

# Envie

EDITION  
2021  
2022

## d'entreprendre

Le premier magazine sur l'entrepreneuriat du Sillon Lorrain



**DOSSIER**

## Regards croisés sur la fusion Expertis Cfe et Yzico

Entretien avec Valérie Creusot-Rivière  
et Yann Ollivier

©Raoul Gilbert

PORTRAIT D'EXPERT

### CHRISTOPHE SCHMITT

Fondateur du Peel,  
chercheur et Vice-Président  
de l'Université de Lorraine,  
il revient sur les 10 ans  
du Peel.

VOIR **PAGE 4**

**DOSSIER**

LES EFFETS DE  
LA CRISE SANITAIRE SUR  
L'ENTREPRENEURIAT,  
INTERVIEWS DE PHILIPPE  
BLOCH, ANTHONY  
CLÉMENT ET  
CHRISTOPHE SCHMITT

Pages 20 à 23

DES ENTREPRISES  
ENGAGÉES : CIC EST

Pages 40-41

RÉUSSIR EN LORRAINE :  
ANIMA

Page 53



**P**our cette deuxième édition du magazine *Envie d'Entreprendre*, il nous a semblé important de faire un état des lieux de l'entrepreneuriat du Sillon Lorrain. En effet, la crise sanitaire étant passée par là, nous nous sommes posés la question de son impact sur nos jeunes Etudiants-Entrepreneurs, mais également sur les entreprises du secteur et les collectivités territoriales.

*Pour cela, nous sommes allés à la rencontre de nombreux acteurs du territoire et leur avons posés directement la question. Le constat est plutôt rassurant, et même si nous ne sommes pas encore sorti de cette période incertaine, force est de constater qu'elle aura au moins permis de trouver des solutions pour se réinventer.*

*Au delà de cette crise sanitaire, vous découvrirez à travers les différents articles et interviews que les entrepreneurs sont concernés par la situation actuelle, se traduisant par l'intégration de thématiques comme les problèmes environnementaux dans les préoccupations des entrepreneurs d'aujourd'hui et de demain.*

*Très bonne lecture à tous.*

*La rédaction*

# Sommaire

## SE FORMER EN LORRAINE

Julien Husson, Directeur de l'IAE Metz, School of Management	Pages 14 - 15
Pierre Mutzenhardt, Président de l'Université de Lorraine	Page 26
Entreprendre par la recherche	Page 27

## DES COLLECTIVITÉS PARTENAIRES

L'Hôtel Innovation Bois	Pages 28 - 29
Le Conseil Départemental de Meurthe-et-Moselle	Pages 34 - 35

## DES ENTREPRISES ENGAGÉES

La Fondation Yzico	Pages 18 - 19
Fusion Expertis Cfe et Yzico	Pages 30 à 33
CIC Est	Pages 40 - 41
Groupe ILP	Pages 42 - 43
Nathalie Grandbarbe Assurances	Page 47
CA Lorraine	Pages 48 - 49

## DOSSIERS

Les 10 ans du PeeL	Pages 6 à 11
Covid & Entrepreneuriat	Pages 20 à 23

## PORTRAITS D'EXPERTS

Christophe Schmitt	Page 4
Les coachs du PeeL	Page 12
Les chargés de projets du PeeL	Page 13

## RÉUSSIR EN LORRAINE

Br'eye	Page 5
Worm Generation	Page 17
Absolu Bois	Page 24
Le Grand Est, une région à la pointe	Page 38
Vertmoi	Page 39
Projet Yua	Page 44
France Cardio	Page 45
Anima	Page 53

## ACTUALITÉS

CaMéX-IA	Page 16
Lycée Robert Schuman	Page 25
R2E	Pages 50 - 52

## AU-DELÀ DE NOS FRONTIÈRES

International@home	Pages 36 - 37
Think Innovation Week	Page 46

# Envie d'entreprendre

Édité par : Alternative - 21 rue de Sarre - 57070 Metz

Publicité : L'Est Républicain/Le Républicain Lorrain/Vosges Matin - Pascal Cuénot : 06 70 20 40 40

Conception et rédaction : Alternative - Jean-Philippe Katz - Timothée Lainé

Montage graphique : studio-kp.fr

Imprimé à 10 000 exemplaires - Septembre 2021

Crédits photos : Université de Lorraine, PeeL, Metz Métropole, IAE Metz, CCI Est, Incubateur Lorrain, LMI, Conseil Départemental de Meurthe-et-Moselle, Métropole du Grand Nancy, CA Lorraine, CaMéX-IA, Worm Generation, Philippe Bloch, BPALC, Lycée Robert Schuman, Anima, L'Hôtel Innovation Bois, Vertmoi, Groupe ILP, France Cardio, Istock  
Magazine d'information gratuit - Ne pas jeter sur la voie publique

# Christophe SCHMITT

Fondateur du Peel, chercheur et Vice-Président en entrepreneuriat

## INTERVIEW



©Christophe-JUNG-whyvision

### Le Peel, une organisation innovante en France

À l'origine du Peel il y a Christophe Schmitt, enseignant-chercheur dans le domaine de l'entrepreneuriat depuis de nombreuses années. Encore responsable de l'organisation aujourd'hui, il a répondu à quelques-unes de nos questions pour expliquer ce qu'est le Peel, comment s'est passé sa création et quels ont été ses partenaires tout au long de son existence. Alors que le Peel vient de fêter ses 10 ans, c'est le bon moment pour regarder ce qui a été accompli.

### Comment l'idée de la création du Peel vous est-elle venue ?

En 2008, alors que j'étais déjà enseignant-chercheur à l'Université de Lorraine, j'ai réalisé une étude sur la place de l'entrepreneuriat en université. Avec 22 pays étudiés, j'ai voulu avoir une vision globale et internationale de la situation. Parmi les conclusions que j'ai pu tirer de ce travail de recherche, ressortait le fait que la Lorraine se trouvait sur une position intermédiaire. La France, avec quelques initiatives locales se positionnait entre les pays qui se lançaient dans l'entrepreneuriat et ceux qui étaient très avancés. La France était au même niveau que le Mexique ou que la Turquie. C'est donc début 2011 que j'ai rassemblé un collectif regroupant des personnes des 4 universités de la Lorraine (l'Université de Lorraine n'existait pas encore), des collectivités et des entreprises.



*Ce consortium composé de l'université, de collectivités locales et d'entreprises était inédit à l'époque en France. Je pense que c'est l'une des clefs de notre succès.*



### Votre initiative a-t-elle suscité un soutien immédiat ?

Nos partenaires se placent toujours dans les trois catégories suivantes : l'université et le ministère, les collectivités territoriales avec la région et les départements, et enfin les entreprises. Certains parmi eux étaient là depuis le tout début, par exemple la Banque Populaire, soutien inconditionnel depuis 10 ans. En plus de soutien financier, nous avons aussi obtenu du mécénat de compétence qui reste essentiel pour l'apprentissage des étudiants. Les partenaires sont vite arrivés, et ils étaient toujours très impliqués dans le projet. Je pense que nous partageons les mêmes valeurs : l'envie d'aider les jeunes à développer leurs idées et à développer des compétences professionnelles.

### Avec 10 ans d'existence, diriez-vous que le Peel est un succès ?

Absolument oui ! Le nombre d'Etudiants-Entrepreneurs a connu une croissance qui ne s'est jamais arrêtée. La première année, nous n'avons eu qu'une poignée d'étudiants, cette année nous avons déjà dépassé le record de l'année dernière avec plus de 500 Etudiants-Entrepreneurs. Cela tient beaucoup à notre méthode. Beaucoup d'organismes d'aide à la création d'entreprises sont immédiatement dans le business plan, pas nous. Nous préférons simplement aider les étudiants à construire leurs projets et à les confronter au terrain. Ce n'est pas un problème s'ils ne créent pas d'entreprise au bout du compte, les compétences et les connaissances du milieu professionnel qu'ils auront acquises leur seront toujours utiles. Nous favorisons avant tout l'opportunité aux Etudiants-Entrepreneurs de se faire une expérience. Nous pouvons observer que certains vont jusqu'à la création d'entreprise et ont beaucoup de succès. Sysark par exemple, a breveté un robot médical ou encore In'Bô qui fabriquent des lunettes en bois depuis plus de huit ans maintenant. Au final, le Peel a un fort impact sur le territoire. En effet 1€ investi auprès des Etudiants-Entrepreneurs permet de générer près de 60€ dans l'économie territoriale (source Rapport BSIS 2021).

### Un mot de la fin ?

Avec la situation actuelle, on voit une sorte « d'effet covid » qui pousse des étudiants à se lancer dans l'entrepreneuriat à cause notamment des évolutions du marché du travail. Il est difficile de déjà en tirer une conclusion, mais je pense qu'à terme la place de l'entrepreneuriat va encore évoluer dans notre société notamment à travers un regard bienveillant. Le Peel sera là pour accompagner les personnes qui souhaitent entreprendre !

# Br'eye

## Apprendre le braille par le jeu, c'est bientôt possible

Lauréat national du prix PEPITE 2021



Jean Massou © F. Doncourt

# BR'eye

Br'eye, un boîtier électronique pour apprendre le braille à travers différents jeux.

La technologie au service de la santé, voilà comment pourrait être résumée l'invention de Jean Massou, créateur de Br'eye. Ce qui a commencé comme une simple envie d'imaginer un produit utile et d'aider les personnes en situation de handicap est désormais un outil bientôt disponible à l'achat. L'objectif de Br'eye : faciliter l'apprentissage du braille.

### Un boîtier électronique et des jeux, une recette simple mais qui fonctionne

L'invention de Jean Massou est un produit technologique. Un boîtier électronique sur lequel on place des dominos sur un rail et dans lequel se trouvent de nombreux jeux. Chacun d'entre eux permet d'apprendre le braille au fur et à mesure des différentes parties. Facile d'utilisation, Br'eye est à la portée de tous et dispose de tout un panel de jeux différents pour que chaque utilisateur puisse y trouver son compte. Il est important pour le créateur que l'expérience soit la plus personnalisable possible afin que l'apprentissage du braille reste agréable.

### Une idée née dès le lycée

À l'origine, Br'eye a été imaginé pour une épreuve du baccalauréat. Avec ses camarades, Jean Massou invente ce produit. Mais l'idée lui plaît, et il décide de la développer réellement en parallèle de ses études. Il se tourne alors vers une licence Sciences Pour l'Ingénieur Génie Industriel, ce qui lui permet de travailler sur son projet lors de son apprentissage. Puis en 2020 il devient Etudiant-Entrepre-

neur au PeelL, un choix qui va s'avérer payant. Il est accompagné pendant quelque temps pour la recherche de financement et de partenaires. Son projet avance vite, très vite. Il

**Avec Br'eye, tout passe par le jeu. C'est la meilleure manière de garder les gens intéressés et concentrés pour que l'apprentissage soit plus facile**

### Le projet Br'eye a été mûri avec l'aide d'associations

est ainsi dirigé vers l'Incubateur Lorrain qui accompagne des chercheurs dans leur création d'entreprise. Il profitera alors d'un réseau de différents acteurs qui l'aideront au développement et la création de la start-up. Aujourd'hui, le boîtier électronique est dans les dernières phases de production et sera commercialisé dans peu de temps.

Très vite dans le développement de Br'eye, Jean Massou a travaillé avec l'association « Les chiens guides de l'est » et avec la Fédération des aveugles Alsace Lorraine Grand Est. C'est grâce à leurs recommandations et à leurs retours que Br'eye est devenu le produit innovant qu'il est aujourd'hui. En ayant une meilleure idée des attentes et des besoins des personnes en situation de handicap, il a été bien plus facile de créer un produit destiné à les aider.

## Quel beau et long chemin déjà parcouru !

**Le Peel a dix ans et deux chiffres résumerait sa marche jusqu'à : 4 et 504.**

4 correspond au nombre d'Etudiants-Entrepreneurs inscrits au Peel l'année même de sa naissance, et 504 pour l'année en cours.

Le chemin parcouru par le Peel s'est fait à plusieurs : les chargés de projet, les Etudiants-Entrepreneurs, les enseignants de l'Université de Lorraine, les acteurs des collectivités territoriales, ceux des entreprises et ceux de l'enseignement supérieur en général. Ce partenariat au pluriel ne s'est jamais démenti et demeure le ferment de la réussite du Peel.

**Nous avons beaucoup appris et évolué en 10 ans, en faisant évoluer notre savoir-faire pour mieux nous adapter aux attentes des Etudiants-Entrepreneurs et, plus encore, en cette période difficile marquée par la pandémie de la Covid-19. Le Peel est conséquemment devenu un véritable tremplin de visibilité, le statut qu'il confère faisant désormais partie des fondamentaux du programme national PEPITE.**

Notre avenir, nous avons commencé à l'écrire il y a 10 ans. Nous continuerons de le faire. Il porte à court terme sur le développement digital, le lien fait avec la recherche pour rendre plus robustes les projets des Etudiants-Entrepreneurs et la dimension

Inclusive à l'attention de publics diversifiés.

**Que cet anniversaire soit une station de fierté sur le chemin qui se prolongera encore et encore...**

**Christophe SCHMITT.**

Responsable du PeelL

Vice-Président  
Entrepreneurial et  
Incubation

Université de Lorraine

# Le Peel, 10 ans de création d'entreprises dont voici une sélection de quelques-unes

## **Noviatek, quand la tech vient au service des plus anciens !**



Passés par le Peel en 2010, Matthieu Muller et Régis Cire sont déjà des « vieux » briscards du monde des start-ups. Issu d'un master 2 GEI de la faculté des sciences à Metz, Matthieu Muller a l'idée de développer une box qui va permettre aux personnes du 3è âge de rester à domicile tout en bénéficiant d'un système de surveillance très élaboré qui tient compte de leur mode de vie.

## **Smartfizz, le challenge numéro 1 : s'adapter !**



Quand Etienne Daumail et Damien Blaise initient leur projet pendant leurs études d'ingénieur à l'ESSTIN de Nancy, ils ne se doutent pas des changements et refontes que le passage à l'action concrète va révéler...

## **MyMusicTeacher, comment mettre 6 cordes en ligne...**



Le projet de Franck Houbre conjugue sa passion pour la guitare - il a longtemps donné des cours particuliers - avec une formation diversifiée en audiovisuel, design et un Master en management de l'innovation à Nancy. Le tout mélangé devient MyMusicTeacher, une application destinée aux débutants pour apprendre la guitare en ligne. Fort de son succès, Franck Houbre a également développé une autre société pour former aux dernières techniques dans le marketing digital.

## **PFA Tools, une expérience unique pour mieux se connaître**



Quand Dominika Spiewak échafaude son projet entrepreneurial, il s'agissait alors de solidarité familiale. Elle crée une société d'outillage industriel en association avec son père sans emploi mais issu de ce secteur. Titulaire d'un diplôme LEA Affaires Internationales acquis à la faculté de lettres de Nancy en partenariat avec l'IAE, elle avoue avoir été surprise d'être acceptée dans le parcours PeelL découvert par hasard sur un tableau d'affichage de l'université.

## Tomorrow jobs : rien de tel que de se faire challenger par d'autres créateurs



À la tête de 3 entités centrées sur le recrutement et la formation dans les métiers du numérique, Sébastien Lefevre n'a pas hésité à ses débuts à participer à plusieurs concours, avec des récompenses à la clé mais surtout pour acquérir un mental et des certitudes sur son projet.

## Sysark : un parcours commencé sur le terrain pour mieux y revenir



C'est un itinéraire atypique qu'a suivi Guénolé Mathias-Laot parmi tous les Etudiants-Entrepreneurs passés par le PeeL. Titulaire d'un master en Biosciences et ingénierie de la santé spécialisée à la faculté de médecine de Nancy et ayant démarré sa vie professionnelle comme soignant manipulateur en radiologie médicale, Guénolé Mathias-Laot note peu à peu des imperfections et des manques dans son activité en laboratoire. Il imagine un robot capable de réaliser les préparations en réduisant de 80% l'irradiation des opérateurs. Aujourd'hui, l'entreprise Sysark qu'il dirige compte une dizaine de personnes et propose notamment ses solutions aux établissements hospitaliers équipés d'un pôle d'imagerie nucléaire.

## La cuisine de Clément, les ingrédients de la réussite



Les marmites, Clément Stempert est tombé dedans quand il était petit, et la cuisine est devenue une passion dévorante. Titulaire d'un Master

Entrepreneuriat IAE Metz, en management de l'innovation, il a pu faire aboutir son projet de diffusion de recettes grâce au parcours du PeeL.

## Juggle, le PeeL et la notion d'apprentissage de compétences



Pour mener à bien son projet digital dans le domaine médicosocial, Henry Reydon possédait toutes les compétences nécessaires, fort d'un Master en Sciences Cognitives et médias numériques. Mais un apprentissage majeur lui faisait défaut, celui de l'entrepreneuriat, et c'est le PeeL qui fera toute la différence.

## Findest, un apport de compétences et d'expériences pour mieux se connaître soi-même



Après un Bachelor obtenu dans une Ecole de Commerce à Nancy, Lucile Mignot intègre le PeeL pendant son master à l'IAE Metz. Son projet d'alors, un site internet destiné à faciliter le recrutement des entreprises. Mais son passage par le PeeL va la transformer au point de changer la direction que la jeune entrepreneuse souhaite donner à son parcours professionnel...

## JustLikeHome, une initiative d'économie sociale et solidaire à Metz



JustLikeHome rassemble des étudiants et des partenaires soucieux de résoudre le problème de logement des étudiants tout en inventant une nouvelle forme d'habitat social. Banty Dallemagne, l'une des chevilles ouvrières de ce projet, a imaginé cette initiative pendant son master en droit et gestion d'économie sociale et solidaire, en lien

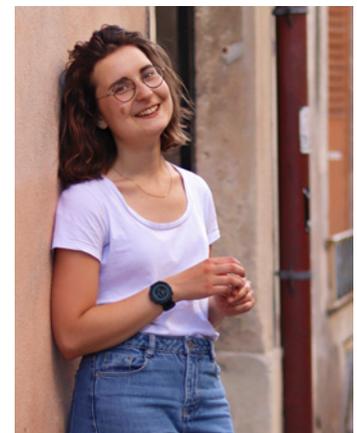
avec d'autres étudiants. Ils étaient confrontés à un problème aigu de logement pour étudiants à Metz, mais au delà ils ambitionnent d'apporter de nouvelles solutions, plus humaines, plus respectueuses de certaines valeurs clés.

## B'essst : avant j'étais timide, mais c'était avant le PeeL !



Diplômée d'un Master en Management et étudiante en D2E à l'IAE Metz, Mégane Albrecht Delgado avait bien une idée en tête depuis un moment mais elle découvre que sa concrétisation était envisageable grâce à une présentation du PeeL.

## In Extremis, une consomm'actrice avec l'esprit d'entrepreneuse



Ayant grandi dans la campagne lorraine, Marie Eppe a depuis toujours le souci de la préservation de la nature et de la lutte contre le gaspillage. Après des études d'ingénieur agro-alimentaire, elle décide de mettre en action ses principes, et au travers du PeeL, élabore son projet d'entreprise fabricant des produits alimentaires à partir de denrées récupérées aux étapes de production et transformation de l'industrie agro-alimentaire. Handi Interim, faciliter la mise en relation entre employeurs et travailleurs handicapés Titulaire d'un DUT de Chimie, Julien Falentin porte son idée depuis ses tentatives d'insertion professionnelle. Il a vécu les difficultés pour un travailleur handicapé de trouver un emploi, et surtout il a mesuré les craintes des entreprises ainsi que leur ignorance des possibilités existantes. Entré au PeeL dans le but de faciliter ce contact entre ces publics qui se connaissent mal, il a créé à Nancy une association à l'origine d'une plateforme numérique dédiée à cette mise en relation qui propose des offres d'emplois, des profils de candidats et des services d'accompagnement pour une embauche efficace.



UNIVERSITÉ  
DE LORRAINE

www.univ-lorraine.fr

peel

www.le-peel.fr

2010 **10** 2020  
ans



Pour en savoir plus, flashez ce code



## Herudiatem, l'architecture est note terrain de jeu



Habituellement, les diplômés issus de l'école d'architecture de Nancy (ENSA) souhaitent concevoir des bâtiments, dessiner des quartiers. Nos 4 mousquetaires du collectif Herudiatem ont une autre ambition, celle de mieux faire partager la culture de l'architecture au public. Ensemble, ils ont conçu des actions de sensibilisation ludiques destinées aux établissements scolaires, culturels et aux collectivités locales.

## Bambi Shop, le Peel, un lieu où affirmer sa singularité



Si le PeelL accueille nombre d'étudiants dans les domaines scientifiques ou de gestion, il s'ouvre peu à peu à des profils tout à fait différents. Gaëlle Simard fait partie de ces entrepreneuses à part, issue d'une licence en arts plastiques, couturière autodidacte et créatrice styliste de vêtements « customisés ». Elle affirme une exigence éthique chevillée au corps, recyclant de vieux tissus pour créer des vêtements, soit pour des particuliers, soit pour des artistes. Installée à Pont-à-Mousson mais faisant aussi du commerce en ligne, la jeune auto-entrepreneuse a fait de sa passion un métier.

## Anam'note : l'ennui c'est l'ego, l'ami c'est le réseau



Ce credo, c'est celui de Charles-Antoine Robert, dirigeant de la start-up Anam'Note qui propose une application de prise de notes en milieu hospitalier en lien avec des bases de données (RANA) et de formation médicale (KILLI). Ce secteur, notre entrepreneur le connaît bien puisqu'il a d'abord fait 5 ans de médecine avant de se réorienter vers un Master en sciences cognitives et l'intelligence artificielle. Il a conjugué ses deux parcours au sein d'une start-up en phase de concrétisation qui compte déjà 5 personnes près de Nancy.

# Des partenariats solides, qui traversent les années sans un ride !

Articles issus du Livret «2010-2020, 10 ans du PeeL» paru en décembre 2020



©ChristineLecroix-Perrin

## Jean Rottner, Président de la Région Grand Est nous partage ses impressions

**10 ans du PeeL** : un bilan positif encourageant à poursuivre les actions en faveur de cet outil précieux pour nos territoires

Il y a dix ans voyait le jour le Pôle entrepreneuriat étudiant de Lorraine : le PeeL. Cet anniversaire est pour moi l'occasion d'exprimer à la fois ma satisfaction face au travail accompli au cours de cette décennie, mais aussi d'aborder ensemble les perspectives qui s'ouvrent à nous à travers l'avenir de ce formidable outil. L'entrepreneuriat est, aujourd'hui encore davantage qu'hier en raison de la crise sanitaire, économique et sociale que nous traversons, un facteur de dynamisme et un vivier d'emplois pour nos territoires. C'est pourquoi la Région Grand Est voit en cet anniversaire l'illustration du bon fonctionnement du PeeL et l'encouragement à poursuivre son développement. Aujourd'hui, comme il y a dix ans lors de son lancement, l'objectif du PeeL n'a pas changé : **promouvoir et développer la culture entrepreneuriale au sein de**

**l'Université de Lorraine.** Sensible au projet ainsi qu'aux résultats encourageants du PeeL, la Région Grand Est est profondément attachée à ce dernier et compte sur lui pour continuer à développer l'entrepreneuriat étudiant. Le PeeL a achevé en 2019 sa 3<sup>e</sup> phase de développement dont le bilan est sans appel : **plus de 130 emplois ont été créés ou repris, plus de 5 millions d'euros de fonds ont été levés et 6 brevets ont été déposés.**

Vient désormais le temps de la phase 4 en faveur de l'expérience entrepreneuriale qu'il convient d'offrir aux étudiants de l'Université de Lorraine afin de développer leurs compétences.

La crise que nous traversons rend l'action du PeeL plus que jamais nécessaire dans ce contexte d'économie menacée et d'inquiétude de la jeunesse quant à son avenir professionnel.

Nous sommes certains que le développement de l'entrepreneuriat permettra à notre territoire d'être un exemple de dynamisme et d'innovation pour relever les défis de ce siècle et envisager ainsi l'avenir avec optimisme et sérénité.

**Félicitations aux différentes personnes qui œuvrent au quotidien pour cette réussite.**



©AIRDIASOL.Rothan

## Metz Métropole soutient l'entrepreneuriat étudiant

L'expertise développée depuis de nombreuses années par l'Université de Lorraine en matière de sensibilisation, de formation à l'entrepreneuriat et d'accompagnement des projets entrepreneuriaux est manifeste. **Avec plus de 800 étudiants accompagnés et 206 activités créées en Lorraine sur la période 2017-2019, le PeeL figure au rang de l'Université la plus entrepreneuriale de France.**

Ce rayonnement bénéficie aujourd'hui à l'ensemble du territoire lorrain et aux étudiants de Metz Métropole.

Le PeeL constitue aujourd'hui un acteur clé dans le développement de l'entrepreneuriat étudiant concourant à terme au développement de la création d'entreprise sur le territoire messin. **En 2019-2020 ce sont 153 projets de création d'entreprise portés par les étudiants messins qui ont ainsi été accompagnés.**

Devenir un entrepreneur, créer, reprendre une entreprise,

ou également, s'intégrer à une équipe managériale, passe en effet autant par la maîtrise de compétences techniques ciblées que par l'acquisition d'aptitudes qui modèlent la personnalité. Tout en prenant en compte ces deux dimensions, le PeeL a développé une véritable approche innovante de l'environnement de ces apprentissages et une vraie modernité des outils adaptée à la génération étudiante.

Consciente de cet atout considérable pour les étudiants messins, Metz Métropole est un partenaire historique du PeeL. **Depuis 2012, ce n'est pas moins de 278 000 € qui ont été investis par Metz Métropole dans ce dispositif.**

Souhaitant accompagner la montée en puissance du PeeL, Metz Métropole renouvelle aujourd'hui son soutien pour aider le PeeL dans son processus de dématérialisation des contenus à destination des étudiants. Cette nouvelle phase de développement est d'autant plus importante que l'Université de Lorraine a dû adapter ses outils et ses pratiques pédagogiques face à la crise sanitaire du COVID19.

**François Grosdidier, Président de Metz-Métropole.**



## Mathieu Klein, Président de la Métropole du Grand Nancy, parle du partenariat avec le PeeL

Grand Nancy, une métropole où chacun a la possibilité de devenir entrepreneur.

**10 ans** : un anniversaire que le Grand Nancy est heureux de souhaiter au Pôle entrepreneuriat étudiant de Lorraine. L'ambition partagée avec le Grand Nancy : **offrir à chaque étudiant la possibilité d'être entrepreneur, de réaliser un projet de création d'activités ou d'entreprise.**

Et l'on sait tous que cette démarche est formatrice, elle permet de transformer les rêves en actes et au bout du compte d'être surtout entrepreneur de sa vie.

Le modèle académique français est souvent critiqué pour son manque de culture d'entrepreneuriat, son absence de goût du risque et pour la stigmatisation de l'échec.

En proposant un accompagnement adapté aux étudiants, à leurs questionnements de vie, le PeeL a largement inversé le modèle académique en proposant une sensibilisation et plus si l'envie d'entreprendre se concrétisait.

Avec l'humain au cœur du dispositif, le PeeL présente une

réussite incontestable et les chiffres parlent d'eux-mêmes : **206 activités et 133 emplois créés, une durabilité des entreprises créées, 6 brevets déposés et 24 600 étudiants sensibilisés.**

Partenaire dès le démarrage du PeeL, la Métropole va poursuivre son soutien dans les années à venir parce que l'ambition du PeeL pour les 3 ans qui viennent correspond aux besoins et attentes du territoire :

- **Engager** les doctorants dans la voie de l'entrepreneuriat est un objectif particulièrement astucieux permettant aux étudiants de valoriser leurs connaissances et d'en soutenir une valeur économique.
- **Accompagner** les personnes en recherche d'emplois ou en difficultés dans leur emploi pour qu'elles puissent préparer une nouvelle voie professionnelle.
- **Mieux sensibiliser et accompagner** à distance les porteurs de projets.

Ces objectifs donnent tout leur sens à l'entrepreneuriat, pour chacun et à chaque étape de sa vie d'étudiant ou professionnelle.

La Métropole est fière d'être partenaire du PeeL pour que chaque étudiant et chaque habitant puisse trouver les appuis pour se réaliser en entreprenant.



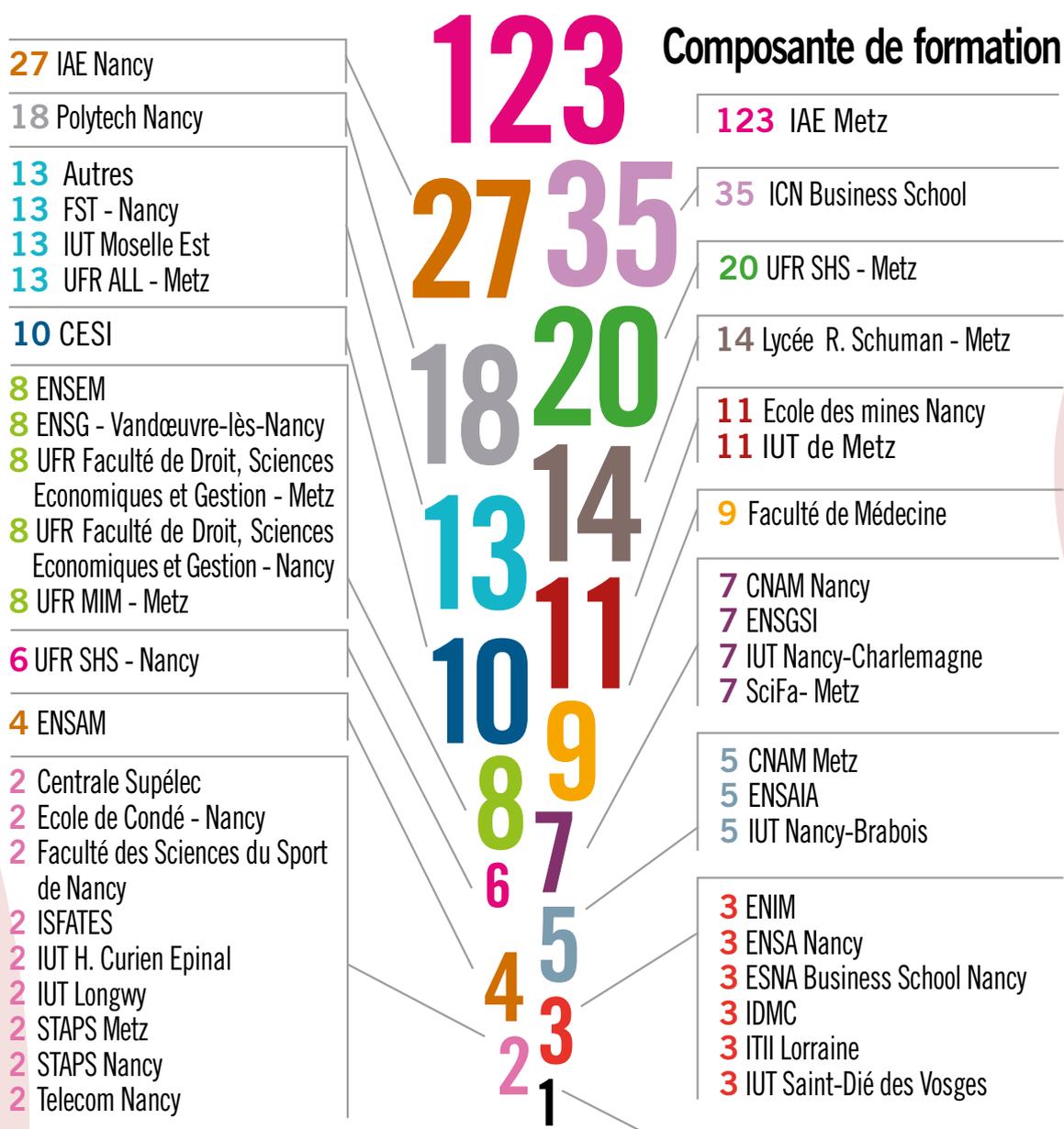
UNIVERSITÉ  
DE LORRAINE



Découvrez ici les chiffres 2020-2021 de l'entrepreneuriat au Peel

504

## Etudiants-Entrepreneurs



- 1 Centre Européen Universitaire (CEU)
- 1 CNAM en Grand Est
- 1 Ecole doctorale-C2MP
- 1 ENSAD Nancy
- 1 ESAL - Metz
- 1 ENSTIB
- 1 Faculté de Pharmacie

- 1 ESI Business School Nancy
- 1 IFMEM Nancy
- 1 IMC Business School - Metz
- 1 INSIC Saint Dié des Vosges
- 1 IUT H. Poincaré Longwy

- 1 IUT Thionville Yutz
- 1 Laboratoire de Physique et Chimie Théoriques - Nancy
- 1 Laboratoire Interpsy - Nancy
- 1 Lycée A. Malraux Remiremont

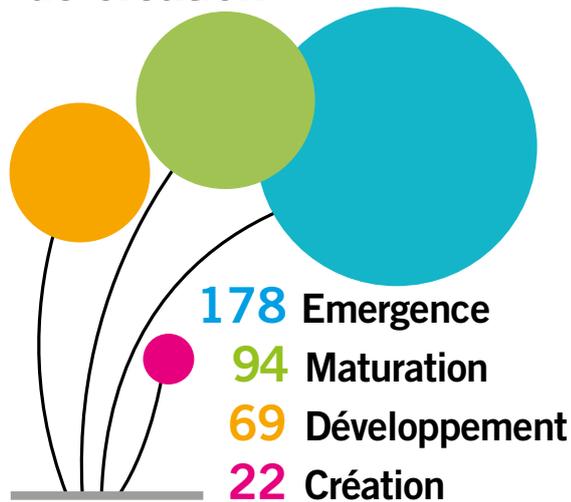
- 1 Lycée L. Lapicque - Epinal
- 1 Lycée G. Baumont Saint Dié des Vosges
- 1 Pigier Metz
- 1 UFR ALL - Nancy
- 1 Win Sport School Nancy



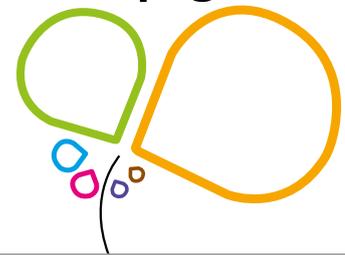
**365**  
projets

**181** Etudiants-Entrepreneurs ont remplacé leur stage par leur projet entrepreneurial

**Stade dans le processus de création**

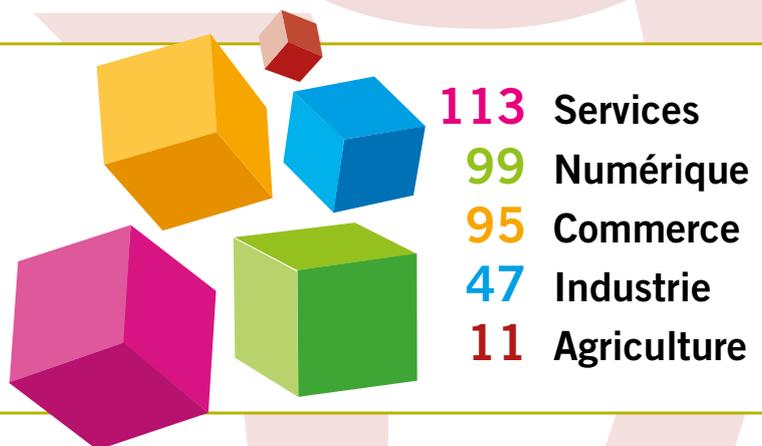


**Lieux d'accompagnement**



275	Nancy
178	Metz
17	Epinal
14	Sarreguemines
2	Longwy
1	Thionville

**Secteurs d'activités des projets accompagnés**



**113** Projets à impact social



**3**  
QUESTIONS

**DIALLO THIENNO**  
CEO de Force et formateur  
d'entrepreneurs



**Pouvez-vous nous en dire plus sur votre parcours avant votre arrivée au Peel ?**

J'ai d'abord commencé en décrochant un Master Entrepreneuriat à l'IAE Metz, en entrepreneuriat et développement des PME puis un Master en Sciences Politiques à l'Université de Reims. À la suite de cela, je suis parti en stage au Luxembourg dans le domaine de la microfinance. Je suis rapidement devenu salarié, mais au bout de 2 ans j'ai préféré créer ma propre entreprise et devenir indépendant. C'est après une conversation avec Christophe Schmitt que j'ai eu une sorte de déclic, j'ai su ce que je voulais faire. Depuis 2007, je suis donc indépendant, spécialiste dans le conseil aux start-ups et aux entrepreneurs. Je fais également de la formation et c'est dans ce cadre que je collabore avec des organisations telles que la Chambre du Commerce ou dans des programmes de la grande région. Lorsque Christophe m'a contacté pour que je devienne coach au Peel, ce n'était finalement qu'une suite logique de mon parcours et de mon engagement.

**Quel est votre rôle en tant que coach ?**

Je suis principalement conférencier et j'anime des séminaires « IDÉO© ». C'est une méthodologie qui permet aux jeunes de partir d'une idée et d'organiser leur réflexion afin de leur permettre de la présenter au format pitch ou à l'écrit. C'est une excellente manière de développer l'imagination des étudiants et de les sensibiliser à l'entrepreneuriat tout en leur donnant un premier contact avec le monde de l'entreprise. Cette année, j'ai accompagné 129 étudiants, issus du DUT techniques commerciales de Metz, et ils étaient très satisfaits du résultat alors je le suis aussi !

**Pensez-vous que le suivi est important pour les étudiants ?**

Tout d'abord, cela me tient beaucoup à cœur de suivre les étudiants dans leur parcours et de les aider à s'accomplir. De plus, je pense qu'il est essentiel de leur donner à voir à quoi ressemble les premiers pas de l'entrepreneuriat afin de leur donner envie. Le programme du Peel a beaucoup d'impact, car ceux qui y participent ont beaucoup plus de chances de concrétiser réellement leur idée. Il y a aujourd'hui énormément d'idées intéressantes qui viennent de nos étudiants, et j'espère vraiment les voir mis en œuvre un jour.

Coachs du Peel

**3**  
QUESTIONS

**PHILIPPE GULDNER**  
spécialiste des stratégies d'entreprise  
et de la finance



**Quel est votre rôle au sein du Peel ?**

Personnellement, je suis issu du milieu de la finance où j'ai travaillé pendant plus de douze ans, toujours en contact avec les entreprises. Il y a quatre ans, j'ai lancé mon cabinet de conseil pour les PME et les start-ups, mais j'anime aussi des modules sur la stratégie d'entreprise et la finance à l'université. C'est là que je suis rentré en contact avec le Peel. Avec eux, je fais des sessions sensibilisation à l'entrepreneuriat pour les étudiants. J'utilise mes connaissances pour les pousser à avoir cet état d'esprit d'entrepreneur et une bonne capacité de gestion de projet.

**Quelles sont les attentes des Etudiants-Entrepreneurs ?**

Par quoi je commence ? Comment je fais ? Ce sont les premières questions des Etudiants-Entrepreneurs. C'est la base qui est nécessaire pour la majorité d'entre eux. Même ceux qui ont une idée précise de leur projet ont besoin d'être rassurés. C'est pour ça qu'on leur apprend que l'important est de savoir bien se placer, aux bons endroits, aux bons moments et avec les bons partenaires. Une fois que ces éléments là sont bien compris, n'importe quelle idée peut devenir excellente !

**Quel est votre objectif pendant ces cours ?**

Il n'y a aucun profil d'étudiants « type », on en voit vraiment de toutes les filières. Alors notre objectif est moins de leur apprendre à faire un business-plan ou à se concentrer sur les chiffres, et plus de leur faire prendre confiance. Ils doivent oser confronter leur idée aux autres pour voir si elle fonctionnera, rencontrer leurs futurs partenaires et les clients. Nous sommes vraiment là au tout début pour leur permettre de se lancer. C'est un cadre finalement très universitaire, nous ne voulons pas rentrer dans une logique de consultant.



Marie  
STIBBLING

Chargée de projet au Peel.

INTERVIEW

## Les chargés de projet, le lien entre les étudiants et le monde professionnel

**P**eut-être ceux qui sont le plus en contact avec les **Etudiants-Entrepreneurs**, les chargés de projet ont une place centrale au sein du Peel. Pour en savoir plus sur leur travail et leurs méthodes, Marie Stibbling a répondu à nos questions.

**Quel est votre rôle en tant que chargée de projet ?**

Nous faisons de la sensibilisation auprès des étudiants de l'Université de Lorraine, pour expliquer ce qu'est vraiment un entrepreneur, mais ce n'est pas la majorité de notre activité. Nous sommes avant tout des facilitateurs de projets, nous donnons aux étudiants les moyens de concrétiser leurs idées. Nous les mettons en lien avec le monde professionnel, avec le terrain en général, pour qu'ils puissent un petit peu s'y confronter et y tester leurs idées. Nous voulons les aider à problématiser leur projet, pas leur donner directement les réponses. C'est beaucoup plus intéressant et formateur s'ils finissent par se poser eux-mêmes

les bonnes questions et avancent de cette manière. Evidemment, nous leur donnons quand même les moyens de répondre à ces questions, nous ne les laissons pas dans le noir.

**Quelles sont vos méthodes pour aider les étudiants ?**

Nous utilisons la méthode dite « IDéO© ». Concrètement, nous aidons les étudiants à se poser les bonnes questions en

**« C'était important pour moi de garder un pied dans le monde étudiant, et les aider de cette manière c'est la meilleure solution pour moi. Les rencontres, les liens et les découvertes, ça compte énormément à mes yeux. »**

scénarisant leurs idées. Ils répondent à une série de questions précises pour amener leur réflexion plus loin qu'ils ne l'auraient fait normalement. L'intérêt est de voir des éléments auxquels ils n'auraient

pas pensé dans d'autres circonstances et d'avoir à la fin un « scénario » qui leur donne une vision globale de leur projet. Ils peuvent ensuite aller plus facilement vers des professionnels pour présenter leurs idées en étant mieux préparés aux types d'interrogations que leurs interlocuteurs pourraient avoir.

**Avez-vous déjà vu de bons résultats ?**

J'en ai déjà vu beaucoup alors que je ne suis là que depuis un peu plus de six mois ! Rien que dans les étudiants que j'ai accompagnés, je peux citer In Extremis, une entreprise de gâteau « upcycling » qui fonctionne très bien, ou encore Outro Media, qui vend une box de goodies orientés rap et hip-hop qui connaît un beau succès. Il y a aussi récemment Vertmoi, qui fait de la vente à distance de fruits et légumes, qui a eu un très bon départ et qui continue de bien avancer. Ça fait toujours quelque chose de voir des projets se concrétiser et fonctionner, on est fier d'avoir pu les aider.



# Julien HUSSON



UNIVERSITÉ  
DE LORRAINE

IAE METZ  
School of  
Management

Diplôme Universitaire Résilience par l'Entrepreneuriat

**INTERVIEW**

*Au-delà de ses formations en management-gestion classiques, l'IAE Metz participe depuis l'origine au Peel (Pôle étudiants-entrepreneurs de Lorraine) et a donc développé un réel savoir-faire dans le domaine entrepreneurial. Connectée au monde de l'entreprise depuis longtemps, l'école enrichit son offre de formation continue avec un Diplôme Universitaire Résilience par l'Entrepreneuriat dans les écosystèmes territoriaux. Le but : faire de l'entrepreneuriat une perspective de reconversion professionnelle, en particulier en sortie de crise sanitaire. Julien Husson, son directeur, précise pour nous les nouveaux objectifs de son établissement.*

## Offrir un parcours entrepreneurial à de **nouveaux publics**

### **J**ulien Husson, pourquoi proposer aujourd'hui ce diplôme ?

JH : En vérité, l'idée a germé pendant la crise sanitaire, notamment avec le retour d'expérience de nos étudiants en entreprise. À l'école, nous avons l'habitude de « faire le point » après une crise comme celle de 2008 par exemple. Ce DU « Résilience » vise à accompagner les personnes en recherche d'emploi ou les salariés en difficulté à la suite de la crise sanitaire porteurs d'un projet afin de rebondir.

### **Que signifie le terme « Résilience » dans ce contexte particulier ?**

JH : Chacun a pu constater qu'au-delà des difficultés de certaines entreprises, la crise a déclenché chez de nombreuses personnes une réflexion nouvelle sur leur parcours professionnel. Certains veulent sortir de cette période en mettant en œuvre un projet latent, d'autres souhaitent changer d'activité... Parallèlement, des efforts financiers publics vont se porter sur ce type de parcours et nous sommes particulièrement bien armés pour proposer cette formation.

### **En quoi consistera-t-elle ?**

JH : Avec 25 professeurs permanents et près de 300 intervenants extérieurs,

nous avons acquis un savoir-faire dans l'entrepreneuriat assez unique. Ajoutez notre rôle de partenaire du Peel depuis l'origine, notre souplesse en formation continue, avec des parcours sur-mesure, nous souhaitions proposer ce type de formation à de nouveaux publics nés en partie avec la crise actuelle ou répondant à des besoins territoriaux. Vous savez, nous avons l'habitude de conjuguer distanciel et visio, de nous adapter à des horaires compatibles avec une activité professionnelle, en soirée ou le samedi. L'IAE a son service dédié à la formation continue où chaque individu, chaque entreprise peut se voir proposer un parcours spécifique.

### **Quels types de profils visez-vous pour cette première édition ?**

JH : Il n'y a pas de profil type, hormis avoir une « posture entrepreneuriale ». Certains porteurs de projets veulent se lancer, d'autres développer une activité existante, ouvrir un restaurant ou une franchise... Nous les formerons au management et les confronterons à l'écosystème de la région. Salariés, indépendants ou demandeurs d'emploi sont éligibles s'ils possèdent un niveau bac+2 et une réelle énergie de créer.

L'IAE Metz School of Management est depuis plus de 30 ans une École Universitaire de Management membre du réseau IAE France qui fédère aujourd'hui 36 IAE. Créé en 1988, l'IAE Metz, composante de l'Université de Lorraine propose des enseignements de qualité allant de la licence 3 au master 2, dans les domaines de la Gestion, des Ressources Humaines, du Digital, de l'Immobilier, du Management, de l'Innovation, des Finances... Son offre de formation s'inscrit dans le collegium LMI «Lorraine Management Innovation». Son ancrage dans le tissu socio-économique de la Grande Région et son ouverture à l'international en particulier franco-allemand assurent à ses étudiants une insertion professionnelle exceptionnelle. L'école a su mettre en place de nombreux partenariats pour que ses formations répondent aux réalités du secteur professionnel.

# Nous avons posé une seule et même question à tous les Etudiants-Entrepreneurs : **Comment le D2E vous a aidé à avancer dans votre projet ?**

Voici leurs réponses :

**Manon PHILIPP**



**Fondatrice de « Les meublés du Forum » location de meublés de tourisme et voyages d'affaires dans le centre historique de Metz**

*Avec des actions concrètes ! En facilitant la rencontre de partenaires comme la BPALC qui m'a accordé un prêt. Grâce à un accompagnement sur-mesure offert par une équipe à l'écoute, je me suis sentie soutenue à chaque étape.*

**Marie EPPE**



**Fondatrice de « In Extremis », entreprise agroalimentaire anti-gaspillage**

*Le D2E m'a permis de mettre à plat mes idées d'entreprise anti-gaspi et de les structurer. Il m'a permis de passer de l'idée au projet et d'avoir les ressources et compétences qu'il me manquait dans certains domaines (propriété intellectuelle, business plan, juridique et financements).*

**Florian DEWULF**



**Fondateur de l'agence de marketing digital Spectral-Web**

*L'IAE Metz m'a réellement aidé à développer mon projet. Que ce soit par l'accompagnement offert par le Peel ou encore le rythme scolaire optimal, l'environnement à l'IAE était plus que favorable pour le développement d'un projet entrepreneurial. Mes années de Master m'ont permis de développer mon projet pour pouvoir en vivre directement après avoir été diplômé.*

**Fondateurs d'Atixys - Applications mobiles d'accompagnement nouvelle génération dans plusieurs sports. Prix régional PEPITE 2021**

**Dino MATTIONI (COO)**



**Dino :** *Développer mon projet dans le cadre du D2E m'a permis d'élargir mon réseau et de rencontrer les bonnes personnes pour faire évoluer l'entreprise dans le bon sens. L'accompagnement du Peel et des acteurs qui gravitent autour est un réel atout pour les étudiants porteurs de projets ; qui peuvent s'appuyer sur une*

*structure mettant à disposition, conseils, locaux, réseau et financements. C'est une aide précieuse, particulièrement lors des premières phases de développement des projets.*

**Arnaud TONON (CEO)**



**Arnaud :** *Le D2E m'a permis de travailler à 100% sur mon projet, d'avancer rapidement, d'aller au-delà des objectifs fixés et de rencontrer des acteurs majeurs de l'écosystème entrepreneurial. Le D2E est un véritable outil qui peut aider tous les étudiants qui entreprennent ou qui*

*souhaitent entreprendre à booster leurs idées.*



# Worm Generation

## Une nouvelle manière de produire de la nourriture pour animaux

Prix régional PEPITE 2021



Les larves de ténébrion se nourrissent entre autres de polystyrène, et permettent donc de le recycler.



### Le ténébrion meunier, une source de nourriture inattendue

Depuis un an et demi, Vincent Heurtel mène le projet Worm Generation pour proposer une alternative plus écologique et moins onéreuse à la nourriture pour animaux. L'idée est simple : les insectes sont transformés en différents types d'aliments et leurs déjections sont réutilisées pour créer du fertilisant.

### Un projet qui commence par de la pêche

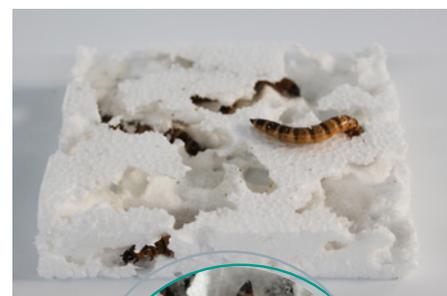
Avant même que Vincent Heurtel ne commence ses études supérieures, il rencontre le ténébrion meunier dans un cadre très différent : celui de la pêche. Il commence à élever l'insecte pour en faire des appâts mais également pour nourrir des animaux au zoo. Des années plus tard, il participe avec quelques camarades à une initiative européenne dont le but est d'imaginer un projet écologique. A ce moment, il repense au ténébrion et à la manière dont il pourrait être utilisé pour créer de la nourriture pour animaux et un fertilisant écologique. En effet, les larves de ténébrion se nourrissent entre autres de polystyrène, et permettent donc de le recycler. Malgré des débuts un peu difficiles, il réussit à développer ce projet grâce à l'aide de partenaires tels que le PeeL et l'incubateur Lorrain dans le cadre du programme Entreprendre par la recherche. Grâce à cette première organisation, il obtient à la fois une aide pour constituer son réseau, un élément indispensable de la vie d'un entrepreneur, et le soutien de spécialistes du monde de l'entrepreneuriat. Aujourd'hui, le projet de Vincent plaît beaucoup et il est même lauréat de plusieurs concours.

### Concrètement, qu'est-ce que Worm Generation ?

La forme que prendrait le projet de Vincent Heurtel une fois concrétisé est simple. De grandes fermes dans lesquelles seraient élevés des ténébrions meuniers en les nourrissant de polystyrène. En recyclant ainsi cette matière, les insectes créent un fertilisant naturel, et peuvent ensuite être récoltés pour être transformés en nourriture pour animaux. Séchés pour être consommés tel quel par des oiseaux, broyés et changés en farine pour servir de base alimentaire ou pour nourrir des poissons, ou encore pressés pour faire de l'huile pleine de nutriments, les ténébrions peuvent être utilisés de nombreuses manières. Aujourd'hui, le projet n'est pas encore prêt à être commercialisé. Il va d'abord falloir passer par des études pour s'assurer de la sûreté alimentaire, puis passer à la partie « Recherche et développement » pour lancer la production en bonne et due forme. Mais tout indique que Worm Generation soit parti pour obtenir un succès bien mérité.

### Une entreprise bientôt créée, mais une production qui attend encore

Vincent Heurtel espère pouvoir déposer les statuts de Worm Generation au mois de juillet 2021, ce qui marquera le début de la concrétisation de son projet. Mais selon lui, la production devra encore attendre un peu. Avec toutes les étapes qu'il reste à remplir, le produit ne sera pas disponible avant 2023 dans le meilleur des cas. La raison ? Vincent Heurtel veut être certain que Worm Generation soit à la hauteur de ses attentes et que les produits puissent être utilisés à grande échelle.



**Il y a un énorme besoin pour l'alimentation animale, le modèle actuel n'est plus viable sur le long terme. J'espère que je pourrais proposer une solution**

# Des initiatives dans la région **Le partenariat avec le PeeL**



née en 2016 sous l'égide de la Fondation de France, La fondation Yzico répond précisément à cette maxime visionnaire : « On ne naît pas entrepreneur, on le devient ». Elle a noué un partenariat avec le Pôle Entrepreneurial Étudiant de Lorraine (PeeL), une formule à succès imaginée en 2011, dont l'ambition était de développer la culture entrepreneuriale à l'Université de Lorraine et d'accompagner de nombreux projets.

La volonté d'entreprendre n'a rien à voir avec la génétique, car non, le gène qui prédisposerait un individu à devenir un futur chef d'entreprise n'a pas encore été identifié. Une bonne fée ne s'est pas non plus penchée sur son berceau. Pour agir et construire un futur économique et humain cohérent et harmonieux, il faut être stimulé. C'est la mission que s'est donnée La fondation Yzico : **favoriser l'émergence d'entreprise au stade embryonnaire.** Chaque année, elle accompagne une multitude de projets, un chiffre en croissance exponentielle. Sa parfaite connaissance de l'écosystème économique territorial, son expertise et la densité de ses réseaux sont des atouts déterminants pour les étudiants tentés par l'aventure entrepreneuriale.

### La richesse du partage de l'expérience et de la transmission

Promouvoir la culture de l'entrepreneuriat, restituer ce qui l'a inspiré et construit, donner du sens aux projets des étudiants, c'est toute la genèse de La fondation Yzico créée par le cabinet d'expertise comptable éponyme. Yzico est une référence en matière de conseil et il lui a semblé naturel de se mettre au service de l'Université de Lorraine pour stimuler l'éclosion d'entreprises pépites portées par le dynamisme d'étudiants talentueux, mais aussi pour les maintenir sur le territoire. Un homme ou une femme, un projet, un marché, c'est le triptyque inchangé pour la création d'une entreprise. Mais

la méthode de La fondation Yzico se démarque par une approche différente de celle des systèmes d'aides et de soutien classiques. Les projets les plus intéressants sont accompagnés dans le monde réel de l'univers entrepreneurial avant d'atteindre la phase d'accélération si le potentiel est avéré. La fondation dispose d'un vivier de compétences pour tuteurer les étudiants et leur ouvrir la voie de la réussite, car le Peel est un terreau fertile pour les jeunes créateurs d'entreprise en devenir. **Le rôle d'Yzico est fondamental, car si les Etudiants-Entrepreneurs sont majoritairement très pointus dans leur domaine technique, ils manquent en revanche souvent de compétences économiques et sociales.** La fondation appréhende

avec eux tous les aspects prévisionnels, financiers, les informe et les conseille sur le meilleur statut juridique à adopter, sur le respect des normes complexes et sur les exigences d'une gestion saine. Les aider à devenir autonomes et indépendants, tel est l'objectif que poursuit La fondation Yzico. Autre exemple de sa forte implication dans les parcours étudiants, son concours « **Coup de pouce** », véritable accélérateur de jeunes pousses qui récompense les plus méritants.

**La fondation inculque également ses valeurs aux étudiants qui demain assureront la relève entrepreneuriale. Elle leur transmet un savoir-faire évident et leur fait partager un idéal professionnel.**



# L'impact du covid



Philippe  
BLOCH

Auteur, chroniqueur, entrepreneur et conférencier

*Avec huit livres, plus de 3 500 conférences et plusieurs entreprises à succès derrière lui, Philippe Bloch est une référence dans le monde de l'entrepreneuriat. Il revient avec nous sur l'analyse de la situation actuelle en France qu'il a déjà abordé dans son dernier livre : «Ça ira mieux après... Sauf si on est cons !».*

## La crise a changé la manière de créer des entreprises

**D**epuis la sortie de votre dernier livre, presque un an s'est écoulé. Si vous deviez rajouter un chapitre au regard de l'évolution de la situation, que diriez-vous ?

L'un des enjeux importants de cette crise est «va-t-elle nous pousser à prendre plus de risques ?». J'ai tout au long de l'écriture du livre craint que l'on perde l'envie d'entreprendre. Je ne rajouterais pas forcément grand-chose, tout simplement parce qu'on est encore dans une situation très incertaine. Ce que je peux dire, c'est que si l'on s'en tient aux chiffres, la crise a changé la manière de créer des entreprises, pas le nombre d'entreprises créées. Les startups qui étaient extrêmement présentes avant la crise ont presque disparues du paysage médiatique et au contraire le nombre d'autoentreprises a explosé. Ce n'est qu'une impression, mais je trouve qu'il y a moins de pépites qu'avant, moins d'entreprises disruptives. On voit plus apparaître des entreprises

d'une personne, qui s'adaptent aux nouvelles manières de vivre. L'esprit d'entreprise est toujours là, mais il est plus contraint.

**Vous parlez dans votre livre du besoin de faire des projets. Est-ce que vous pensez que la crise sanitaire a servi de déclencheur pour des projets et des entreprises ?**

Je pense, avec les informations que j'ai, que nous n'avons pas encore vu le résultat de toute cette période. Mais les gens ont véritablement réfléchi à ce qui donne du sens à leur vie. Il y a un réel changement par rapport à la période pré-covid. Auparavant, cette réflexion était réservée aux générations les plus jeunes alors qu'elle est maintenant partagée par tous. Il y a aujourd'hui beaucoup de projets mais tout le monde ne les réalise pas encore. Ils vont probablement le faire, mais il leur faut encore un peu de temps, ne plus être dans une telle période d'incertitude. Moi-même

j'ai été touché par cette crise. J'ai dû mettre en pause certains projets le temps que les choses redeviennent plus claires. Pour résumer, les projets sont loin d'être morts, mais ils sont décalés. Je pense qu'il y aura une très grande envie de rattraper les deux ans que cela a duré quand tout sera fini.

**Que pensez-vous d'organismes tels que le Peel et de l'aide qu'ils apportent aux jeunes entrepreneurs, en particulier dans ce contexte ?**

D'une manière générale, j'applaudis toujours les systèmes donnant envie aux gens d'entreprendre. La France est championne à ce niveau-là, aucun autre pays n'est aussi actif que nous. La seule limite à une trop grande assistance serait de créer des entreprises qui cherchent les primes plutôt que les clients. Il faut éviter de

donner trop d'argent aux jeunes entrepreneurs, ça a tendance à étouffer l'imagination. Mais le

**“ Je pense qu'il y aura une très grande envie de rattraper les deux ans que cela a duré quand tout sera fini. ”**

tutorat, le conseil et les réseaux sont toujours une excellente démarche. Le fait de donner des locaux est aussi une excellente idée, elle permet de regrouper des entrepreneurs ensemble et de créer de bonnes dynamiques.

**Un mot de conclusion ?**

Il est encore tôt pour vraiment pouvoir tirer des leçons de cette crise. Ma seule crainte est que toutes les entreprises qui se sont créées pendant cette période n'évoluent pas ou ne dépassent pas le statut d'auto-entreprise. Mais j'espère sincèrement qu'elles sauront aller plus loin, et je croise les doigts tous les matins pour que ce soit le cas !

# sur l'entrepreneuriat

**ENTRETIENS  
AVEC  
3 EXPERTS**



Anthony  
CLÉMENT

Directeur du réseau d'agences BPALC



**La crise offre beaucoup d'opportunités et a accéléré la mise en œuvre de projets dans beaucoup de domaines. Nous avons rarement pu observer une période aussi bouillonnante pour l'entrepreneuriat, notre banque va faire une année record pour les prêts.**



## Une crise qui peut être porteuse aussi d'opportunités

La crise mondiale provoquée par la crise sanitaire a eu des conséquences désastreuses pour le monde entier, personne ne pourrait dire le contraire. Toutefois, il est primordial de ne pas focaliser sur les seuls aspects négatifs, mais bien au contraire d'observer les effets positifs de cet événement. En effet, ils existent ! Parmi les milieux qui ont su tirer leur épingle du jeu, l'entrepreneuriat a été particulièrement actif et a donné naissance à un grand nombre d'initiatives. Nous avons interrogé Anthony Clément, Directeur du réseau d'agences BPALC, partenaire historique du Peel, et Christophe Schmitt, Vice-Président à l'Université de Lorraine en charge de l'entrepreneuriat et l'incubation et Responsable du Peel, pour en savoir plus sur cette situation.

## Loin des inquiétudes, l'entrepreneuriat explose

La crise sanitaire actuelle a, logiquement, cristallisé beaucoup d'inquiétudes. Le potentiel d'une nouvelle crise économique, les changements rapides et l'incertitude de pouvoir garder son travail auraient pu pousser les entrepreneurs à prendre le moins de risques possible. Et pourtant, c'est exactement l'inverse qui a été observé. Anthony Clément nous dit à ce propos : « La crise offre beaucoup d'opportunités et a accéléré la mise en œuvre de projets dans beaucoup de domaines. Nous avons rarement pu observer une période aussi bouillonnante pour l'entrepreneuriat, notre banque va faire une année record pour les prêts ». Il tient cependant à modérer son propos en rappelant que cette réalité change beaucoup d'un secteur d'activité à l'autre et que, comme souvent dans une période de crise, certains tirent mieux leur épingle du jeu que d'autres, plus durement impactés.

## Certains domaines ont plus de difficultés à trouver l'équilibre

Même si l'entrepreneuriat ne semble pas s'essouffler avec la crise sanitaire, plusieurs secteurs n'ont pas la possibilité de s'adapter comme d'autres ont pu le faire. « Nous pouvons également voir que le secteur du tourisme ou de l'événementiel, pour ne citer qu'eux, connaissent des difficultés persistantes. Ces secteurs sont malheureusement touchés plus durement par la crise et rebondir, malgré les efforts observés, n'est pas une chose aisée » observe Anthony Clément. Il ajoute ensuite « Il est pourtant nécessaire pour tous les professionnels de se transformer face aux enjeux actuels, autant qu'ils le peuvent. Afin de les accompagner, nous travaillons avec eux pour mettre en place des solutions, par exemple le commerce en ligne lorsque c'est possible ».

## Dans l'entrepreneuriat, les choses changent

La crise sanitaire a poussé les entrepreneurs à s'appuyer sur d'autres forces pour continuer leur développement. Comme le note Anthony Clément « Il y a une vraie nouvelle dynamique dans l'entrepreneuriat. Le relationnel a beaucoup changé avec les clients. Il y a bien sûr fallu faire à distance au plus fort de la crise, mais aujourd'hui, il est manifeste de voir à quel point tout le monde est vraiment heureux du retour du contact et des rencontres en face à face ». La banque n'a pas fait exception et s'est également adaptée. Elle a su proposer des aides et des solutions appropriées. « A la BPALC, nous avons pris le temps de rassurer nos clients, nous avons fait de notre mieux pour les accompagner pendant cette période d'incertitudes ».



**Les ménages ont changé leurs habitudes de consommation. Nous voyons par exemple que des secteurs tels que le commerce de proximité ou la livraison à domicile ont largement profité de cet engouement.**  
*Anthony Clément*

### **La BPALC a su s'adapter aussi pour aider ses clients**

Bien loin de laisser les entrepreneurs seuls, la banque n'a pas hésité à prendre plusieurs décisions pour les aider au plus fort de la crise. Pour commencer, plus de 50 000 échéances ont été repoussées pour permettre aux professionnels de trouver l'équilibre au début de cette période. De plus, un total de 1,8 milliards d'euros de prêts garantis par l'Etat a été alloué. Selon Anthony Clément « Les bonnes mesures ont été prises pour permettre aux entreprises de s'en sortir sans trop de dommages » Il ajoute ensuite « Evidemment, certaines ont malheureusement dû fermer leurs portes, mais les causes étaient plus profondes et ne peuvent pas être entièrement imputées au covid ».

### **La BPALC encore plus présente auprès des Etudiants-Entrepreneurs pendant la crise sanitaire**

Le soutien que la BPALC offre aux étudiants entrepreneurs du Peel n'est pas une nouveauté. Dès 2011, la banque est deve-

nue partenaire et l'est restée depuis. Anthony Clément le dit lui-même « Personnellement, j'y crois dur comme fer. La BPALC est une banque créée par des entrepreneurs pour des entrepreneurs. Partis du constat qu'ils avaient des grandes difficultés à obtenir des crédits, ils souhaitaient faciliter les démarches pour ceux qui viendraient après. Nous avons donc une réelle ambition d'accompagner au mieux tous les entrepreneurs qui le souhaitent ». Ce partenariat avec le Peel n'a pas vacillé avec la crise sanitaire, bien au contraire. Anthony Clément nous explique « L'idée est de rencontrer les porteurs de projet pour les challenger, mais surtout pour qu'ils comprennent ce qu'une banque peut attendre d'eux ». « La base du métier de banquier c'est la confiance, c'est pour cette raison que nous agissons toujours avec le plus de bienveillance et de pédagogie possible ». Mais l'aide apportée ne se limite pas à cela. Le partenariat entre la BPALC et le Peel permet également aux étudiants de profiter de son réseau local, particulièrement important pour les entrepreneurs.

### **Que pouvons-nous observer en regardant de plus près les chiffres ?**

Comme l'indique Anthony Clément, la crise sanitaire est une période bouillonnante pour les entrepreneurs. Ainsi, il a pu constater que le Peel a connu une année record, tout comme les différents organismes consulaires qui ont enregistré un nombre sans égal de créations d'entreprises. Selon lui « Toute crise est propice aux changements d'orientation. Les gens se sont posés les bonnes questions et un certain nombre d'entre eux a sauté le pas ». Il insiste sur ce point « Une crise est aussi un vivier d'opportunités. C'est aussi la création d'entreprise qui permet d'innover et de grandir pour se sortir d'une situation difficile. ».



Christophe  
**SCHMITT**

Vice-Président à l'Université de Lorraine, en charge de l'Entrepreneuriat et l'Incubation, Responsable du Peel.

*La vision du monde change en ce moment. Quelle sera l'innovation qui fera avancer la société ? Voilà la question que se posent les étudiants du Peel. Christophe Schmitt*

## Au sein du Peel quant à lui, quel a été l'impact de la crise sanitaire sur les inscriptions ?

Christophe Schmitt n'a aucun doute à ce propos, l'impact observé est positif. «Le nombre d'Étudiants-Entrepreneurs a augmenté de 18% par rapport à l'année dernière pour atteindre plus de 500 inscrits.» remarque-t-il lorsqu'on l'interroge à ce propos. Il ne cache d'ailleurs pas son étonnement à ce sujet et nous dit «Certains jeunes ont vu, dans la crise sanitaire, plus une opportunité qu'un obstacle, et même si tous les projets ne sont pas liés au covid, un certain nombre d'entre eux le sont». Avec un tel nombre d'inscrits atteint, le Peel a connu une nouvelle année record.

## Le Peel a dû s'adapter à cette nouvelle situation

L'organisation n'a pas fait exception au sein de l'Université et a dû passer au distanciel assez rapidement. «Dans un premier temps, notre objectif a été de prendre contact avec tous les étudiants-entrepreneurs pour prendre de leur nouvelle, voir s'ils manquaient de quelque chose et surtout briser toute forme d'isolement» Ainsi l'accompagnement à distance n'a pas été un problème, bien au contraire. Du point de vue pédagogique, il a fallu aussi s'adap-

ter pour développer des formations en entrepreneuriat plus interactive. Christophe Schmitt ajoute «Nous avons changé notre façon de faire, avec beaucoup plus de mises en situation par exemple pour remplacer l'expérience terrain qui ne pouvait plus se faire». Le résultat de ce changement de méthode semble avoir été particulièrement bien reçu, avec beaucoup d'enthousiasme de la part des étudiants.

## La naissance d'un entrepreneuriat humaniste

Malgré la situation rendue difficile par la crise sanitaire, les Étudiants-Entrepreneurs ne se sont jamais laissés abattre. Comme le dit Christophe Schmitt «Les étudiants ne considèrent pas cette situation comme une fatalité, ils en tirent une expérience de vie précieuse qu'ils pourront valoriser par la suite du point de vue professionnel. Et d'ailleurs, ils s'en sont aussi bien sortis que des entrepreneurs établis et expérimentés.». Quand nous l'interrogeons sur les raisons de cette réussite, il ajoute «Les idées de proximité et de solidarité font partie des priorités des étudiants. Il y a une vraie envie de participer à la reconstruction, c'est loin d'être juste une mode».

## L'entrepreneuriat reste ouvert à tous, quel que soit le contexte

S'il y a bien un domaine qui n'aura pas été entravé par la crise sanitaire, c'est bien l'entrepreneuriat. C'est

en tout cas ce que pense Christophe Schmitt qui nous explique «L'économie n'a pas trop souffert, et il y a une véritable opportunité de tenter sa chance.» Lorsque nous lui demandons si cela est également vrai pour les étudiants, il ajoute «C'est pour eux que la situation est la plus facile, il n'y a aucun risque à entreprendre pour les étudiants. Il y a une vraie résonance avec le Peel et sa philosophie».

## Quel est l'apport du Peel dans cette situation ?

Un des principaux problèmes que rencontrent les Étudiants-Entrepreneurs est la difficulté de s'intégrer à un réseau. Il peut être particulièrement complexe de trouver les contacts essentiels à son activité si l'on ne dispose pas déjà d'un pied dans le milieu. C'est exactement ce que propose le Peel en plus de son accompagnement. «Nous proposons une vraie alternative ainsi qu'un écosystème solide aux Étudiants-Entrepreneurs. Nous disposons de contacts dans toute la région, et nous pouvons donc aider les étudiants à rencontrer les bonnes personnes». L'entrepreneuriat devient une forme intéressante pour favoriser l'expérience professionnelle des étudiants.

Le covid, un accélérateur plus qu'un déclencheur

Selon Christophe Schmitt, la situation actuelle n'a finalement fait qu'accélérer un mouvement qui était déjà en marche depuis plus d'une décennie. «L'idée d'une so-

ciété entrepreneuriale n'est pas liée au covid. Aujourd'hui, tout doit être lié à un projet, c'est une logique sous-jacente dans le monde professionnel actuel.» Il ajoute ensuite, à propos de la place du Peel dans cette évolution «Si nous n'accompagnons pas ce mouvement, il y aura un décalage entre ce qui est appris à l'université et la réalité. L'entrepreneuriat est de moins en moins vu comme une exception, et de plus en plus comme une expérience complète qui apporte des clefs et des compétences essentielles». Il conclut de la même manière que l'a fait Anthony Clément «La poussée d'entrepreneuriat est très loin d'être une mode née avec la crise sanitaire. Il s'agit de l'évolution logique de la société actuelle, et il est important de l'accompagner si nous ne voulons pas rester derrière et être en retard».

*Parmi les jeunes qui se sont inscrits, certains voulaient simplement prendre leur avenir en main dans un contexte particulier, et d'autres avaient vraiment à cœur d'aider et de changer la société. Christophe Schmitt*

# AbsoluBois

## Le revêtement de sol écologique, c'est pour bientôt !



Victoria Demange

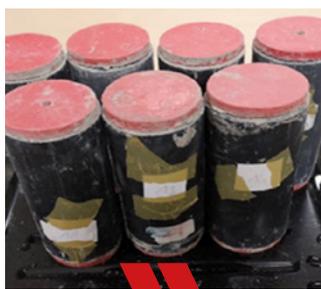


### Commencer par une terrasse, finir sur un véritable projet industriel

La genèse du projet AbsoluBois commence alors que les parents de Victoria Demange, créatrice de l'entreprise, veulent faire construire une terrasse chez eux. Intéressés par l'écologie, ils cherchent un revêtement qui ne soit pas trop mauvais pour l'environnement. Ils finissent par en trouver un à base de ciment et de granulats de bois, mais en voyant cela, Victoria se dit qu'il doit être possible de faire mieux. Et c'est exactement ce qu'elle a entrepris de faire en créant AbsoluBois.

### Une entreprise qui motive un parcours

À l'origine, Victoria Demange fait une prépa Biologie en sortant du lycée avec l'objectif de devenir vétérinaire. Mais elle se rend compte à terme que ce n'est pas le chemin qu'elle veut prendre, et décide de se diriger vers une formation différente à la fin de sa prépa. Elle intègre un master ingénieur des industries et technologies du bois et c'est peu de temps après qu'elle a l'idée de créer AbsoluBois. En parallèle du premier, elle intègre également le master entrepreneuriat et développement et c'est à cette occasion qu'elle rejoint le Peel. Grâce à eux et au réseau qu'ils mettent à sa disposition, elle peut concrétiser son projet et en faire une réalité. Que ce soit en lui donnant accès à des laboratoires pour faire des tests avant la production ou simplement lui donner un cadre et des interlocuteurs compétents, l'organisation a été une grande aide pour se lancer. Aujourd'hui, elle bénéficie de l'accompagnement de la CCI 88 et de l'Incubateur Lorrain.



**L'industrie du ciment est la 2<sup>ème</sup> émettrice de CO2 dans le monde. Si on peut recycler ne serait-ce qu'une partie des composants qui sont utilisés, et favoriser la captation du CO2 grâce au bois, ce sera une belle avancée.**

### AbsoluBois, une solution écologique de bien des manières

Le but originel d'AbsoluBois est avant tout de proposer un revêtement de sol qui soit à la fois efficace et moderne tout en restant écologique. Pour maximiser son impact, l'entreprise avance donc sur plusieurs fronts à la fois. Le recyclage, pour commencer, est une composante essentielle du revêtement créé par Victoria Demange. Entre dans la composition, des cendres qui prennent 30% du ciment normalement présent dans la recette. Ces cendres sont issues de l'industrie du charbon et sont normalement perdues. L'un des autres intérêts de ce revêtement est sa capacité à drainer l'eau. Non seulement cela permet de rendre les routes et les trottoirs plus sûrs, mais également de limiter le besoin d'infrastructures liées à la collecte des eaux. Cela permet de préserver les nappes phréatiques qui sont souvent négligées. Enfin, le simple fait de réduire l'utilisation de ciment par rapport à d'autres revêtements permet de dégager moins de CO2.

### Un projet à taille industrielle

Victoria Demange est bien consciente de l'ampleur d'un tel projet. Non seulement il s'agit d'une production à échelle industrielle, mais la concurrence est rude dans ce secteur. Mais cela ne la décourage pas, loin de là. Elle reste motivée à avancer et avec l'aide du Peel et de l'Incubateur Lorrain, toutes les chances sont de son côté.

# Atelier Entrepreneuriat au lycée Robert Schuman

## Un atelier sur l'entrepreneuriat pour les étudiants en BTS

Depuis l'année dernière, un atelier a lieu toutes les semaines au lycée Robert Schuman. Animée par Julien Chapuzet, cette initiative permet de faire découvrir l'entrepreneuriat et l'esprit d'entreprendre aux étudiants des différents BTS du lycée. Bien que tout ne soit basé que sur le volontariat et que les élèves n'en tirent aucune note, le succès est bien réel !

## Une collaboration qui fait suite à une rencontre

Au départ, le lycée Robert Schuman n'avait pas particulièrement prévu de collaborer avec le PeeL d'une quelconque manière. Il aura fallu une rencontre entre Cathy Cahu, directrice déléguée aux formations technologiques, et Christophe Schmitt, responsable du PeeL, pour que ce projet s'enclenche. Cela tombait bien puisque M. Ringenbach (proviseur) et Mme Cahu cherchait à intégrer l'entrepreneuriat de manière plus profonde dans les BTS du lycée. Le PeeL lui a alors offert une solution parfaite. En plus d'apporter le professeur responsable de cet atelier, cette collaboration amène avec elle son lot d'intervenants experts de l'entrepreneuriat pour en présenter toutes les facettes aux élèves. Le lycée apporte, lui, un vivier de jeunes intéressés qui rejoindront peut-être le programme d'Etudiants-Entrepreneurs du PeeL une fois leur BTS terminé.



## Le succès auprès des élèves est retentissant

Toute cette initiative est conçue sur la base du volontariat de la part des élèves. Les cours n'existent que pour leur apporter une culture et un état d'esprit entrepreneurial. S'ils n'étaient pas intéressés, cela n'aurait pas de sens. Mais heureusement, les élèves sont au rendez-vous. Avec une centaine d'intéressés et une quarantaine d'inscrits l'année dernière, les chiffres prouvent l'engouement

pour ce genre d'initiative. Parmi les participants, une dizaine est maintenant Etudiants-Entrepreneurs dans le programme du PeeL. Et les projets sont très variés ! Bien loin de se limiter au commerce, les étudiants travaillent sur des domaines tels que la sensibilisation au harcèlement, les simulateurs d'hélicoptère ou encore la distribution de pellet. Une fois la méthode IDÉO© bien apprise, la création de ces projets arrive très naturellement, et les échanges avec leur professeur leur permettent d'avancer rapidement.

*Je pense que nous avons des jeunes ravis de trouver de l'aide pour créer leurs projets.*

## Le futur pour cet atelier

Etant donné le succès évident de cet atelier auprès des élèves, il sera reconduit sans la moindre hésitation. De plus, le créneau qui a été mis en place pour rendre cette initiative possible sera conservé pour d'autres projets, tels que des associations. Le bilan est donc particulièrement positif avec des élèves engagés dans une option unique en son genre, et une évolution dans le bon sens pour le lycée Robert Schuman !

# Pierre MUTZENHARDT

Président de l'Université de Lorraine **INTERVIEW**

## Se former en Lorraine une université entrepreneuriale

### Le Président de l'Université de Lorraine répond à nos questions

Professeur d'université dans le domaine de la chimie mais surtout président de l'Université de Lorraine depuis 2012 et réélu en 2017 à ce poste, Pierre Mutzenhardt répond à nos questions et revient sur le succès du PeeL au sein de l'Université.

### Comment expliquer le succès du PeeL ?

Je pense qu'il tient à la fois à la personnalité qui porte ce projet à cœur depuis le début, Christophe Schmitt, mais aussi grâce au soutien de partenaires extérieurs comme la Banque Populaire Alsace Lorraine Champagne et Yzico. Nous avons investi sur nous parce que nous proposons un modèle innovant en forme d'entonnoir. Très tôt dans le cursus universitaire, des rencontres auprès des étudiants sont organisées pour leur parler d'entrepreneuriat. L'objectif est d'expliquer qu'une autre voie est possible et que, pour ceux qui le souhaitent, un accompagnement est envisageable au sein même de l'Université. L'entrepreneuriat est une nouvelle forme de débouché. C'est pourquoi il est important d'en parler dès que possible à nos étudiants. Nous cherchons ainsi à leur faire prendre conscience du potentiel qu'ils ont en eux et qui ne demande qu'à être exploité. Pour certains étudiants, le parcours proposé par le PeeL est un plus qui leur permet de développer leurs idées, pour d'autres c'est une aide pour aller jusqu'au bout et réellement mettre en œuvre leurs projets. Nous aidons ces deux types d'étudiants. En Lorraine, il y a peu de R&D d'entreprises. Hors, utiliser la recherche dans l'entrepreneuriat c'est une compétence essentielle pour les étudiants. Les entreprises quant à elles apprécient tout particulièrement ce genre d'initiative et voient d'un très bon œil arriver des CV d'étudiants ayant une expérience entrepreneuriale.

### Comment voyez-vous l'évolution de la culture entrepreneuriale au sein des universités en général, et de l'Université de Lorraine en particulier ?

Concernant le PeeL, l'ancrage est désormais tel que la difficulté n'est plus de nous faire connaître, mais plutôt de continuer à promouvoir l'entrepreneuriat auprès des étudiants. Intégrer la notion d'entrepreneuriat encore plus tôt dans le cursus est une piste d'amélioration sur laquelle nous travaillons. Nous ambitionnons de donner l'envie à nos étudiants d'allier recherche et création de projets, l'objectif étant qu'ils soient à la croisée de la recherche et de l'innovation. Nous avons déjà bien avancé pour faire entrer l'entrepreneuriat au sein de l'Université et donner aux étudiants les moyens de construire leurs projets, mais il faut continuer. Ce transfert qui se fait entre le monde scientifique et le monde socio-économique

doit se faire beaucoup plus vite. Il faudra qu'ils aient les appétences pour la recherche mais aussi pour l'entrepreneuriat. C'est ce que nous nous efforçons de faire quotidiennement pour les générations futures.

### Quelles sont les prochaines étapes pour le PeeL au sein de l'Université de Lorraine ?

Il est nécessaire pour l'avenir de conserver notre degré d'exigence en matière d'accompagnement. Nous mettons en effet un point d'honneur à la qualité du suivi de nos Etudiants-Entrepreneurs par les chargés de projets, les coaches, les partenaires... Les locaux que nous mettons à disposition des Etudiants-Entrepreneurs sont également là pour les inciter à profiter de la dynamique de groupe et les amener à développer des projets encore plus ambitieux. Mais pour autant, le PeeL n'a pas une volonté de rendement au chiffre. L'accent est clairement mis sur le développement de leurs compétences professionnelles, davantage que sur la création d'une entreprise à tout prix. Notre but est d'accompagner les jeunes qui sont volontaires. Mais nous souhaitons également ne pas passer à côté de projets qui ont un gros potentiel et les accompagner au sein de l'université. En termes de volume il y a beaucoup d'activités créées, mais il faudrait trouver quelques « licornes ». Essayer sur certains projets, même si ça peut être difficile, de créer des entreprises qui se développent vite. Les entreprises créées après avoir commencé au PeeL sont solides et stables, mais n'ont pas forcément des croissances exponentielles. Nous sommes capables d'accompagner tous nos étudiants. Désormais, la tâche qui nous incombe réside dans le renforcement de la détection des étudiants futurs Etudiants-Entrepreneurs et l'aide au développement de leurs projets à fort potentiels.

### Un mot pour conclure ?

Ce que je dirais c'est que cet esprit d'entreprendre, nous le portons pour l'Université de Lorraine, mais aussi beaucoup pour le territoire. Nous ne pouvons pas avoir une université dynamique et un territoire qui ne l'est pas. L'une des difficultés que nous connaissons en Lorraine, c'est que malgré toutes les personnes attachées au développement, nous avons du mal à attirer des talents et des pépites. C'est vraiment le travail que nous devons faire pour le développement social du territoire et c'est exactement dans cette direction que nous nous dirigeons.

**Même s'ils ne vont pas jusqu'au bout, c'est l'esprit d'entreprendre qui est important, pour leur donner une ambition. L'esprit d'entreprendre, plus que d'entreprise, est important.**

# Entreprendre par la recherche



## Le lien entre les Etudiants-Entrepreneurs et la recherche



### Global Incubation, qu'est-ce que c'est ?

Depuis les années 2000, les incubateurs publics ont été créés pour permettre aux chercheurs de valoriser les résultats de leurs recherches en participant à des startups. Ils accompagnent le transfert de leur technologie au sein des entreprises créées et continuent à être chercheur

au sein de leur laboratoire, créant ainsi de l'innovation en continu. L'Incubateur Lorrain est un des 23 incubateurs publics, labélisé Incubateur d'excellence par la Région Grand Est. Fort de son expérience avec les laboratoires, en lien avec le Peel qui accompagne les Etudiants-Entrepreneurs, il est apparu qu'un lien entre ces derniers et les chercheurs pouvait être fait pour apporter plus d'innovation à leurs projets. C'est chose faite depuis 2017 par la mise en place du programme Global Incubation *Entreprendre par la Recherche*.



**Dans l'ensemble, les start-ups qui passent par chez nous sont plutôt des belles entreprises qui démarrent vite et fort.**

### Comment fonctionne Global Incubation ?

Des revus de projet régulières sont organisées tout au long de l'année entre le Peel et l'Incubateur Lorrain pour voir quels projets portés par des Etudiants-Entrepreneurs auraient besoin du soutien d'un laboratoire. Les étudiants doivent ensuite rédiger un cahier des charges de leurs besoins techniques. Cela leur permet d'affiner leurs besoins mais aussi de se familiariser avec le monde des laboratoires. **Ils passent ensuite en comité de « pré-incubation » pour être orientés au mieux.** Cette « pré-incubation » dure au maximum six mois à l'issue desquels les étudiants peuvent passer en comité de sélection et de suivi de l'Incubateur Lorrain pour bénéficier alors d'un accompagnement sur l'ensemble de leur projet. Dans le cas où le besoin ne relève pas de la recherche, les Etudiants-Entrepreneurs n'entrent pas dans le dispositif de Global Incubation mais restent bien entendu accompagnés par le Peel.

### Les réussites de Global Incubation en quelques chiffres

L'initiative de Global Incubation est un succès certain. La collaboration entre les Etudiants-Entrepreneurs et les laboratoires se passe très bien, entre autres grâce au travail qui est fait lors de la pré-incubation. De ces bonnes relations apparaissent des entreprises à succès, telles que Sysark dont les robots médicaux sont déjà commercialisés. Depuis 2017, ce sont 20 Etudiants-Entrepreneurs qui sont passés par ce programme et 16 startups à succès qui ont été créées. Ces startups ont déjà permis la création de 36 emplois salariés. Actuellement, 9 projets sont en pré-incubation et passeront certainement à la vitesse supérieure dans peu de temps. C'est donc une réussite sur toute la ligne dont peut se vanter Global Incubation et les personnes à l'origine de cette initiative. De nombreuses entreprises auront vu le jour grâce à leur aide, et il n'y a aucun doute que beaucoup d'autres les suivront.

# L'Hôtel Innovation Bois,

une initiative de la Communauté d'Agglomération  
d'Épinal pour dynamiser le territoire



## Mettre la tradition au profit de l'innovation dans le domaine du bois

Depuis des décennies, le territoire exporte du bois en France et à l'international. Pourtant, les entrepreneurs de la région ne s'emparent pas toujours de cette ressource. C'est en partant de ce constat que Martin et François Sajous ambitionnent de créer le Xylolab. Quelques mois plus tard et, en collaboration avec la Communauté d'Agglomération d'Épinal au titre de sa compétence de développement économique, les fondations de l'Hôtel Innovation Bois sont posées.

## La genèse du projet

À l'origine de la création du Xylolab en novembre 2018, il y a Martin Sajous. Ingénieur spécialisé dans le bois, diplômé de l'ENSTIB d'Épinal, il pense déjà à la création d'un Fab Lab concentré sur ce matériau. Martin lance alors le projet et il est vite rejoint par son frère François, lui aussi ingénieur. À ce moment-là, ils sont en lien avec la couveuse de la région : La Boîte. **Grâce à elle, ils rentrent en contact avec l'agglomération d'Épinal dont un des objectifs est de dynamiser la filière bois.** En 2021, le projet Hôtel Innovation Bois est né, avec le Xylolab au cœur du projet. L'expérience d'ingénieur des deux frères et leur envie d'entreprendre sont des atouts précieux pour la concrétisation de cette initiative.

*Travailler avec l'agglomération a été un levier qui nous a permis d'obtenir un parc de machines professionnelles*



## Comment fonctionnent l'Hôtel Innovation Bois et le Xylolab ?

Le bâtiment accueille tout d'abord le Xylolab dont l'activité se répartit sur deux pans. Le Xylolab permet tout d'abord le prototypage de nombreux projets grâce à des outils numériques. L'autre partie de leur activité réside sur la mise à disposition d'outils. **Professionnel, amateur ou débutant peuvent tous venir et profiter des machines et des espaces de travail.** En effet, parmi ses objectifs principaux, le Xylolab a à cœur de lever les barrières financières que peuvent rencontrer les jeunes entrepreneurs et ainsi leur permettre de se lancer dans une activité bois sans avoir besoin d'investir dans des machines professionnelles coûteuses. Mais ce n'est pas tout ! Les frères Sajois, très soucieux de faire profiter de leur expérience, offrent également les conseils avisés dont les créateurs d'entreprise ont besoin pour exercer leur activité. L'Hôtel Innovation Bois est à la fois un tremplin ou tout simplement l'endroit où les entrepreneurs peuvent concrétiser leurs idées.

## L'Hôtel Innovation Bois, un bâtiment à plusieurs vocations

L'accueil de nouveaux entrepreneurs est fondamental. C'est pour cette raison que 4 cellules de 64m<sup>2</sup> peuvent être mises à disposition des créateurs.

Le bâtiment nouvellement créé, permet également au pôle Bois Éco-construction de l'agglomération de s'y installer. Non seulement avec des bureaux, mais également avec **un showroom, une salle de conférence et un espace de coworking. Tout est mis en place pour faciliter la recherche de l'innovation dans le domaine du bois.**

## Un écosystème cohérent de bout en bout

Yann Henriette, directeur Pôle Bois à l'agglomération, explique quant à lui que le projet de l'Hôtel Innovation Bois a bel et bien été pensé pour former un écosystème complet dont le succès ne se dément pas, permettant à la fois aux entreprises,

mais également aux particuliers, de s'épanouir. Pour commencer, cette initiative propose, en plus des nombreux outils, des espaces de coworking. Ensuite, l'information et la communication autour du projet permettent à l'ensemble des **particuliers** qui se rendent sur place lorsqu'ils ont un projet lié au bois d'être **redirigés vers un professionnel local**. Pour finir, tous les professionnels présents au sein de l'Hôtel Innovation Bois ont décidé de mettre à profit leurs compétences respectives et leur synergie commune pour répondre ensemble à des appels d'offres. **Tous ces éléments mis en commun donnent une direction claire à cette initiative : dynamiser l'entrepreneuriat dans le domaine du bois sur le territoire.**

## Contacts et fonctionnement de l'Hôtel Innovation Bois

Pour accéder aux machines professionnelles et aux différentes prestations numériques, plusieurs solutions sont proposées en fonction des publics. Pour les particuliers,

l'accès à l'atelier est possible à la demi-journée au prix de 33€. Un abonnement mensuel de 89€ donne accès à 12 demi-journées utilisables dans le mois. Pour une parfaite sécurité, le tout est assorti d'une initiation préalable aux machines avant d'accéder à l'atelier. Les professionnels peuvent quant à eux également profiter d'un abonnement spécifique illimité pour un usage intensif. Les créateurs d'entreprises enfin, ont à leur disposition 4 cellules à louer par l'intermédiaire de la coureuse La Boîte.



Découvrez  
L'Hôtel  
Innovation  
Bois en image

Valérie Creusot Rivière

Yann Ollivier

INTERVIEW



©Rocul Gilbert



# Regards croisés sur la fusion Expertis Cfe et Yzico

*Valérie Creusot Rivière et Yann Ollivier, codirigeants de la nouvelle entreprise Yzico, fruit de la fusion des cabinets Expertis Cfe et Yzico, parlent d'une même voix et développent dans cette interview croisée les arguments qui ont plaidé en faveur de ce mariage de raison. L'idée force de cette fusion est de donner du sens à l'évolution des métiers de l'expertise comptable, tout en conjuguant les talents.*

©Fracul Gilbert

**V**ice-Présidente de l'Ordre des Experts Comptables de Lorraine, Valérie Creusot Rivière est expert-comptable et commissaire aux comptes depuis 1998. L'ancienne présidente d'Expertis Cfe codirige avec Yann Ollivier la nouvelle structure Yzico, portée sur les fonts baptismaux le 1<sup>er</sup> avril 2021.

Même cursus pour Yann Ollivier, également expert-comptable et commissaire aux comptes. Il a présidé Yzico de 2019 à 2021, et engagé la fusion avec Expertis Cfe. Il codirige aujourd'hui la nouvelle entreprise.

Dans la corbeille des mariés, deux acteurs majeurs de l'expertise comptable du Grand Est : **Expertis Cfe** accompagne le monde entrepreneurial depuis plus de 50 ans. Ce cabinet d'expertise comptable, de conseil et d'audit, assure un maillage territorial Grand Est, principalement Alsace et Lorraine. Il s'appuie sur une équipe de 200 collaborateurs répartis sur 8 sites. Opérateur de poids de l'expertise comptable également, **Yzico** dispose de 18 agences dont une à Paris affirmant ainsi de manière appuyée sa présence en région (Alsace, Lorraine et Haute Marne). 340 collaborateurs opèrent au sein du groupe.

Si Expertis Cfe et Yzico ont décidé d'unir leurs talents, c'est avant tout parce que les deux entreprises regardent dans la même direction et partagent une vision commune de l'expertise comptable : **être sur tous les fronts, maîtriser tous les aspects de la vie d'une entreprise, se positionner comme un vrai partenaire et pas seulement un prestataire de services, lever les obstacles pour les faire progresser.**

## Quelle réflexion vous a guidé vers la fusion ?

L'évolution constante de l'écosystème de l'expertise comptable nous oblige à repenser nos métiers et nos organisations. Les bouleversements de la profession, les pressions concurrentielles et les nouvelles pratiques liées à la transformation digitale

nous incitent, malgré la taille de nos deux cabinets, à nous renforcer en mutualisant et en développant de nouveaux services et outils pour devenir le premier acteur du changement. **Maîtriser et anticiper l'évolution de la profession est la seule voie possible si l'on veut éviter d'en subir les conséquences.**

## Comment avez-vous géré les différentes étapes du rapprochement de vos deux cabinets d'expertise comptable ?

Il était important dans un premier temps de s'assurer de la compatibilité des cultures de nos deux entreprises en organisant une rencontre. La question a été rapidement évoquée car nous partageons des valeurs communes et la même vision du devenir de notre métier. Si l'imaginaire qui l'entoure paraît toujours austère, il a connu une véritable révolution. La part de la production comptable pure régresse sans cesse au profit de l'expertise, c'est-à-dire du conseil. Car, confrontés au magma de la sur-réglementation, à la jungle toujours plus dense d'obligations et à l'évolution fulgurante des technologies, les chefs d'entreprise, commerçants et artisans ont besoin d'un guide, et ce guide ; c'est l'expert-comptable. Mais cette complexité l'a lui-même obligé à repenser son métier et son modèle économique.

La Loi Pacte, pour la croissance et la transformation des entreprises, nous a également impactés. Elle avait pour objectif de faciliter la gestion des PME. Mais elle a aussi modifié nos métiers, le commissariat aux comptes en limitant ses prérogatives et l'expertise comptable en élargissant et en renforçant le rôle de conseil de l'expert-comptable. Il peut réaliser à titre accessoire des missions et travaux d'ordre financier, environnemental et numérique, raison pour laquelle nous proposons de nouvelles offres aux entrepreneurs.

## Les relations humaines ont-elles été malmenées par l'avènement du tout digital ?

Contrairement aux craintes exprimées lors de la généralisation du numérique, les relations humaines fondées sur une dimension de conseil et d'accompagnement se sont trouvées renforcées avec l'avènement du digital et de la dématérialisation. Plus le traitement de l'information est aisé, plus nos collaborateurs peuvent mettre en avant leur valeur ajoutée pour le pilotage et l'évolution pérenne des entreprises. **Il devenait donc évident pour nous non pas de grossir, mais de grandir par nos compétences et nos qualités mutualisées.** Le groupe est toujours plus fort que la somme des individualités. Dès lors, la fusion était actée, car Expertis Cfe et Yzico sont animés d'une même philosophie de notre métier et de l'entrepreneuriat. Nous plaçons l'humain au cœur de tous nos projets.

## Quelles sont les qualités indispensables à l'expert-comptable de demain ?

Dans un univers où de nombreuses tâches techniques peuvent être réalisées autrement, ce qui devient essentiel et qui fait la différence, c'est le savoir-être : les compétences comportementales et transversales.

Le rôle de conseil est devenu un facteur fondamental de notre profession. Le conseil pluridisciplinaire est en effet un enjeu majeur d'accompagnement de nos clients. Et cette fusion se traduit par des savoir-faire renforcés et élargis dans les domaines de l'expertise comptable, du contrôle de gestion, de l'audit, du juridique, du social, du patrimonial, des RH, des solutions digitales et de la formation, des services à très haute valeur ajoutée. Nous pensons que la reconnaissance de nos spécialités en qualité d'expert-comptable cautionne l'ensemble des autres compétences et savoir-faire.



**Valérie Creusot Rivière, Présidente et Yann Ollivier, Directeur Général d'Yzico, entourés de collaborateurs des pôles d'experts, illustrent parfaitement la nouvelle dynamique que l'entreprise propose aujourd'hui à ces clients. Vive l'accompagnement pluriel.**

En haut : de gauche à droite

- Valérie Creusot Rivière, Présidente
- Charline Rény, Notaire diplômée et responsable du Pôle Patrimoine,
- Lieven Bernier, Directeur du Pôle Social,
- Yann Ollivier, Directeur Général

En bas : de gauche à droite

- Mégane Didier, Juriste en droit social,
- Mélanie Schwartz, Chargée de solutions numériques,
- Katia Sourlier, Responsable du Pôle Juridique - droit des sociétés.



© Raoul Gilbert

## Quels sont les points clés autour desquels s'est construite cette fusion ?

**L'expertise :** elle est renforcée par la réunion des deux structures, par la multiplication des connaissances et par l'expérience de chacun. La future réalité ouvre la voie à une nouvelle dimension dans le domaine du conseil et de l'accompagnement aux entreprises et organisations.

**La mutualisation :** avec le regroupement de nos deux portefeuilles, nous totalisons aujourd'hui près de 12 000 clients du Grand Est. La nouvelle réalité économique du cabinet, la mutualisation de nos outils et la mise en commun de nos savoir-faire constituent une chance indéniable pour la croissance de notre nouvelle entreprise et une plus-value opportune pour nos clients.

**Un exemple pour étayer nos propos :** avec cette fusion, ce sont désormais plus de 160 agences conseillées par la nouvelle entité. D'où la pertinence d'avenir des outils d'accompagnement dédiés (outils de restitution clients, tableaux de bord statistiques, benchmark, exploitation des données...). Peu de cabinets sont en capacité d'offrir à leurs clients autant d'indicateurs de tendance et de retour d'expérience.

**La proximité :** la volonté du maintien de notre déploiement historique avec aujourd'hui 25 agences est inscrite dans l'ADN de nos cabinets. À l'heure de la relocalisation, du circuit court, ce nouveau maillage territorial confirme notre volonté d'être au plus près de nos clients. Et la fusion renforce cette volonté de proximité.

**La richesse de l'intergénérationnel et des compétences :** « les digital natives » ont des attentes et pratiques nouvelles. Elles aspirent à voir l'entreprise se réinventer, de la start-up au grand groupe. Nous devons donc évoluer dans nos pratiques et nos modes de management, les intégrer différemment dans nos projets. 50 % environ de cette jeune génération souhaitent avoir une expérience de l'entrepreneuriat, de nouveaux clients en perspective. Un parcours de formation intégré à l'entreprise a été mis en place avec un objectif précis : donner du sens à chacun de nos actes, cette formule nous définit parfaitement.

## Comment avez-vous négocié le virage de la révolution numérique ?

Pour illustrer nos propos, nous nous appuyons sur l'expérience de la crise sanitaire. On se souviendra de l'onde de choc provoquée ce lundi 16 mars 2020 : black-out total chez nos clients à l'annonce du premier confinement. Il a fallu mettre en place le télétravail en un temps record à l'échelle de nos deux entreprises qui totalisent plus de 500 collaborateurs. Cette organisation sans précédent a permis la poursuite de nos missions traditionnelles. Mais il nous fallait au quotidien informer nos clients des mesures gouvernementales prises pour contenir les effets dévastateurs de cette crise sanitaire mondiale (activité partielle, report de charges, Prêt Garanti par l'État, etc.). Cet exploit, qui a nécessité avant tout un engagement humain sans faille, a été accompli

du fait d'importants investissements dans les solutions digitales qui vont se poursuivre.

## Et le rôle des valeurs humaines dans ce contexte ?

La technologie numérique est un outil, l'homme est une richesse. Jamais le terme de valeurs humaines n'a eu autant de sens durant cette pandémie. La solidarité, la réactivité n'ont à aucun moment fait défaut. Nos cabinets se sont mobilisés comme jamais de toute leur histoire pour porter assistance à des clients totalement désarmés par la soudaineté du confinement. Des collaborateurs très impliqués, des structures solides et connectées nous ont permis d'apporter une réponse efficiente à l'ensemble des préoccupations de nos clients pour ne jamais les laisser seuls au bord du chemin.

## Quels atouts vous confèrent cette fusion ?

L'indépendance capitalistique de notre entreprise est un atout primordial pour préserver notre liberté d'action et notre identité, pour cultiver notre philosophie. Cette méthode de gouvernance nous autorise un fonctionnement efficace et agile très apprécié de nos clients, le renforcement et la réorganisation de nos différents pôles et compétences qui découlent de notre union.

## Pourquoi avoir choisi Yzico comme nom de baptême de la nouvelle entité et quel est le partage des rôles ?

Depuis plus de 7 ans, Yzico a investi pour se positionner en tant que marque à forte notoriété dans les territoires, auprès des entreprises, des institutionnels et des partenaires économiques. Nous devons capitaliser sur cette stratégie d'installation de marque que nous renforcerons d'ailleurs grâce à cette fusion.

**Valérie Creusot Rivière :**  
*« Nous comptons sur la richesse intergénérationnelle »*

**Yann Ollivier :**  
*« Nos compétences et savoir-faire sont l'essence de notre nouvelle identité d'entreprise »*

## Ce mariage de raison entre Expertis Cfe et Yzico était-il prévisible ?

Nous étions assurément faits pour nous rencontrer et créer ensemble une entreprise « nouvelle génération ». Cette fusion est une évidence tant sur l'aspect professionnel, humain que sociétal. La mixité des générations, l'expérience, l'addition des compétences et des savoir-faire forgeront la nouvelle essence de notre entreprise.

# L'économie solidaire

## Une philosophie installée depuis longtemps en Meurthe-et-Moselle

*Depuis presque 15 ans, le département de Meurthe-et-Moselle a mis en place une politique transversale pour favoriser le développement d'une économie solidaire sur le territoire. A travers des principes comme ceux de la démocratie et du respect de l'environnement, ce modèle économique vise à réinterroger la création et le partage des richesses et permettre à tous de s'impliquer. Catherine Mengel, chargée de mission à la direction du développement, et Eric Marion, chargé territorial d'économie solidaire et facilitateur de la dynamique « startup de territoire », nous ont parlé de leurs projets et réalisations.*

**DES IDÉES D'ACTIVITÉS  
POUR MON TERRITOIRE ?  
JE PARTICIPE !**

**UNE DYNAMIQUE CITOYENNE**  
POUR IMAGINER / ACCOMPAGNER DES PROJETS INNOVANTS,  
ÉTHIQUES ET RESPONSABLES AU SERVICES DES MEURTHE-ET-MOSELLANS

**START-UP  
DE TERRITOIRE**  
MEURTHE-ET-MOSELLE

**ESSENCIEL 54**  
Collectif portant la démarche

### Quels sont les objectifs de l'économie solidaire ?

L'économie solidaire a été initiée en Meurthe-et-Moselle dès 2008 et les multiples crises ont montré la pertinence de cette économie pour répondre aux défis actuels de nos territoires. Le département est un acteur incontournable de cette économie du fait notamment de sa compétence autour des solidarités humaines et territoriales et reste un acteur important dans un domaine qui conjugue l'économie, le social, l'intérêt général et le développement territorial. Catherine Mengel nous dit : « nous avons cherché à être fédérateur, à rassembler acteurs et citoyens. Nous voulions, et nous voulons, accompagner toute démarche vertueuse d'un développement solidaire ». L'économie solidaire est fondée sur quatre principes : elle est ancrée sur le territoire, elle est utile socialement, inclut une dimension environnementale et, bien sûr, des composantes démocratiques.



*Nous impulsions  
une économie de  
proximité, innovante  
et qui participe à la  
création d'emplois sur  
tout le territoire.*

*Catherine Mengel*





## Une initiative à succès

Aujourd'hui, presque quinze ans après sa mise en place, quels sont les résultats de l'économie solidaire en Meurthe-et-Moselle ? Plusieurs écosystèmes ont été créés permettant l'accompagnement de projets, la structuration de dynamiques collectives, l'organisation d'événements locaux et départementaux tels que : des conventions d'affaires, les trophées de l'encouragement ou encore la création d'un outil de financement, «La boîte à ID 54 ». Les résultats sont plus que positifs. En tout, l'économie solidaire représente aujourd'hui environ 27 218 salariés répartis sur 2 102 établissements en Meurthe-et-Moselle. Catherine Mengel le dit elle-même : « Nous voulons que la Meurthe-et-Moselle pense les activités de demain et crée des solutions d'avenir. C'est pour cette raison que nous avons créé toutes ces dynamiques pour encourager l'émergence d'initiatives porteuses de sens et d'innovation sociale ».

## Start-up de territoire : l'énergie citoyenne pour inventer les solutions de demain

Parmi ces initiatives, la très récente démarche «Start-up de territoire» réussit à fédérer et à dynamiser le territoire comme peu d'autres. Toujours centré autour des valeurs fondamentales de l'écono-

mie solidaire, et en particulier de l'aspect démocratique, ce projet a été mis en place avec succès dans la Meurthe-et-Moselle Sud. **Start-up de territoire met en œuvre une approche réellement à 360° qui décloisonne tous les types d'acteurs et connecte avec les citoyens.** Eric Marion explique à ce sujet : « L'un de nos objectifs principaux est de permettre à tous de devenir acteur sur le territoire. Nous ne voulons pas que les citoyens se contentent d'attendre, mais plutôt qu'ils participent pour faire bouger les choses ». La démarche est portée par le collectif ESSENCIEL 54, initié par le département, composé d'entrepreneurs rassemblés autour de valeurs communes.



*Nous faisons appel à l'intelligence collective pour changer les choses et faire avancer notre territoire.*  
**Eric Marion**



## Un procédé en trois étapes distinctes

Le processus pour participer à la création d'activités et d'emplois,

tout en répondant aux besoins du territoire, se fait en trois étapes. La première étape est celle de l'idéation. C'est le moment où les citoyens s'expriment sur leurs envies et leurs idées. Une fois que des thématiques et des besoins ont été cernés, la deuxième étape est la participation à des événements de construction de solutions. En petits groupes, les citoyens imaginent ensemble comment répondre aux besoins et envies qui ont été exprimés lors de la première étape. Arrive alors la dernière étape : la concrétisation des projets lancés. Tous ceux qui le veulent peuvent alors s'inscrire dans les différentes initiatives qui ont vu le jour après les deux étapes précédentes. Evidemment, chacune de ces étapes est ouverte à toutes les personnes intéressées et désireuses de s'impliquer.



*Tout le monde est le bienvenu, de 7 à 107 ans. C'est en travaillant tous ensemble que nous trouverons des solutions.*  
**Eric Marion**



## À partir de rêves, créer des choses concrètes

La démarche Start-up de territoire a très vite trouvé son public. Les réunions ont rassemblé des centaines de personnes à chaque occasion, et ce malgré la crise sanitaire et les mesures prises pour limiter les risques. De nombreux citoyens se sont retrouvés dans cette initiative, et ont décidé de s'impliquer pour la voir aboutir. L'objectif est de créer des entreprises pour répondre aux besoins évoqués par les citoyens tout en créant de l'emploi, et cela a été une véritable réussite. **Aujourd'hui, 19 projets ont été lancés par les participants.** Et à partir de septembre, la démarche est lancée en Meurthe-et-Moselle du Nord. Derrière chaque projet se trouve un collectif, et la majorité d'entre eux sont ouverts à ceux qui veulent les rejoindre. Tous ceux qui sont intéressés peuvent se connecter sur le site internet «Essenciel54.fr» pour y découvrir les différentes initiatives, et y trouver les contacts pour y participer et devenir, à leur tour, citoyens acteurs dans leur territoire.

# International@home, la Summer School à la maison

Suisse, International@home et HEG Fribourg

*Tous les ans, HEG Fribourg organise en collaboration avec le PeeL une Summer School dédiée à l'entrepreneuriat. Des étudiants venus du monde entier peuvent alors profiter de conférences et de cours qui se concentrent sur l'esprit entrepreneurial, mais aussi visiter des entreprises pour observer les réalités du terrain. Cette année, la crise sanitaire a obligé les organisateurs à s'adapter et à créer un événement à distance : International@home.*



## Comment se passe la Summer School en temps normal ?

Pour mieux comprendre le fonctionnement de cette Summer School, nous avons demandé à Bertrand Nau de nous expliquer son déroulement. Il nous répond « Une trentaine d'élèves sont sélectionnés dans plusieurs pays, dont cinq ou six issus du PeeL. Ils participent ensuite à des cours et des rencontres, comme avec le chef de l'entreprise Swatch par exemple. Il y a aussi un temps dédié pour que les étudiants avancent sur leurs projets personnels. Les étudiants sont amenés à découvrir l'écosystème entrepreneurial local à travers des visites d'entreprises innovantes et des rencontres. Cette période est extrêmement bénéfique pour les étudiants. En effet, comme l'explique Bertrand Nau lui-même « Des contacts très importants sont créés pendant ces quelques jours, les élèves constituent leur réseau pour plus tard. Toute la richesse de la Summer School réside dans le fait d'amener les Etudiants-Entrepreneurs à sortir de leur zone de confort en les mettant dans un contexte international. »



*J'ai eu l'opportunité d'y participer une première fois en tant qu'Etudiant-Entrepreneur et j'avais trouvé cela particulièrement intéressant d'être immergé dans un environnement professionnel anglophone.*  
**Bertrand Nau**



**International@Home**  
by Peel

**JUNE 8th**  
5:00 PM (UTC+1)

**#5 FOOD INDUSTRY**

**SAVE THE DATE !**  
Network & create contact around the world  
Confront your project  
Meet international students  
Share your experience

**REACH US AT:** peel@univ-lorraine.fr

UNIVERSITÉ DE LORRAINE | peel

ESJES | Yncubator | AUF | UNIVERSIPOLIS | ÉCOLE POLYTECHNIQUE DE LIÈGE | USJNY | MINE | EMPRENDEDORES UNL | LIÈGE UNIVERSITÉ | جامعة البعث

### Que change International@home ?

Créée cette année pour répondre aux problématiques posées par la crise sanitaire, International@home est une initiative qui ne va certainement pas disparaître. En collaboration avec des universités à travers le monde, des pitchs ont été organisés sur différents thèmes plusieurs soirs entre 17h et 19h. « Les étudiants avaient 5 minutes pour présenter leur projet entre eux et à des personnes intéressées par la thématique puis devaient répondre aux questions des participants. Echanger avec des personnes à l'étranger a permis d'obtenir des points de vue différents et même d'obtenir des opportunités pour certains d'entre eux. » Lorsque nous lui demandons si l'initiative a eu du succès, Bertrand Nau ajoute « En tout, une centaine d'étudiants ont pu participer et une cinquantaine de projets ont été présentés, nous pouvons considérer cela comme un beau succès pour une première édition ! ».

« La rencontre avec des personnes partageant le même état d'esprit est toujours agréable. Et l'échange d'idées permet aussi d'avancer sur ses projets, c'est très galvanisant ». Il nous explique ensuite qu'en tant qu'animateur, ces quelques jours n'étaient pas moins plaisants « J'ai pu voir l'évolution des élèves tout en continuant d'en apprendre plus. Cette année était très concentrée sur l'aspect solidaire et social. Nous avons pu voir des effets très intéressants sur le terrain, des choses qui ne sont pas faites en France mais qui peuvent donner des idées ».

### Quelles perspectives pour ces deux activités, Summer School avec HEG Fribourg et International@home ?

« Nous avons prévu de continuer International@home en parallèle de la Summer School. Cela vient compléter notre offre à l'international pour les Etudiants-Entrepreneurs du Peel : international@home, activité à distance et la Summer School avec Fribourg en présentiel. Voilà donc une belle preuve d'adaptation et une réussite complète pour la Summer School et International@home.

### Quels sont les retours des étudiants ?

Sans surprise, les Etudiants-Entrepreneurs étaient ravis de cette expérience. Bertrand Nau nous dit

## Ouvrage sur le thème de l'entrepreneuriat



Et si entreprendre consistait avant tout à donner du sens à son environnement, à construire de la valeur à partir du désordre ? Cet ouvrage s'adresse à toutes les personnes ayant une idée, qui veulent construire une occasion d'affaires et qui souhaiteraient connaître les premières étapes d'un projet entrepreneurial. L'auteur, fort de son expérience dans le domaine, présente sept clés de réussite qui permettent d'entreprendre et de s'entreprendre, car il s'agit bien de cela : entreprendre nécessite de s'entreprendre soi-même et, sans doute, inversement. Dans cette perspective, il revient sur les moments cruciaux de tout projet entrepreneurial, moments qui en conditionnent tout autant la suite, tant en matière de réussite que d'échec. Trop souvent focalisé sur la création d'entreprise, on en oublie l'« état gazeux », lequel désigne les phases en amont de l'entrepreneuriat.

en tant que création d'entreprise – en proposant de s'affranchir des stéréotypes rencontrés habituellement –, mais aussi – et surtout – de le rendre à la portée des entrepreneurs en devenir à travers de multiples exemples et outils faciles d'utilisation. En somme, il s'agit de mettre au jour une image renouvelée de l'entrepreneuriat, plus démocratique et plus accessible, entreprendre étant une activité qui se retrouve dans notre quotidien, et ce, bien au-delà de la simple création d'entreprise.



**Auteur**

Christophe Schmitt

**Collection**

Entrepreneuriat et PME

**Edition**

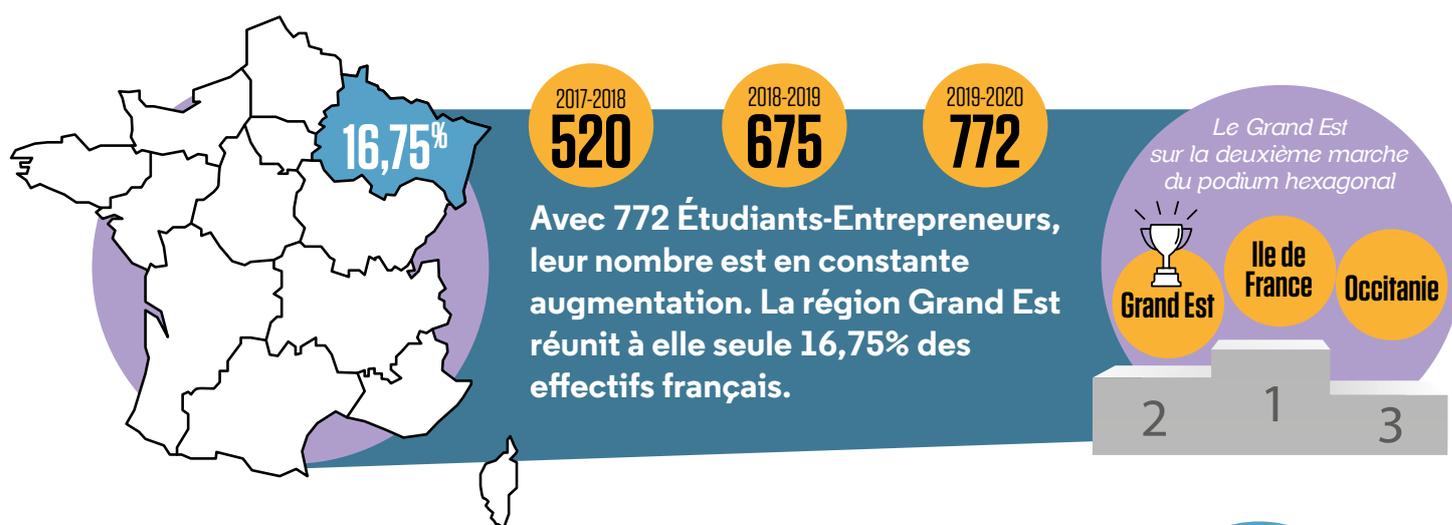
Presses de l'Université du Québec



Le présent ouvrage a pour objectif non seulement de démythifier l'entrepreneuriat

# Le Grand Est, une région en pointe qui soutient activement l'entrepreneuriat

Depuis la création des PEPITE (Pôles Etudiants Pour l'Innovation, le Transfert et l'Entrepreneuriat) en 2014 et le statut d'Étudiant-Entrepreneur qui lui correspond, le Grand Est s'affirme d'année en année comme une région phare du dispositif. Deuxième région française après l'Île-de-France en terme de nombre d'Étudiants-Entrepreneurs, le Grand Est confirme sa position en ce domaine, fruit d'un alliage réussi entre son tissu économique et industriel, ses universités et ses établissements d'enseignement supérieur.



Dans le Grand Est, c'est près d'un étudiant sur deux qui est touché par les actions de sensibilisation à l'entrepreneuriat sur l'année 2019-2020, soit 98 007 étudiants.



Les femmes représentent 1 Étudiant-Entrepreneur sur 3 pour l'année 2019-2020. L'entrepreneuriat se féminise de façon durable.

# vertmoi

## Des fruits et légumes frais et de saisons sur le pas de la porte



### Vertmoi une jeune entreprise de vente de fruits et légumes par internet

Avec la crise sanitaire de l'année 2020 et les confinements successifs, beaucoup de personnes se sont mises à la cuisine. Une très forte demande pour des produits de qualité est alors apparue et c'est à ce moment que Paul Matéos a décidé de se lancer avec deux de ses amis. À ses côtés, Adrien Katuszynski, qui s'occupe des réseaux sociaux et des échanges avec les partenaires, et Nicolas Didier, qui donne à l'entreprise son identité visuelle. Ensemble, ils apportent des fruits et légumes frais et de saison à tous les habitants du Grand Nancy.

### Des produits de qualités livrés directement chez le consommateur

Il est facile de comprendre l'utilité de Vertmoi : il n'est pas toujours facile d'obtenir des fruits et légumes de qualité. Tout le monde n'a pas le temps, la mobilité ou simplement accès à ces produits. Et cette situation s'est aggravée avec le confinement. L'entreprise de Paul Matéos est donc la réponse à ce besoin. En se connectant sur le site internet [vertmoi.fr](http://vertmoi.fr), l'acheteur intéressé pourra faire sa sélection de fruits et légumes, toujours de saison, et les commander. Le tout sera ensuite livré par les entrepreneurs eux-mêmes !

Si pour l'instant ils répondent à des commandes dans tout le Grand Nancy et les villages alentour, ce n'est que le début. L'objectif est d'étendre leur activité dans d'autres villes de l'Est, et même dans toute la France. Ils veulent également investir dans des véhicules électriques pour les livraisons, et bien sûr engager des livreurs lorsqu'ils le pourront. L'entreprise Vertmoi n'en est donc qu'à ses débuts, mais semble en route pour aller loin.

**On ne veut proposer que la meilleure qualité de fruits et légumes à la vente. Tous nos produits sont haut-de-gamme et toujours d'origine française**

### Répondre à une demande par envie d'entreprendre

C'est à peine sorti du lycée que Paul Matéos a décidé de créer Vertmoi. Cela est venu d'une envie simple : celle d'entreprendre. Alors qu'il entame un DUT Gestion Entreprises et Administrations, le premier confinement commence. Les gens décident de se mettre à la cuisine et la demande en fruits et légumes de saison explose. Il décide alors d'y répondre en créant Vertmoi. Ce n'est qu'un peu plus tard, alors que son entreprise est déjà lancée, qu'il découvre le PeeL, mais l'aide que lui et ses amis obtiennent sera déterminante. En leur permettant de faire leur stage de fin d'études dans leur propre entreprise, le PeeL leur a donné l'occasion de faire avancer Vertmoi à temps plein. De même, tout le réseau offert par l'organisation est un véritable atout selon eux. Paul Matéos confirme : «Le PeeL nous offre une supervision et un réseau mais respecte également notre indépendance».



### Comment faire appel à eux ?

Il n'y a rien de plus simple que de contacter cette entreprise pour qui voudrait profiter de fruits et légumes frais et de saisons. Il est possible de passer par leur site internet [vertmoi.fr](http://vertmoi.fr), ou de les contacter directement par email :

[paul@vertmoi.fr](mailto:paul@vertmoi.fr)

# CIC Est, l'expertise au service des entreprises, des professionnels et des particuliers



<https://cicstartinnovationbusinessawards.fr/>



*Adossé au groupe Crédit Mutuel Alliance Fédérale, premier groupe bancaire à adopter le statut d'entreprise à mission, le CIC est à même de proposer des services à la hauteur d'un groupe solide et puissant tout en gardant une réelle proximité avec ses clients. Entretien avec Marie-Rose Moulin, directrice du marché Entreprise du CIC Est.*

## Une banque solide et ancrée dans ses territoires

Avec ses six banques régionales et un réseau d'agences dense, le CIC se veut proche de ses clients et proactif. Il a à cœur de leur apporter une solution personnalisée. Ainsi, sur le marché de l'entreprise, chaque client est suivi par un conseiller dédié qui sait apporter l'offre adaptée pour accompagner les évolutions et les changements qui jalonnent la vie d'une entreprise. Les conseillers de clientèle s'appuient par ailleurs sur une équipe d'experts mé-

tiers (international, ingénierie sociale, gestion des flux...) qui œuvrent également en région. En Lorraine, ce sont plus de vingt conseillers et une dizaine d'experts qui sont au service des clients dans nos deux agences de Metz et de Nancy. Au CIC, proximité rime aussi avec modernité et c'est le client qui choisit le moyen de communication qui lui convient le mieux pour interagir avec son agence ou son conseiller. Le CIC propose un vaste panel d'offres digitales sécurisées qui permettent à nos clients de communiquer avec leur banque mais aussi de développer leur

chiffre d'affaires avec nos solutions de vente à distance, tout en préservant leur intégrité numérique. L'adossement à un groupe mutualiste fait du CIC une banque solide qui peut travailler dans la durée avec une ligne cohérente et en adéquation avec ses valeurs : proximité, réactivité, service sur mesure. C'est grâce à ces atouts que le CIC est une banque de référence pour les particuliers comme pour les professionnels et les entreprises.

**Le CIC est la banque d'une entreprise sur trois en France. Dans l'Est, la proportion est encore plus grande, avec une entreprise sur deux.**

## Proposer des solutions adaptées à tous les problèmes

La crise sanitaire a fait apparaître un grand nombre de problématiques et d'enjeux inattendus pour tous les acteurs économiques. Il a alors été essentiel de réagir vite et efficacement. Le modèle du CIC a prouvé sa pertinence. Grâce à leur bonne connaissance clients et à des circuits de décision courts, les équipes ont été proches et disponibles pour nos clients. La solidité du groupe a par ailleurs rassuré ces derniers. Lorsque l'on demande à Madame Moulin si la banque a mené des actions pour aider ses clients, elle répond : « Tout à fait. Par exemple, nous avons dès le début de la crise suspendu les échéances de prêts pour six mois. Nous avons innové et mis en place des solutions de vente à distance pour nos clients qui ne disposaient pas de site marchand. Et nous avons aussi été là avec des solutions appropriées pour accompagner la reprise d'activité.

## La première banque à adopter le statut d'entreprise à mission

Le CIC est une entreprise qui évolue constamment pour continuer d'accompagner ses clients, quels qu'ils soient. Dans cet esprit, elle est devenue à travers Crédit Mutuel Alliance Fédérale la première banque à mission. Sa raison d'être ? Ensemble, écouter et agir. Ensemble, parce que ce groupe fonctionne à l'unisson et que chaque membre partage les mêmes valeurs et le même objectif. Ecouter, parce que tous les collaborateurs de l'entreprise travaillent avant tout pour les clients et ont à cœur de comprendre les besoins de chacun. Agir, enfin, est le seul moyen de faire de ces objectifs une réalité concrète. Selon le CIC, la responsabilité collective des banques est de mettre la finance au service des parcours de vie et des ambitions des entreprises.



**Le groupe CIC est devenu la première banque à mission. Notre raison d'être se résume en trois mots : Ensemble, écouter et agir.**



# Accompagnons ceux qui ont l'énergie d'entreprendre.

**CIC Est**

Banque CIC Est - Société anonyme au capital de 225 000 000 euros - 31 rue Jean Wenger Valentin 67000 Strasbourg 754 800 712 RCS Strasbourg - N° ORIAS 07 026 287 - Banque régie par les articles L511-1 et suivants du Code Monétaire et Financier.

**cic.fr**

## L'accompagnement à l'international, une des initiatives de l'entreprise

Depuis le mois d'avril de cette année, le CIC a décidé d'aller plus loin dans l'accompagnement des entreprises pour leur développement à l'international. Les professionnels passant par cette étape souvent difficile mais particulièrement intéressante peuvent désormais s'inscrire au « Club CIC International ». Cette initiative de la banque permet aux chefs d'entreprises de bénéficier d'un suivi et d'un soutien pour répondre aux enjeux précis inhérents à ce développement. Ce

club est également un organisme de formation sur des sujets variés, en plus d'être un lieu où les clients peuvent se rencontrer et échanger sur leurs expériences.

## Une banque qui soutient les créateurs d'entreprises

Convaincu que l'innovation passe d'abord par les entreprises, le CIC leur donne les moyens d'aller le plus loin possible. Une structure complète existe pour l'accompagnement en fonds propres, Crédit Mutuel Equity. Mais ce n'est pas tout, le CIC a également beaucoup investi dans l'écosystème de l'innovation. Par exemple, un

certain nombre de collaborateurs sont aujourd'hui dédiés à ce sujet et travaillent à l'accompagnement spécifique des start-up, en collaboration avec les différents pôles du groupe.

Par ailleurs le CIC encourage l'initiative. Il a lancé un dispositif multi-régional destiné à récompenser les start-up et entreprises innovantes les plus prometteuses de ses territoires : les Start innovation CIC Business Awards. Ce dispositif se décompose en deux niveaux : une finale dans chacune des banques régionales du CIC (Bordeaux, Lille, Lyon, Nantes, Paris et Strasbourg) et une finale nationale à Paris. Le concours est ouvert aux entrepreneurs audacieux, start-up & scale-up immatriculés en France.

# Accompagner le rebond

post-covid et participer aux mutations  
entrepreneuriales de lorraine



Le Groupe ILP est l'acteur régional du renforcement des Fonds propres des PME Lorraines en phase de développement ou de transmission.

Capital investisseur de proximité, le Groupe ILP intervient sous forme de fonds propres. Le Groupe ILP dispose d'une palette de solutions d'ingénierie financière et propose des tickets d'intervention de 150 000 € à 2 millions €.

L'actionariat est tripartite : public (Région Grand Est, Bpifrance), bancaire (Banque Populaire, Caisse d'Épargne, CM-CIC...) et corporate (Semaphores, EDF, ArcelorMittal, AREVA, MICHELIN...).

S'appuyant sur une équipe de 10 professionnels regroupant la gestion de plusieurs fonds, la société gère aujourd'hui 60 millions € investis dans 58 entreprises du Grand Est.



*Pour Benoît Voinot, Directeur général délégué du Groupe ILP, la sortie de crise marque à la fois un net rebond mais également des changements plus profonds dans la gouvernance des entreprises.*

## Comment se présente l'économie lorraine après la crise sanitaire ?

«Le redémarrage est réel, notamment au niveau des projets d'investissements avec le plan de relance. Les transmissions d'entreprises reprennent également mais mettent un peu plus de temps à se concrétiser. Nous avons accompagné les entreprises dont nous sommes actionnaires lors de la mise en place des PGE en confiance et en partenariat puisque l'ensemble des réseaux bancaires du territoire sont actionnaires du Groupe ILP.»

## Cette crise a-t-elle changé les attentes des chefs d'entreprise ?

«Oui, notamment dans leur recherche de circuits plus courts, plus sûrs. On a vu les lacunes d'approvisionnement dans certains domaines pendant la crise, les dirigeants en ont tiré des conclusions sur la nécessité d'assurer leurs

chaînes d'approvisionnement, et parfois de renforcer leur présence dans leur filière.»

## On parle beaucoup de la nouvelle politique RSE (responsabilité sociale des entreprises). Le Groupe ILP intègre-il cette exigence dans son fonctionnement ?

«Oui, et c'est un mouvement de long terme porté aujourd'hui par les entreprises. Nous incluons dorénavant ce domaine dans les dossiers que nous examinons. Le comité d'investissement tient compte, au-delà des critères classiques de pertinence d'un projet de participation, de cette prise de conscience. Cela va du recyclage des matériaux aux économies d'énergie en passant par le bilan carbone. Le groupe demande aux entreprises dont il est actionnaire de mettre en œuvre une politique RSE avec des critères simples à mesurer. D'ailleurs nous cherchons en ce moment à étoffer notre réseau d'experts dans ce même domaine.»

## **Vous êtes un fonds d'investissement de proximité. Comment inciter les entreprises à demeurer dans notre région ?**

«En apportant des solutions sur mesure et plus attractives ! Notre principal objectif est le maintien des centres de décision sur notre territoire. Pour se faire, nous favorisons et finançons toutes opérations le permettant, aussi bien des transmissions d'entreprises aux cadres, que des projets d'investissement et également des rapprochements de PME. Le fait d'investir ses propres fonds propres et d'avoir un actionariat public/privé nous permet, si cela le nécessite, de rester actionnaire plus longtemps que d'autres

confrères et d'évaluer la création de valeur sur la durée. La crise à amener certains entrepreneurs à réfléchir à l'avenir de leur filière et à la taille de leur société. Nous avons bien conscience que le développement passe par l'innovation et l'export et sensibilisons nos participations à ces sujets. Proximité et écoute bienveillante nous font gagner la confiance du chef d'entreprise qui se sent bien sur son territoire.»

## **Vous venez de nouer un partenariat avec le FBN – Family Business Network. En quoi consiste-t-il ?**

«Cette association regroupe des entreprises familiales. Elles ont souvent un réel savoir-faire

mais pas toujours les moyens de leur développement sans perdre leur indépendance. En tant qu'actionnaire minoritaire nous sommes une solution avec des valeurs identiques et notamment la création de valeur sur la durée et non pas toujours à très court terme.»

## **Et avec le Peel ?**

«Nos liens avec l'université sont très importants et nous soutenons toutes les initiatives qui permettent à ces deux mondes celui de l'entreprise et celui de l'université de se rencontrer. L'innovation crée de la valeur, à nous de trouver des PME régionales qui pourront exploiter des découvertes de nos laboratoires de recherche.»

# Gros plan sur des participations de l'ILP

## **SOCOPA : soutenir l'ancrage territorial**



Basé à Vagney, SOCOPA est spécialisé dans la construction de

maisons en ossature bois depuis 1967. Le Groupe SOCOPA est un acteur de référence dans l'offre actuelle française et luxembourgeoise de maisons individuelles et de petit résidentiel en bois sous diverses marques (SOCOPA, OXEO, TRADILUX, Maisons Georges Beaumont).

**Le Groupe ILP a souhaité soutenir Pierre Castien et l'équipe des cadres dirigeants pour leur permettre de devenir majoritaire et poursuivre ainsi leur développement.**

## **LES ZELLES : pérenniser le centre de décision**

Créé en 1946, l'entreprise Les Zelles est un acteur historique basée à la Bresse dans le secteur de la menuiserie. Elle possède deux autres sites de production à Cornimont et à Bordeaux.

Cette ETI du second œuvre du bâtiment est un des leaders nationaux de la menuiserie extérieure PVC et ALUMINIUM en assurant la conception, fabrication et la pose. Elle s'adresse aussi bien aux secteurs de la construction neuve que de la rénovation, sur les marchés publics et privés. Elle emploie plus de 500 personnes.

La société s'est démarquée cette année en ouvrant le capital au management emmené par Laurent Desmales et aux salariés par la mise en place d'un FCPE de reprise. Ce dernier, le premier issu de la loi PACTE, a été facilité par le Groupe ILP et d'autres investisseurs, pour garder les emplois et le centre de décision sur notre territoire.

## **AML MICROTECHNIQUE LORRAINE : soutenir sa croissance**

AML Microtechnique Lorraine, est un leader technique européen, partenaire des grands comptes du secteur aéronautique et spatial depuis plus de 30 ans. Spécialiste de l'usinage et

du brasage, cette PME possède des compétences élargies au travers de ses 70 employés.

AML souhaite développer de nouvelles activités issues d'une nouvelle technologie, le LiCS Coating, suite à des travaux de R&D menés avec l'Université de Lorraine.

**Le Groupe ILP avait, il y a quelques années, déjà soutenu AML dans une opération de croissance, et c'est tout naturellement qu'il a été à nouveau sollicité pour accompagner ce nouveau beau et ambitieux projet.**

## **LES MADELEINES DE LIVERDUN : accompagner la reprise**

Entreprise familiale depuis 1922, l'aventure commença avec le boulanger Joseph Rouvenacht et son mitron Marcel Chenel.

Appartenant à notre patrimoine culinaire, cette PME emblématique de notre territoire, a vu pendant près de 90 ans enfants et petits-enfants de la famille Chenel à sa tête. Ce n'est qu'en 2015 qu'elle fut cédée par Serge Chenel à Vincent Ferry pour permettre un renouveau du produit. Toutes les madeleines sont produites en local situé à Livردun puis distribuées dans la boutique au centre-ville, avec une recette originale toujours inchangée depuis le début, mais avec une diversification en incorporant des produits locaux (mirabelles, bergamotes, ...).

**Le Groupe ILP a tenu à participer à la reprise de la PME, aux côtés de Régis Oudot et Stéphane Delahaye, pour participer au nouvel élan de la marque qui souhaite élargir sa gamme de produits et ouvrir une nouvelle boutique en centre-ville de Nancy.**

## **REALMECA : soutenir dans la durée**



Créée en 1962 par M. Jean Friess, REALMECA conçoit et construit des machines-outils de très haute précision à Clermont en Argonne. Avec une équipe de plus de 130 personnes, cette

PME est devenue un acteur privilégié de l'intégration de matériels aéronautiques militaires. **Le Groupe ILP soutient depuis plusieurs années cette entreprise** emblématique de Meuse, fleuron français de l'industrie de la Défense, dirigée par Bruno Gailly.

## **ADISTA : assurer la transmission**



Opérateur de Services Hébergés, ADISTA s'est imposé comme le spécialiste français des services informatiques proposés aux Entreprises et Collectivités sur les réseaux Très Haut Débit.

La PME fournit aux entreprises et aux collectivités publiques les composantes d'un système d'information de nouvelle génération, indispensable à leur performance et à l'atteinte de leurs objectifs.

Sa force réside dans la capacité à associer ses différents métiers : intégration de systèmes, opérateur télécoms, hébergement informatique & infogérance informatique, ingénierie de projet.

## **SPHB : accompagner la transmission familiale**



Le groupe SPHB, fondé par Etienne et Philippe Girard en 1987 est spécialisé dans le secteur hôtelier notamment à travers des enseignes du groupe ACCOR (IBIS Budget, Style, Mercure, Novotel) sur l'agglomération nancéenne.

Aujourd'hui la nouvelle génération, emmenée par Charles, Alice, Marie et Xavier, souhaite poursuivre le développement du groupe qui compte 9 hôtels et c'est tout naturellement que **le Groupe ILP les a accompagnés dans cette transmission familiale.**

# Projet Yua

Une solution pratique et écologique pour les amateurs de thé



Noémie Barguil



Typhaine Briand



Yvan Etchiandas

**D**éjà en cours de production, le **PROJET YUA a beaucoup d'ambitions et les moyens de les concrétiser.** L'objectif du projet Yua ne paraît pas simple : proposer du thé de bonne qualité, facile à transporter et à utiliser tout en réduisant le plus possible les déchets. Pourtant, la solution imaginée par Typhaine Briand, Yvan Etchiandas et Noémie Barguil semble bien partie pour atteindre ce but.

## Un projet qui voit le jour pendant un concours

Les trois créateurs du projet Yua se sont rencontrés, en licence, à la faculté de Biologie. Ils poursuivent ensemble leur parcours jusqu'à la 1<sup>ère</sup> année du Master innovation industrie agroalimentaire (IIAA), puis Typhaine se dirige vers le Master génétique et amélioration des plantes alors que Yvan et Noémie terminent le Master IIAA. Déjà intéressés par l'entrepreneuriat, ils participent à l'appel à projet de

l'Incubateur Lorrain en 2020 lors du Forum Est-Horizon. Leur idée séduit et ils gagnent le concours cette année-là, mais ce n'est qu'un peu plus tard que le projet Yua commence réellement. En travaillant au PeelL, Noémie voit passer de nombreux projets et un suivi de grande qualité pour chacun d'entre eux. Cela la motive grandement, et cette motivation gagne vite Typhaine et Yvan. C'est à ce moment qu'ils créent le projet Yua et prennent le statut d'Etudiants-Entrepreneurs proposés par l'Université de Lorraine. Après six mois d'accompagnement par l'Incubateur Lorrain qui leur fournit un réseau et une aide pour la partie technique de leur projet, ils s'émancipent.

## Le projet Yua : un produit moderne et innovant

La solution imaginée par Typhaine, Yvan et Noémie a changé de forme plusieurs fois. D'abord présentée sous forme de petites boules de thé, il s'agit aujourd'hui d'une infusion de

thé concentrée puis réduite en poudre. Une fois mélangée à de l'eau, le consommateur obtient un thé chaud ou froid et prêt à être bu presque instantanément. Un autre avantage de cette forme : les mélanges. Pour qui souhaite maîtriser les saveurs de son infusion, il est parfaitement possible de choisir ses propres dosages pour créer le thé parfait. L'aide offerte par le PeelL aura été déterminante pour les trois entrepreneurs. En effet, les différentes formations offertes, les connaissances à disposition et l'implication des chargés de projets leur ont permis d'avancer plus sereinement et d'éviter les écueils.

## Quand le produit sera-t-il sur le marché ?

Le projet est encore dans les dernières phases de production, et il n'est pas possible de donner une date de disponibilité avec certitude. Mais les trois entrepreneurs aimeraient pouvoir commencer la commercialisation rapidement.



*On veut offrir une alternative au sachet de thé pour les gens en déplacement, quelque chose qui soit plutôt haut de gamme et qui soit pratique tout en étant écologique.*



# France Cardio



## Des valeurs avant tout



### L'entreprise de création de masques uniquement composée de leaders

Les personnes habituées aux méthodes classiques de management auraient sans doute été surprises en entrant dans les locaux de France Cardio. Ici pas de chefs, de contremaîtres et d'employés, uniquement des « leaders ». Voilà le terme utilisé par Maxime Bracard et Nicolas Matusiak, les deux créateurs de l'entreprise aujourd'hui spécialisée dans la production de masques. Leur philosophie, et la recette de leur succès, tient à une seule chose : la confiance dans la compétence des travailleurs.

trie médicale à cette occasion. Ils commencent à travailler avec des cardiologues pour leur fournir plus rapidement du matériel médical. Par la suite, au tout début de l'épidémie, ils anticipent les pénuries à venir et décident de se lancer dans la production de masques. Comme l'histoire le prouvera, il s'agissait là d'une excellente décision. Rapidement, l'Etat français les contacte et achète toute leur production de masque. Avec ce débouché assuré, les deux entrepreneurs agrandissent leur chaîne de production et passent d'une dizaine de travailleurs pour 50 000 masques fabriqués par jour à plus de 40 personnes et 300 000 masques par jour. Mais, avant l'Etat, il y a eu le soutien du Peel. L'organisation leur a permis de démarrer rapidement, d'obtenir l'aide dont ils avaient besoin et même des locaux pour commencer à travailler.

avec eux. C'est en les sensibilisant sur leurs propres savoir-faire qu'ils ont pu se démarquer de la concurrence, pourtant rude sur ce marché. « Épanouis dans une entreprise libérée, les travailleurs ont pu créer des masques plus confortables pour le personnel soignant, trouver des solutions de recyclage innovantes et même inventer un système pour éviter la buée sur les lunettes ! » se réjouissent les deux entrepreneurs. Aujourd'hui, même si le vent a tourné, ils sont toujours en contact avec les différents partenaires qui leur ont permis de lancer ce projet. C'est même à leur tour de leur venir en aide ! Maxime et Nicolas donnent parfois des cours et des conseils aux jeunes entrepreneurs sur la demande du Peel, un service qu'ils rendent avec plaisir étant donné l'importance de l'organisation à leurs yeux.



### Deux étudiants déjà bien expérimentés

Maxime Bracard et Nicolas Matusiak se sont rencontrés lors d'une reprise d'étude. Les deux étudiants avaient déjà un bagage en tant qu'entrepreneurs et désiraient monter en compétence. Maxime est spécialiste des textiles et Nicolas est data analyst. Ils découvrent chacun les compétences de l'autre, et décident de fonder ensemble l'entreprise qui deviendra France Cardio. Ils commencent une étude de marché pour savoir où sont les meilleures opportunités et rentrent dans l'indus-

### Dans cette entreprise, ce sont les valeurs qui comptent

Quand Maxime Bracard et Nicolas Matusiak parlent de France Cardio, ils évoquent moins l'aspect technique que les humains qui sont derrière tout cela. Lorsque le premier confinement a commencé, ils ont décidé de recruter en priorité des personnes qui avaient perdu leur emploi ou qui se trouvaient dans une situation difficile. Les créateurs de l'entreprise ont décidé de faire confiance aux ouvriers et techniciens qui sont venus travailler

### Un projet qui a malheureusement dû prendre fin

Malgré la réussite de l'entreprise, et les partenaires qui l'ont entourée, France Cardio a dû s'arrêter il y a peu. Peu avant le début de l'été, l'Etat français n'a pas renouvelé son contrat en préférant des manufactures en Asie. Mais la fin de ce projet n'est pas un échec pour autant, Maxime Bracard et Nicolas Matusiak ont pu beaucoup apprendre de cette expérience, et ont apporté énormément à la région lorsqu'elle en a eu besoin.

**En trois mois nous sommes passés du statut de petite start-up à celui de PME. Le soutien de l'Etat nous a donné beaucoup de crédibilité sur le long terme**

# Think Innovation Week, ou comment « réveiller les idées »



Elisabeth  
DESCHANET

## L'entreprise à l'heure de la RSE

Dans une époque charnière où la protection de l'environnement devient urgente, et où les relations humaines dans les organisations évoluent, les entreprises endossent de nouvelles responsabilités. Les sigles RSE (Responsabilité Sociétale des Entreprises) et RSO (Responsabilité Sociétale des Organisations) vont devenir communs et le Collégium LMI intègre ces nouvelles dimensions entrepreneuriales dans ses formations. Les doctorants et les futurs managers devront maîtriser ces nouvelles compétences au niveau de la qualité des produits, des relations humaines au travail, du développement durable. Selon Elisabeth Deschanet, «s'il fallait savoir vendre et savoir financer, savoir travailler en équipe, il faudra désormais savoir transmettre des valeurs fondamentales, une nouvelle responsabilité citoyenne en entreprise. Le Collégium initie ce changement dans des séminaires dédiés et progressivement dans toutes ses interventions».

## Réunir une cinquantaine de doctorants et étudiants en master et écoles d'ingénieur pour « phosphorer » ensemble

L'événement s'est déroulé en 3 étapes, en présentiel (et en anglais car certains participants venaient de l'étranger) :

- > 3 jours pour réveiller les brevets dormants,
- > 3 jours pour concevoir un projet économique pour un marché international et une dernière journée consacrée à matérialiser les idées.

Le principe consiste à aider des porteurs de projet souvent scientifiques, grâce à des méthodes pédagogiques adaptées, à faire vivre une idée et la transformer en un projet entrepreneurial. Les participants se familiarisent avec le management international et comprennent l'importance de « matérialiser une idée » pour développer un concept innovant.

## 3 thèmes et 25 experts

Les participants ont planché sur 3 sujets d'études :

- > Données sur les télomères - CHRU de Nancy
- > Impression 3d et matériaux - Institut Jean Lamour (IJL)
- > Nouveau matériau Bio composite flexible et naturel - LERMAB

Une cellule d'expertise et de veille internationale a confronté les propositions et validé ou non leur caractère novateur. L'apport majeur pour les étudiants et doctorants consiste en une approche plus « terrain », avec des regards croisés, des compétences multiples. Ils apprennent à « vendre » un projet, se confrontent à des professionnels expérimentés mais aussi d'autres étudiants, étudient les moyens pour le financer et les bons réseaux à solliciter.



# L'assurance, un domaine ô combien important à ne pas négliger



**Nathalie GRANDBARBE**  
— ASSURANCES —

*Installée comme agent général indépendant depuis 2003 à Metz, Nathalie Grandbarbe met son expertise en matière d'assurance au service des entreprises de la région. Elle nous explique les bonnes questions à se poser quand on est un entrepreneur et les écueils à éviter dans ce domaine.*



## Bien identifier l'activité, c'est bien définir les risques potentiels

Tout commence par une rencontre avec le ou la cheff(fe) d'entreprise pour bien comprendre son activité, son process spécifique. Il faut prendre son temps, surtout dans le tertiaire où tous les risques ne sont pas toujours identifiés par le professionnel concerné. Forte

d'une solide expérience, Nathalie Grandbarbe s'applique à définir les besoins exacts d'une entreprise en rappelant quelques règles. « La responsabilité civile par exemple, est souvent mal comprise. Elle protège les autres mais pas soi-même. Il faut une Responsabilité Civile Complète et adaptée à son activité, exploitation et professionnelle, de sorte qu'un problème survenant à un client dans son local soit couvert ainsi qu'un problème lié à l'activité. Par exemple, une erreur de fabrication d'une pièce destinée à être insérée dans la machine d'un tiers. Il a intérêt à se protéger de ce type de risque ».

## Ne pas remettre à plus tard la protection de l'entrepreneur

Un jeune créateur aura souvent tendance à négliger sa protection santé et prévoyance. Pour Nathalie

Grandbarbe, l'idéal consiste plutôt à bien équilibrer les contrats selon l'âge du dirigeant et de son entreprise. « Pour la prévoyance, on paie moins cher quand on est jeune et les coups du sort n'épargnent personne. Côté retraite en revanche, on peut attendre quelques années pour cotiser de façon sensible. Et n'oublions pas la réduction d'impôts permise par certaines cotisations qui n'a d'intérêt que si l'entreprise réalise des bénéfices. Chaque cas précis exige son propre cocktail ».

## Penser à la protection juridique et à la cybersécurité

Là aussi, le dirigeant est souvent mal informé. Une protection juridique peut éviter des litiges tranchés par les tribunaux de commerce dans le cas de conflits sans dommages. « Un bon conseil

permet de mettre en route un dossier et de permettre un accord des parties sans passer par le tribunal ». Nathalie Grandbarbe remarque également que la cybersécurité, si présente dans l'actualité, n'est pas encore au cœur des priorités des entrepreneurs. « C'est une erreur, ils se croient à l'abri avec des pratiques anciennes comme la sauvegarde ou le changement de mot de passe. Ce nouveau risque n'est pas suffisamment intégré dans les petites entreprises malgré les multiples piratages ».

En conclusion, notre spécialiste de l'assurance conseille aux nouveaux chefs d'entreprise de bien s'entourer avec un expert comptable compétent, un bon banquier et un assureur sérieux. Pour elle, c'est ce trio qui sera le meilleur tremplin de réussite.

AGIR CHAQUE  
JOUR DANS VOTRE  
INTÉRÊT ET CELUI  
DE LA SOCIÉTÉ



# En Lorraine, le Crédit Agricole **accompagne les mutations des entreprises** en réinventant son modèle



*Pour Jean-François Rinfray, Directeur général adjoint du Crédit Agricole de Lorraine, le rôle d'une banque consiste à répondre aux nouvelles attentes des professionnels en proposant des services toujours plus souples, toujours plus lisibles. Il évoque pour nous les mutations à l'oeuvre entre sortie de crise sanitaire et digitalisation progressive de nombre d'actes quotidiens.*

## Village by CA, une belle aventure unique en France

Porté par le Crédit Agricole et un panel de partenaires depuis 2014, le Village by CA est un réseau d'accélérateurs de start-up qui s'appuie sur des écosystèmes d'innovation pour accompagner la transformation des entreprises en région. Implanté au cœur des territoires, il offre dans un cadre d'open innovation des lieux d'échanges, des rencontres business et des parcours de développement répondant aux besoins des entrepreneurs. Le Village créé à Laxou près de Nancy accueille une vingtaine de start-ups lorraines qui se développent dans un environnement conçu pour favoriser l'innovation, la confrontation des idées, la constitution de réseaux.

## Des start-ups lorraines à l'honneur



## La crise sanitaire a montré la pertinence de notre modèle bancaire

Pour Jean-François Rinfray, la crise sanitaire a définitivement prouvé qu'une banque proche de ses clients devait à la fois proposer des services en ligne pour faciliter les différentes opérations et en même temps maintenir une relation de proximité. « Nos chargés d'affaires étaient présents auprès de leurs clients, et ils ont rapidement consacré une grande partie de leur temps à la mise en place des prêts garantis par l'état, à hauteur de 270 millions d'euros en Lorraine ». Ces aides gouvernementales conjuguées à la mise en œuvre concrète par le réseau Crédit Agricole a permis d'éviter des arrêts d'activité, d'insuffler le ballon d'oxygène nécessaire sans augmenter le niveau de risque des entreprises. « Et les indicateurs sont désormais tous au vert en Lorraine, avec un rebond légèrement supérieur au niveau national » ajoute Jean-François Rinfray.

## Un métier qui change et s'intègre dans un écosystème plus large

La création d'entreprise atteint des chiffres inédits, la France étant l'un des pays européens les plus dynamiques. Les nouveaux entrepreneurs créateurs de start-ups

apportent une capacité d'innovation très forte, mais présentent également des profils différents de leurs aînés. « Le jeune créateur de start-up vient d'horizons très différents, plus motivé par l'indépendance et la liberté d'action que par le pur business. Je les trouve décomplexés par rapport au monde de l'entreprise, souvent fortement diplômés, familiers du monde digital et de la notion de réseau. Le Crédit Agricole s'est adapté à ces nouveaux entrepreneurs avec le concept Village by CA (voir encadré), mais également une approche plus collégiale des dossiers. Nous communiquons au quotidien avec des experts comptables, des spécialistes divers pour évaluer un projet, la banque joue de plus en plus collectif ».



**Les nouveaux entrepreneurs créateurs de start-ups apportent une capacité d'innovation très forte, mais présentent également des profils différents de leurs aînés.**



## Elargir sa palette de services au rythme des changements de comportement

La digitalisation a transformé le métier de la banque, avec un nouvel éventail de services proposés aux professionnels, des moyens de paiement des clients à la gestion de compte en passant par la cybersécurité ou l'e-commerce. « Tous les secteurs d'activité sont concernés par ces mutations, et notre rôle est d'accompagner au plus près les professionnels, le commerçant de détail comme l'industriel ou le créateur de start-up. Le paiement sans contact élargi à 50 euros pendant la crise sanitaire a notamment accéléré l'équipement de nouveaux moyens d'encaissement-décaissement. L'agrégation des comptes que propose le Crédit Agricole permet à un professionnel de visualiser l'ensemble de ses comptes en une seule vue » poursuit Jean-François Rinfray. L'offre de services d'une banque comme le Crédit Agricole conjugue technologie et nouveaux comportements. Le « selfcare » par exemple offre la possibilité au client d'actions sur son compte sur n'importe quel support, à n'importe quel moment. En résumé, une nouvelle liberté est proposée aux dirigeants, avec simplicité, autonomie et souplesse. La gestion du prévisionnel s'avère également plus accessible et plus lisible. Mais Jean-François

Rinfray souligne qu'un effort supplémentaire devrait être fait pour sensibiliser les entrepreneurs lorrains à la cybersécurité, revers de la médaille digitale.

## Accompagner le développement d'un territoire à fort potentiel

Récemment nommé en Lorraine, Jean-François Rinfray insiste sur les atouts d'une région qu'il connaît de mieux en mieux. « Il y a en Lorraine un ADN industriel sans comparaison qui permet de créer des filières riches en emplois. Autre atout majeur : la situation géographique avec des axes de communication européens, ce qui donne aux professionnels de la région une ouverture très utile ». Le directeur général adjoint poursuit en se félicitant du dynamisme du sillon lorrain avec toutes ses nouvelles implantations, et met l'accent sur « l'esprit de méthode et le sens du travail très caractéristiques dans une région industrielle comme la Lorraine. Et quand ces qualités humaines se conjuguent avec des universités, des écoles d'ingénieurs et des écoles de commerce performantes, le résultat « entrepreneurial » est très positif. « Nous accompagnons le développement économique du territoire depuis un siècle, et je vous assure qu'on va continuer de plus belle en 2021 » conclut Jean-François Rinfray.

5 startups du réseau Village by CA ont été récompensées le 7 juillet dernier à l'occasion du challenge Tourisme Innov'2021 organisé par Atout France en partenariat avec Welcome City Lab. Parmi ces lauréats, Hélix Solutions, accompagnée par le Village by CA Lorraine, a remporté le prix Espoir. La startup propose des web applications à 360° pour valoriser les territoires.





# un think tank dédié à l'entrepreneuriat dans le Grand Est



## En résumé, qu'est-ce que le R2E ?

### Un think tank de l'entrepreneuriat dans le Grand Est

Le R2E, pour Recherche et Expertise en Entrepreneuriat, est un projet qui a été lancé en 2019 par plusieurs chercheurs répartis dans des universités de toute la région. **L'idée était simple : créer un think tank sur l'entrepreneuriat pour faire avancer la recherche et les pratiques à ce sujet.** Le constat qui a lancé ce projet était qu'il était nécessaire de développer de nouvelles approches pour comprendre comment se crée l'entrepreneuriat : la fabrique de l'entrepreneuriat. De nombreuses questions restent encore sans réponse, et l'initiative R2E permet de donner les moyens aux chercheurs d'y répondre plus facilement.

### Des sujets d'études nombreux

Beaucoup de questions sont à l'étude par les chercheurs du R2E, telles que : comment se déclenche une décision de financement ? De quelle manière est-ce que la relation entre un entrepreneur et l'accompagnement fait avancer les projets ? Ou encore, comment est-ce que les formations en entrepreneuriat influencent la volonté d'entreprendre des jeunes ? **Répondre à ces questions permettra, d'une part, de faire avancer la recherche dans le domaine de l'entrepreneuriat, mais également d'obtenir plus de données à propos du sujet au niveau régional.** En obtenant des informations

comme le taux d'activité entrepreneuriale, les opportunités perçues ou l'intention entrepreneuriale, l'accompagnement dans le domaine pourrait être amélioré. Ces données pourraient également être utilisées pour mener des politiques locales permettant de placer le Grand Est en tant que référence nationale, voire internationale, sur le sujet.

### Des chercheurs travaillant en collaboration avec des professionnels

Les thématiques abordées dans les études menées par les chercheurs constituent un enjeu important pour la région. En effet, par exemple si les étudiants et les jeunes entrepreneurs profitent d'un meilleur accompagnement, comment cela peut servir tous les entrepreneurs quelque soit leur âge, voire pour servir l'accompagnement du repreneuriat. Concernant ces derniers sont une part importante de l'activité économique et un vecteur d'emploi certain. Le R2E réunit des chercheurs de tout le Grand Est et issus de multiples champs disciplinaires, et leur permet de travailler en lien étroit avec les acteurs de l'entrepreneuriat. Agir de cette manière permet d'utiliser par la suite les connaissances issues de la recherche dans le monde professionnel, mais également d'utiliser l'expérience acquise au niveau professionnel dans la recherche. **L'action nourrit la recherche, et la recherche nourrit l'action.**

**Le R2E est un laboratoire d'idées qui s'appuie sur la collaboration entre les chercheurs et les professionnels de l'entrepreneuriat du territoire. Un projet financé par le FEDER et la Région Grand Est**





## Les grands axes de recherche

### Cinq grands axes pour diriger la recherche au sein du R2E

La cinquantaine de chercheurs associés dans le R2E ont élaboré cinq axes de recherche complémentaires, qui permettent d'obtenir une vision globale du domaine de l'entrepreneuriat. Pour mieux comprendre le travail de ces chercheurs, voici les catégories :

#### › Analyse de l'interrelation entrepreneurs-investisseurs

Cet axe de recherche s'intéresse en particulier aux PME et à leur financement, en se penchant sur la gestion financière de leur croissance. **A travers toute une série d'analyses, les chercheurs espèrent mieux comprendre la relation entre les entrepreneurs et leurs investisseurs.** Ils s'intéressent également à l'aspect comportemental de la finance entrepreneuriale, en étudiant l'influence des caractéristiques cognitives des entrepreneurs sur leur comportement financier et sur la croissance des PME.

#### › Les parcours d'entrepreneurs comme analyseurs de la mobilité des écosystèmes

Les chercheurs impliqués dans cet axe de recherche s'intéressent tout particulièrement aux différents types de parcours menant au statut d'entrepreneur. Ils analysent à la fois les trajectoires personnelles mais aussi les projets de chacun pour arriver à leurs conclusions. **Cette démarche a permis de se concentrer sur les enjeux sociaux et économiques du repreneuriat et de la cession d'entreprise,** l'un des points clefs pour faire avancer l'accompagnement des entrepreneurs dans la région.

#### › Faciliter et accélérer le continuum conception/construction du projet entrepreneurial

Ce groupe suit quatre pistes de réflexion pour appréhender le passage à l'acte entrepreneurial. Pour la première piste, ils étudient la transition entre le chômage et l'entrepreneuriat en observant les motivations et les obstacles. La deuxième piste se concentre sur l'importance des lieux dans le développement entrepreneurial. La troisième porte son regard sur les étudiants comme diffuseurs de connaissances dans les projets d'entreprises. Et enfin la quatrième piste étudie la manière dont les entrepreneurs adaptent leur pitch en fonction de leurs interlocuteurs, selon leurs types et leurs environnements.

#### › Comment les valeurs comptent pour les entrepreneurs ?

Cet axe de recherche s'intéresse aux valeurs qui interviennent dans les processus entrepreneuriaux et en particulier sur l'impact qu'elles ont sur les projets. Pour y parvenir, les chercheurs s'appuient sur des binômes entrepreneurs-chercheurs ce qui a permis la réalisation d'entretiens et une collecte de données plus importante. L'analyse de ces données a permis de présenter des résultats dès novembre 2020.

#### › Un observatoire territorial de l'entrepreneuriat

Ce groupe a élaboré un tableau de bord de l'entrepreneuriat dans le Grand Est, recensant des indicateurs permettant d'appréhender les dynamiques entrepreneuriales. Création, reprise ou cession d'entreprises font parties des données collectées. Cet axe se distingue des autres par sa dimension transversale. En effet, les données collectées seront utiles pour compléter celles des entrepreneurs tout en étant un apport supplémentaire aux travaux des chercheurs.



[r2e.univ-lorraine.fr](http://r2e.univ-lorraine.fr)

**Laboratoire d'idées en entrepreneuriat**

Notre laboratoire d'idées permet la collaboration entre chercheurs et praticiens sur le territoire afin de développer des connaissances sur la manière dont se « fabrique » l'entrepreneuriat dans la Région Grand Est.

La recherche dans le domaine de l'entrepreneuriat est face à des défis majeurs :

- Développer de nouvelles approches pour comprendre « comment se fabrique l'entrepreneuriat ? ».
- Connaître la structuration de l'entrepreneuriat régional allant de « l'état gazeux » à l'état de « cristallisation » des projets entrepreneuriaux permettant d'en saisir la diversité et les évolutions actuelles.
- Renforcer et renouveler la réflexion dans le cadre du contexte de crise lié à la pandémie de Covid-19.

Nous constatons que l'accompagnement de l'entrepreneuriat, dans la diversité de ses formes, constitue l'un des enjeux du développement économique régional et de l'économie de la connaissance. Dans ce contexte, notre projet réunit des chercheurs de multiples champs disciplinaires et des praticiens de tout le Grand Est.

La singularité de notre approche est de travailler à la valorisation croisée des projets et des démarches d'accompagnement de l'entrepreneuriat et de la recherche.

REPRISE D'ENTREPRISE  
CHERCHEURS  
START-UP  
EXPERTS

ENTREPRENEURS  
INCUBATEURS  
ENTREPRISES



## Quel est le fonctionnement du R2E ?

### Une structure adaptée à la crise sanitaire

Le R2E repose sur une gouvernance partagée et collaborative, en lien avec la dynamique adaptative qui guide tout le projet. **Ce choix fut particulièrement judicieux, en rétrospective, pour affronter les nouveaux enjeux de la crise sanitaire.** Si elle a tout de même bousculé bon nombre d'éléments dans leur calendrier, le R2E a pu continuer de fonctionner malgré tout. La situation actuelle a surtout rendu évident l'intérêt d'un travail de conception d'une plateforme collaborative pour faciliter le travail en commun à distance. Puisque les circonstances sanitaires ont empêché certaines démarches de lancement et de sensibilisation, des supports de communications ont été conçus pour tout de même valoriser la démarche pour les entreprises.

### Un comité de pilotage issu de plusieurs établissements d'enseignement supérieur

Pour diriger cette initiative, il n'y a pas une personne mais six, toutes issues d'établissements d'enseignement supérieur dans le Grand Est. Ce sont Christophe Schmitt, Elen Riot, Sonia Boussaguet, Julien de

Freyman, Anaïs Hamelin et Thierry Burger-Helmchen qui pilote le R2E avec l'appui du cabinet Adoc Métis. **Leur rôle est double, d'une part ils prennent en compte les travaux réalisés au sein des cinq axes de recherche et d'autre part ils amènent une vision globale au projet et une direction commune pour créer un lien entre les groupes.** C'est donc une équipe composée d'une cinquantaine de chercheurs issus de sept disciplines académiques, telles que les sciences de gestion, le génie des systèmes industriels ou encore le droit, qui sont répartis dans cinq axes de recherche.

### Elaboration d'une plateforme en ligne basée sur le modèle du Think Tank

En ayant l'objectif de fournir aux chercheurs un outil de travail efficace et accessible, le R2E a lancé la création d'une plateforme en ligne qui répondrait parfaitement à leurs besoins. Mais en gardant une volonté de collaboration étroite avec les entreprises et les professionnels, cet outil a aussi été imaginé pour diffuser les résultats du travail des chercheurs. **Cette plateforme est conçue pour devenir un véritable Think Tank centré sur l'entrepreneuriat et qui pourra fédérer tous les partenaires ayant envie d'apprendre les uns des autres.** Qu'il s'agisse d'entrepreneurs, de structures d'accompagnement ou de chercheurs,

tous pourront y trouver leur compte. En se basant sur une étude du comportement numérique des utilisateurs, plusieurs fonctionnalités ont été imaginées et il résulte de cette réflexion deux espaces reliés et conçus pour fonctionner ensemble.

### Espace de travail et espace « grand public », le symbole de la volonté du R2E

L'objectif du R2E est d'utiliser des données de terrain pour faire avancer la recherche en entrepreneuriat, mais également d'apporter des applications concrètes dérivées des résultats de la recherche. La plateforme mise en place reflète cette volonté en étant composée de deux espaces complémentaires. L'un d'entre eux est un espace de travail pour les membres du R2E, apportant des outils tels que des chats privés, des agendas partagés ou du partage de fichiers. Ces fonctionnalités aident les groupes de travail à se coordonner et à mener à bien leurs projets. L'autre espace est dédié au public. Il s'agit d'un outil de communication à propos des actions menées par le R2E, et donne accès à des articles, des données et des événements sur l'entrepreneuriat. Grâce à ces espaces, le R2E promeut l'échange entre les différents acteurs du monde entrepreneurial, quel que soit leur milieu d'origine.

### Une initiative qui continue d'avancer

Depuis la création du R2E en 2019, beaucoup de choses ont déjà été accomplies. Les chercheurs ont déjà mené à bien plusieurs études dont l'impact pour l'entrepreneuriat local ne fait aucun doute. Mais il reste encore beaucoup à faire et le R2E s'y prépare déjà. La plateforme en ligne a été prototypée et sera mise en ligne au printemps 2021 si tout se passe comme prévu. **Au sein des cinq axes de recherche, de nouvelles études sont déjà prévues ou en cours et les résultats continueront d'alimenter le monde entrepreneurial qui aidera à son tour la recherche.** Les bénéfices de ce projet sont déjà évidents, et plus il avancera, plus ils seront nombreux.

**Cette plateforme est conçue pour devenir un véritable Think Tank centré sur l'entrepreneuriat et qui pourra fédérer tous les partenaires ayant envie d'apprendre les uns des autres.**

# Anima

## La thérapie par la poterie

### Aider ceux qui en ont besoin grâce à la création et à l'utilisation d'inhalateurs

Effluve est le premier projet mis en place par Anima, l'entreprise de Chloé Guillemart. L'objectif de ce programme est avant tout d'aider les personnes qui en ont besoin, que ce soit en travaillant avec des institutions spécialisées ou avec des groupes de particuliers. A travers la poterie, l'entrepreneuse travaille avec les personnes en situation de handicap ou qui ont besoin d'évacuer leurs émotions. D'abord avec la création d'inhalateurs, puis avec des séances de sensibilisation et d'apprentissage pour les utiliser au mieux.

### Un parcours dédié à l'art et au social

Chloé Guillemart a suivi un cursus particulièrement centré sur l'art. D'abord un bac STI arts appliqués, puis un CAP ébénisterie art, un DNAP design et même un master aux Pays-Bas. **Plus son parcours avançait, et plus elle s'est tournée vers l'objet. A travers le design, elle a travaillé sur la création accessible à tous.** Après ses études, elle a fait un service civique à l'école d'art d'Epinal et est devenue lauréate de l'Institut de l'Engagement. C'est à cette période qu'elle conçoit son projet et rejoint le Peel pour le concrétiser. Grâce à eux, elle obtient un soutien et un réseau qui l'aide à avancer. Qu'il s'agisse de conseils, d'encadrement ou plus prosaïquement de locaux pour travailler, elle a pu les obtenir avec leur aide. De plus, c'est dans le cadre des conférences organisées par le Peel qu'elle a pu apprendre des compétences essentielles pour une entrepreneuse et qu'elle n'avait pas pu acquérir plus tôt dans son parcours.



*Avec le modelage on travaille sur la motricité des mains principalement, mais c'est également thérapeutique au niveau psychologique.*



### Création et utilisation d'inhalateur pour de l'aromathérapie

Le projet Effluve de Chloé Guillemart a comme objectif d'aider le plus de personnes possible. Le modelage à visée thérapeutique, le domaine de poterie en question, sert à travailler et à développer la motricité des mains pour les personnes en situation de handicap, mais pas uniquement. **Il y a également un véritable intérêt psychologique, ces**

**thérapies peuvent aider tout le monde à travailler sur soi.** Evacuer ses émotions, dans un cadre contrôlé, a de nombreux bénéfices. S'ajoute à cela l'aromathérapie qui vient ensuite et qui complète le travail qui a été commencé lors du modelage. Deux types d'inhalateurs sont utilisés, les passifs et les humides, chacun ayant une utilisation propre et des intérêts distincts. Accompagnés de quelques gouttes d'huiles essentielles, ces outils permettent d'améliorer son bien-être au quotidien.

### Une entreprise bien entourée

En plus du Peel, Chloé Guillemart a reçu l'aide de plusieurs autres groupes. D'une part, la Fondation d'entreprise Deloitte grâce à laquelle elle a obtenu un mentorat de compétences. Elle est également en lien avec Enactus Grand Est qui l'a aidée pour la formalisation du projet Effluve. Et enfin Chloé est lauréate du programme «Elles osent en Grand Est» qui favorise le leadership féminin.





UN GRAND  
**MERCI !**

Le Peel et l'Université de Lorraine remercient l'ensemble  
de leurs partenaires qui, par leur engagement, ont permis depuis dix ans :

de sensibiliser à l'entrepreneuriat plus de **58 000 étudiants**,  
de former plus de **15 000 étudiants**,  
d'accompagner plus de **1 500 étudiants-entrepreneurs**,  
de créer **465 activités nouvelles**  
avec près de **150 nouveaux emplois salariés créés**.

Grâce à vous,  
1€ investi dans le Peel permet de générer près de 60€  
dans l'économie territoriale (Source rapport BSIS, 2021)

**NOUS SOMMES TOUJOURS L'UNIVERSITÉ LA PLUS ENTREPRENANTE DE FRANCE !**



avec le soutien à l'accompagnement entrepreneurial



**BUSINESS ACT**

LE PLAN DE RELANCE DU **GRAND EST**

**NE PERDONS  
PAS DE TEMPS !  
ENSEMBLE,  
RELEVONS  
LES DÉFIS  
DE DEMAIN.**

économie | écologie | numérique | santé | industrie 5.0

**En savoir plus : [grandest-ba.fr](https://grandest-ba.fr)**

