

MORDUS *d'entreprendre*

Aventures entrepreneuriales et récits inspirants en Maine-et-Loire

N°1
2015
10€

www.mordusdentreprendre.fr

MORDUS
d'entreprendre

LE JOUR OÙ	Retour sur l’instant T, pile entre l’avant et l’après
8	<i>Patrick Démots</i> décroche son téléphone et demande de l’aide à ses clients
24	<i>Lénaïck Le Gratiet</i> rachète son cabinet
46	<i>Jean-Philippe Clénet</i> annonce à son père qu’il souhaite reprendre l’entreprise
60	<i>Hubert Monjardet</i> décide de tout quitter pour entreprendre
DOSSIER	Portraits d’audacieux
14	<i>Anne-Cécile Delatouche et Céline Lollier</i> Génération slasheuses
30	<i>Michel Péault</i> Silicon Choletais
54	<i>Philippe Hardouin</i> Le chaudron magique
66	<i>Matthieu Justeau</i> Le monde ovale
BOULONS	Trop femme, trop jeune, trop vieux, trop ceci, pas assez cela... Déboulonnons les idées reçues
32	<i>Christophe Thellier</i> Un militaire ne peut pas devenir chef d’entreprise
68	<i>Laurence Jouet</i> On ne peut pas être femme et chef d’entreprise dans le BTP
APRÈS LES NOCES	Noces de bois ou de porcelaine, des histoires d’entreprises après cinq bougies et après cinquante
10	<i>CONCRETE LCDA</i> fête ses cinq ans
50	<i>Fleuron d’Anjou</i> fête ses 53 ans
LES RAISONS D’ESPÉRER	Interviews de fournisseurs officiels d’énergie
16	<i>Charles Woitiez</i> Prescription inspirante
56	<i>Karine Guyon</i> Baroudentrepreneuse

Le sommaire	
AUTOUR	Ceux qui comptent dans le parcours d’un entrepreneur
22	Voyage autour de <i>Philippe Comte</i>
COULISSES	Portfolio
34	Chez <i>0A1710</i> , dans Les Ateliers de l’Orfèvrerie d’Anjou
MADE IN	Ils ont créé un produit
26	<i>Michel Houdou</i> raconte S ³
62	<i>Nicolas Bécam</i> raconte le Choc’O Roi
INSPIRATION	Interview
42	<i>Guy R. Cloutier</i> L’engouement québécois
ÊTRE ENTREPRENEUR DE SA VIE	Pas chef d’entreprise et pourtant entrepreneur
	<i>Laure Perchepied</i>
	<i>Elio Panagos</i>
70	<i>Marie-Hélène Baert</i>
	<i>Charles Diers</i>
DÉNOMINATEURS COMMUNS	24 entrepreneurs, 24 histoires différentes mais quelques dénominateurs communs
72	
MÉTIER	Mais que font-ils (à part entreprendre) ?
73	



Louis-Marie Pasquier (Réseau Entreprendre), Mordu de la première heure
Marie-Hortense Béchu-Delatouche (Peptine)
et **Thibault Beucher** (Réseau Entreprendre) pour la promotion / diffusion,
Aurélie Jeannin (La Petite Maison à Plumes) pour la création éditoriale et l'écriture,
Florian Lollier (Peptine) pour la création graphique et la mise en page
et **Bertrand Béchard** pour les photographies.

L'AVENTURE

Amoureux de l'entrepreneuriat, nous avons décidé de raconter de belles histoires sur les entreprises et les entrepreneurs de Maine-et-Loire. Des histoires inspirantes, simples, humbles, pleines d'humanisme, de vie et d'énergie.

Mordus, c'est un autre regard porté sur l'entreprise. Vous allez découvrir ou redécouvrir la richesse entrepreneuriale du grand Anjou pour devenir nos entrepreneurs de demain ou continuer d'être ceux qui osent chaque jour.

Ce projet est né d'une famille d'entreprises, d'un travail collaboratif, d'une association de talents passionnés d'entrepreneuriat et fiers de leur territoire. Un écrivain, un photographe, un graphiste, un imprimeur et une association d'entrepreneurs se sont mis autour de la table pour partager leur regard et leur passion. Vingt-quatre entrepreneurs ont accepté d'ouvrir leurs portes et ont donné de leur temps pour raconter leur parcours, parler de leurs difficultés parfois, de leur optimisme toujours.

Vous ne trouverez aucune publicité dans *Mordus*, et le choix des entrepreneurs interviewés s'est fait au gré des rencontres et des hasards, sans aucune contrepartie financière. Les entreprises représentées ne le sont pas dans un but commercial ou publicitaire. Ce sont leurs histoires, pour ce qu'elles ont de particulier et d'universel à la fois, qui nous ont intéressés. Si vous êtes Mordus ou si vous le devenez, soyez sympas, mordez votre voisin.

Bonne lecture !

Patrick Démots

MICROMÉCANIQUE

« *Simplement, parce que je sens que c'est notre seule issue, je décroche mon téléphone et j'explique notre situation.* »

Je voulais être pilote de ligne. En 1976, lorsque j'ai passé mon bac, quelques professeurs inquiets et peu visionnaires m'ont prédit le chômage. Alors, je suis rentré aux Arts et Métiers d'Angers, et j'en suis sorti sans savoir ce que je voulais faire, mais avec une idée très précise de ce que je ne voulais pas faire : je ne voulais ni travailler en production, ni dans un bureau d'études... J'ai débuté dans le bâtiment, puis à 28 ans, j'ai suivi les yeux fermés un entrepreneur qui me proposait de reprendre son entreprise. Une expérience difficile soldée par un échec. Mais une bonne école qui m'apprend ce qu'est la réalité quotidienne d'un chef d'entreprise, en permanence au four et au moulin. Après une carrière dans le commercial, puis le marketing, qui s'achève chez Manitou, je décide de revenir à mes premières amours. J'ai 50 ans et je cherche à reprendre une entreprise angevine. Je découvre MicroMécanique.

Durant les deux premières années, en 2010 et 2011, je ne gère que de la croissance et de bons résultats. En moyenne, 60 % de notre chiffre d'affaires mensuel relèvent de commandes récurrentes, liées à du renouvellement d'outillage. C'est à la fois confortable et dangereux. En 2012, je vis une inversion de cycle. Le contexte économique n'est pas très porteur et, après une phase de palier, la décroissance nous guette. Les quatre derniers mois de l'année, qui sont traditionnellement des mois moyens, je ne m'inquiète pas encore. Les commandes sont faibles, mais je compte sur la reprise de janvier qui est un mois fort. Pourtant en janvier, la tendance n'est pas à la hausse. Février n'est pas meilleur. Je n'ai plus de travail pour tout le monde. Notre plan de charge ne cesse de diminuer. En mars, la baisse est drastique. Nos pertes sont sérieuses. J'envisage des mesures de chômage partiel ; le dossier est prêt pour cela. Je sais cependant que si je rentre dans ce processus, je bloque l'activité. Pourrons-nous nous en relever ? Je dois faire quelque chose et je dois le faire très vite. Pas le temps d'attendre les salons et de démarcher à long terme. Il nous faut engranger des commandes immédiatement. Une seule solution s'impose naturellement à moi : je dois solliciter nos clients actuels. Nombre d'entre eux sont historiques

et fidèles ; je décide de les appeler. Simplement, parce que je sens que c'est notre seule issue, je décroche mon téléphone et je leur explique notre situation. En une journée, je passe une dizaine de coups de fil, je fixe plusieurs rendez-vous. Je n'ai pas de plan. Je veux juste partager avec mes clients la situation dans laquelle nous sommes et leur demander de l'aide.

Je suis surpris, car les réactions sont immédiates et positives. « C'est vrai que c'est calme, mais nous allons trouver quelque chose. Nous ne vous sollicitons pas d'habitude sur tel produit, mais là, essayez de répondre en étant le plus compétitifs possibles et cela devrait passer. » Les clients avancent leurs commandes, nous proposons des nouveaux marchés. Chacun à sa façon cherche à nous aider. Un fidèle client, qui vit une importante phase de développement, avance et regroupe ses projets ; il nous passe commande de douze machines pour le mois d'avril. En quelques semaines, je passe des mesures de chômage partiel à des heures de travail supplémentaires pour faire face aux commandes. Nous sortons la tête de l'eau.

La solidarité territoriale et l'entraide entrepreneuriale qui se jouent me font chaud au cœur. Tout le monde préfère raconter ses *success stories*, mais la réalité de l'entreprise est tout autre. Traverser des hauts et des bas est le propre de toute organisation. Ma solution a été d'un pragmatisme absolu. Nous allions mal, il fallait agir. J'ai remis tout orgueil mal placé et j'ai fait confiance à mon instinct. Bien sûr, j'aurais pu craindre que ma démarche inquiète nos clients ou véhicule une image négative de l'entreprise. Mais étrangement, je n'ai pas pensé à cela. J'ai joué la carte de l'honnêteté, sans travestir les faits, sans honte non plus quant à la phase délicate que nous traversons.

Les jours où il faut prendre d'importantes décisions sont nombreux lorsque l'on est à la tête d'une entreprise. Certaines d'entre elles sont faciles, d'autres donnent de sérieux nœuds au ventre. J'ai eu à prendre des décisions plus difficiles encore que celle de décrocher mon téléphone pour rentrer du *business*.



À l'heure où l'on vante l'agilité des entreprises, il convient d'accepter de se remettre en question à chaque moment. On peut lancer les dés en espérant sortir un sept, ou être plus rationnel et prendre, lorsque c'est nécessaire, les décisions qui s'imposent. J'ai repris MicroMécanique en 2010 ; l'entreprise avait déjà connu quatre patrons depuis ses origines en 1938. Je ne suis qu'un passeur. Mon travail consiste à faire en sorte que les jeunes qui travaillent ici conservent leur emploi le jour où je passerai la main. Que faut-il faire pour cela ? Rester sur les

rails que l'on a imaginés à tout prix ? Ou réviser son jugement et ses plans parce que le contexte, le carnet de commandes ou le marché l'imposent ? Il faut anticiper, prévoir, tenir son cap. Mais aussi accepter que son schéma idyllique de développement prenne l'eau, savoir s'asseoir sur certaines de ses certitudes et avancer sans cesse. Le plus honnêtement possible. **M**



Valentin Delalande

CONCRETE LCDA *a cinq ans*

Cela fait deux Delalande et deux Julien. Cela complique un peu mais qu'importe. Que cela soit un peu plus compliqué que la norme, mais que cela fonctionne quand même, les trois fondateurs et dirigeants de CONCRETE LCDA ont l'habitude. Avec eux, le béton devient léger, c'est dire s'ils savent faire opérer la magie.

Pourquoi ? Pourquoi pas.
2010. Valentin Delalande, l'ingénieur de la troupe, est déjà à son compte à Cholet. Julien Delalande et Julien Gay ont des profils plus commerciaux et travaillent dans des grosses industries. Chacun sa vie et pourquoi pas rester comme ça ? Sauf que pourquoi pas, aussi, reprendre une entreprise ? S'associer ? Se lancer dans le monde absolument inconnu du béton décoratif ? Oui, pourquoi pas ? Valentin Delalande raconte : « Dans le cadre d'un projet, je suis amené à sourcer des pièces en béton. Je rencontre alors La Compagnie des Arts à Andard. Ils sont trois salariés, plutôt dans le domaine artistique. L'entreprise ne se porte pas bien... » Voilà, le béton est entré dans la vie de Valentin. Le pas suivant, c'est le coup de fil à son frère. 2010 devrait être une sacrée année.

Rien.
Ou alors vraiment trois fois rien.
La décision est rapide. Quelques mois seulement après cette découverte, les trois compères sont associés,

repreneurs du fonds de commerce, du stock et des trois salariés de La Compagnie des Arts. Ils sont à Montreuil-Juigné. Sans rien. Et même sans moins que rien puisqu'un incendie a ravagé les locaux de l'ancienne structure quelques jours avant le rachat. Valentin Delalande revient sur ce début, celui où l'on se sent juste au bord du précipice : « Nous arrivons donc ici, à Montreuil-Juigné, avec rien ! Pas de base clients, pas de comptabilité, pas de produit, pas de marché. Nous ne connaissons pas un architecte, pas un designer, pas un magasin de meubles. Nous ne sommes pas des passionnés de béton, d'architecture d'intérieur, de mobilier. Au mieux, de nos précédentes expériences professionnelles dans la banque et l'agroalimentaire, nous savons comment aller chercher de l'argent ou comment fabriquer des petits pots ! Côté béton en revanche, tout est à faire. »

Le déclic DA
« Nous nous disons que nous allons faire du mobilier intérieur en béton. Nous décidons de créer une marque forte pour nous positionner sur un univers haut de gamme. Pour cela, nous décidons d'embaucher un DA, directeur artistique. » C'est là que Matali Crasset, designer mondialement reconnue, rejoint l'équipe. Matali Crasset à Montreuil-Juigné ? La chance sourirait-elle aux audacieux ?

« Nous avons une copine attachée de presse à qui nous demandons de nous donner les noms des dix designers les plus réputés. Nous les contactons tous et cinq viennent nous voir. Nous choisissons Matali qui avait une affinité forte avec la matière. Et Matali nous choisit, peut-être parce que nous n'y connaissions rien ! Je crois qu'elle a adhéré à notre dimension entrepreneuriale. »

L'intégration de la designer permet de pénétrer un univers haut de gamme et apporte une caution importante. « Cela nous a légitimés et nous a permis très concrètement de décrocher des rendez-vous. Matali a été une vraie chance pour nous. »

Les premières décisions.
« Au début, tout est parti dans tous les sens. Rapidement, il nous fallu classer, structurer, réorganiser nos fonctions à tous les trois. » La Compagnie des Arts devient Light Concrete Design Art qui se simplifie finalement en CONCRETE LCDA, le nom actuel. « Notre premier travail a été de décliner différentes marques afin de structurer notre offre. » Quatre pôles prennent forme : Concrete Collection d'où sort une première ligne de produits à destination des revendeurs ; Concrete Fab qui propose un savoir-faire et des produits prêts à poser pour les murs et les sols, à destination des prescripteurs ; Concrete Hub, une communauté



sur internet autour du béton avec des photos, des articles, des contributions diverses et variées, pour augmenter la visibilité ; et enfin, Concrete Lab, un espace d'expérimentation qui permet de faire rayonner le béton au-delà de l'univers du design et de l'architecture. La structuration en quatre pôles permet aussi de générer différentes sources de clients.

Première année coriace.

Malgré l'envie et le travail acharné, les débuts ne sont pas simples. Julien Delalande et Julien Gay officient à Lyon, Valentin Delalande est à Montreuil-Juigné. « *Nous avions les mêmes charges qu'aujourd'hui, le même foncier, mais avec un chiffre d'affaires de zéro ! La première année, nous étions à un mois de ne plus pouvoir verser les salaires.* » L'organisation mise en place découle directement d'une culture grand groupe et s'avère inadaptée : « *Julien Gay était directeur administratif et financier, Julien Delalande, directeur commercial et j'étais directeur technique. En fait, nous étions directeurs de nous-mêmes, tant nous étions peu dans l'entreprise !* » Lauréats du Réseau Entreprendre dès 2010, les trois associés demandent de l'aide ; un Groupe d'aide à la décision composé de chefs d'entreprise, apporte son regard et propose des réaménagements. « *Nous avons allégé notre structure. J'ai pris les volets*

administratif et technique. Julien Gay est passé commercial prescripteurs et Julien Delalande, commercial revendeur. Et nous sommes allés sur le terrain à 100 %, à l'ancienne ! Plus de mails derrière son PC mais des rendez-vous, des rendez-vous, des rendez-vous.

« *Plus de mails derrière son PC mais des rendez-vous, des rendez-vous, des rendez-vous.* »

Au bout de cinq ans.

En cinq années, le projet initial a évolué. Le projet de création de mobilier design distribué par des réseaux de revendeurs existe toujours mais a aussi cédé de la place aux projets d'agencement sur-mesure à destination des prescripteurs. « *Nous avons un savoir-faire et une notoriété qui sont reconnus dans le milieu. Nous faisons de la qualité. Maintenant, nous nous dirigeons vers plus de volume. En octobre dernier, lorsque nous avons bouclé notre quatrième exercice, nous étions à 2 millions de chiffre d'affaires. L'objectif est fixé à 6 pour 2018. L'industrialisation et l'export sont nos deux leviers.* » Pour les trois fous lancés à corps perdus dans un univers inconnu, dans un coin du 49,

le plaisir est réel d'être aujourd'hui 23 dans l'entreprise, en France, mais aussi à Londres et à Amsterdam, et de travailler pour Dior, Givenchy, IKKS, le groupe LVMH... « *Nous faisons 30 à 40 rendez-vous de prospection par semaine ! En cinq ans, nous nous sommes construits une formidable base de clients à qui demain nous pourrions peut-être vendre autre chose que de la matière béton.* »

Les forces.

Au moment du Groupe d'aide à la décision, la question de la gouvernance est rapidement posée. Peut-on diriger à trois ? « *Être trois à la tête de l'entreprise nous a été reproché, mais nous continuons de voir cela comme une force. Nous sommes toujours deux contre un, cela permet de trancher. Chacun a son domaine, personne ne marche sur les plates-bandes de l'autre. Être trois, c'est aussi abattre trois fois plus de travail. Nous n'aurions pas pu faire tout cela en embauchant. Et puis, lorsque c'est plus dur, il y en a toujours un pour remonter le moral de l'autre.* »

Des locaux à Montreuil-Juigné, un marché à Paris et à l'étranger, des associés à Lyon, la distance est-elle un problème ? « *Je crois que c'est une force aussi. Julien Delalande est toujours à l'étranger, Julien Gay est à Paris, car c'est là qu'est notre business. Moi, je suis ici à Montreuil-Juigné. Cela correspond à nos besoins.*

Et puis, lorsque vous êtes tout le temps ensemble, le risque est de refaire la stratégie tous les deux jours. Là, nous ne parlons jamais stratégie à deux ou au téléphone. Nous attendons toujours le Codir mensuel pour poser les sujets, en débattre et trancher à trois. Le reste du temps, nous avançons. Chacun a son plan d'actions et ses dates à tenir. »

Les leçons.

Quand on souffle sur ses cinq bougies, on a le droit de se retourner pour voir ce qui a carrément raté et ce qui a vraiment bien fonctionné. À ce jeu-là, Valentin Delalande répond par deux mots clés : travail et partage. Auxquels il rajoute un brin d'inconscience. « *Nous avons fait des investissements lourds, nous bossons comme des malades, nous prenons des risques tous les jours pour croître, mais nous ne nous mettons pas une pression de fou pour autant. Il y a deux écoles : tout préparer, se poser 50 000 questions et finalement, ne pas oser y aller, ou se jeter à l'eau, préparés mais pas trop ! Les chiffres sont des indicateurs importants qu'il faut prendre en compte, mais le feeling est aussi primordial. Nous avançons comme cela. De toute façon, quand on se lance, cela ne se passe jamais comme prévu !* »

Côté partage, il insiste sur la nécessité d'être épaulé. « *Lorsqu'on est*

seul – même à trois – on peut vite s'enfermer, ne pas parler autour de soi de ses problèmes d'entreprise pour ne pas passer pour un mauvais. Au Réseau Entreprendre, nous avons été très entourés. Nous pouvions tout dire, écouter, partager. »

« *Les chiffres sont des indicateurs importants qu'il faut prendre en compte, mais le feeling est aussi primordial.* »

Si c'était à refaire.

Côté stratégie d'entreprise, Valentin Delalande estime *a posteriori* qu'ils ont sans doute sous-capitalisé au départ. « *Nous avons tout mis dans l'entreprise, tout notre argent. Mais nous aurions peut-être dû en mettre davantage. Nous serions allés plus vite, cela aurait été plus confortable, car nous ne nous sommes pas payés pendant deux ans. Nous nous sommes toujours conduits en bon père de famille. Un sou est un sou. Nous l'avons peut-être joué un peu trop "petit bras", "à la française", prudents. Pour autant, c'est notre façon d'être. Nous n'avons pas de business plan à 30 millions. Certains diront que nous manquons peut-être d'ambition !* »

Vive la galère.

Lorsque l'on bosse 70 heures par semaine et que cela devient compliqué de jongler efficacement entre la vie personnelle et la vie professionnelle, la question ultime peut se poser : pourquoi entreprendre ? Le goût du risque, l'envie d'autonomie, un héritage familial... « *Pour nous trois, fils d'entrepreneurs, l'entrepreneuriat était déjà dans notre culture. Nous sommes une famille d'entrepreneurs. C'est une grande chance d'avoir dans son entourage des personnes qui vous disent "Vas-y, lance-toi, ça va marcher. Et si ça ne marche pas, tant pis !"* » L'entrepreneur est funambule. Occupé à gérer le présent et à anticiper l'avenir, optimiste lucide, enchaîné libre à son entreprise. « *Il y a des hauts et des bas, des jours où l'on voit tout en rose et des jours très noirs. Mais quand c'est parti, c'est parti. Il faut y aller ! Avoir une entreprise ne permet plus de se dire "J'en ai marre, j'arrête."* Nous n'avons pas la liberté de changer, car nous avons une responsabilité vis-à-vis de nos salariés, qui nous le rendent bien par leur implication depuis le premier jour. Il y en a qui ont acheté une maison ! »

Un peu masochiste le chef d'entreprise ? Valentin Delalande conclut : « *Finalement, nous sommes contents d'être dans une si belle galère !* » **M**





Anne-Cécile
Delatouche

Céline
Lollier

/ Génération / / slasheuses /

KIDIKLIK

Il faut se l'avouer. En matière d'énergie (votre énergie), les enfants sont tout à la fois des petits vampires et des super boosters. S'ils vous laissent parfois essorés à la fin de la journée, ils vous donnent aussi envie de bouger et d'explorer. Lorsqu'elles donnent naissance à leurs premiers enfants, Anne-Cécile Delatouche et Céline Lollier se trouvent face à une faille spatio-temporelle en matière de loisirs : « Si vous habitez à la campagne, vous n'êtes informés que des lotos et sorties à la ferme ; en ville, des expos et pièces de théâtre. Et encore, il est souvent trop tard lorsque vous découvrez le bon plan dans une quelconque parution papier. »

Parce qu'on n'est jamais mieux servi que par soi-même, les deux mamans se transforment en super-slasheuses : web-rédactrices / testeuses de loisirs / dénicheuses de bons plans / chefs d'entreprise et fondent KidiKliK, une plateforme web qui recense les sorties environnantes pour vous et vos enfants. Du payant et du gratuit, à la ville ou à la campagne, musée, pêche, théâtre, intérieur ou plein air, à une heure de chez vous, pour les week-ends, les mercredis après-midis et les vacances où vous ne pouvez pas vous envoler pour Miami.

100 % néo-entrepreneuses, Anne-Cécile et Céline ont inventé l'offre qui leur manquait et le métier qui leur fallait : « L'aventure KidiKliK est un formidable accident de la vie ! Ce projet n'était pas un rêve de longue date. Il a pris forme au fil du temps. Nos impératifs étaient de parvenir à en vivre et d'équilibrer nos vies personnelles et professionnelles. »

Pour ces deux défricheuses, le web est cette Amérique où tout est possible pour qui cherche un peu. Et la conquête ne fait que débuter puisque KidiKliK se déploie désormais à l'échelle nationale. Quelques slash de plus pour Anne-Cécile et Céline, désormais développeuses / recruteuses. Et toujours ouvreuses d'horizons. **M**

« L'aventure KidiKliK
est un formidable
accident de la vie ! »

60% d'enthousiasme
25% de folie
15% de raison



Charles Woitiez

PRESCRIPTION INSPIRANTE

Ma mère m'a dit un jour qu'à un mariage, il faut nécessairement des nappes blanches. J'étais en verve ce jour-là et je lui ai répondu que personne ne m'obligerait à mettre des nappes blanches. Même le jour de mon mariage. *Totally rebel attitude.*

Je me demande si les parents de Charles Woitiez lui ont dit un jour que pour aller travailler, il était impératif de porter un costume sombre avec une cravate. Ce à quoi Charles aurait répondu : « *Que nenni, si je veux être chef d'entreprise et porter une casquette, qui m'en empêchera ?* » Et serait venu ce jour ensoleillé de mars, où Charles descend les marches de l'Hôtel Bessonneau où sont installés les bureaux de sa société, DMVP, en jean, baskets et casquette vissée sur la tête. « *Mais où sont les codes ?* » aurait geint ma mère.

Mordue

Charles, je ne poserai aucune question sur le chiffre d'affaires de votre entreprise. Ce qui m'intéresse, c'est votre histoire, ce qui fait de vous un entrepreneur heureux. C'est un beau projet, non ? Alors, nous allons discuter, vous allez me raconter votre parcours, cela va me donner la banane et je sortirai d'ici regonflée à bloc. Je rentrerai au bureau et j'écrirai cette interview pour que votre histoire donne la banane à d'autres. Plein d'autres. Ceux qui ont déjà la patate, ceux qui l'ont perdue, ceux qui la cherchent. Parce qu'il existe plein de raisons d'espérer, vous ne trouvez pas ?

J'aurais adoré commencer notre rencontre ainsi, mais la vérité est que je fais toujours plus la maline derrière mon écran d'ordinateur que devant mon interlocuteur. En vrai, j'ai été beaucoup plus sobre, j'ai affûté mon stylo et ouvert grand grand mes oreilles. Pour passer un bon moment à écouter une belle histoire. Qui donne plein de raisons d'espérer.

Charles, à quel moment naît chez vous l'envie d'entreprendre ?

Charles Woitiez

C'est un peu un mystère... D'aussi loin que je me souviens, j'ai toujours voulu créer ma propre entreprise. Mon père était à son compte en tant qu'assureur, mais je ne peux pas dire qu'il avait une forte dimension entrepreneuriale. Et il n'y a pas d'autres entrepreneurs dans ma famille. Mais il y a des pharmaciens...

Mordue

Quelle a été la première pierre sur votre chemin entrepreneurial ?

Charles Woitiez

Je crois que cela a débuté dès ma première expérience professionnelle, chez Dirickx. J'avais 26 ans, je sortais de l'ESSCA. Dans cette entreprise de la Mayenne, j'ai appris ce qu'est une entreprise dans toutes ses dimensions. Cela a été extrêmement formateur. Parce qu'il faut être honnête, aussi bonne soit votre école, vous y apprenez à réfléchir, mais pour tout le reste, rien ne vaut l'expérience de terrain. J'y ai passé sept belles années, en France et en Angleterre.

Mordue

Qu'en avez-vous retenu ?

Charles Woitiez

Jacques Dirickx a beaucoup compté dans ma compréhension de l'entreprise. Il avait une vraie stratégie, il était très visionnaire. Il avait anticipé les développements en Tchécoslovaquie, en Chine. Grâce à lui, j'ai appris l'importance de la stratégie pour fédérer et emmener avec soi. J'ai aussi découvert à quel point la dimension sociale de l'entreprise était primordiale. Le premier objectif affiché chez Dirickx était : « Maintenir et développer l'emploi en sud Mayenne. » À l'époque, je me souviens même dit que ça n'était pas du tout un objectif pour une entreprise ! Gagner de l'argent, ça c'était un objectif ! Aujourd'hui, je comprends la puissance de ce qu'il a voulu dire... Cette vision m'a donné une base. Le jour où j'ai créé mon entreprise, j'ai veillé à cette dimension humaine. Il faut faire attention à ses équipes, comme dans une famille. Nous passons tous beaucoup de temps au travail. Il faut prendre soin les uns des autres.



Mordue

Quelles sirènes vous éloignent un jour des clôtures, portails et autres grillages Dirickx ?

Charles Woitiez

À un moment donné, alors que j'étais en Angleterre, l'entreprise a fait le choix du développement en Chine. Cela a eu un impact significatif sur les investissements outre-Manche. Tout devenait plus compliqué. Et puis, ma femme étant enceinte, nous avons eu envie de rentrer en France.

Mordue

Vous êtes rentré à Angers, vous êtes associé et avez réalisé votre rêve en créant DMVP ?

Charles Woitiez

Oui, mais cela a pris sept ans ! Une fois arrivé à Angers, je me suis demandé ce que j'allais bien pouvoir faire. J'ai commencé par appeler un copain qui avait monté sa boîte pour qu'il me conseille sur la marche à

suivre. Comment faire ? Où aller ? Par quoi commencer ? Lui pratiquait du conseil en pharmacie, en gestion d'exploitation. Je propose de le mettre en relation avec des pharmaciens ; ils sont nombreux dans ma famille, du côté de ma mère. Le pas vers notre association se fait ensuite naturellement. Tout mon parcours repose sur des rencontres et des opportunités, parfois improbables. Je n'avais rien écrit à l'avance.

Mordue

Sept ans pour que DMVP soit sur les bons rails, cela vous a semblé long ?

Charles Woitiez

Être chef d'entreprise, cela se construit dans le temps. C'est une course de fond, avec une prime à la persévérance. Il faut tenir. On m'avait annoncé : « *Il faut sept ans pour que ça roule.* » Moi, je métais dit qu'en bossant dur, nous mettrions moins de temps. Et nous avons mis sept ans, de 2003 à 2010, comme tout le monde ! Il faut être patient, s'accro-

cher. Il faut aussi que l'environnement familial accepte l'aventure. Nous, nous avons vendu notre maison pour vivre en location. Au début, aucun des associés ne pouvait se payer. Il faut accepter le risque, être conscient que l'on peut gagner mais aussi perdre.

Mordue

L'association ne vous a jamais effrayé ?

Charles Woitiez

Notre histoire s'est écrite à quatre ; cela s'est fait comme ça. Lorsque DMVP s'est vraiment lancée, David et moi avons pris en charge la gestion de l'entreprise. Lui à Paris et moi à Angers. La distance a été un vrai avantage. Elle concentre sur l'essentiel en évitant de discuter de ce qui n'a pas d'enjeu majeur. On ne perd pas de temps à savoir quelle imprimante on doit acheter. L'association, soit elle ralentit, soit elle décuple. Nous, cela nous permet d'avancer plus vite. C'est aussi plus facile de gérer une équipe en solo.

LES RAISONS D'ESPÉRER

PRESCRIPTION INSPIRANTE

Je suis le référent. Et puis, nous avons deux caractères forts. Au quotidien, cela aurait "clashé" ! Cela n'a pas non plus été un long fleuve tranquille, mais nous avons surmonté nos difficultés. On passe mieux les crises des vieux couples à distance ! Notre principale force est dans notre complémentarité. Nous envisageons les problèmes sous des angles différents, c'est une richesse formidable.

« *Je crois que mon envie a toujours été de monter une aventure, avec d'autres. Entreprendre signifie "prendre ensemble".* »

Mordue

Que diriez-vous à un entrepreneur qui pense que pour créer, il faut avoir soit de l'argent soit du réseau ? Et que sans l'un ou l'autre, rien n'est possible.

Charles Woitiez

Je n'avais aucune fortune familiale. Je n'avais pas non plus de financement. Ma chance a été de faire de bonnes études. Avoir une famille d'entrepreneurs qui vous lègue quelque chose peut offrir un terreau fertile. Mais si cela peut être un accélérateur, ça n'est en rien une condition *sine qua non*. Lorsque nous avons lancé le *e-learning*, nous avions besoin de fonds pour développer. Nous sommes partis en quête d'investisseurs. En deux mois, nous avons trouvé nos fonds. Pour créer une entreprise et être un bon chef d'entreprise, il faut être optimiste. Il faut penser que demain peut être meilleur qu'aujourd'hui. Cela n'a rien à voir avec le fait d'avoir de l'argent. Il faut avoir de l'envie. Il existe des fonds colossaux aujourd'hui qui n'at-

tendent que des gens et des projets intéressants. La question cruciale est celle de l'envie. Avez-vous envie ?

Mordue

De quoi aviez-vous envie, vous, en créant « Ma formation officinale » ?

Charles Woitiez

L'idée n'est pas née tout de suite. Pendant plusieurs années, mes associés et moi avons travaillé dans le conseil aux pharmacies, avec un business aléatoire malgré la progression. Après cinq années à tourner dans les pharmacies de France, nous avons appris à mieux connaître les besoins de notre cible. Les pharmaciens ne sont pas des vendeurs.

On devient préparateur en pharmacie parce qu'on veut aider les autres. La motivation est d'ordre social. Un pharmacien vend grâce à ses compétences, son écoute, son conseil, la relation qu'il crée. Cela n'a rien de marchand. Au moment où nous réalisons cela, nous rencontrons une pharmacienne qui écrit dans une revue pour former à distance des pharmaciens. C'est à partir de là que l'idée de concevoir des modules d'*e-learning* pour les pharmaciens commence à germer. Au-delà de notre offre, je crois que mon envie a toujours été de monter une aventure, avec d'autres. Entreprendre signifie « *prendre ensemble* ». La logique de travail est collective. Le patron avec son gros cigare et sa grosse voiture est mort ! Il faut faire en sorte que les gens aient envie de venir travailler. Cela passe par l'écoute, la reconnaissance, le partage. Je crois qu'il faut payer correctement les gens. Je crois aussi beaucoup aux politiques d'intéressement. Il me semble normal que la richesse générée par les uns et

les autres revienne aux uns et aux autres. Il faut accepter de partager, le bon comme le mauvais. Les gens s'en souviennent dans les moments difficiles. Et puis, je crois que la première des choses est d'avoir une stratégie. Il faut avoir un objectif pour emmener les gens avec soi. Si vous êtes maçon et que vous faites des murs, vous devez dire à vos collaborateurs quels murs vous voulez faire, quelle est votre intention. Être *leader* dans votre quartier ? Votre région ? Nous, notre objectif était d'être leader en formation *e-learning* en pharmacie. Nous savions où nous allions et nous avons fédéré les énergies dans ce sens. Cela permet aussi que les collaborateurs comprennent pourquoi, vous allez ou n'allez pas dans telle direction. Cela donne un sens et du sens.

Mordue

Malgré les sept années évoquées tout à l'heure, il y a un moment où tout s'est accéléré. Comment avez-vous géré cela ?

Charles Woitiez

Un an après le lancement de l'idée, nous mettons en ligne notre première formation. Nous grossissons assez rapidement. Nous devons nous structurer, recruter. Pour cela, nous devons demander à nos actionnaires de remettre au pot, car tout notre capital est cramé. Et puis, tout se met en route. C'est le moment. Cela fait sept ans que nous sommes associés, deux ans que nous travaillons sur ce projet. C'est juste top ! Quel moment ! Nous ne savons pas encore précisément ce que cela va donner, mais nous savons que nous allons pouvoir vivre de cette boîte. Nous gérons cela en nous structurant, mais aussi en veillant à garder l'esprit qui nous tient à cœur.

LES RAISONS D'ESPÉRER

PRESCRIPTION INSPIRANTE

« *Work hard, play hard* », comme disent les anglosaxons. L'ambiance est capitale.

Mordue

Comment définiriez-vous votre entreprise aujourd'hui ?

Charles Woitiez

C'est un endroit où nous vivons une aventure partagée. Nous avons un projet commun, une même envie. Nous sommes attentifs les uns aux autres. L'important est que chacun soit heureux de venir travailler chaque jour. Une fois par an, nous partons en séminaire, pour passer du temps ensemble. Avec tout de même un point de vigilance qui me tient beaucoup à cœur : on ne déborde pas sur la sphère privée. Je ne veux pas tomber dans le travers de certaines grosses boîtes américaines qui donnent tout, mais à qui vous devez tout en retour. Ici, il n'y a pas d'obligation et pas de nécessité de se justifier si on n'a pas envie de participer au séminaire annuel ou d'aller boire un verre. On se moque aussi du *dress code* ! Ça, ça me vient de l'Angleterre.

« *Une fois par an, nous partons en séminaire, pour passer du temps ensemble. Avec tout de même un point de vigilance qui me tient beaucoup à cœur : on ne déborde pas sur la sphère privée.* »

Je me souviens d'une gothique qui était la meilleure comptable qui soit ! Tout le monde se fichait de son style, seules ses compétences comptaient.

Ici, nous valorisons la diversité. Nous représentons la population française ; il y a toutes les religions, toutes les cultures, tous les bords politiques. Nous sommes 41 personnes différentes et c'est là toute notre richesse. Nous avons en commun d'accepter la différence des autres. Je suis très soucieux de cet aspect. Lorsque je recrute quelqu'un, je fais un premier entretien puis, pour la *short list*, j'organise un temps plus informel pour discuter, boire un café, dans un environnement différent où toute l'équipe peut s'associer. L'idée est de recruter des personnes avec lesquelles chacun a envie de travailler, et inversement. Les techniques s'acquièrent toujours ensuite. L'essentiel est d'avoir envie d'être ici. Nous choisissons nos collaborateurs autant qu'ils nous choisissent.

Mordue

En 2014, vous quittez vos bureaux de la Technopole pour le superbe Hôtel Bessonneau, à Angers. C'est le contraste qui vous attire alors ?

Charles Woitiez

Comme pour tout le reste, l'aventure de ces bureaux est le fruit des rencontres et des opportunités. À l'issue d'un gros partenariat, nous sommes passés de 80 à 400 clients. À ce moment-là, je recrutais une à deux

personnes par mois. Il nous fallait trouver des locaux pour nous stabiliser et nous consolider. Sans compter que nous avions goûté à tous les plats

du Super U près du bureau ! Nous avons emporté l'Hôtel Bessonneau aux enchères. C'était absolument spectaculaire, inédit, improbable ! J'aime le contraste entre notre esprit *start'up* et la dimension historique du lieu. Nous sommes un élément de l'histoire de ce bâtiment ; il était là avant nous et sera là après nous. Il a fallu un peu de temps à certains pour s'y habituer, car c'est un endroit chargé. Mais on s'y fait ; je ne sais pas dire si c'est triste ou heureux d'ailleurs. C'est notre lieu de travail.

Mordue

Quelles sont les meilleures raisons d'espérer lorsque l'on est entrepreneur ?

Charles Woitiez

C'est une vie riche et bien remplie. Il y a toujours des choses à faire, des personnes à rencontrer. Tout ceci est stimulant intellectuellement et humainement. Mon rôle est de fixer la stratégie et d'animer. Je dois faire en sorte que les gens aient plaisir à être là. Entendre des rires au bureau est un plaisir pour moi. Et puis notre liberté est fabuleuse. Elle n'est pas dénuée de contraintes bien sûr, mais je savoure chaque jour ce luxe immense de faire ce que je veux faire et d'organiser mon temps comme je le souhaite. Je connais beaucoup de chefs d'entreprise qui sont happés par leur entreprise. Je me souviens moi-même d'une traversée en petit train de Saint-Jean-de-Luz, en famille, avec l'oreille collée au téléphone pour régler des problèmes ! Plus jamais ça ! En France, lorsque l'on part du bureau avant 19 heures, c'est qu'on est fatigué. En Angleterre, lorsque l'on part

« *Je savoure chaque jour ce luxe immense de faire ce que je veux faire et d'organiser mon temps comme je le souhaite.* »



après 18 heures, c'est qu'on est mal organisé ! Je me suis fixé certaines règles : je ne travaille ni le soir, ni le week-end, ni pendant les vacances. Je consulte quotidiennement mes mails, mais je cloisonne et lorsque je suis au bureau, c'est non-stop. Je ne fais pas un peu des deux. Je suis là où je suis. Il faut savoir lever le pied, ne pas être tout le temps au taquet. Et ça, c'est toujours plus facile lorsque l'on a de bonnes équipes. Déléguer est intéressant pour tout le monde. Une entreprise ne devrait jamais se réduire aux compétences du chef d'entreprise.

Mordue

Ce jour-là, Charles Woitiez me racontera plein d'autres choses inspirantes et "boosteuses" d'énergie. Ça n'est pas que je veux vous cacher quoique ce soit, mais il est toujours bon de ne pas tout dire. Histoire de garder un peu de mystère. Et de tenir le calibrage de cette rubrique aussi. Je retiendrai que, définitivement, le chemin se construit en marchant. Et que chacun est libre d'entreprendre, pour créer la vie qui le fait rêver. On peut donc travailler et y prendre du plaisir. Non, mais vraiment maman, tout fout le camp...





LE PREMIER PATRON

Dominique Gicquel

LE PÈRE

Yves Comte

J'ai travaillé douze ans dans un cabinet d'expert-comptable avant d'entreprendre. Je suis un autodidacte. Je n'ai pas le Bac, juste un BEP comptabilité. En 1980, à 19 ans, je suis entré dans un cabinet comptable où le patron, Dominique Gicquel m'a appris le métier. C'est lui qui m'a fait découvrir le monde de l'entreprise et m'a bien fait comprendre que pour y arriver, il faut bosser.

Mon arrière-grand-père, mon grand-père et mon père étaient charcutiers. J'ai vu naître l'entreprise alors que j'avais neuf ans, quand mon père et son associé ont décidé de se recentrer sur leur activité traiteur pour ne pas mourir avec tous les autres charcutiers qui payaient le prix de l'arrivée des grandes surfaces. J'ai toujours vu mon père beaucoup travailler. Il a été un modèle pour moi. Un dimanche après-midi, je lui ai dit que j'avais fait le tour de mon métier de comptable et que je souhaitais intégrer une structure en tant que RAF ou DAF, ou alors reprendre une entreprise. Lui avait deux options d'ici la retraite : vendre à la concurrence ou me transmettre.

Trois mois après notre discussion, il m'a dit :

« *Si tu veux, tu prends ma place...* »

Je suis rentré comme RAF, en 1992, puis il a pris sa retraite trois ans plus tard. De bout en bout, mon père m'a fait confiance.

LA FORCE DES AUTRES Le CJD

Dans le cadre de mon métier de comptable, je côtoyais beaucoup de chefs d'entreprise. Mon père était entrepreneur, mon grand-père était commerçant charcutier. Quand j'ai décidé de me lancer, à 32 ans, je me suis simplement dit *"pourquoi pas moi ?"* J'avais l'impression que je pouvais y arriver. Mais je ne connaissais pas bien le métier de chef d'entreprise. La responsabilité que cela représente, le management... Jacques-Antoine Cesbron m'a rapidement conseillé d'intégrer un réseau. Je suis entré au CJD pour me former au métier de dirigeant. J'y ai découvert des valeurs très fortes d'amitié, de professionnalisme, de solidarité, de fraternité même. Les rencontres permettent de brasser des idées, de penser, de faire réfléchir. Et de trouver les bonnes réponses pour soi.

AUTOUR



RESTORIA

L'ÉPOUSE

Christine

Mon épouse m'a toujours laissé libre de faire ce que je veux. Lorsque j'ai émis l'idée de reprendre l'entreprise familiale, elle ne m'a pas dit « *Tu es fou !* » ou « *On ne va plus te voir à la maison !* » Non, elle m'a fait confiance et m'a conforté dans mon choix : « *Si tu penses que c'est la bonne décision, fais-le.* » Elle n'a jamais travaillé dans l'entreprise, mais elle a fait partie de l'aventure à sa façon, comme Madeleine Saulou, l'épouse de Jean, et Josette Comte, ma mère, qui ont travaillé dans la société quelques années au début.

L'HOMME AU CENTRE

Daniel Noury, Jacky Héront...

Le plus ancien de nos salariés actuels est entré dans l'entreprise le 1^{er} juillet 1973, avant nous donc. Il va partir à la retraite en juillet, après 42 ans de carrière. Nous tenons beaucoup à ce que les gens se sentent bien au travail, à leur place, et qu'ils prennent du plaisir. Chaque personne fait grandir l'entreprise et grandit avec elle. Nous fonctionnons en laissant de l'autonomie, en accordant notre confiance, en donnant des responsabilités. Presque tous les membres du Codir sont actionnaires de l'entreprise. Aujourd'hui, nous sommes 640 et notre leitmotiv est intact : placer l'homme au cœur de l'entreprise.

L'ASSOCIÉ

Emmanuel Saulou

Emmanuel et moi nous connaissons depuis toujours sans pour autant être des copains. Notre association était un pari. Fonctionnerait-elle comme celle de nos pères ? Allions-nous nous entendre, nous comprendre, avoir la même vision d'entreprise ? Il y avait beaucoup de questions. Et puis, il se trouve que nous sommes parfaitement complémentaires, car nos profils sont très différents. Emmanuel est un créatif visionnaire. Moi, je suis plus cartésien. Il part dans les airs et je ramène sur terre. Et puis, surtout, notre association fonctionne, parce que nous nous faisons extrêmement confiance. Nous possédons chacun le même pourcentage de l'entreprise : aucun n'a le pouvoir sur l'autre. Chacun est expert dans son domaine et fait confiance à l'autre. La clé est là : dans la confiance mutuelle.

LA PIERRE ANGULAIRE La famille

Nos pères nous ont fait confiance en nous transmettant leur création. Je suis fier aujourd'hui de leur faire plaisir. Ils sont heureux, je crois, de voir que le bébé qu'ils nous ont confié il y a 23 ans est devenu une belle entreprise. Emmanuel et moi ressentons une responsabilité morale à l'égard de Restoria. Nous souhaitons développer et faire grandir l'entreprise familiale dans la durée, en rester les dirigeants le plus longtemps possible, jusqu'à la retraite. Bien sûr, le rêve serait que nos enfants prennent la suite... J'ai deux fils et deux filles : il se pourrait qu'il y en ait que cela intéresse. Je proposerais et ils disposeront !

Lénaïck Le Gratiet

GALILÉA

« Cette année-là, je largue les amarres. »

Nous sommes tous paramétrés par nos héritages. D'un père pilote d'hélicoptère, sauveteur en haute montagne, profondément aimant, mais face auquel on ne pleure pas sur son sort, j'ai hérité de quelques maximes fondatrices : « *Aide-toi et le ciel t'aidera.* », « *Never complain, never explain.* », « *Quand on veut, on peut.* » Lors de cette enfance nomade, toutes mes intégrations ont dû se faire en jouant des coudes. Pour toutes ces raisons, mon paramétrage premier est de me débrouiller toute seule. Cette année 2005 ira dans ce sens.

Rien dans ma lignée familiale ne me prédestinait à l'entrepreneuriat. Je ne m'étais jamais imaginée chef d'entreprise. Je dis d'ailleurs souvent que je n'ai pas créé. Je suis montée dans le bateau, par jeux de rencontres et d'opportunités. Il y a quinze ans, avec d'autres associés, dont mon ancien patron, je crée un cabinet de ressources humaines à Angers.

Le début d'une nouvelle aventure comme j'en raffole. Quelques mois après mon retour de congés maternité, mon associé, alors détenteur majoritaire du cabinet, m'annonce qu'il a accepté un poste important chez un de nos plus gros clients pour accompagner leur fusion. Et par ricochet, que je vais me retrouver seule à piloter l'entreprise. On m'a souvent fait la remarque qu'à cette annonce, j'aurais pu, au choix, m'enfuir en courant, lui en vouloir, prendre peur, abandonner. Étrangement, je n'ai rien ressenti de tout

cela. J'ai relevé les manches, comme galvanisée par la nouvelle et l'ampleur du défi à relever, et je me suis attelée à la tâche, avec une ténacité qui, peut-être, relevait aussi d'une certaine forme d'orgueil. Il fallait que j'y arrive.

Nous travaillons dur, je continue à embaucher et nous sortons de bons bilans. Dès lors, mon expert-comptable – ma bonne fée – me glisse à l'oreille que, peut-être, il est temps pour moi d'envisager le rôle de gérante majoritaire. D'un coup, une nouvelle voie, naturelle, s'ouvre devant moi.

« Par la force de son travail, il est possible d'acquérir une légitimité. »

Moi qui pensais que je ne pouvais pas être de ce monde des chefs d'entreprise, que je n'étais pas du sérail, je vois l'une de mes croyances ébranlée : il n'est pas nécessaire d'avoir de l'argent pour devenir chef d'entreprise. Par la force de son travail, il est possible d'acquérir une légitimité.

Dès lors, je consulte quelques personnes importantes pour moi et qui ont l'expérience entrepreneuriale, mes « *vieux sages* » comme je les nomme. Puis, je fais appel aux banques et entre en négociation avec l'ensemble des associés du cabinet. Je suis consciente que je rachète mon travail, mais c'est un passage obligé et je veux bien faire les choses.

Après six mois de négociations avec les différentes parties prenantes, je signe le rachat de l'entreprise et en deviens majoritaire. Un moment fort et extrêmement significatif. Cette signature marque tant la fin d'une aventure que le début d'une autre. Il est parfois bon de ne pas trop réfléchir si l'on veut passer à l'action !

Cette année-là marque un tournant décisif dans mon parcours. Je garde le souvenir d'une très grande concentration, toute tournée vers l'action et l'objectif à atteindre. Une sorte de course d'obstacles. Un long tunnel où, quel que soit l'entourage, on est finalement très seul. Je mets toute mon énergie au travail, toute ma force. Mon corps et mon esprit entiers sont orientés vers le but. Je ne pouvais pas entendre de ne pas y arriver. À plein d'égards, je passe un cap : je rachète le cabinet, je deviens coach, je célèbre mes 40 ans, je prends de la distance avec celui qui, au tout début, m'a accordé sa confiance et transmis son savoir-faire. Je m'éloigne de mon mentor pour mieux prendre ma place. Cette année-là, je largue les amarres. C'est un sentiment jouissif de liberté, mais aussi une grande solitude face à la responsabilité qui se présente.

Je suis rentrée dans le costume de la chef d'entreprise petit à petit, à ma façon. Je crois que, sans même le savoir, j'avais en moi une certaine fibre entrepreneuriale. Les nouveautés, les projets, les initiatives, j'ai toujours été partante pour les aventures. Même lorsque c'est inconfortable, j'apprécie

d'être libre de faire, de dire, de choisir sans que personne ne m'impose quoique ce soit. L'entrepreneur n'a-t-il pas toujours un léger accroc avec l'autorité ? Le jour viendra où d'autres croisées des chemins se présenteront. À nouveau, il faudra choisir une voie, s'y engager avec ardeur. Et ne pas se retourner. Le regard de la femme de 50 ans sur celle de 40 est apaisé. Finalement et défini-

tivement, je me sens plus douce, plus tournée vers les autres et plus riche de toutes mes rencontres. Je ne me sens plus dans le combat pour construire. Je ne suis pas une grande stratège qui anticipe son parcours dans les moindres détails. Je verrai ce que la vie me réserve. Si l'aventure se prévoit, je crois surtout qu'elle se vit. **M**





Michel Houdou

Dans un monde ouvert où tout semble possible, l'exceptionnel fédérateur de l'économie, du social et de l'environnement peine pourtant à paraître plausible. Si c'est beau, ce sera cher. Si ça n'est pas cher, cela sera antisocial. Si c'est beau, cela ne sera pas écologique. Si c'est écologique, cela sera moche. Nul ne se serait douté que l'exploit arriverait du côté d'une machine de dialyse à domicile qui fait l'effet du chevalier blanc surgissant de la nuit. Une machine innovante, belle, économique, écologique. Pour Michel Houdou, une mission bien au-delà de la technologie et de l'électronique.

NOM

S³, Appareil d'hémodialyse quotidienne.
Pour les 3S de simplicité, stérilité, sécurité
Société Physidia, filiale à 100 %
d'OEM Development.

MISSION

Réaliser des séances d'hémodialyse quotidienne
(cinq à six séances par semaine) courtes (deux heures)
hors centre (à domicile ou en auto-dialyse).

POURQUOI ?

Il y a chaque année,
300 000 dialysés supplémentaires dans le monde.
En France, le chiffre de 43 000 dialysés
augmente de 3,5 à 4 % par an.

Un dialysé doit se déplacer trois fois par semaine
dans un centre pour quatre heures ou plus de dialyse,
dans le contexte traditionnel.

Après une dialyse, le temps de récupération peut être
de plusieurs heures. Un dialysé peut perdre
jusqu'à 5 kilos après le traitement.

Le coût d'un dialysé représente 90 000 euros par an
à la collectivité.

SUPERS POUVOIRS

Une dialyse à domicile est plus douce pour le patient ;
elle peut être réalisée en deux heures en regardant
la télévision ou en lisant un livre. Elle permet de se réin-
sérer socialement et de renouer avec le travail.
La machine de dialyse à domicile supprime une grande
part des déplacements, les médicaments, et permet un
suivi médical plus léger. Il est écologique, compact,
mobile, simple d'utilisation.

CRÉATEUR

Michel Houdou

Comment en vient-on à créer une machine de dialyse à domicile ?

Dans le groupe OEM Development, il y a Creative
Eurecom, un laboratoire de recherche finalisée qui
travaille à partir de tout et surtout des rêves.
Il y a Crossway Technologies, qui a en charge la produc-
tion, et désormais celle de Physidia, diffuseur de matériel
médical, *start'up* depuis janvier 2011.
Je crois que cette idée a pu être concrétisée grâce aux
études de toutes ces entreprises, de notre histoire de
chercheurs, de notre quête de valeur et de sens, de notre
ferveur à poser un regard différent sur les choses, à partir
du besoin, à développer des concepts challenges,
à mélanger les technologies et les filières.

Comment naît l'idée ?

Un jour de 2010, je croise le tout premier stagiaire que
nous avons accueilli chez Creative Eurecom, en 1988.
À ce moment-là, il travaille dans la dernière entreprise
de machines de dialyse en France et a pour mission
de tester un nouveau concept. Or son entreprise doit
fermer ses portes et se retrouve dans l'incapacité d'hono-
rer ce projet. Dans la foulée de ces retrouvailles, j'appelle
son président pour lui proposer de me transférer son
contrat et son collaborateur. Suite à cela, nous créons une
première machine pour valider le concept.
Au vu des résultats, une seconde machine est dévelop-
pée pour faire des essais sur l'homme. Ces résultats étant
remarquables et le concept démontré, je propose de
racheter le brevet. Cinq ans plus tard, nous produisons
la première machine d'hémodialyse à domicile.
Je crois que l'idée naît à la croisée d'une opportunité,
d'un besoin, d'une compétence et d'une envie.
Et aussi, très souvent, d'un signal faible qu'il faut
savoir entendre.

S3 de Physidia

*La machine de dialyse à domicile
par Michel Houdou*

Michel Houdou

Pourquoi ce produit précisément ?

Le médical touche à l'humain. On crée quelque chose d'utile et même de vital. Cela donne une autre dimension à son travail. J'aime ce projet pour la liberté redonnée aux patients, pour les embauches qu'il a permis, pour l'enracinement de nos entreprises localement, pour le plaquiste qui peut refaire ses 20 km de vélo par semaine et qui a repris son travail, pour ce chef d'entreprise qui peut de nouveau se déplacer partout en France, en baladant sa machine.

Quel moment vous a fait douter ?

Le développement technique a été très rapide (deux ans), mais aussi très complexe. Nous avons travaillé jour et nuit sur ce projet. Le plus compliqué a été de trouver les ressources financières pour concevoir et développer. Cette machine de dialyse est un projet d'utilité publique, mais qui ne bénéficie d'aucune subvention. Nous n'avons fonctionné que par emprunts. Deux fonds d'investissement régionaux, Sodero Gestion et Ouest Croissance, ainsi qu'Oseo (BPI), nous ont soutenu, pour démarrer et lancer l'aventure. Plus de cinq millions d'investissements de R&D ont été nécessaires.

Quel moment vous a fait rêver ?

Le jour où nous avons connecté pour la première fois la machine à un patient était très émouvant. C'était à Lyon, en juin 2013, avec une jeune femme de 26 ans. Cinq minutes après s'être déconnectée de la machine, elle descendait les escaliers en courant, dans un état de forme surprenant et inattendu.

Quelle leçon tirez-vous d'un tel projet ?

Aucune aventure n'est un long fleuve tranquille. Une décision se prend souvent dans l'incertitude et le passage à l'action s'accompagne d'une petite part d'inconscience. Si nous savions tout avant de démarrer un projet, il n'est pas dit que nous nous y aventurerions quand même !

Il faut savoir prendre des risques. **M**





SIL
ICON
CHO
LETAIS

PUBLI IMPRESS

On en a fait une histoire de fou. Des biographies de 800 pages, des films, des posters et des discours. Messieurs-dames : Steve Jobs a fondé Apple dans son garage. D'autres pourtant ont grandi et fait grandir leur marque dans leur sous-sol. En 1980 (notez que c'est à peu près en même temps qu'Apple) (non mais), Michel Péault quitte son très-bon-mais-très-stressant job chez Chiron Viande et honore la promesse qu'il s'était faite de se mettre à son compte avant ses 30 ans. Il installe dans son sous-sol de quoi se lancer dans l'impression sur textile. Certains y voient de l'inconscience,

lui y croit, avec enthousiasme et bon sens.

« Il y a toujours du travail, même lorsque l'on croit que ça n'est pas le cas. Il faut choisir le bon angle d'attaque. Et lorsque l'on se trouve au pied du mur, on grimpe. »

En 1994, il crée la marque de vêtements Terre de marins. Là, il est très tentant de filer

la métaphore car en pays marin justement, Michel Péault est ce poisson agile qui fonctionne en ban le groupe Publi Impress et sème certaines grosses baleines. Première leçon pour survivre en eaux tumultueuses : ne jamais nager à contre-courant. « Il faut toujours aller dans le sens du marché. Dans les années 1990, lorsque la délocalisation a débuté en France, nous avions deux options : délocaliser ou faire autre chose. Dans tous les cas, cela ne servait à rien de lutter contre la délocalisation. Nous, nous avons fait autre chose : la création de vêtements, la création de marques. »

Les paris s'enchaînent et Michel Péault garde le cap (vraiment tentante cette métaphore...). Il doit ses plus belles victoires à ses plus beaux échecs dont il tire un enseignement fondateur : « À chaque fois que nous avons été en difficulté sur la création d'un vêtement, c'était parce que nous nous étions fait plaisir au point d'oublier notre cible. Il ne faut jamais perdre de vue son client. »

Un peu comme un phare à l'horizon... **M**

« Il ne faut
jamais perdre de vue
son client. »

40% de passion

30% d'audace

30% de bon sens



Michel
Péault

Christophe Thellier

GOMOUV'

L'idée à déboulonner :
un militaire ne peut pas
devenir chef d'entreprise

Christophe Thellier était commandant dans l'armée de terre. À 50 ans, il a demandé à bénéficier du programme de reconversion professionnelle pour créer sa société, Gomouv'. Cela a surpris à peu près tout le monde autour de lui. Entreprendre ou comment oser sortir du rang.

Boulon #1

Militaire et chef d'entreprise, même combat
« Je suis rentré dans l'armée à 18 ans. J'ai été moniteur de sport, entraîneur physique, chef de groupe déminage, instructeur commando, formateur, tour à tour caporal, sergent, adjudant, major, lieutenant, capitaine et commandant. Je suis allé au Kosovo deux fois. Mon métier était d'organiser, de déployer et d'animer ou entraîner. Je sais gérer de l'inconnu, des budgets et des collaborateurs, j'ai un gros sens de l'organisation. Pour le reste, le commercial, le marketing, j'apprends chaque jour. »

Boulon #2

L'amour du risque
« C'était un gros risque de quitter l'armée. Des années paisibles m'y attendaient. Je serai devenu lieutenant-colonel, j'aurai pris ma retraite à 56 ans et j'aurais consacré mon temps à ma passion : le golf ! Mais je me suis posé la question suivante : une carrière professionnelle peut-elle se limiter à une carrière militaire ? Et si je pouvais faire autre chose ? Je ne voulais surtout pas finir à gratter du papier dans un beau bureau. Pour moi, l'épanouissement passe par le risque, et l'envie d'aller de l'avant. »

Boulon #3

Un soldat ne pleure jamais
« Quitter l'armée a été une décision difficile à prendre. Redevenir "Monsieur" ne me posait pas de problème, mais me retrouver seul chez moi a été très compliqué à vivre. Là, j'ai déprimé. »

Boulon #4

Complètement barré

« Le livre de Paul Dewandre, La Parole du barrage, a achevé de me convaincre que je pouvais faire autre chose. Lorsque le barrage se fissure, certains nagent à contre-courant ou acceptent de s'entasser dans une eau de plus en plus rare et polluée. D'autres choisissent de sauter dans le torrent. En bas, ils doivent réapprendre à nager mais leur champ de vision devient infini. J'aime le sport parce que j'aime devoir me surpasser. Pour moi, un défi n'est pas une épreuve, c'est une compétition.

J'envisage l'entrepreneuriat de la même façon : je pars de rien et je m'implique à fond. »

Boulon #5

Le prestige de l'uniforme

« Lorsque vous arrivez quelque part avec l'uniforme et les médailles, vous êtes accueillis à bras ouverts. Lorsque vous revenez en tant que chef d'entreprise, il faut des mois pour décrocher un rendez-vous. Les gens regardent l'habit plutôt que l'homme. »

Boulon #6

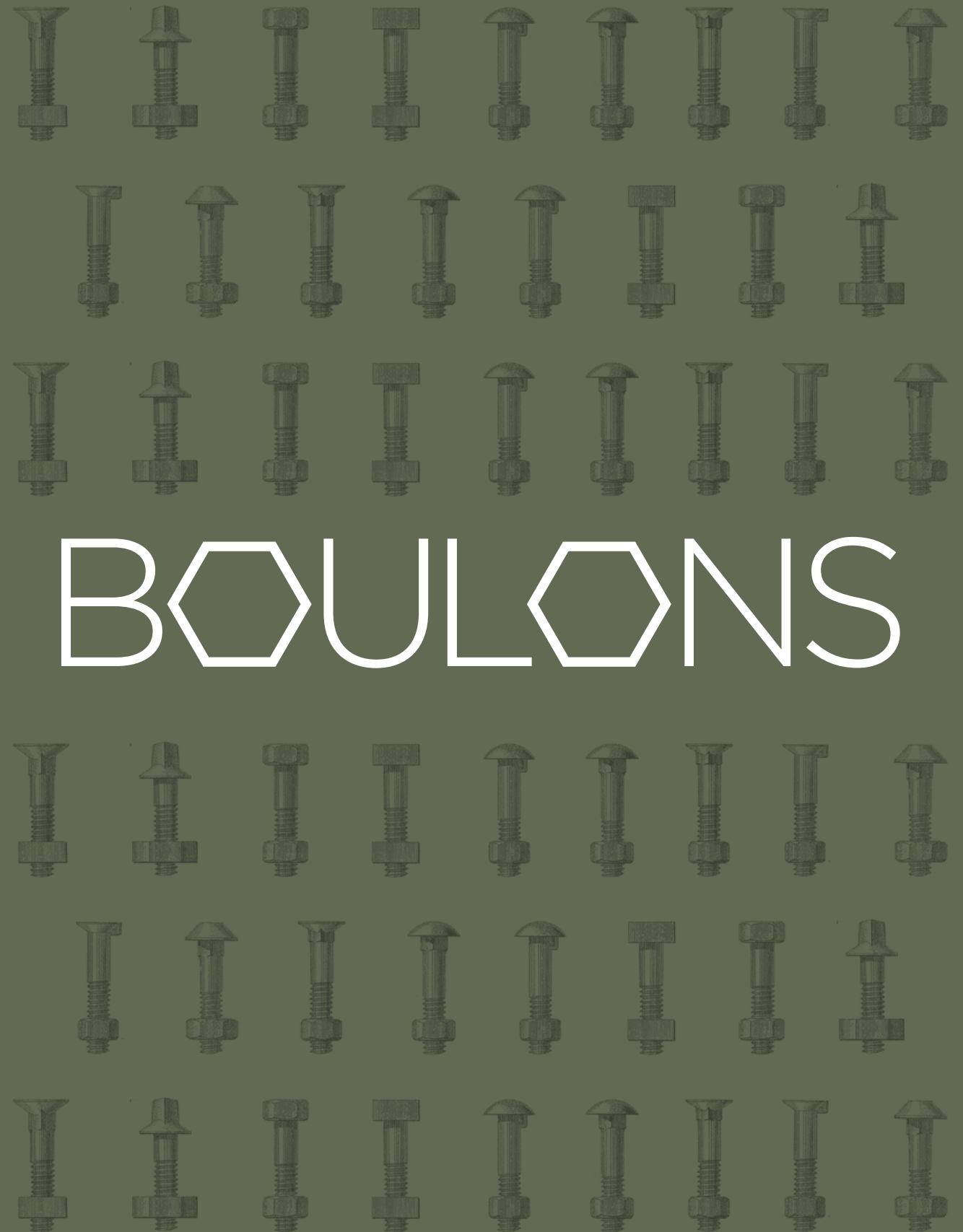
Servir

« À Angers, le Mouv'roc installé à l'étang Saint-Nicolas n'a jamais été dégradé ou taggué. J'en ai parlé un soir avec deux jeunes qui traversaient toute la ville en bus pour profiter de l'installation. Ils m'ont dit que c'était la première fois qu'on faisait quelque chose pour eux. Ma récompense est là. Me sentir utile est ma plus grande satisfaction. »

Boulon #7

On vit ensemble, on meurt ensemble

« Dans l'armée, l'humain est au centre. Il est le plus important. Lorsque l'on se retrouve dans des endroits reculés, sans télévision, on n'a pas d'autre solution que d'échanger. Cet esprit de corporation me manque. Je n'ai pas encore retrouvé cela dans ma nouvelle vie d'entrepreneur. »




~~~~~

**OA1710**  
*Les Ateliers de l'Orfèvrerie d'Anjou*

C O U  
L I S  
S E S







## COULISSES



OA1710  
Les Ateliers de l'Orfèvrerie d'Anjou

Sur le mur de l'atelier géré par Christophe Dubois, une enseigne annonce la philosophie :  
« Partout dans le monde, 24 heures sur 24, les réalisations d'OA1710 illuminent les plus beaux moments de la vie. »

Mains et visages noirs, pour produire des œuvres finement ciselées que des mains gantées oseront à peine effleurer.  
Des savoir-faire ancestraux. Des gestes. Pour des réalisations rivalisant de délicatesse et d'excellence.  
Ici, mains de fer et gants de velours s'activent pour créer "le Beau". En toute discrétion.

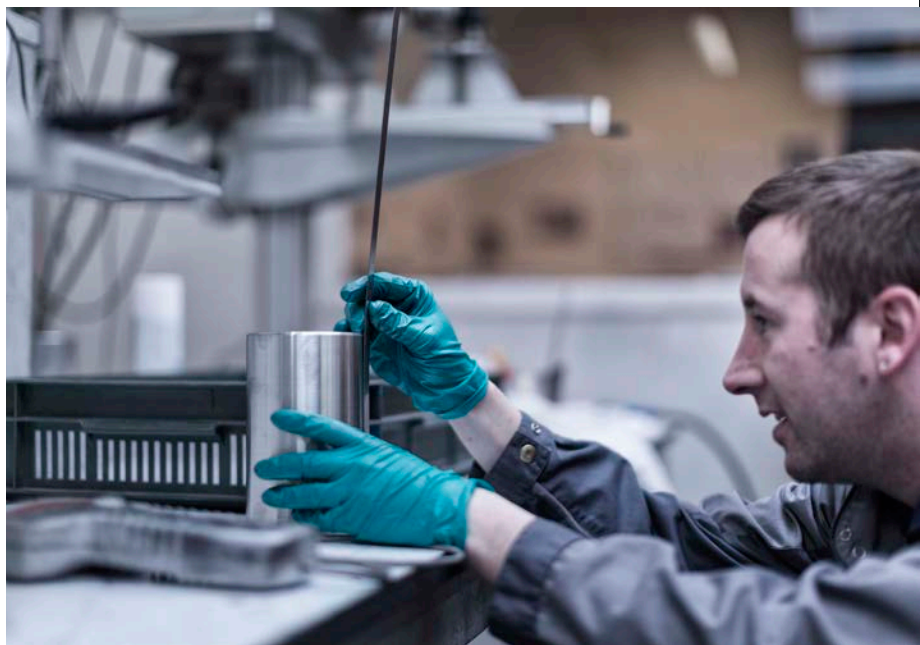








*Christophe  
Dubois*







Guy R. Cloutier, dont l'accent québécois charmant n'a naturellement pas pu passer le barrage de ces pages, superpose les casquettes : livreur de journaux à douze ans, devenu expert-comptable, inventeur et exportateur d'inventions, entrepreneur patenté, professeur d'université et conférencier, auteur, fondateur des concepts concrets d'Expert-Comptable évolutif®, Bilan Humain®, Unités de créativité® et Familles d'Entreprises®. De retour de Nouvelle-Zélande, de passage à Angers, d'une conférence jusqu'à 23 heures à un entretien à 7 heures du matin, Guy R. Cloutier enchaîne, reçoit et offre avec une énergie déconcertante. Une grosse patate croisée avec une incroyable pêche et une sacrée banane.

En quelques mots savoureux (dont le pittoresque « *Oupélai !* »), il nous présente son concept de Famille d'Entreprises, cher aux Mordus que nous sommes. Au-delà, il évoque le monde que nous partageons, celui dont nous héritons, celui qui s'effondre, celui qui se dessine. Le monde auquel il croit et qu'il s'amuse à bâtir de ses mains pleines d'énergie. Puisqu'après tout, disons-le nous une bonne fois pour toutes : tout est absolument possible.

#### L'HISTOIRE

Mon premier privilège a été d'avoir des grands-parents cultivateurs et marins pêcheurs qui avaient bac -10. Ils me disaient souvent qu'il ne suffisait pas d'avoir bac +2 +5 ou +10 : « *Si tu n'as pas de germigoine tu ne réussiras pas dans la vie !* » La « *germigoine* » n'est autre que du « *GBS* », du Gros Bon Sens. Mieux vaut être ingénieux qu'ingénieur, mais si tu as les deux c'est encore mieux ! Il faut créer sa vie au lieu de la subir. Comment ? En remplaçant l'être humain au premier plan de sa vie, en lui posant deux questions : Qui es-tu ? Que veux-tu dans la vie ?

À douze ans, alors que je vendais des journaux par moins 30 degrés, je me suis fait voler mon manteau en cuir. Il m'avait coûté les 50 \$ que j'avais réussi à économiser. Ce jour-là, j'ai dit à ma mère que je ne voulais pas de cette société-là. À partir de cet instant, j'ai eu trois rêves :

- 1- être entrepreneur de ma vie : avoir le choix de choisir, être libre et autonome ;
- 2 - voyager à travers le monde : savoir sortir de ma zone de confort pour apprendre et comprendre, moi-même et les autres ;
- 3 - avoir une vie qui a du sens : ne pas mourir dans l'ignorance de ma propre vie.

C'était donc décidé : j'allais inventer ma vie. Alors, j'ai commencé à travailler pour réaliser mes rêves. Je n'étais

pas le meilleur en sport, mais le meilleur pour fédérer les autres autour d'une cause commune. C'est ce que j'ai fait.

J'ai été auditeur chez Lafarge jusqu'à ce que je démissionne en disant : « *Je suis le patron de ma vie ! Je n'ai besoin d'aucun autre patron !* » Le 9 mars 1985, j'ai reçu mon dernier chèque en tant que salarié. Je l'ai encadré dans mon bureau. On m'a alors dit que j'étais fou ; moi, je trouve que je commençais surtout à être obèse ! Mon siège était devenu trop confortable. Alors, j'ai créé mon cabinet d'expertise-comptable et ma société de développement international, puis je suis parti au Japon. Je n'ai jamais cessé, depuis, de vouloir voyager plus loin et de donner du sens à ma vie ! Ma quête ? Comprendre pourquoi j'existe sur cette Terre.

J'ai commencé à inventer et à commercialiser mes inventions. Je me suis spécialisé dans l'impossible et suis devenu expert-comptable évolutif. J'ai travaillé pour répondre à deux besoins des entreprises : le manque de liquidités pour prendre de l'expansion, le manque de liquidités pour la recherche et le développement. J'ai donc inventé un système pour aider les entreprises à générer du cash. J'ai inventé le Bilan Humain, les Unités de Créativité Opérationnelle, les Familles d'Entreprises pour autofinancer l'innovation.

Au final, j'ai surtout promu une chose importante : j'ai remplacé l'homme au cœur de sa vie et de celle de son entreprise.

# L'ENGOUÈMENT QUÉBÉCOIS

DEVENEZ LE PATRON DE VOTRE VIE

*Guy R. Cloutier*



# Guy R. Cloutier

## LE MESSAGE

Être entrepreneur de sa vie appartient à chacun.  
Et aussi : les bottines doivent suivre les babines !

Chacun a des rêves à réaliser.  
Nous sommes ici, sur Terre, pour cela.  
Nous avons tous le droit et les moyens de créer le monde  
dans lequel nous voulons vivre, avec nos valeurs.

### Comment ?

C'est simple : en replaçant l'homme au cœur de sa vie  
et de celle de son entreprise.

### Cinq points clés

#### - 1 -

Écrivez votre rêve pour qu'il soit clair pour vous  
et pour les autres.

#### - 2 -

Cultivez le désir de réaliser votre rêve,  
en vous entourant de personnes  
qui vous sont complémentaires.

#### - 3 -

Osez sauter !  
Tout risque en vaut la peine,  
n'écoutez pas ceux qui vous diront fou ou ridicule.

#### - 4 -

Ayez de la patience et la capacité d'adaptation.

#### - 5 -

Ayez de la persévérance.  
Vous avez un projet : croyez-y et mettez-y du cœur !

Alors, chers amis, réalisez vos rêves !  
Et n'oubliez pas d'aider les autres à réaliser les leurs.

## LA FAMILLE D'ENTREPRISES

La Famille d'Entreprises® façon Guy R. Cloutier sonne le  
glas des structures pyramidales avec un *big boss* trônant  
au sommet. Elle regroupe des entreprises autour d'un pro-  
jet commun. Mais au-delà des compétences et expertises  
regroupées, le concept de Famille d'Entreprises® insiste  
sur le partage de valeurs communes. Il ne suffit pas d'être  
un bon partenaire. Dans un projet collaboratif, il faut par-  
tager un état d'esprit. Autour de la table, il faut que chacun  
ait compris l'âme et le sens du projet.

### Une famille d'entreprises regroupe :

autour d'un projet commun fédérateur  
avec des valeurs humaines partagées  
dans l'autonomie de chaque entreprise  
dans le respect de l'être humain  
et du plus faible maillon de la chaîne.

### LES RÈGLES D'OR : 3C + 3C

#### Collégialité

Les décisions sont prises unanimement,  
dans le respect de l'autonomie de chacun.

#### Clarté

Dès le début, chacun doit savoir quel est son apport  
et quelle est sa place. Lorsque l'argent rentre, il doit être  
réparti en fonction de la quote-part de chacun.

#### Considération

Même le plus petit maillon de la chaîne est valorisé.  
Personne n'achète personne.

Concertation + Communication + Coordination  
La dimension collective et collégiale impose un pilotage  
défini et rigoureux, garant de la fluidité, la souplesse  
et la richesse du système.

# L'ENGOUEMENT QUÉBÉCOIS

DEVEZ LE PATRON DE VOTRE VIE

## LES TROIS QUESTIONS

Tout le monde est-il fait  
pour entreprendre ?

Non, sans doute pas, mais tous, nous  
avons envie de donner du sens  
à notre travail, envie d'être acteur  
de notre vie. Je crois que nous  
sommes en chemin vers la fin  
du salariat et qu'un nouveau mode  
de partenariat se structure pour  
libérer les talents humains et mieux  
travailler ensemble. Je place l'humain  
en pole position, devant les finances  
et la technologie. C'est l'humain  
qui va sauver le monde !

Qui a le pouvoir  
selon vous ?

Il faut renverser la pyramide  
et remettre la personne au centre.  
Le secret de la réussite se situe  
davantage sur le terrain que dans des  
tours à La Défense. Il faut libérer  
les talents, valoriser les salariés,  
leur demander « Que feriez-vous  
à ma place ? » Ces mutations  
nécessitent de grandes réflexions  
au sein de nos entreprises. Il faut  
reconnaître que ce sont les salariés  
qui font tourner la boutique et qu'ils  
peuvent parfois en savoir plus que  
leurs dirigeants. Si tout le monde  
n'est pas entrepreneur, notre société  
recèle d'intrapreneurs qui ont des  
idées en or, qui, en interne, prennent  
des initiatives, innovent, managent,  
pour le mieux de l'organisation.

« *L'avenir est du côté des systèmes qui rassemblent !  
Il faut partager l'énergie, faire remonter les idées,  
jouer la carte de la transversalité. »*

N'êtes-vous pas trop  
optimiste ?

Non, parce que ce que je dis est  
simple : chacun a en lui les moyens  
de bâtir le monde qui lui convient.  
Il y a chez vous, Français, un vrai  
potentiel, une vision. Vous n'avez pas  
forcément besoin des banques ou  
du gouvernement pour réussir votre  
vie. Il existe des choses à faire pour  
améliorer votre quotidien, travailler  
moins et gagner plus. Il faut que la  
finance cesse de conditionner notre  
capacité à rêver. Chacun doit devenir  
acteur de sa vie. Le problème est que  
nous confortons les assistés dans leur  
condition au lieu de leur apprendre  
à travailler différemment.  
Moi, je ne veux pas que l'on me  
donne 1000 euros, mais que l'on me  
donne des conseils pour aller les  
chercher. Pour devenir un homme  
fier de lui. Il faut créer soi-même le  
monde dans lequel on veut vivre.  
Là où certains voient cinq millions  
de chômeurs, je vois cinq millions  
de travailleurs potentiels,  
de bâtisseurs. Il faut remettre les  
gens au travail et les faire rêver.  
Leur demander : qu'aimez-vous ?  
Que voulez-vous faire ? **M**







## Jean-Luc et Jean-Philippe Clénet

CLÉNET MANUTENTION

« Écoute papa,  
j'ai réfléchi,  
j'ai envie de revenir. »

Jean-Luc et Jean-Philippe Clénet, le père et le fils. Une douce joute verbale où les souvenirs s'entrechoquent. « *Vraiment, j'ai dit ça ?* », « *Vraiment, j'ai fait ça ?* » Deux générations à la suite des précédentes. Une évidence qui n'en a pas toujours été une.

### Jean-Philippe

Au printemps de l'année 2004, à la question très officielle de mon père de savoir si je souhaitais revenir dans le Maine-et-Loire pour reprendre l'entreprise, j'ai répondu non C'était catégorique. J'étais alors chez Procter et Gamble à Paris. Je ne m'y voyais pas faire une très longue carrière, mais reprendre l'entreprise familiale n'était pas non plus dans mes plans.

### Jean-Luc

J'ai repris l'entreprise de mon père en 1974. Il avait créé la société en 1956, après son père, Firmin, qui s'était lancé dans le domaine automobile en 1919. Je n'avais jamais projeté de plan de transmission sur mes enfants, mais c'était tout de même un rêve, dans un coin de ma tête. Au printemps 2004, j'ai eu une opportunité de développement de l'entreprise sur la Mayenne. J'ai alors officiellement proposé à Jean-Philippe de revenir et il a refusé. Je suis passé au plan B qui consistait à vendre l'entreprise. Mais mes plus proches collaborateurs me l'avaient prédit : « *Il ne faut jamais dire jamais...* »

### Jean-Philippe

L'élément déclencheur a été personnel. Nous vivions et travaillions à Paris. Et ma femme avait toujours été très claire sur un point : elle était née à Paris, elle y vivait, mais elle n'y mourrait pas ! À ce moment-là, alors que

nous attendons notre premier enfant, nous avons l'opportunité de partir à l'étranger. Du fait de la naissance à venir de notre fille, nous déclinons l'offre. Cela provoque une sorte de cassure chez moi et je commence à me demander ce que je veux faire de ma vie. Viennent alors des mois difficiles. Nous découvrons la vie parisienne avec un enfant et il nous apparaît rapidement

que cela ne sera pas tenable dans le temps. Nous devons changer notre fusil d'épaule. C'est à ce moment-là que ma femme me glisse subtilement à l'oreille : « *Ton père a 56 ans, il va bientôt prendre sa retraite. Toi, que veux-tu faire de ta vie ?* » Je ne souhaitais

pas rester dans un grand groupe, mais je ne savais pas précisément ce que je voulais faire. Créer une entreprise ? Reprendre ? La réalité me saute alors aux yeux.

### Jean-Luc

À ce moment-là, j'étais en train de bâtir un nouveau site. Une fois ce chantier terminé, j'avais prévu de vendre l'entreprise.

### Jean-Philippe

Ma femme et moi décidons de retrouver mes parents dans le Sud de la France pour le réveillon du nouvel an. Nous arrivons le soir. J'ai un peu d'appréhension, car je n'ai rien préparé et je sais que mon annonce va être





« Un matin,  
je me suis assis  
au bord de mon lit  
et je me suis dit  
que j'avais fait  
la plus grosse erreur  
de ma vie. »

inattendue. Nous trinquons au champagne et je n'attends pas plus longtemps pour lancer à mon père : « *Écoute papa, j'ai réfléchi, j'ai envie de revenir.* » À partir de ce moment-là, il a cessé de parler pendant 48 heures !

#### Jean-Luc

Deux jours ! Je n'ai pas parlé pendant tout ce temps, tu es sûr ?

#### Jean-Philippe

Tu as enchaîné apéritif, repas, cigare, digestif et dodo, sans le moindre mot ! Et la journée du lendemain a été toute aussi longue. Je savais que tu étais content, mais il y avait une telle différence entre ton sentiment et ta réaction. Après coup, j'ai compris. Je ne m'étais pas mis à la place de mon père. C'était très brutal.

Il est passé d'un « *Il ne reviendra jamais* » à ce « *Je reviens* » complètement imprévu. Et puis surtout, il s'est tout de suite mis à réfléchir à la mise en œuvre effective de mon arrivée.

#### Jean-Luc

Bien sûr, j'étais heureux de cette nouvelle, mais j'étais aussi soufflé. Tout de suite, je me suis mis à cogiter : comment intégrer Jean-Philippe ? Comment le payer aussi (il avait un bon salaire chez Procter et Gamble !) ? J'ai tout de suite été dans le pratico-pratique. C'est compliqué de transmettre à l'un de ses enfants. Comment faire si cela se passe mal ? Si votre enfant ne s'avère pas capable ? Pour moi, cela ne s'était pas très bien passé avec mon père et je ne voulais surtout pas reproduire cela avec Jean-Philippe. Nous avons convenu de nous laisser du temps pour préparer les choses.

#### Jean-Philippe

Nous nous étions donnés neuf mois, mais j'ai mis une bonne année à atterrir. Mon père m'a entièrement fait confiance et tous les collaborateurs m'ont accueilli sans problème. J'arrivais de surcroît dans un contexte très favorable. L'entreprise tournait, la structure était en place et depuis quelques temps déjà, mon père avait structuré la société de façon à pouvoir s'absenter et profiter de la vie. La délégation était déjà bien en place. C'était idéal. Mais moi, j'étais en décalage total. Un matin, je me suis assis au bord de mon lit et je me suis dit que j'avais fait la plus grosse erreur de ma vie. Nous avons quitté Paris, un appartement neuf, un bon job, pour une longère à restaurer en pleine campagne et une entreprise dont je ne comprenais encore rien ! Je n'avais aucune pression particulière mais beaucoup à apprendre. Pendant plus de six mois, je suis resté enfermé dans mon bureau, à l'écart, pour prendre mes marques.

#### Jean-Luc

Durant cette période, je me suis un peu interrogé ! J'ai craint un décalage trop important entre la culture grand groupe de Jean-Philippe et notre PME familiale. Mais j'avais confiance en lui et je m'étais promis de ne pas lui mettre les bâtons dans les roues que l'on avait pu me mettre. Je l'ai laissé faire à sa façon. Peu à peu, il m'a pris les choses des mains et c'était très bien comme ça. J'en suis convaincu aujourd'hui, l'histoire n'aurait pas pu être plus belle. **M**



## Yves Gidoïn

### *Fleuron d'Anjou a 53 ans*

L'histoire de Fleuron d'Anjou, c'est l'histoire de la coopérative agricole des fruits et légumes dans la région de l'Anjou et du Saumurois, au sens large. C'est l'histoire des métiers de la terre. Des maillons entre les producteurs et les consommateurs. C'est l'histoire de sept agriculteurs qui deviendront 100 en 50 ans.

La Loire est l'un des plus beaux fleuves du monde.

En 1962, Edgard Pisani est ministre de l'Agriculture en France. Amoureux du territoire saumurois, il impulse une loi nationale d'orientation agricole qui prévoit des aménagements de la vallée de l'Authion.

Un grand projet autour des ressources hydriques de la Loire et de l'Authion afin de développer les productions de végétal (pépinières, horticulture, maraîchage...). Yves Gidoïn, directeur de Fleuron d'Anjou depuis treize ans, explique : « Nos terres, nos fleuves, notre climat exceptionnel font de notre région un territoire d'excellence, connu et reconnu par les producteurs de primeurs, avec une très grande diversité, qui arrive tôt dans la saison. Ce potentiel était bien perçu par le ministre à l'époque. »

Ils la nomment

« La Pont-de-Céaise ».

Quinze ans après la guerre, cette loi d'orientation agricole avait pour

projet de valoriser les ressources et expertises locales, et de créer une zone de production à la hauteur du potentiel régional. Un groupe d'agriculteurs de Saint-Gemmes-sur-Loire se constitue alors en coopération. Ils sont sept producteurs de fruits et légumes qui, pour faire face aux difficultés de valorisation de leur production, décident de mettre en commun leurs moyens. « L'histoire est partie de là. Ces sept agriculteurs se sont regroupés pour mieux défendre et valoriser leurs produits,

« Tous les adhérents sont usagers et détiennent le capital social de l'entreprise. »

pour travailler de façon mieux organisée », détaille Yves Gidoïn.

Les motivations originelles étant devenues des leitmotivs indétrônables après 50 ans, La Pont-de-Céaise était née.

Une coopérative de coopératives.

En 1982, La Pont-de-Céaise reprend les activités de la CHMA et intègre ainsi une activité horticole. Aujourd'hui, sur un volume d'affaires de 40 millions d'euros, la branche horticole représente près de la moitié du chiffre d'affaires. En 1990, c'est la coopérative de Varennes-sur-Loire qui rejoint le groupe, associant à

la gamme existante le monde de primeurs. Désormais, on parlera de Fleuron d'Anjou. En 1999, Fleuron d'Anjou intègre une autre coopérative constituée en cadran, autour du maraîchage. Quelques décennies pendant lesquelles la croissance est de taille. La production grossit, la coopérative s'organise, investit dans des moyens logistiques (entrepôts, machines, chambres de stockage...). Dans un monde de plus en plus atomisé, la dynamique de concentration continue d'opérer. La structure est de mieux en mieux et de plus en plus, reconnue. Yves Gidoïn précise : « Notre activité n'a jamais cessé de se développer, en lien avec les réalités commerciales de l'époque. Mais une chose ne bouge pas : notre vocation reste de trouver les moyens de valoriser au mieux la production de nos adhérents. »

Ni « OPAbles » ni délocalisables.

La vocation d'une coopérative n'est pas capitalistique. Le groupe de producteurs à l'origine de la coopérative s'était structuré dans le but de défendre leurs revenus. L'idée n'est pas d'engranger un maximum de produits, mais de défendre et valoriser les productions des adhérents. Tous les adhérents sont usagers et détiennent le capital social de l'entreprise. Ils sont une centaine aujourd'hui. « Il existe une forme







de reconnaissance mutuelle. Fleuron d'Anjou est aujourd'hui un mouvement très moderne et puissant, qui fonctionne comme une entreprise classique, dans son organisation interne. » Car « un homme = une voix », quel que soit le chiffre d'affaires réalisé. Une assemblée générale élit chaque année ses représentants. Le conseil d'administration élit ensuite un président qui décide d'un directeur général qui gère ses services et impulse la stratégie. « Une symbiose totale est nécessaire entre le conseil d'administration, la direction générale et ses services associés. Tous les choix doivent être validés conjointement. » Quant à la force du système, au-delà de la mutualisation des moyens et ressources, Yves Gidoïn la voit dans l'esprit : « Une de nos spécialités est notre attachement direct au territoire. Nous ne sommes ni "OPAbles" ni délocalisables. »

#### Du vrac au cageot.

En quelques décennies, les évolutions ont été nombreuses. Produits et packaging, du vrac au cageot, du carton aux containers, en passant par la gouvernance, les certifications et mesures de traçabilité. Aucun sujet ne peut être épargné par les changements sociétaux : « Notre métier a dû s'adapter aux changements opérés dans le commerce, entre autres avec l'arrivée du libre service et des supermarchés. » Il est tentant de penser que les métiers traditionnels de la terre ne sont pas concernés par l'innovation. « Au contraire ! » affirme Yves Gidoïn. « Le monde du

végétal est extraordinaire en termes d'innovation. Il existe plein de nouvelles façons de valoriser les produits que les adhérents nous confient. On sait que l'innovation – et pas seulement l'innovation produit – est une clé d'accès à des nouveaux marchés. » En 2005, après plusieurs années de travail et d'investissement autour des infrastructures, le temps vient de revoir le paysage commercial et d'en intensifier le développement. Une réflexion stratégique en profondeur est initiée pour définir les voix du futur.

« Je ne conçois pas un développement sans une ouverture à l'international. »

#### Parler de sa terre sur d'autres terres.

Diversification du portefeuille de clients, croissances externes, mais aussi et surtout, ouverture à l'international. En 2005, Fleuron d'Anjou livre peu à l'export (20 % seulement) et les marchés de proximité sont de plus en plus saturés. Yves Gidoïn impulse un fort mouvement vers l'extérieur. En 2008, une antenne internationale, spécialisée dans les marchés d'exportation, ouvre ses portes ; puis, en 2010, FDA International qui compose avec 35 pays et représente un chiffre d'affaires de dix millions d'euros. En 2014, FDA prend vie au Chili. Yves Gidoïn obtient alors le prix de l'entrepreneuriat de la Fondation EuroChile, créée par Jacques Delors. « Je ne conçois pas un développement sans

une ouverture à l'international. C'est impensable dans mon esprit. J'ai la passion de tout ce que cela représente : cela ouvre des perspectives, apporte de la diversité. Il y a, partout dans le monde, des personnes qui font des choses extraordinaires, sans même avoir les moyens que nous avons ici. Ce sont des puits d'énergie incroyables ! »

#### Météo agitée.

Sur plus de 50 ans d'histoire, Fleuron d'Anjou a connu des ciels d'un grand bleu comme des météo plus tourmentées. Dans les années 2000, c'est l'embellie de l'horticulture. La croissance est à deux chiffres. En 2008, la crise fait varier le baromètre. Les filières sont en souffrance. Aujourd'hui encore, beaucoup de sociétés sont en procédure de sauvegarde. Yves Gidoïn constate : « Le plus grave est que cela touche l'ensemble de la profession, dont des structures historiques et de qualité. » Le marché régresse, les budgets loisirs des ménages diminuent, la densité urbanistique laisse moins de place au végétal. La pyramide des âges des adhérents révèle le peu d'installations. « L'horticulture est une filière malmenée. C'est compliqué pour un producteur de faire des marges pour se moderniser. C'est la première année que le modèle "jardinerie" est à ce point en difficulté. Les producteurs et les distributeurs ne gagnent plus d'argent. » Dans un contexte complexe, les valeurs de solidarité apparaissent comme capitales : « Les producteurs ont aujourd'hui affaire

à des approvisionneurs. Ce sont les financiers qui donnent le la. Il y a une déconnexion totale des réalités de production. Les producteurs viennent nous voir pour notre organisation, pour la mutualisation et le partage. »

#### D'intérêt public.

Pour autant, ne cherchez pas la moindre note de pessimisme chez Yves Gidoïn. « La force du groupe est de fonctionner sur la confiance. Il est fondamental de continuer à se développer. Notre place de leader doit perdurer. » Chez Fleuron d'Anjou, les producteurs ont en commun de participer au dynamisme du territoire. L'ambition est partagée : faire en sorte que la production régionale se développe, que les entreprises puissent être transmises, que l'expertise et le dynamisme perdurent. Au risque sinon que les références continuent de disparaître au

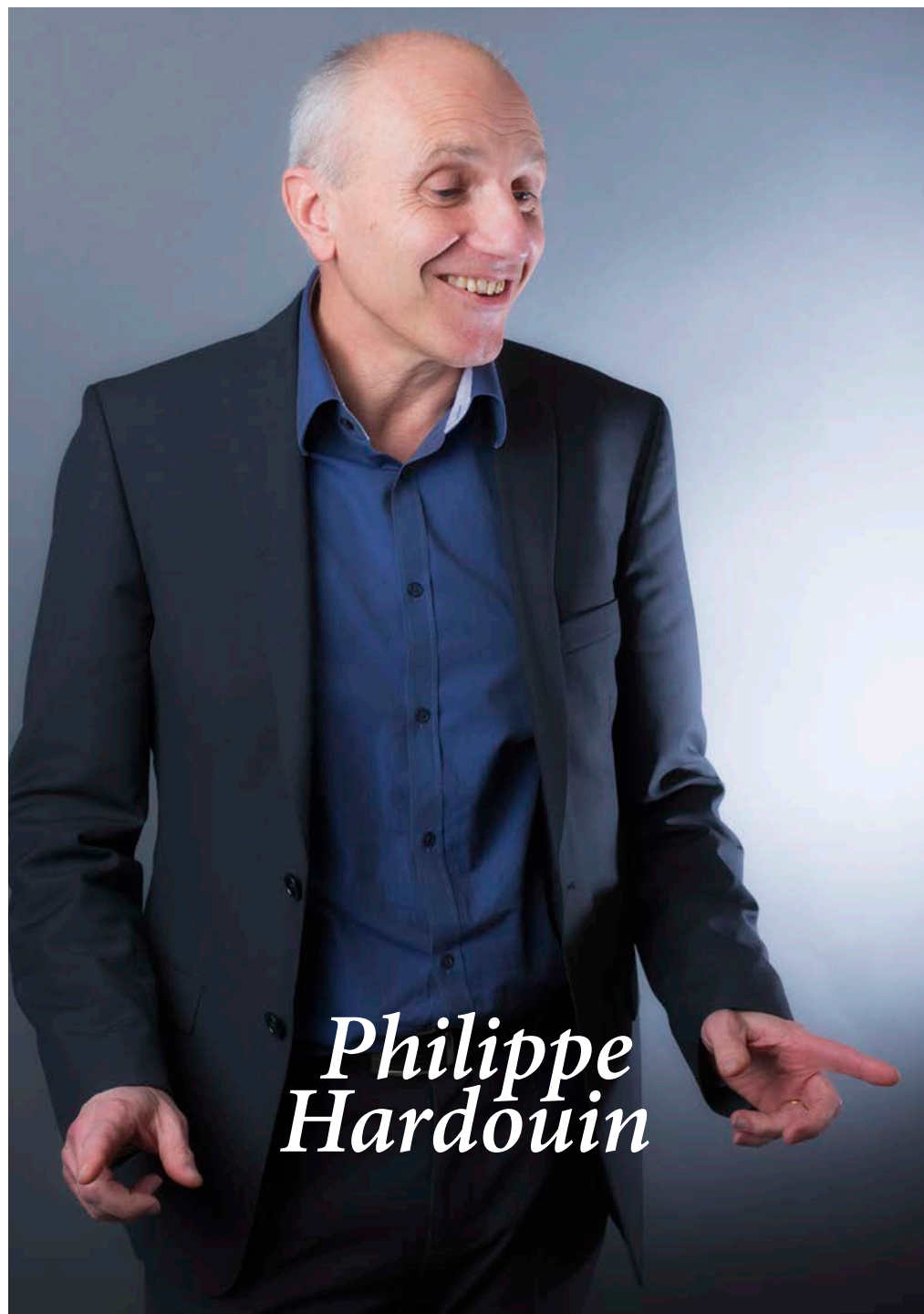
## Fleuron d'Anjou







40% aventurier  
30% stratège  
30% gestionnaire



Philippe  
Hardouin



# Le Chaudron Magique

## S2C

« Je me sens Sherlock Holmes. En 20 ans, cinq entreprises ont rejoint le groupe Semosia, dont S2C, rachetée à l'issue d'une année de redressement judiciaire. Mes radars sont au taquet. »

Je grappille ici ou là les indices semés par Philippe Hardouin. Vais-je découvrir où cet entrepreneur patenté spécialisé dans la chaudronnerie industrielle puise sa farouche énergie ?

Des sports d'équipe qu'il affectionne tout particulièrement, il semble avoir développé son goût du faire ensemble. Avancer dans l'adversité, tenir la distance. D'indispensables qualités pour quelqu'un qui fera le pari fou de racheter une entreprise en dépôt de bilan. De sa formation en bureaux d'études, il semble avoir hérité d'une propension naturelle à avoir toujours une idée d'avance. De sa passion pour les échecs, il tire un sens aigu de la stratégie. De son goût pour les voyages ? La passion de l'autre, de la rencontre, sa fibre commerciale et une attirance irrésistible pour l'international. Une curiosité insatiable qui alimente les projets en continu.

De fabricant de structures métalliques, Philippe Hardouin est devenu faiseur de passerelles, tant l'homme semble prendre du plaisir à créer du lien, entre les idées et entre les personnes. « *Entreprendre, c'est avoir de l'espoir. C'est être en mouvement constant. J'ai des projets en permanence, parce que je m'intéresse à tout. J'aime la diversité. Je m'amuse de tout cela. Et puis, je dois avoir une formidable capacité à rebondir après les moments difficiles.* » À tel point que pour l'avenir, il avoue avoir « *quelques idées* ». Quel doux euphémisme... Philippe Hardouin évoque du bout des lèvres « *la suite* » (« *la suite* », c'est le terme employé par les entrepreneurs compulsifs pour évoquer la retraite) et concède qu'il serait temps de commencer à y penser. En attendant, cela mijote de partout au pays de la chaudronnerie industrielle. **M**

« *Entreprendre,  
c'est avoir de l'espoir.* »





## Karine BAROUD Guyon ENTREPRENEUSE

*Baroudentrepreneuse* : nom d'origine morduesque qualifiant un entrepreneur curieux et intrépide cherchant sans cesse les découvertes et les échappées. On le reconnaît à son sac à dos rempli d'optimisme. « *Mais où sont les codes ?* » aurait geint ma mère.

Karine propose un café, un thé, un jus de fruits. Elle est enrhumée, mais partante pour une interview en extérieur. Elle parle vite et vivement.

Elle se souvient de l'Afrique et ses yeux brillent lorsqu'elle prononce le mot « *sac à dos* ». Elle a 33 ans et va vite. Karine a le voyage dans le sang ; elle réussit le tour de force de vous faire rêver, en même temps, de l'Afrique et du Val de Loire.

On la sent ici et là-bas à la fois. Prête à partir et pourtant très présente, ici et maintenant. Karine vous prend dans son sac à dos. Karine est volontaire. Elle a la « *power patate* » ; un truc qui vient du cœur.

Karine ne coupe pas la parole, mais ne laisse personne dire que ça n'est pas possible. Karine dit qu'il n'y a rien d'impossible.

### Mordue

Où débute un parcours qui aboutit à la création d'une agence événementielle et réceptive dans la Loire Valley ?

### Karine Guyon

Par les bancs de l'école où je n'étais pas à l'aise du tout ! J'étais une mauvaise élève qui ne rêvait que de travailler. Je suis allée vers l'école hôtelière pour faire des stages et être sur le terrain. Ce que j'ai toujours voulu, c'est parcourir le monde ! Pendant mon bac en alternance, j'ai travaillé pour le château de Montsoireau. J'y ai appris l'essentiel de mon

métier ; la commercialisation, la prospection, l'accueil. Il fallait tout faire et j'adorais ça.

### Mordue

Mais l'envie de partir était plus forte ?

### Karine Guyon

Après mon BTS tourisme, je me suis dit que c'était le moment ou jamais de partir. Je sentais qu'une fois engagée dans la vie active, je ne pourrais plus m'offrir aussi facilement ces temps de voyage auxquels j'aspirais tant. Je me suis engagée dans l'humanitaire, en Afrique, en Mauritanie plus précisément, auprès de l'association « Les enfants du désert » qui s'occupe d'enfants en carences alimentaires. Dans le désert, j'ai découvert le paradis et la misère. Je vivais au milieu de femmes et d'enfants, au rythme des cinq prières quotidiennes. C'était exceptionnel.

### Mordue

Ce voyage initiatique marque une première étape vers l'entrepreneuriat ?

### Karine Guyon

Étrangement, oui. Je n'étais pas partie dans un but professionnel. Je ne cherchais pas à gagner d'argent. Je voulais vivre une expérience pour moi, tout en donnant de mon temps pour les autres. Plus jeune, les associations m'avaient beaucoup

donné. Je voulais rendre à mon tour. Mais j'y ai fait des rencontres qui ont orienté mon futur parcours, puisque c'est là-bas que j'ai rencontré Maurice Freund, le fondateur de Point-Afrique Voyages, une coopérative de voyages pour découvrir le désert. Une rencontre qui aurait été impossible en France et qui s'est organisée naturellement, dans une oasis en pleine Afrique.

### Mordue

Maurice Freund est le premier à avoir barré la route d'Air France en créant des vols dégriffés. C'est lui qui vous donne l'envie d'entreprendre ?

### Karine Guyon

Je crois que j'avais l'entrepreneuriat dans le sang. J'ai toujours été très engagée dans des associations, et plutôt meneuse. Mes parents étaient pépiniéristes à leur compte. Ce monde ne m'était pas inconnu. Maurice Freund m'a plutôt donné ma première chance. J'avais 21 ans à l'époque. Une petite jeune qui ne connaît pas l'Afrique n'a aucune chance d'être en production, c'est-à-dire de monter des circuits sur-mesure. Lui m'a dit de l'appeler à mon retour en France et quelques mois plus tard, j'étais à Bidon, en Ardèche, fraîchement embauchée. Je n'y ai pas tout de suite fait ce dont j'avais envie, mais comme j'étais seule et sans enfant, je me portais toujours volontaire pour partir en repérage en Afrique.







# Karine Guyon

Et puis, les grosses crises africaines ont eu raison de ma place dans l'entreprise, les vols s'avérant de plus en plus compliqués à organiser, pénalisant considérablement le *business*. Mais, cette expérience a été la première d'une série qui m'a menée à créer Loire Secrets quelques années plus tard.

**Mordue**

De l'Afrique sac sur le dos aux voyages sur-mesure haut de gamme dans le Val de Loire que vous proposez, il y a un fossé !

**Karine Guyon**

Je suis effectivement une baroudeuse. J'aime voyager avec juste un sac sur le dos et dormir chez l'habitant. Au début de l'aventure Loire Secrets, cela m'a posé un cas de conscience. Je me sentais un peu en décalage avec mon éthique personnelle. En réalité, j'ai mis au cœur des séjours que je bâtis avec Loire Secrets ce qui me tient à cœur dans mes propres voyages : les rencontres, les expériences, la simplicité, l'authenticité, l'émotion, la curiosité. Je fais découvrir des trésors, ça n'a pas de prix. La différence est que la viabilité économique de mon projet, ici en Val de Loire, repose davantage sur une offre haut de gamme que sur des formats de baroudeurs.

**Mordue**

Comment passez-vous le pas de l'entrepreneuriat ?

**Karine Guyon**

J'ai plusieurs expériences professionnelles lorsqu'un jour, on me fait part d'un projet d'ouverture d'une agence

de voyages réceptive. Le seul impératif est alors d'être à son compte et de posséder une licence de tourisme qui coûte 100 000 euros. Or je n'ai pas un sou. C'est Stéphane Tillement, le dirigeant de Mauriac Voyages et fondateur de Wine Tour in France qui promeut l'art de vivre à la française, qui me propose une association. Il m'offre la garantie financière qui me permet de me lancer, mais annonce clairement la couleur : je dois me retrousser les manches et développer moi-même l'activité.

**Mordue**

Vous vous posez longtemps la question d'y aller ou pas ?

**Karine Guyon**

C'était une offre incroyable, mais était-ce le bon moment ? Je venais d'acheter une maison, d'avoir un bébé. J'avais l'exemple de mes parents qui avaient passé des kilos et des kilos

« Je vais là où je veux aller »

d'heures au travail, à tel point qu'ils étaient un peu passés à côté de leurs enfants. Je ne voulais pas de ça. Pour autant, Stéphane avait levé le frein de la question financière. Ça n'était pas rien. Et je savais que je n'aurais sans doute pas deux fois la même opportunité. À ce moment-là, mon entourage a été très moteur. Mon compagnon m'a dit d'aller là où je voulais aller et mes parents m'ont demandé où était le problème...

C'est bien d'avoir confiance en soi, mais c'est bien aussi que l'entourage conforte sa décision.

**Mordue**

Quel est votre principal moteur à ce moment-là ?

**Karine Guyon**

Je n'avais pas été une salariée malheureuse, mais je voulais aller à mon rythme. Je ne supportais pas d'être blâmée par une direction qui ne faisait pas elle-même ce qu'elle reprochait aux autres. En créant mon activité, je me suis dit que si ça n'allait pas, je ne pourrais m'en prendre qu'à moi-même. C'est moi qui crée le moule.

**Mordue**

Votre modèle entrepreneurial est celui d'une baroudeuse qui part à l'aventure ?

**Karine Guyon**

Effectivement, entreprendre est pour moi une aventure de plus. Je vais là où je veux aller. Rien ne me retient. Mais être passionnée n'empêche pas de structurer son projet. J'ai appris à faire des bons tableaux d'indicateurs pour savoir où j'en suis, si je dois aller un peu plus à droite ou un peu plus à gauche.

**Mordue**

Vous ne recommandez pas de partir sans carte ni boussole ?

**Karine Guyon**

C'est important d'être entouré. Un entrepreneur ne devrait jamais se sentir seul. J'ai été pour ma part très soutenue par des réseaux



« J'ai envie de rendre le ciel un peu plus bleu »

la décision d'embaucher. Cela a été un grand jour !

**Mordue**

Embaucher, c'est le saut dans le vide ?

**Karine Guyon**

C'est angoissant. Je me posais beaucoup de questions. Est-ce que j'en ai les moyens ? N'est-ce pas trop ambitieux ? Quel profil recruter ? Et si je me trompe ? Doit-on se ressembler ou au contraire être différent pour se compléter ? Une nouvelle recrue saura-t-elle saisir l'âme de Loire Secrets ? C'est mon bébé tout de même ! Finalement, j'ai embauché une ancienne collègue et c'est un grand bonheur. Nous nous connaissons très bien, je lui fais une totale confiance. Elle s'est appropriée l'esprit. Une collaboratrice d'origine chinoise nous a aussi rejointes pour développer le marché en Chine. J'attends de mes collaboratrices qu'elles soient entreprenantes, qu'elles proposent des solutions. Je fixe un cadre, mais je n'ai pas envie d'être la supérieure indétrônable.

**Mordue**

Vous trouvez qu'il existe de vraies raisons d'espérer ?

**Karine Guyon**

Je suis optimiste de nature. J'ai envie de rendre le ciel un peu plus bleu, en me bougeant. Et si le marché n'est

pas en France, allons le chercher ailleurs. Cela ne fera que réactiver le marché français ! Pendant les six premiers mois de l'aventure, j'avais peur tout le temps. Aujourd'hui encore, j'ai peur que l'ascension ne s'arrête, mais c'est une crainte assouplie par la croissance, la fidélisation des clients qui s'installe peu à peu et, avec elle, la récurrence d'activité. De façon générale, je trouve que c'est mieux que ce que j'avais imaginé. Je ne pensais pas que l'aventure serait aussi riche et dense. Je fais des rencontres incroyables ! Et puis, cette liberté ! Je fais ce que je veux. Je ne me sens plus freinée. C'était idiot tout de même d'être freiné par son employeur. J'encourage vraiment à oser ! **M**



# Hubert Monjardet

BARBÉ MENUISERIES

« Dire “Je m'en vais”, c'est passer un point de non-retour. »

Premier janvier 2004. 7 heures du matin. « *Je me réveille et dis à ma femme, Dominique : c'est le moment.* » À peine cinq jours plus tard, j'informe mon employeur que je souhaite quitter l'entreprise pour en reprendre une. Et c'est parti. Je n'avais rien. À part 49 ans, quatre enfants à charge, 23 ans d'ancienneté chez Brioche Pasquier et des parents malades. Rien qui ait la forme d'un projet et rien qui empêche mon entourage de me traiter de fou. Mais j'avais deux forces : l'envie, en moi depuis toujours, et ma femme qui, avant même de me dire bonjour ce premier matin de 2004, m'a tout simplement dit « *Vas-y, fonce !* »

Au-delà du projet en tant que tel, je crois qu'il y a une sorte d'alchimie assez inexplicable. Il y a un moment où l'on est prêt. Et je crois même que l'on est prêt parce qu'on veut l'être. Pour se lancer, il ne faut pas nécessairement attendre que tout soit ficelé sur le papier. Il faut se sentir prêt, soi-même. À partir de ce moment-là, on capte tout ce qui va dans son sens. Moi, j'avais besoin de me mettre un peu en danger pour agir. Il fallait que je parte pour me lancer ; je n'aurais jamais pu faire les deux en même temps. Le plus dur a été de l'annoncer. Dire « *Je m'en vais* », c'est atteindre un point de non-retour. Or c'est une fois dans l'eau que l'on commence à nager. Je crois que pour agir, il faut accepter une forme de déséquilibre. Comme sur un vélo, il faut faire le prochain tour de roue pour avancer. Cet inconfort m'a permis d'aller chercher, de me bouger.

C'était stimulant. Six mois plus tard, j'avais quitté l'entreprise. La première rentrée de septembre a été difficile. J'étais de retour à la maison où je passais habituellement très peu de temps. J'avais l'impression d'être à la retraite. C'était un changement radical. Heureusement que tout n'avait pas changé. Je retrouvais mon environnement familial, amical, ma région. J'avais quelques points d'appui et cela a beaucoup compté. Et puis, j'ai veillé à ne surtout pas changer de rythme. J'ai continué à me lever à 6 h 45 tous les matins. Je m'installais à mon bureau et je faisais en sorte d'avoir entre deux à trois rendez-vous par jour, quels qu'ils soient. J'ai vu plein de gens ! J'allais à des réunions, des conférences,

« C'est une fois dans l'eau que l'on commence à nager »

j'ai fait des stages de formation. Et je m'étais donné comme objectif de sortir de chaque rendez-vous avec au moins deux noms de personnes à contacter. Je n'ai pas douté, mais j'ai beaucoup bossé. J'ai surtout réalisé à quel point il est important de ne pas rester seul. Je travaillais à l'étranger depuis quelques années déjà et pourtant, je me suis rendu compte que j'avais un réseau. Les amis, la boulangère, le voisin, c'est tout ça le réseau. Car votre boulangère a un beau-frère qui connaît quelqu'un qui connaît quelqu'un... Et les gens éprouvent une certaine fierté à vous

aider. Depuis plusieurs années, je tenais une main courante afin de définir le périmètre d'un futur projet. J'y recensais ce que je voulais et ce que je ne voulais pas. Je voulais un projet à connotation écologique, une structure avec de la fabrication, car j'ai besoin de toucher le produit. Je voulais une structure d'environ quinze personnes. Et parce que ma vie familiale avait subi mes changements professionnels pendant 20 ans, je tenais cette fois-ci à ne pas la déranger davantage et donc à m'installer du côté d'Angers. J'avais envie d'un lien direct avec la clientèle finale. Je ne voulais pas d'agroalimentaire. J'ai beaucoup prospecté et puis un jour, quelqu'un m'a mis en lien avec une personne de la CCI de Chartres qui elle-même m'a présenté un cabinet de cession. De fil en aiguille, je me suis retrouvé à visiter cette entreprise de menuiserie PVC près d'Angers. Un couple tenait alors l'entreprise et cherchait à céder à un couple avec quatre enfants, comme eux, pour inscrire une forme de continuité. Je suis arrivé ici et n'en suis plus parti. Ma femme a elle aussi intégré l'entreprise.

Étonnamment, sur le papier, ça n'était pas très proche de mon projet. Mais j'ai regardé ce qu'il y avait en place. Et surtout, les gens m'ont plu. J'ai tout de suite pensé que l'on pourrait faire évoluer le produit vers ce qui nous tenait à cœur. La dimension écologique pour moi (je suis sylviculteur par passion), esthétique pour Dominique. Il m'est arrivé d'avoir peur. Je venais de Brioche Pasquier où j'avais été en charge de la reprise et la mise aux



nommes d'un site de 300 personnes à 32 ans, où tout est devenu régulé, informatisé, évolutif, “processisé”. Et je débarquais dans une entreprise familiale, artisanale, qui travaillait en direct avec le particulier, où le leitmotiv était « *Le client est roi* » et surtout où rien n'était écrit. Même la comptabilité était sous-entendue ! Surtout ne pas casser quelque chose qui marche ! Comment faire prendre le virage nécessaire ? Peu à peu, les mentalités ont changé. Nous avons intégré des femmes dans l'entreprise et cela a contribué à professionnaliser la structure. La période de la reprise a été très faste, le PVC se vendait comme des petits pains.

Puis, la crise nous a frappé de plein fouet en arrivant d'un côté où je ne l'attendais pas, puisque nous avons perdu 85 % de notre chiffre d'affaire suite à des problèmes de santé de nos trois commerciaux. Il m'a fallu faire face à la tentation du repli. Mais j'ai pu compter sur ma femme qui, forte de son optimiste naturel, m'a toujours enjoint à sortir, à échanger, partager. Cela nous a toujours permis de rebondir, de relancer la machine à projets. La grande leçon est là : il ne faut jamais rester seul. » **M**



# le Choc'O Roi

*par Nicolas Bécam*

MADE IN

*Nicolas  
Bécam*

Tout le monde cherche la recette. Celle de l'amour qui dure toujours, de l'éducation parfaite, de la croissance, de la jeunesse éternelle... Des années de quête pour réaliser que la seule recette qui vaille est celle qui équilibre, surprend et réjouit. La recette la plus juste et la plus vraie. Dans celle de son Choc'O Roi, Nicolas Bécam a mis son enfance dans le pétrin, la convivialité du Pays Basque, l'histoire de l'Anjou, la douceur du chocolat, les leçons de ses voyages et son envie de régaler petits et grands. Un tas d'histoires comme autant d'ingrédients, pour une recette unique.

## **NOM**

Choc'O Roi  
Maison Bécam

## **MISSION**

Régaler et donner le sourire à tous  
les gourmands, petits et grands.

## **POURQUOI ?**

Parce qu'Angers avait des alcools,  
des liqueurs, des chocolats,  
mais pas encore de gâteau.

## **SUPERS POUVOIRS :**

Plaire aux enfants comme  
aux grands-parents.

Être une vitrine pour l'Anjou. C'est  
comme si cela faisait 500 ans qu'il  
existe alors qu'il n'a que deux ans.

Quant au crémant de Loire 100 %  
chardonnay qui y est associé,  
il réussit l'exploit de valoriser  
le Choc'O Roi en bouche sans  
prendre la main. C'est la bulle qui  
convient parfaitement.

## **CRÉATEUR**

Nicolas Bécam

## **Comment en vient-on à créer un gâteau ?**

En naissant dans le pétrin ! J'ai passé  
mon enfance et mon adolescence  
dans le fournil familial. Il était  
écrit que je devienne boulanger,  
même si mes parents ont un peu  
tenté de me décourager. Ils avaient  
passé leur vie au travail, ils savaient  
que c'est une vie difficile. J'ai fait  
des études de gestion, puis une  
formation de boulanger-pâtissier.  
J'ai acheté ma première boulangerie,  
puis d'autres, sans avoir pour autant  
de grandes ambitions. Depuis le  
début, je m'amuse, je joue. Ce que je  
fais aujourd'hui, j'ai l'impression que  
c'est ce que je faisais gamin dans la  
cour de récréation. Je joue aux billes,  
autour d'un arbre. Sauf que les enjeux  
ne sont pas les mêmes. Mais je joue  
quand même. J'ai toujours envie  
d'aller plus loin. J'accueille toutes les  
opportunités qui se présentent, même  
si toutes ne se réalisent pas. Créer un  
gâteau est sans doute né de cette envie  
de créer ce qui n'existe pas, de ne  
jamais faire la même chose.

## **Comment naît l'idée ?**

Choc'O Roi est la conséquence  
de voyages et de rencontres.  
J'adore le Pays Basque, nous y allons  
en famille chaque année. Là-bas,  
le gâteau basque est une tradition.  
À chaque retour, je me disais qu'il

y avait quelque chose de similaire  
à faire à Angers. Et puis, je voulais  
faire ma spécialité, me démarquer.  
Après chaque voyage, je faisais des  
essais jusqu'à ce que le quotidien  
reprenne le dessus. Pendant trois  
années, le projet partait, s'arrêtait,  
partait, s'arrêtait. En 2012, nous  
montons une nouvelle boutique  
à l'Atoll et bénéficions aussi d'un  
nouveau laboratoire de 350 m<sup>2</sup>  
au MIN. Je me dis que ça y est, j'ai les  
moyens humains et matériels, c'est  
pour cette année ! J'affine la recette,  
je tente, je travaille les textures.  
Et Choc'O Roi naît.

## **Pourquoi ce produit précisément ?**

Je voulais faire un gâteau qui plaise  
à tout le monde. Le gâteau basque  
est un gâteau de rassemblement,  
après-guerre, un gâteau de plaisir  
et de bonheur. Quand on l'apporte  
sur la table, il ravit tout le monde.  
Je voulais trouver cela. Je voulais  
que chacun se dise en voyant le  
gâteau arriver sur la table : « *Cool,  
un Choc'O Roi !* » Je voulais aussi du  
chocolat, dès le départ, et aussi de la  
crème pâtissière. Pour plaire au plus  
grand nombre, il me fallait un cho-  
colat pas trop amer pour les enfants,  
pas trop sucré pour les grands-parents.  
J'ai fait des essais et j'ai abouti à l'idée  
de la crème pâtissière au chocolat  
qui apportait plus de légèreté.



# Nicolas Bécam

Enfin, je voulais trouver un emblème pour représenter l'Anjou. La fleur de lys s'est imposée naturellement.

## Quel moment vous a fait douter ?

Choc'O Roi a été créé en six mois, d'août 2013 à février 2014. Pour installer une spécialité locale, il faut être partout. Nous avons dépensé beaucoup d'énergie dans des événements sportifs, culturels, à faire goûter et découvrir le Choc'O Roi. Je passais ma vie, mes semaines, mes week-ends avec la camionnette et le stand Choc'O Roi. Cela a été une phase indispensable pour installer la marque. En même temps, nous avons réaménagé trois magasins. J'étais épuisé. Je n'ai jamais autant travaillé sans gagner d'argent.

## Quel moment fait rêver ?

Fin novembre 2014, au château de la Perrière, nous avons organisé une soirée autour du Choc'O Roi. 500 personnes sont venues ce soir-là. C'était énorme. Ça, ça ne s'achète pas ça. Ce qui compte, c'est l'humain, la relation à long terme. Cette soirée a été la conséquence de tout ce que j'avais construit. C'était très émouvant.

## Quelle leçon tirez-vous d'un tel projet ?

En 2014, nous avons donné un nouveau souffle au Choc'O Roi en développant des produits autour : un crémant de Loire, un chocolat, un miel, une croustille, un macaron. Avec Choc'O Roi, nous avons une niche entre les mains. Je crois que les gens en tombent amoureux parce que l'histoire que nous racontons est vraie. Il n'y a pas de triche. Nous sommes locaux et artisanaux. Maintenant, je dois faire attention aux charges, être économiquement viable et pérenne. Il ne faut pas courir et pérenniser le produit. **M**







Matthieu  
Justeau



« *Entreprendre, c'est s'offrir  
la possibilité d'infléchir son destin  
de façon presque illimitée.* »

50% d'envie  
30% de folie  
20% d'entourage

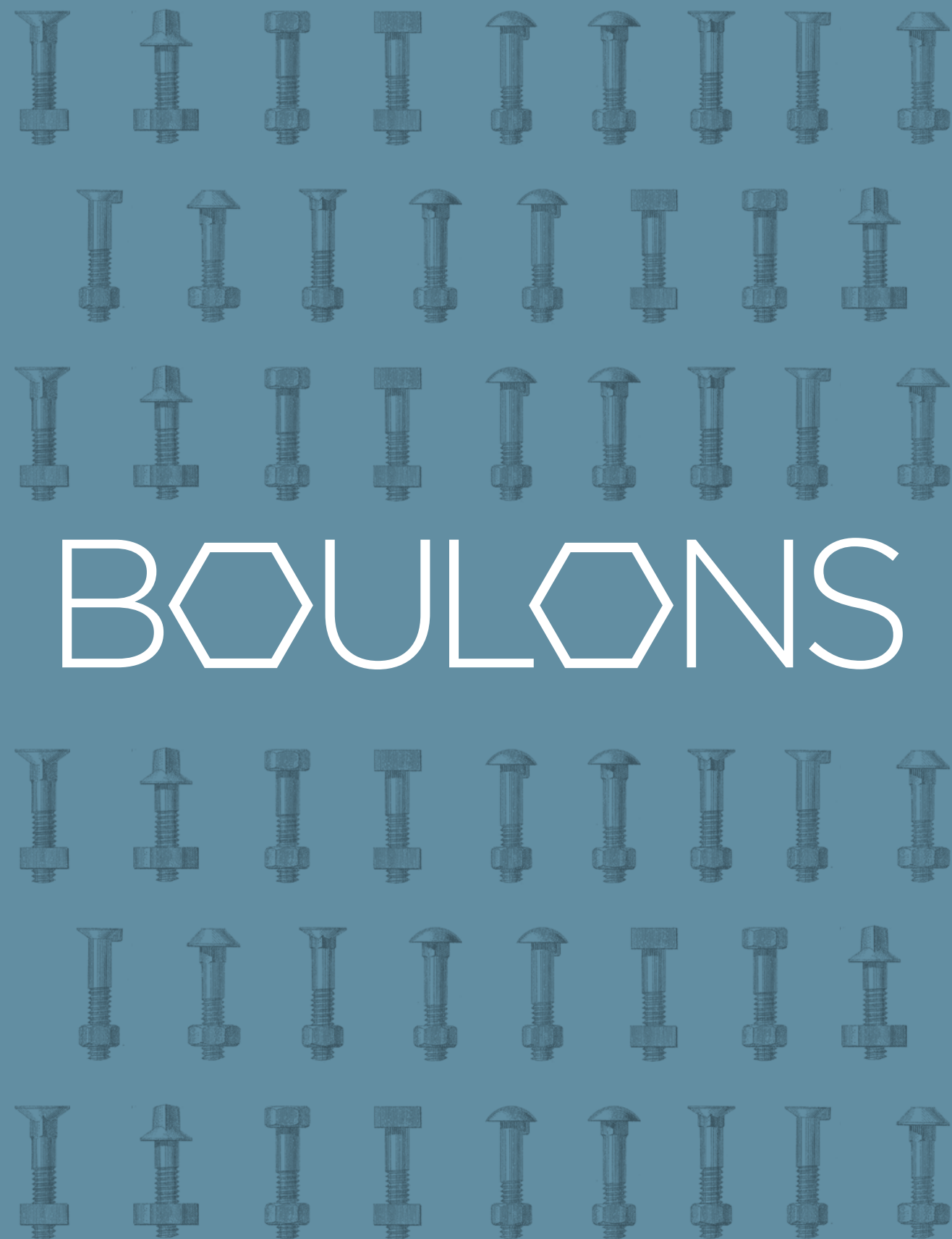
IGRECA

Quand on a quatre ans, on dit à qui veut bien l'entendre qu'un jour, on travaillera avec papa. Et puis, on a 18 ans. Et, parfois, avoir 18 ans peut suffire à avoir envie d'autre chose que de travailler avec papa. Et puis, on devient papa à son tour. Et souvent, ce sont les racines qui dessinent le chemin pour demain.

Où Matthieu Justeau aura-t-il puisé son envie de reprendre, avec son frère Ludovic, Igreca, l'entreprise familiale créée en 1947 par leur grand-père ? Il y aura eu les dimanches soirs où l'on passe à l'usine pour voir si tout va bien. Le petit tour de garde aux côtés de papa. Il y aura eu aussi, peut-être, le récit de ce grand-père qui fait le pari un peu fou d'acheter un sécheur d'occasion pour transformer les œufs en poudre. Il y aura aussi, sans doute, le goût du risque. Comme un sang partagé qui coule dans les veines familiales. La certitude étrange que l'on agit souvent précisément, parce que l'on ne sait pas tout à fait ce que l'on s'appête à faire. Dès lors, il ne cessera d'y avoir des projets. Agrandir, déménager, construire, agrandir encore. Le défi quotidien de diriger à deux. Deux frères, pour corser le tout. « *Nous sommes obligés de prendre*

*soin l'un de l'autre, de nous considérer. Nous sommes obligés de partager, d'aller chercher l'autre, de nous assurer que nous sommes en phase sur la vision. Nous sommes condamnés à nous entendre. N'est-ce pas là une belle condamnation ?* » Il y aura aussi de gros challenges. De ceux qui vous font dormir à même le sol de l'aéroport de Bombay. Parce que le projet était là, dans la création d'une filiale en Inde. Où naît l'envie d'entreprendre ? Peut-être, finalement, dans une capacité à voir le monde à sa façon. Chez les Justeau, le monde est ovale et couleur coquille d'œuf. Dès lors, tout est peut-être possible. Et n'est-ce pas ce qui plaît à Matthieu Justeau ? **M**





# Boulons

## BOULONS

**Laurence Jouet**

SPECIMAT

L'idée à déboulonner :  
on ne peut pas être femme  
et chef d'entreprise dans le BTP

Laurence Jouet est chef d'entreprise dans le BTP. Elle est aussi une femme, une épouse, une maman, une voisine, une bru, une copine, une belle-sœur, selon les lieux, les moments, les personnes. Tiens, un peu comme un homme en fait.

### Boulon #1

La femme est un homme comme les autres

« En me voyant arriver dans son bureau, un fournisseur m' a dit un jour : " Ah ! Ça fait plaisir d'avoir affaire à une femme. " J'ai répondu : " Je ne suis pas ici en tant que femme mais en tant que chef d'entreprise. " Et nous avons pu commencer à bien travailler. »

### Boulon #2

Avoir une grosse boîte

« L' entreprise au sens large est conçue sur un modèle masculin ; c'est la logique du toujours plus, plus gros, plus grand. Cela a des vertus, mais il faut aussi savoir accepter qu'il y ait une autre vision de l'entreprise. Avoir une grosse boîte ne m'a jamais fait rêvé. Nous sommes quinze personnes chez Specimat ; j'aime connaître et travailler avec chacun. »

### Boulon #3

Arme de séduction massive

« J'ai toujours fait très attention de ne jamais jouer de l'atout féminin de la séduction. Je ne voulais pas mélanger les genres, ne pas cultiver cet aspect, et encore moins que l'on puisse me reprocher un jour de l'avoir fait. »

### Boulon #4

Les mauvaises raisons

« Il y a peu de femmes chefs d'entreprise et peu dans le bâtiment précisément. De fait, il arrive que l'on me sollicite uniquement parce que je suis une femme, et pas spécialement pour mes qualités intrinsèques de dirigeante de PME. Je ne veux pas être la plante verte de service. Si l'on sollicite mon regard ou mon témoignage, je veux que cela soit pour les bonnes raisons. »

### Boulon #5

Dans « discrimination positive », il y a « discrimination » quand même

« Le principe de discrimination positive m'agace un peu. Je me méfie de l'idée qui consiste à penser que privilégier les particularités inclut. Plutôt que réduire les écarts, je trouve que cela peut alimenter les idées reçues. »

### Boulon #6

Dans le bâtiment

« Oui, il y a beaucoup d'hommes dans le bâtiment. Et oui, cela parle fort et pas toujours poliment. Parce que je suis une femme, je crois que certains m'ont montré davantage de respect, se refusant à me parler de façon trop grossière. Finalement, cela m'a permis de placer la relation sur un autre champ que celui de l'affrontement et d'être plus écoutée. »

### Boulon #7

Le non-sujet

« En étant particulièrement carrée, en montrant que je pouvais faire les mêmes choses qu'un homme, je me suis faite respecter pour mon travail dès le début. Je voulais prouver qu'être une femme était un non-sujet. J'ai dû dépenser beaucoup d'énergie pour cela, mais avec le temps, cette idée est devenue une évidence. »





Maman-équilibriste,  
petit d'homme en devenir,  
artiste-entrepreneure,  
footballer professionnel.  
Ils ne sont pas (tous)  
chefs d'entreprise,  
ils n'ont pas nécessairement  
traversé l'Atlantique  
en solitaire  
les mains attachées  
dans le dos, ils n'en sont pas  
moins entrepreneurs  
de leur vie.  
Où est l'exploit ?  
Devenir un chef d'entreprise ?  
Être un salarié heureux ?  
Avoir la vie  
que l'on se rêvait d'avoir  
lorsqu'on avait douze ans ?  
Être bien dans ses baskets  
chaque jour ?

Quatre destinées propres  
nous exposent avec simplicité  
et vérité  
ce que signifie pour elles  
« être entrepreneur  
de sa vie ».

Marie-Hélène Baert  
46 ans – Artiste coiffeuse

*« Je refuse de choisir un unique métier. »*

Mes amies me disent entrepreneur, mais j'ai toujours du mal à les croire. J'oscille, c'est vrai, entre doutes latents et envies dévorantes... Pourtant, allez, si je suis honnête, je dois me rendre à l'évidence : il y a plus oisive que moi sur cette planète ! Faire 35 heures en trois jours au salon, où j'anime depuis très longtemps dix paires de mains artistes, c'est l'équation choisie pour décliner plusieurs vies à la fois. Amoureuse de cette rivière qui entoure l'île où je vis, peintre, jardinier, décoratrice, mère de quatre enfants...

Je refuse en vérité de choisir un unique métier. Les journées ne sont jamais assez longues pour faire naître tout ce que la vie me pousse à imaginer. L'avenir ? L'avenir, c'est tout de suite, puisque ça ne s'arrête jamais. L'avenir, c'est demain, où mes rêves secrets pourraient bien m'amener à pousser la bohème en bord de Loire. Pourquoi résister à cette intuition qui me pousse en avant ?

Charles Diers  
34 ans – Footballeur professionnel au SCO d'Angers

*« Toujours courir. »*

J'ai le bonheur inouï de vivre ma passion et de pouvoir en vivre. Chaque jour, je mesure la chance d'en être arrivé là, à force de discipline. C'est une sensation incroyable que de faire vibrer des milliers de supporters angevins et bientôt plus encore ! De sortir d'un terrain en délire à quelques minutes de monter en ligue 1, sans oublier d'applaudir mes enfants et ma femme qui là-haut dans les loges n'en peuvent plus d'être fiers. Dans ce métier, je suis forcément centré « ici et maintenant » mais je m'attache depuis longtemps à penser à demain, ayant compris très tôt que le présent ne serait bon qu'assis sur un futur serein. Je me sens particulièrement en vie quand je peux concilier l'énergie d'une remontée de terrain et des moments plus doux, où mes racines de Ch'ti m'invitent à me poser devant un bon dessert, une tasse de café et une foule de projets. L'avenir est grand ouvert à qui veut toujours courir et donner son maximum.

être  
entrepreneur  
de sa  
vie

Laure Perchepied  
39 ans – Enseignant chercheur

*« Rester vigilante  
à être qui je veux être. »*

J'entreprends ma vie car je ne veux pas attendre demain pour vivre ce que je me suis donné à vivre, ici et maintenant. Coller à mes engagements de fond implique d'arbitrer au mieux toutes les pièces d'un puzzle très fourni. Trois enfants en six ans, qui me passionnent autant qu'ils m'épuisent et pour qui je veux le meilleur, dans une terre propre et saine. La maison où nous vivons, travaillons, chantons, et parfois crions. Un métier d'enseignant-chercheur, entre prospective scientifique et élèves exigeants. Un mari entrepreneur, qui brasse le houblon en courageux pionnier. Ou encore l'école et l'AMAP, où nous faisons vivre nos convictions de consomm'acteurs. Dans ce jeu-là, je ne tire pas de plan sur la comète, mais veux rester vigilante à être qui je veux être, en phase avec mes héritages. J'accueille, j'écoute et j'engage en douceur chacun à donner pour la cité un peu de supplément d'âme. Nous avons tous tellement moyen d'être des artisans de la planète !

Elio Panagos  
11 ans – Footballeur en herbe

*« Je ne m'interdis pas de rêver  
à demain. »*

Un jour, je me suis imaginé atteindre la pelouse de Chelsea en joueur professionnel. Bien sûr, c'est un rêve insensé. Mais pour y croire quand même j'accepte de me lever tôt tous les ponts du mois de mai car les-joueurs-les-vrais ignorent bien ce que c'est qu'un jour férié. Engager cette vie-là, c'est encaisser les coups dans les tibias, ne pas pleurer, les arbitrages douteux, ne pas hurler, les matchs sous la pluie, ne pas reculer. Je me dois d'écouter la morale de mes parents qui cherchent à me ramener les crampons sur terre. Je travaille pour me montrer digne de mon entraîneur, qui dit que dans l'équipe, je suis un joueur d'axe, propre et important. On dit que cette vie-là ne dure pas très longtemps, mais pas de souci, j'ai mes plans B et C : à 35 ans, devenir entraîneur et plus tard encore, ouvrir un restaurant. J'ai des projets plein la tête, pour réaliser mon rêve, mais aussi les suivants.

# D3NOM1NAT3URS COMMUNS

Matthieu a repris l'entreprise familiale avec son frère ; Michel est parti de rien dans son garage ; Laurence ne s'était jamais rêvée entrepreneure ; Valentin y pensait depuis toujours ; Philippe a inventé un produit ; Lénéaïck a un cabinet RH...

Ils sont 24 entrepreneurs, de tous âges, de tous secteurs d'activités. Chacun d'eux a son histoire, son parcours, sa vision de l'entrepreneuriat.

Derrière cette diversité pourtant, quelques dénominateurs communs. Pas de grandes leçons, pas de conseils de vieux sages ni de règles d'or, non, mais des petits détails. Des phrases prononcées à l'identique ici et là, des traits de caractère partagés. Des petits riens qui rassemblent.

## SOUPAPE

Pour tenir la distance, il faut une soupape. Le sport remporte la palme, mais cela fonctionne avec la cuisine, la sculpture...

## FOLIE

Ce qui permet de passer à l'action ? Une certaine forme d'inconscience. Soyons fous !

## TIMING

Inutile d'attendre LE bon moment. Il n'existe pas. Les enfants en bas âge, la maison tout juste achetée. Le seul bon moment, c'est celui de son horloge intime.

## SOUTIEN

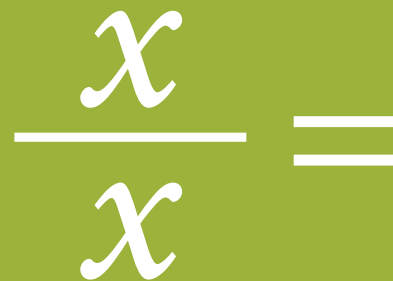
« *Ma femme m'a toujours soutenu. Sans la présence de l'entourage, tout aurait été plus compliqué.* » Cela marche aussi si vous changez « *femme* » par « *mari* ».

## ENVIE

L'envie. L'envie. L'envie. Avant tout. Elle déplace des montagnes.

## POSITIVE ATTITUDE

Pour être entrepreneur, il faut être optimiste. Beaucoup de choses deviennent possibles dès qu'on y croit.



# MÉTIERS

Patrick Démots

[MicroMécanique](#)

Fabrication d'outillages en carbure de tungstène  
Usinage de très haute précision de matériaux techniques

Valentin Delalande

[CONCRETE LCDA](#)

Conception et fabrication de mobilier contemporain et agencement d'intérieur en béton fibré

Anne-Cécile Delatouche  
et Céline Lollier

[KidiKlik](#)

Webzine des sorties pour enfants

Jean-Luc  
et Jean-Philippe Clénet

[Clénet Manutention](#)

Concessionnaire Manitou et Toyota  
Solutions de manutention

Charles Woitiez

[DMVP](#)

Société de gestion d'exploitation des officines  
Ma formation officinale : formation continue à distance pour l'officine

Yves Gidoïn

[Fleuron d'Anjou](#)

Coopérative de production et la commercialisation de fleurs, plantes, fruits et légumes

Philippe Comte

[Restoria](#)

Restauration collective

Philippe Hardouin

[S2C](#)

Chaudronnerie, mécano-soudure et tôlerie industrielle

Lénéaïck Le Gratiet

[Galiléa](#)

Cabinet de conseil en ressources humaines

Karine Guyon

[Loire Secrets](#)

Agence de voyage événementielle et réceptive

Michel Houdou

[Physidia – OEM Development Group](#)

Électronique et haute technologie  
Études, développement, réalisation, production et commercialisation

Hubert Monjardet

[Barbé Menuiseries](#)

Fabricant de menuiseries PVC et de solutions d'ouvertures

Michel Péault

[Groupe Publi Impress](#)

Création et distribution de prêt-à-porter  
Marques Terres de Marins, Coudemail, Elle est où la mer, Maé Mahé

Nicolas Bécam

[Maison Bécam](#)

Choc'O Roi  
Boulangerie, viennoiseries, pâtisseries, traiteur, confiserie

Christophe Thellier

[GoMouv'](#)

Conception d'espaces pour l'entretien de la forme physique

Matthieu Justeau

[Igreca](#)

Solutions ovoproducts

Christophe Dubois

[OA1710](#)

[Les Ateliers de l'Orfèvrerie d'Anjou](#)

Travail à façon de l'étain

Laurence Jouet

[Specimat](#)

Distribution de matériaux techniques pour le bâtiment et les travaux publics



## REMERCIEMENTS

Nous sommes arrivés avec l’idée un peu folle de fonder une revue sur les entrepreneurs.  
Ils ont dit oui immédiatement.  
Ils nous ont accordé de leur temps pour raconter leur histoire.

### Merci à tous et à chacun.

Jean-Philippe et Jean-Luc Clénet, Hubert Monjardet, Patrick Démots, Lénaïck Le Gratiet, Anne-Cécile Delatouche et Céline Lollier,  
Matthieu Justeau, Michel Péault, Philippe Hardouin, Laurence Jouet, Christophe Thellier, Valentin Delalande, Yves Gidoin,  
Charles Woitiez, Karine Guyon, Philippe Comte, Christophe Dubois, Nicolas Bécam, Michel Houdou, Guy R. Cloutier,  
Laure Perchepied, Elio Panagos, Marie-Hélène Baert, Charles Diers.

## OURS

### Directeur de la publication

Louis-Marie Pasquier  
Contact : [Impasquier@reseau-entreprendre.org](mailto:Impasquier@reseau-entreprendre.org)

### Conception éditoriale et écriture

#### Coordination

Aurélie Jeannin  
La Petite Maison à Plumes  
Contact : [aurelie@lapetitemaisonaplumes.fr](mailto:aurelie@lapetitemaisonaplumes.fr)  
Sauf les textes des pages 68-69 :  
Armelle Le Pennec-Panagos

### Photographies

Bertrand Béchard  
Contact : [bertrandbechard@gmail.com](mailto:bertrandbechard@gmail.com)

### Dessins

Rubrique « Boulons », pages 30 et 66 :  
Christophe Poissenot  
Dessine-moi un gangster  
Contact : [christophe@dessinemoiungangster.com](mailto:christophe@dessinemoiungangster.com)

Rubrique « Être Entrepreneur de sa vie »,  
pages 68-69 : Florian Lollier

### Création graphique et mise en page

Florian Lollier  
Peptine  
Contact : [florian.lollier@peptine.fr](mailto:florian.lollier@peptine.fr)

### Promotion et diffusion

Thibault Beucher  
Réseau Entreprendre  
Contact : [tbeucher@reseau-entreprendre.org](mailto:tbeucher@reseau-entreprendre.org)  
Marie-Hortense Béchu  
Peptine  
Contact : [mh.bechu@peptine.fr](mailto:mh.bechu@peptine.fr)

### Relectures

Aurélie Dombes  
En venir aux mots  
Contact : [aurelie.dombes@gmail.com](mailto:aurelie.dombes@gmail.com)

### Impression

François Thibaud  
Setig – Angers  
Contact : [francois.thibaud@setig.com](mailto:francois.thibaud@setig.com)

ISSN - ISBN : en cours

Numéro 1 - 2015

**Mordus** est une revue qui ressemble à un livre. Et un livre qui ressemble à une revue.

**Mordus** raconte des histoires d'entreprises et d'entrepreneurs, dans le Maine-et-Loire. Pour inspirer, partager et donner de l'énergie. Pour découvrir l'entreprise autrement.

En cadeau et l'air de rien, **Mordus** vous donne aussi réponse à quelques questions hautement philosophiques : l'entrepreneur est-il libre ? Faut-il être inconscient pour agir ? Le sport est-il indispensable ? Peut-on avoir une entreprise et une famille ?

Prenez le temps de lire. Ça ne fait même pas mal.

**[www.mordusdentreprenre.fr](http://www.mordusdentreprenre.fr)**