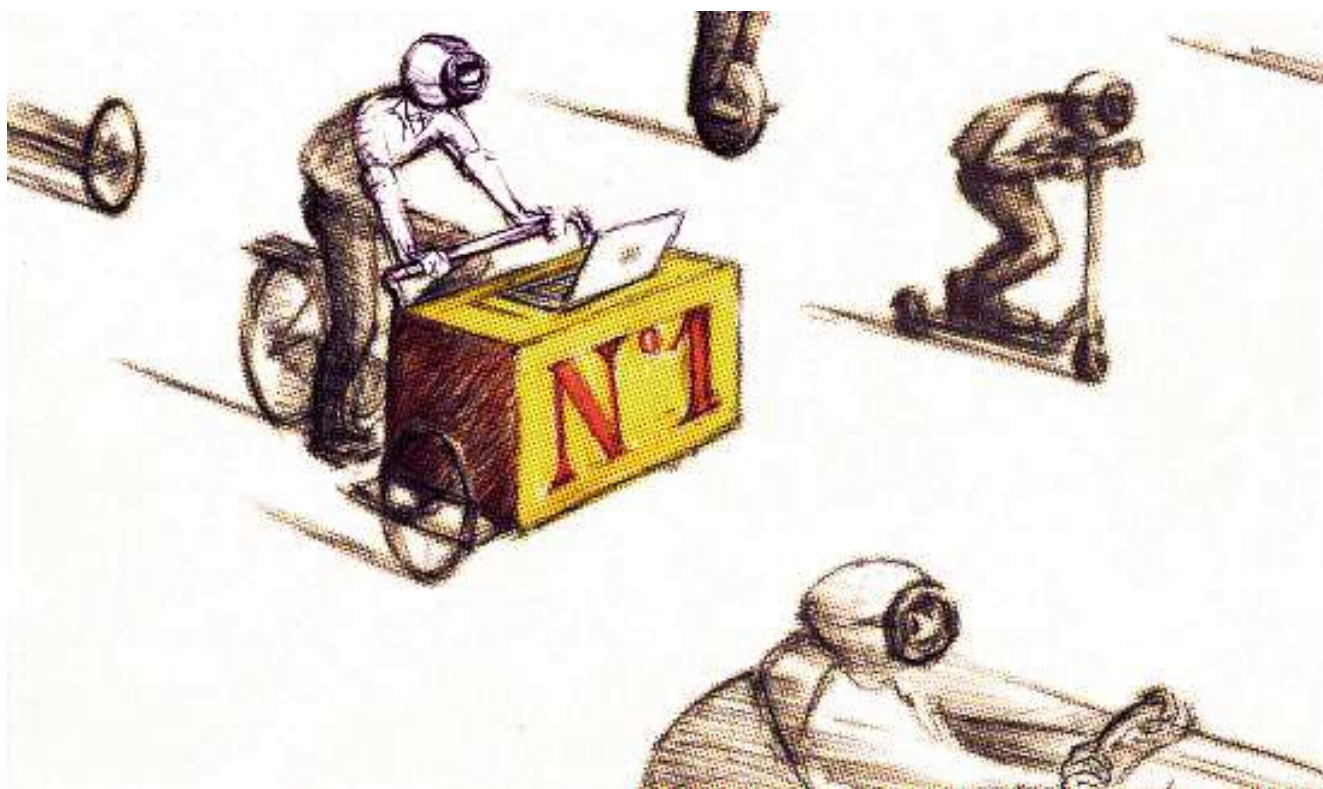
Enfin l'emploi ?

LES EMBAUCHES
DE CADRES REPARTENT À
LA HAUSSE, LA PRÉCARITÉ
S'EST BANALISÉE



54 heures pour lancer sa boîte

Soixante secondes pour se présenter et convaincre : Hugo, Coline et Marion ont testé l'un des 50 Startup Weekends qui se tiennent chaque année en France



Un vendredi soir pluvieux de janvier, 19h30. Alors que la plupart de leurs amis fêtent le week-end autour d'un verre, une centaine de jeunes se pressent dans un amphithéâtre de l'université Paris-Dauphine. Inscrits à la craie sur le tableau noir, des codes Wi-Fi. Smartphones et sweats à capuche sont de sortie.

Bienvenue au Startup Weekend. Le concept : « 54 heures pour créer une start-up », résume Damien Gromier, organisateur de ces événements. Du vendredi soir au dimanche soir, les participants vont travailler en équipe autour d'un projet d'entreprise. Etude de marché, clientèle ciblée, stratégie marketing et commerciale, revenus... Tous les préalables au lan-

cement seront passés à la loupe avant un « pitch » final devant un jury de professionnels. A la clé, des lots. Mais, surtout, une plongée express au cœur de l'aventure entrepreneuriale.

Lancés aux Etats-Unis en 2007, ces événements sont connus des « start-upeurs » : 2 900 ont été déjà organisés dans le monde, réunissant plus de 190 000 partici-

pants. En France, où le concept a débarqué en 2010, une cinquantaine de Startup Weekends se tiennent tous les ans.

Un à un, les porteurs de projet défilent sous le tableau pour «pitcher»: application de conciergerie entre particuliers; réseau social professionnel; permaculture urbaine (cette méthode qui associe activité humaine et écosystèmes naturels, espaces urbains et agricoles)... Soixante secondes pour attirer des votes ou de futurs coéquipiers. «Un tiers des participants sont étudiants, le reste sont de jeunes travailleurs», estime Damien Gromier. Puis quinze jeunes pousses sont sélectionnées. Les équipes constituées commencent le travail. Ce soir, les portes de l'université fermeront à minuit.

Pas de fioritures

Certains viennent avec un projet, mais la majorité rejoint une équipe. «J'ai toujours été intéressé par l'entrepreneuriat», explique Pierre Maury, 24 ans, consultant en re-

crutement qui a intégré Bonne pioche, un site d'intérim pour les jobs étudiants. «Ici, je peux prendre des contacts et emmagasiner des connaissances», se réjouit-il. «Pour moi, l'intérêt est de former une équipe avec des profils complémentaires au mien: design, marketing, finance... Peut-être certains continueront-ils l'aventure avec moi après», explique Loubna Ksibi, étudiante en master Innovation, réseaux et numérique à Dauphine et porteuse du projet Mama Cook'in (livraison de plats cuisinés par des femmes en réinsertion professionnelle).

Le lendemain, les groupes sont répartis dans les salles de l'université. Les plus motivés sont arrivés à 7 h 30. L'équipe Bonne pioche travaille dur, aidée par Geoffroy de La Rochebrochard, directeur marketing de la start-up Save et mentor expert pour le week-end. «Les questions importantes sont: comment allez-vous démarcher les étudiants? Quelles entreprises vont poster des annonces sur votre site et comment?», énonce ce dernier devant

l'équipe. «Faire une vidéo virale [diffusée partout grâce aux recommandations des réseaux sociaux]», «organiser un concours»... Les idées fusent. Marion Nathan, 28 ans, ex-manageuse chez Leroy-Merlin et porteuse du projet, note les idées sur des Post-it colorés.

«Ne pas se faire piquer son idée»

Travailler en urgence et, qui plus est, avec des personnes que l'on ne connaît pas «est la magie du Startup Weekend», assure Hugo Caffarel, 27 ans, ex-commercial chez Michel & Augustin et porteur du projet Ideal Market (supermarché de demain). «Avoir un timing limité oblige à supprimer toutes les fioritures. Cela pousse à trancher. On produit deux fois plus que ce qu'on avait imaginé.»

Un aspect marathon qui est aussi la difficulté de l'exercice aux yeux d'Antoine Roland, 27 ans, designer industriel et membre de l'équipe Mon Jardin (cupcakes à base de farine d'insectes): «Il faut être capable

A chacun ses motivations



Hugo Caffarel

Diplômé de l'ESC Lyon

« Mon défi ? Débloquer le système et réinventer le supermarché »

Jusqu'à il y a peu, Hugo Caffarel était responsable commercial chez Michel & Augustin. «J'ai fait mon "coming out" entrepreneurial fin 2015, dit-il. J'avais le sentiment d'atteindre la limite de mon job, qu'à 27 ans je n'avais rien à perdre. J'ai pris mon destin en main.»

Il est venu au Startup Weekend pour voir s'il pouvait convaincre, et pour se constituer une équipe, même éphémère. Ce Rémois s'est fixé un défi: «Réinventer le supermarché.» «Mes trois ans d'expérience dans la grande distribution m'ont permis de voir le problème de l'intérieur, de comprendre pourquoi ce secteur était bloqué sur des produits de basse qualité et à faible prix, alors que ce n'est plus ce que le consommateur veut», explique-t-il. Son projet Ideal Market est un concept store innovant proposant une expérience de consommation conviviale, gourmande et responsable.



Coline Juin

Diplômée de Centrale Paris et de la National University of Singapour

« Créer un produit et réconcilier high-tech et environnement »

Coline Juin, jeune Parisienne de 26 ans, double diplômée de Centrale Paris et de la National University of Singapour a « toujours rêvé de créer un produit ». Deux ans d'expérience au sein de JCDecaux à New York, en tant que directrice des opérations projet spécial, lui ont donné « une maturité et les épaules » pour monter sa start-up. En arrivant au Startup Weekend, son idée était de commercialiser des lampes à énergie solaire en France sur le modèle d'une donnée en Afrique pour une vente. « En fait, on s'est rendu compte, avec l'équipe, qu'il fallait choisir les batailles, même si c'est une idée que je garde pour la communication. » Son projet SunImpact, qui vise à vendre en Afrique des kits solaires (panneau, radio, pour recharger le portable) par une approche de facturation basée sur un système de location ou de services prépayés, est en constante évolution.



Marion Nathan

Diplômée du master Business Consulting & IT de Paris Dauphine

« Je voudrais mettre en œuvre les règles sociales auxquelles je crois »

Marion Nathan, 28 ans, au sourire communicatif, a d'abord été consultante chez Caggemini, puis manageuse chez Leroy-Merlin. « Mais j'avais envie d'entreprendre pour mettre en œuvre les règles sociales et de ressources humaines auxquelles je crois, explique-t-elle. Salariée, je ne supportais plus de devoir me conformer aux règles de managers qui semblaient sorties des années 1980. » Son idée de start-up lui est venue lors de son passage chez Leroy-Merlin: « J'en avais marre de tomber sur des intérimaires à moitié motivés. J'ai eu l'idée de créer une plate-forme de mise en relation entre intérimaires et commerçants, où ces derniers notent les premiers. » Aujourd'hui, elle a trois associés, dont un rencontré au Startup Weekend, qui a démissionné pour rejoindre l'aventure Bonne Pioche.

PROPOS RECUEILLIS
PAR LÉONOR LUMINEAU