



Inde



**Comité | RICHÉLIEU**  
Association Française des PME de Haute Technologie



Gabon



Roumanie



Maroc





PRÉFACE  
DE CHRISTINE LAGARDE  
MINISTRE DE L'ÉCONOMIE, DES FINANCES ET DE L'EMPLOI

Donner la parole à des créateurs d'entreprise nés au Maghreb, en Roumanie, au Gabon, en Espagne, en Iran, aux Etats-Unis, en Colombie, au Vietnam,... pour qu'ils témoignent de la réussite de leur parcours en France : l'initiative inédite du Comité Richelieu montre que non seulement l'intégration est possible, mais qu'elle est également créatrice d'innovation et de richesse pour notre pays. A eux seuls, ces chefs d'entreprise sont à l'origine de plus de 400 créations d'emplois en France, dans des secteurs de haute technologie à forte valeur ajoutée.

Ces témoignages sont précieux pour déterminer toute action politique. Comme le disait Richelieu lui-même : "Il faut écouter beaucoup et parler peu pour bien agir au gouvernement d'un Etat".

Ces parcours exemplaires ne doivent pas rester des cas isolés. Nous devons nous donner les moyens d'attirer sur notre territoire les compétences et les talents qui feront demain la force de la France dans le jeu de la mondialisation. En 2007, nous avons ainsi ouvert intégralement le marché du travail aux diplômés étrangers ayant obtenu au moins le grade de master en France. Une nouvelle carte de séjour "compétences et talents" a également été créée, pour accueillir dans notre pays des étrangers très qualifiés, à même de participer efficacement à la prospérité économique de la France et à la fertilisation croisée des cultures.

La France a décidé de consacrer des efforts importants à la recherche industrielle et à l'innovation, domaines stratégiques s'il en est. Tous ces créateurs d'entreprise ont ainsi comme point commun d'avoir utilisé, le moment venu, les dispositifs d'appui mis en place par les pouvoirs publics, que ce soit à travers des universités, des laboratoires, des aides directes, des aides fiscales ou du soutien personnalisé.

L'Etat continuera à encourager au mieux les initiatives des entrepreneurs, dans le cadre du Comité Richelieu, ou à travers des actions plus spécifiquement destinées aux petites entreprises. Le développement harmonieux de notre territoire et la compétitivité de notre économie sont à ce prix.

## Témoins

## page

Bouchra ABBOUD	5
Chouki ATKOUF	7
José ALCORTA	9
Steeve ANGOULA	11
Luis ARIAS	13
Imad Ben MARIEM	15
Ion BERECHET	17
Raul BRAVO	19
Juan Carlos CERON	21
Mircea CHIOREAN	25
Juvelino DA SILVA	27
Gabriel DIB	29
Fouad ELBAROUDI	31
Michel FRENKIEL	33
Naraghi KAYNOUSH	35
Abdel KOUSSA	37
Nicolas MUHADRI	39
Catalin OBREJA	41
Tuyen PHAM	43
Robert SOARES	45
Abdelmoula TAMOUDI	47
Patrick VARTANIAN	49
Khalid ZAHOUILY	51
Jaouad ZEMMOURI	53
Kamel ZERKAK	55



## INTRODUCTION

La composition du nouveau gouvernement français démontre l'acuité du problème de l'intégration. En France, 55 % des nouveaux venus s'inscrivent au chômage dans l'année suivant leur arrivée, alors que ce taux n'est que de 7 % aux Etats-Unis. Le but de ce recueil est de montrer par l'exemple que l'intégration est possible. Mieux, qu'elle est bénéfique à notre société.

Les parcours présentés sont ceux de personnes qui sont nées hors de France et ont non seulement réussi à s'intégrer elles-mêmes dans notre pays, mais sont également parvenues à créer leur propre entreprise et à l'intégrer elle aussi dans notre tissu économique. Après l'intégration des personnes physiques, celle des personnes morales... Un double tour de force qu'il est intéressant d'examiner en détails.

Ces deux aspects sont en effet étroitement liés : d'une part, la création d'une nouvelle entreprise s'est révélée un excellent vecteur d'intégration de personnes nées hors de France. C'est d'ailleurs dans cette lignée que l'on doit lire la politique américaine qui réserve 5 % de ses marchés publics aux nouvelles entreprises dirigées par des minorités. D'autre part, le fait de venir d'une culture différente et d'avoir pris l'initiative de quitter son pays est en soi porteur de qualités d'entrepreneur exceptionnelles et explique en grande partie le succès rencontré par ces personnes sur le parcours particulièrement ardu de la création d'entreprise.

Au Comité Richelieu, nous demandons depuis de nombreuses années à tout l'écosystème des PME, des pouvoirs publics aux grandes entreprises, en passant par les banquiers et les écoles, de faire confiance aux nouvelles entreprises. Il est donc logique que nous demandions également à l'ensemble de la société de faire confiance aux nouveaux entrants lorsque ce sont des personnes physiques. Nous devons lutter contre toutes les formes de discrimination, qu'elles s'appliquent à des personnes morales ou à des personnes physiques, en créant des conditions de concurrence saines qui permettront aux meilleurs de gagner, dans l'intérêt de tous et de chacun. Nous sommes honorés que ces messages soient illustrés par les témoignages qui suivent.

**Emmanuel LEPRINCE**

Délégué Général du Comité Richelieu



Bouchra ABBOUD  
Née au Liban

“Je suis née au Liban en 1977 et j’y ai poursuivi un cursus scolaire et universitaire francophone qui m’ont permis de parler le français aussi couramment que ma langue maternelle.

Après des études d’ingénieur à l’Université Libanaise (où j’ai rencontré celui qui devait devenir mon époux) j’ai souhaité poursuivre des études supérieures et me réorienter vers une carrière de chercheur.

Je suis donc arrivée en 2001 à l’Université de Technologie de Compiègne où j’ai préparé une thèse de doctorat en traitement d’images. Ayant soutenu ma thèse en 2004 j’ai ensuite intégré l’ENST de Paris pendant un an dans le cadre d’un post-doctorat pour poursuivre mon activité de recherche, enfin

j’ai intégré l’ENSEA de Cergy dans le cadre d’un poste d’attaché temporaire d’enseignement et de recherche.

Notre venue en France n’était pas le fruit du hasard mais bien d’une volonté partagée avec mon époux de nous y installer, d’y construire notre vie et surtout, d’y réussir. Nous avons très rapidement sollicité et obtenu la nationalité française, pari lancé en 2001 et gagné en 2005, soit 4 ans après nos premiers pas sur le sol français. Forte de cette nouvelle citoyenneté, j’ai décidé de me lancer dans l’aventure et de poursuivre un vieux rêve personnel : gagner ma vie en faisant ce que j’aime (de la recherche !), comme je l’aime (c’est moi le patron !) et réussir...

Après une réflexion approfondie et une première confrontation avec la réalité du terrain j’ai décidé de créer une entreprise innovante spécialisée dans les technologies très “tendance” de l’analyse d’images et plus spécialement d’analyse du visage (domaine dans lequel je m’étais spécialisée pendant ma thèse et mon post-doctorat). En 2006 j’ai décidé de porter le projet Facing-It au concours national d’aide à la création d’entreprises de technologies innovantes. Le projet a remporté le prix “émergence” et suite à cela l’entreprise a été créée en Septembre 2006 avec un capital propre de 20 000 euros (une bonne partie des économies familiales). Facing-It est aujourd’hui candidate au concours national dans la catégorie “création”, elle emploie depuis Mars 2007 deux ingénieurs

développeurs et commence à démarcher ses premiers clients sur les marchés de la biométrie, de l’analyse marketing et du jeu vidéo. Facing-It sollicitera bientôt le statut Jeune Entreprise Innovante et le label FCPI en vue d’une première levée de fonds prévue dans le premier semestre 2008.

Je peux dire aujourd’hui que même si on part de très peu (nous sommes arrivés en 2001 avec deux valises et les clés d’un studio meublé !) on peut réussir sa carrière professionnelle en France en y mettant beaucoup de motivation et beaucoup de travail.”

FACING-IT

[www.facing-it.net](http://www.facing-it.net)

Compiègne (60)

Créée en 2006

**3 personnes**

*Je peux dire aujourd’hui que même si on part de très peu  
(nous sommes arrivés en 2001 avec deux valises et les clés d’un studio meublé !)  
on peut réussir sa carrière professionnelle en France en y mettant beaucoup de motivation  
et beaucoup de travail.*

Bouchra ABBOUD



**Chouki AKTOUF**  
Né en Algérie

“Je me présente. Mon nom est Chouki Aktouf. Je suis Président du Directoire de DeFacTo Technologies SA, une PME de haute technologie d'une vingtaine d'employés à Grenoble.

Je suis né en Algérie en 1968. Après avoir obtenu mon diplôme d'ingénieur en Electronique à l'Université de Sétif, j'ai rejoint la France en 1990 pour poursuivre mes études doctorales en Microélectronique à Grenoble. J'y ai obtenu en 1995 mon doctorat à l'Institut National Polytechnique de Grenoble. Après une escapade de deux ans en tant que chercheur au Canada et en Californie, j'ai démarré ma carrière d'Enseignant et de Chercheur à l'Université Grenoble 2. En 2001, les résultats de mes travaux de

recherche ont abouti à une technologie innovante et à fort potentiel de transfert pour l'industrie des semi-conducteurs. J'ai ainsi fondé en 2003 la société GeTeDes d'où est issue la société DeFacTo Technologies, disposant d'un bureau de vente dans la Silicon Valley mais dont la R&D est basée en France.

Ce qui m'a poussé à faire le grand saut de l'université à la création d'entreprise c'est le refus du quotidien facile et de se contenter d'un statut indéboulonnable de fonctionnaire de l'état ! Lors de mon passage aux Etats-Unis, j'ai pu voir que le modèle de création d'entreprises issues des universités était efficace et surtout que ce modèle est créateur de valeurs.

Mon point de départ était de me dire “et pourquoi pas en France ?”, surtout que des outils efficaces tels que les lois sur l'innovation y sont à la portée des enseignants-chercheurs et que ce genre d'outils représentent un encouragement réel à franchir le pas de la création d'entreprise. Sans que mes origines soient en cause, le processus de création n'a pas été facile, essentiellement du fait de la jeunesse dont souffrent surtout les sociétés qui essaient de laboratoires de recherche.

J'ai choisi de m'installer en France car ce pays m'apporte l'équilibre culturel et professionnel dont j'ai besoin du fait de ma double culture Franco-Algérienne.

Je suis par ailleurs convaincu que le sang neuf apporté par le multiculturalisme est un réel atout pour la société française. A ce sujet, je suis fier de dénombrer plus de huit nationalités au sein d'une petite société comme DeFacTo. Pour moi la France doit assumer et d'une manière plus confirmée le choix de reproduire le plus possible le modèle de sociétés multiculturelles semblables à DeFacTo.

Ceci sera la meilleure preuve de l'ouverture au monde et de l'attractivité de la France ainsi que du succès du pari qu'elle prend dans une mondialisation a priori déboussolante !”

DEFACTO TECHNOLOGIES SA

[www.defactotech.com](http://www.defactotech.com)

Moirans (38)

Créée en 2003

**18 personnes**

*Je suis convaincu que le sang neuf apporté par le multiculturalisme est un réel atout pour la société française.*

Chouki ATKOUF



José ALCORTA  
Né en Espagne

“Ma famille avait choisi, en 1936, le camp des républicains, celui qui a perdu la guerre civile espagnole. C’est ainsi qu’en 39, ils avaient tout perdu.

Mon grand-père gérait une aciérie à Araia, dans le Pays Basque espagnol, mais il perdit son travail et jusqu’à son logement.

Il a dû repartir de zéro et lorsque je suis né en 1960, mon père faisait les trois huit dans une usine de câblage. Ma mère s’occupait de mes deux frères et de moi et, pour arrondir les fins de mois, mon père avait une double activité : il gravait des plaques pour boîtes aux lettres, machines, coupes sportives...

J’ai toujours vu mon père travailler. Ce n’est pas pour autant que j’ai suivi son

exemple tout de suite. La fin du franquisme était une époque où la société espagnole en général, et basque en particulier, poussait pour que saute la chape de plomb de 40 ans de dictature.

J’avais autre chose en tête. Ce fût une époque trouble et passionnante. Je ne regrette pas une seconde de l’avoir vécue.

Je suis arrivé en France par amour. Le destin a voulu qu’une rencontre fortuite se transforme en une histoire d’amour de 25 ans. Mes allers et retours, de plus en plus nombreux, entre Gasteiz, ma ville, et le Pays Basque français ont fait qu’un jour je me suis rendu compte que je vivais en France. Première carte de séjour et première inscription au Registre du Commerce et des Sociétés. Avec ma compagne, nous avons monté une “paillote” au bord de plage à Hendaye.

Ce furent sept années de travail dur et lucratif. J’ai appris le sens du commerce et de la relation humaine au travail.

Ce fût également la possibilité de rebondir : puisque la saison ne dure que 4 mois, pourquoi ne pas profiter de l’hiver pour faire vraiment autre chose ? Pourquoi ne pas “reprendre les études” ?

Un niveau de seconde en poche, jamais salarié donc pas le droit aux aides ni à la formation continue ..., le chemin s’annonçait rude. Oui, mais à deux c’est toujours plus facile !

Pendant ces quelques années, avoir le sens du travail et de l’effort m’a bien servi. Au début, je ne savais pas où je voulais aller, mais je savais très bien d’où je voulais sortir.

Je vous passe les détails de mon bac à 28 ans, l’université au milieu d’étudiants plus jeunes de dix ans.

Je vous passe également les galères des cours de maths et physique (j’ai de vagues souvenirs des Laplaciens, du nabla, de l’effet Coriolis, ...) et du plaisir que j’ai eu à apprendre l’informatique.

La chimie, également. J’ai toujours dit qu’en chimie, on ne te demande pas d’être intelligent, mais de travailler. C’est peut-être pour ça que j’en ai fait mon métier.

Un DEUST en poche et un boulot le lendemain du diplôme. Des années de vrai plaisir à apprendre le métier de la gestion de projets innovants. Des souvenirs inoubliables de gens qui m’ont donné une partie de leur envie de croquer la vie : Villenave, l’honnête homme par nature, Agouri, le meneur d’hommes, ...

Mais aussi des souvenirs d’autres gens qui basent leur confiance sur ton diplôme, sur ce que tu as déjà fait mais surtout pas sur ce que tu seras capable de faire. Tant pis, “c’est sous la contrainte qu’on est le meilleur” me plais-je encore à répéter à mes collaborateurs.

L’époque était aux balbutiements du transfert de technologie. J’ai eu l’occasion de comprendre assez rapidement que les besoins technologiques des entreprises ne se centrent plus uniquement sur le long terme mais aussi, et surtout, sur le moyen, voire le court terme. L’idée a alors germé de répondre à cette demande et la société RESCOLL a ainsi été créée. Depuis maintenant une douzaine d’années, notre métier est l’innovation technologique dans les matériaux, c’est-à-dire collaborer avec des entreprises pour mettre au point de nouveaux produits et procédés.

Et le pari fut gagnant ! : 1, 2, 5, 10, 15 et maintenant une vingtaine d’ingénieurs travaillent chez RESCOLL. Vous nous rencontrerez dans les usines aéronautiques, cosmétiques, de chimie, ... Vous verrez notre travail dans des produits que vous utilisez au quotidien ou que vous porterez dans quelques années.

A la question d’un étudiant qui voyait la création d’entreprise comme un but en soi, j’ai répondu que, par expérience, la création n’était qu’un moyen.

Ce n’est jamais gagné !!!

Il faut se questionner, se repositionner en permanence. Le but est ailleurs, et chacun se le fixe suivant ses convictions.

Ce n’est jamais gagné et tous les matins, il faut se donner à 120% pour faire encore mieux que la veille.

Mon métier me comble. Ma vie me comble. Mon bonheur serait complet si j’étais capable de transmettre mon expérience à mon fils Txomin. Seulement, lui, il est comme moi au même âge...”

#### RESCOLL CENTRE TECHNOLOGIQUE

[www.rescoll.fr](http://www.rescoll.fr)

Pessac (33)

Créée en 2001

**15 personnes**



Steve ANGOULA  
Né au Gabon

“J’ai un parcours assez atypique. Je suis né à Libreville, au Gabon). J’ai débarqué en France en région parisienne (nord bien sûr, dans le 95 près de Sarcelles) à l’âge de deux ans et demi. À 13 ans, je retournais au Gabon avec mes 5 frères et sœurs et ma mère (qui nous a élevés seule puisque jamais mariée). Là bas, j’ai connu une autre forme de racisme entre noirs et métis. J’y ai passé 8 années, mon adolescence, et je me suis attaché à ce pays qui petit à petit est devenu le mien.

Pendant cette période, mes professeurs disaient de moi que j’étais un jeune très doué, ambitieux, mais affreusement paresseux. Tant bien que mal, j’ai obtenu mon bac C à 20 ans (avec 2 ans de retard). J’ai toujours été persuadé que l’environnement scolaire n’était pas fait pour moi. Enfin, il fallait en passer par là et c’est ainsi

que j’ai commencé une prépa à l’Université des Sciences de Massoukou près de Franceville, la deuxième ville du Gabon, dont le président Bongo est originaire.

Durant 6 mois dans cette brousse au milieu de nulle part, j’ai appris à travailler seul, sur des bouquins vieux comme le monde. En ces temps de démocratisation rampante en Afrique Subsaharienne, le Gabon traversait une crise intérieure grave. Le Gabonais n’étant pas réputé pour être particulièrement courageux, ce sont les étudiants qui ont pris les choses en main. Nous sommes donc entrés en rébellion. Du fait de ma nature, j’ai naturellement pris la direction de notre révolte. Au bout d’un mois et demi de chaos, le gouvernement, a fermé la faculté et par la même occasion décrété une année blanche.

L’année 1990 fut pour moi une année complètement morte. J’avais pourtant eu le temps de passer les partiels et de me classer dans le top niveau du classement semestriel. Fort de ces bons résultats obtenus dans des conditions hostiles, je me suis enfin décidé à prendre ma vie en main et j’ai préparé mon retour en France, que je pensais facile grâce ma double nationalité.

Pourquoi la France ? Pour la langue, l’excellence de sa formation supérieure et surtout la puissance de son école mathématique, discipline qui m’a apporté tant de bonheur intellectuel (à mon humble niveau bien entendu). À cette époque, je ne savais pas encore que je serai entrepreneur.

Après avoir essuyé plusieurs refus d’inscription à certaines universités françaises, qui estimaient que je n’étais pas fait pour des études supérieures, je suis arrivé tant bien que mal à m’inscrire à la fac de Sciences de Bordeaux 1 à Talence. Ma mère n’avait pas le sou, je n’avais aucune bourse d’étude mais on s’est débrouillé, c’est une question de volonté et de niac.

Les vacances scolaires sont arrivées, j’ai fait des petits boulots et, les factures m’ont harcelé mois après mois et les retards de paiements se sont accumulés. J’ai gardé le cap et fait le choix d’études longues, seul moyen d’assouvir ma créativité dévorante. Je suis quelqu’un de patient et je m’encourage en m’auto persuadant que mon heure viendra.

Durant mes premières années en France, je me sentais Gabonais et révolté (toujours) contre les blancs, en particulier français. Au Gabon, c’est une problématique similaire à celle de l’Europe pour les Français : on nous explique depuis l’âge de raison, que tous les maux qui nous frappent ont pour origine la France.

Malgré cette ambiguïté existentielle, je me suis intégré progressivement dans la société française et j’ai commencé à la comprendre dans ses bons et mauvais côtés. Petit à petit, j’ai commencé à l’aimer et à m’y attacher profondément. Bien sûr, cette intégration ne s’est pas seulement faite dans la joie et la bonne humeur mais aussi dans le déracinement, la douleur et la résistance au changement qui s’opérait en

moi. Aujourd’hui, je suis très fier de me sentir Français, mais de ce type de Français qui l’est par choix et non par défaut. La France, en tant que victoire sur la vie et les résistances.

En novembre 1996, alors que j’étais en DEA de maths, un prof qui suivait le même cours que moi m’a proposé un sujet de thèse. Il ne croyait pas que j’étais quelqu’un de particulièrement brillant, mais plutôt de surprenant. Bien entendu, je ne comprenais rien au sujet mais j’ai compris une chose : si j’y arrivais, je serais champion du monde. À la lumière de ce formidable challenge, j’ai accepté son offre. J’ai appris plus tard que ce monsieur était en fait l’un des matheux appliqués les plus connus au monde.

En 1997, j’ai entamé une thèse de doctorat en mathématiques appliquées. Je ne sais pas pourquoi mais j’ai reçu plusieurs propositions de financement : l’État au travers du CNES et SNECMA Propulsion (ancienne SNPE) souhaitaient financer mes recherches. J’ai donc obtenu un financement à la fois industriel et étatique, ce qui m’a forcé à tenir compte de problématiques industrielles tout en tentant de produire des découvertes scientifiques de dimension internationale.

En fin de première année de doctorat, j’ai monté un draft d’un modèle d’interfaçage des communications industrie/labo de recherche.

Au terme de ma deuxième année, les résultats obtenus dépassaient les attentes initiales et ma recherche a commencé à m’ennuyer. J’ai décidé de passer à autre chose. J’ai rédigé et publié mon mémoire de thèse et en octobre 2000 j’ai été embauché dans une start-up de la région parisienne. J’ai soutenu ma thèse de doctorat en décembre de la même année.

Pendant 2 ans, j’ai appliqué des méthodes de mon cru pour proposer des innovations à mes employeurs. Mais surtout, j’ai complété ma théorie de la création et de la gestation de projets innovants en produisant des modèles et des outils permettant d’optimiser les démarches de renouvellement de produits ou services d’une entreprise quelconque.

Ma curiosité, les maths et ma faculté d’appréhender de nouvelles disciplines en empruntant des voies quasi inexplorées m’ont permis de finaliser en août 2002 une première version de ce que j’ai appelé “l’Intelligence Techno-Stratégique”, une méthodologie pionnière en matière de gestation et de management de l’innovation technologique. En juin 2003, j’ai créé Glaizer Group l’une des premières agences en innovation privées. En 2005, nous étions 2 salariés fondateurs, et nous avons obtenu le statut de Jeune Entreprise Innovante ainsi qu’un agrément du ministère de la Recherche en tant que “prestataire de recherche au titre du crédit d’impôt recherche”.

Cette année, l’entreprise a réalisé une croissance de 450% de son produit d’exploitation. En décembre 2006, nous étions 16 salariés et réalisons 1200% de croissance de notre produit d’exploitation. Nous sommes actuellement en déploiement à l’international : Israël, Inde, Maroc et Chili.

La France depuis quelques années propose une grande variété d’aides et de soutiens à la R&D et à l’innovation. Ces soutiens sont très importants, surtout lorsqu’on ne possède pas de capital à investir. Cela représente à mes yeux un grand avantage sur d’autres pays.”

GLAIZER GROUPE

[www.glaizer.com](http://www.glaizer.com)

Fontenay-aux-Roses (92)

Créée en 2003

14 personnes



Luis ARIAS  
Né aux Etats-Unis

“Attiré par la langue française depuis mon adolescence, je me souviens d’avoir fait l’acquisition d’une méthode de l’Alliance Française au Salon du Livre qui avait lieu cet été là à Bogota et d’avoir travaillé l’ouvrage accompagné par mon entourage familial qui contrairement à moi, né et élevé aux Etats-Unis, avait bénéficié du programme d’éducation de culture latine en vigueur en Colombie, incluant un apprentissage de la culture et de la langue française. C’est donc avec une très grande satisfaction que j’ai envisagé mon stage au CNRS de Gif-sur-Yvette à l’été 1983, stage au cours duquel j’aurai enfin l’occasion de vivre de façon concrète cette culture et cette langue rêvée, connue très partiellement par l’écrit.

Ces premiers moments, mués au cours de l’été en instants de passion avec celle qui

deviendrait un peu plus tard mon épouse, m’ont ouvert les yeux sur un art de vivre riche et nuancé. Mon deuxième voyage en direction de Paris en janvier 1984 fut un aller simple.

Après des études plus approfondies du français à la American University et à l’Alliance Française, j’ai poursuivi mon cursus en intégrant le programme de l’ESME Sudria en deuxième année en octobre 1984 pour obtenir mon diplôme d’ingénieur en terminant major de la promotion en 1986.

Le hasard faisant bien les choses, notre déménagement dans le quartier d’Auteuil a coïncidé avec ma rencontre avec Tran Quoc Anh, polytechnicien et directeur technique d’une start-up ayant pour ambition de fournir une offre d’archivage électronique de documents sur la plate-forme encore balbutiante du PC. Ces premières années auprès de mentors comme Tran dans l’ambiance passionnante et exigeante d’une start-up technologique ont contribué à forger mon goût pour l’entrepreneuriat, concrétisé par un projet de création d’entreprise en 1992 avec mon ancien collègue et associé Noureddine Rhallam.

Une des premières difficultés rencontrées a été la difficulté pour trouver une banque qui accepte d’ouvrir un compte au nom de la société. Après de multiples refus malgré des apports conséquents en capital, incluant des règlements client, nous avons enfin trouvé une oreille accueillante auprès

d’un directeur d’agence ouvert et sympathique de la BRED dont j’ai un peu honte d’avouer avoir perdu la trace.

Positionnée initialement sur des marchés de niche technologique dominés essentiellement par les entreprises américaines, la société a changé de cap à plusieurs reprises, restant de petite taille pour malheureusement fermer ses portes en 2003, victime du crash des valeurs technologiques internet.

C’est peu avant cet événement que j’ai décidé d’approfondir mes connaissances et de développer mon réseau business en suivant deux programmes de très grande qualité à l’ESCP-EAP, le STEGE Innover Entreprendre (programme court très pragmatique orienté vers le travail sur le projet du participant) et le Master of Business Consulting (programme fondé par plusieurs acteurs de renom comme Accenture, Supelec, ou l’Institut du Conseil et ayant la particularité d’un travail important sur les aspects humains du management de projet complexe).

C’est pendant ces années que j’ai réalisé l’importance du réseau relationnel comme facteur déterminant dans le succès d’un projet d’entreprise. Il existe aujourd’hui de nombreux outils sur Internet permettant à tout porteur d’une idée géniale de créer son projet en faisant vivre son réseau, malgré un manque initial de compétences ou de capital relationnel.

Aujourd’hui, je suis à nouveau devenu entrepreneur en rejoignant début 2005 Ludovic Dubost, polytechnicien et pape français du Wiki, en tant que directeur associé et premier employé de XWiki, prenant en charge le développement commercial de la société. Je ne remercie jamais assez Ludovic de cette opportunité de retrouver à nouveau cette ambiance de start-up qui m’est si chère.

XWiki est une technologie de classe mondiale de partage d’informations en entreprise et depuis l’été 2006, la société, qui a toujours été auto-financée, est confrontée à une demande forte et croissante qui nous a permis de croître de 2 à 20 personnes en quelques mois.

Dans le développement de XWiki j’ai pu confirmer à nouveau l’importance de l’équipe, du réseau des fondateurs, du réseau de soutien institutionnel, de la valeur technique de notre technologie, de l’importance d’un positionnement d’emblée tourné vers l’international, de tous les facteurs qui ont contribué à notre étape de développement actuelle.

En effet, nous avons eu la chance d’obtenir très tôt le soutien de Hughes Billaudot de l’Incubateur de Telecom Paris, de Joël Saingré de l’incubateur Advancia, et de façon très concrète de Pierre Audibert, et Cyril Rollinde de Scientipôle Initiative.

Tous ces facteurs ont contribué à ce que nous soyons rejoints il y a quelques mois à la direction de la société par Vincent Massol et Stéphane Laurière, deux éminences grises du développement agile et du web sémantique.”

X WIKI / XPERTNET

[www.xwiki.com](http://www.xwiki.com)

Paris (75)

Créée en 2004

**20 personnes**

*Mon deuxième voyage en direction de Paris en janvier 1984 fut un aller simple.*

Luis ARIAS



**Imad Ben MARIEM**  
Né en Tunisie

“Né le 3 juillet 1962 à Gabès au sud de la Tunisie, je suis arrivé en France en septembre 1980 après avoir fait toutes mes études primaires et secondaires en Tunisie, pour suivre des classes préparatoires aux concours des grandes écoles d'ingénieurs.

Après quelques années passées au Lycée Saint Louis à Paris, j'ai intégré l'Ecole Centrale de Paris pour en sortir avec un diplôme d'ingénieur polyvalent mais néanmoins spécialisé en informatique, ce qui m'a permis d'entrer dans le métier du développement informatique chez Cerg Finance, à l'époque leader mondial des solutions de gestion de trésorerie.

J'ai quitté Cerg Finance en 1994 après quelques années qui m'ont permis de

découvrir toutes les facettes du métier de la trésorerie d'entreprise à travers les logiciels que j'ai pu réaliser ou faire réaliser.

Et c'est là que l'aventure commence.

N'ayant pas de capitaux propres (je n'étais pas particulièrement économe durant ma vie salariale) et ne voulant pas m'endetter (et d'ailleurs, je pense qu'aucune banque ne m'aurait accordé un prêt sans caution), je me suis lancé dans la réalisation d'un logiciel de centralisation des paiements (plus connu aujourd'hui sous le nom de Payment Factory) innovant car basé sur les messageries électroniques qui étaient naissantes au milieu des années 90.

Et en même temps, il fallait vivre et payer son loyer, alors j'ai dû assurer en parallèle quelques missions en freelance, ce qui m'a permis au bout de trois ans d'avoir un progiciel complet, innovant et haut de gamme (orienté grands groupes), sans équivalent sur le marché.

Mais, une fois le produit fabriqué, l'expérience montre qu'à peine 10 % du chemin est fait, car la commercialisation de ce genre de produit implique une réorganisation complète des circuits de paiement de tout le groupe. Ceci, par une société en cours de constitution, paraît tout simplement impossible.

Et c'est là qu'intervient le grand talent de commercial de Daniel Dahan, un ami de longue date, spécialisé lui aussi dans le

domaine de la gestion de trésorerie mais dans ses aspects marketing et commercial. Son talent commercial combiné au caractère unique au monde de notre produit CashPooler ont convaincu le Groupe Danone de devenir notre premier client et notre référence-clé. La réussite du déploiement du projet dans plus de 60 pays en moins de trois mois a garanti un retour sur investissement complet en moins de six mois.

Depuis ce premier contrat en Septembre 1997, d'autres clients ont suivi comme Schlumberger, Accor, Axa, IBM, EDF, La Poste, Gaz de France, ...

Aujourd'hui, DataLog Finance compte plus de la moitié du CAC 40 parmi ses clients en France et se lance à la conquête de l'Europe (trois clients signés en 2006 en Allemagne, Suisse et Norvège).

Nous comptons parmi nos (seulement) 20 collaborateurs 5 nationalités et 4 confessions, toutes en harmonie. Reste malheureusement un sujet de discorde : le football.”

**DATALOG FINANCE**

[www.datalog-finance.com](http://www.datalog-finance.com)

Paris (75)

Créée en 1997

**24 personnes**

*Nous comptons parmi nos 20 collaborateurs  
5 nationalités et 4 confessions, toutes en harmonie.  
Reste malheureusement un sujet de discorde : le football.*

Imad Ben MARIEM



**Ion BERECHET**  
Né en Roumanie

“Ayant obtenu en 1983 le diplôme d'ingénieur physicien de l'Université de Bucarest – Faculté de Physique Technologique, j'ai exercé en Roumanie des activités de recherche et développement (Institut de Technologies Nucléaires, Institut de Projets pour l'Automatisation, Département de Physique Technique de l'Ecole Polytechnique de Bucarest) sur des projets innovants.

Venu en France en 1991, pendant une formation continue post ingénieur en Génie Productique à l'Ecole Polytechnique Féminine (EPF), j'ai eu l'occasion de rafraîchir mon expérience roumaine avec des connaissances pratiques comme

l'informatique industrielle, les réseaux, l'automatique, la robotique, la vision artificielle, l'électronique.... Ensuite, j'ai eu la chance de mettre en œuvre cette synergie de savoir-faire en effectuant des développements, des tests et la mise en œuvre des applications innovantes software et hardware de réseaux de neurones (projet Prometeus), dans le cadre de l'Institut d'Electronique Fondamentale, Laboratoire de Vision Artificielle d'Orsay.

Encouragé à rester en France, j'ai continué, parallèlement aux travaux à Orsay, à enseigner la physique appliquée à l'intelligence artificielle et le traitement du signal à l'Ecole pour l'Informatique et les Techniques Avancées (EPITA) de Paris.

En 1993, j'ai été embauché comme Chargé de recherche puis, comme Attaché de Direction Scientifique dans la Société ALCTRA, société qui m'a offert la possibilité de m'affirmer scientifiquement et techniquement auprès de nombreuses applications innovantes (Cogema, CNRS, Finetec (Corée), Grand Palais de Paris, GTT, Hutchinson, IFP, Mapa, Michelin, Paulstra, Renault, Sempatap, SGN, Spontex, Total, Toyo (Japon)...).

Cette riche expérience “client” complétée par le management de projets innovants (Société FTN - Neuchâtel) m'a donné raison de me lancer dans mon propre projet. Accompagné par OSÉO-ANVAR depuis l'idée jusqu'à la concrétisation, en passant par la protection (brevet d'invention INPI),

j'ai conçu et développé SISPIA (Système Intelligent de Surveillance de Paramètres Inaccessibles de processus Aéronautique) d'abord comme système, puis comme société. L'activité de SISPIA, en tant qu'entreprise s'est orientée vers le traitement de données et de connaissances pour le management des performances et des risques, focalisé vers l'extraction de relations de cause à effets d'applications complexes.

Aujourd'hui, nous sommes à la fin d'une première phase, orientée vers la validation et le référencement de nos avancées méthodologiques et algorithmiques à travers un panel large de sociétés dans des secteurs d'activité divers : Air France & KLM, Centre Expérimental d'Eurocontrol, DGAC via Air France Consulting, Bristol Myers Squibb, Degrémont, Eau du Sud Parisien, Lyonnaise des Eaux, SNCF via Dianioia, Nodbox, ...

Notre activité innovante a permis à SISPIA d'être reconnue comme Jeune Entreprise Innovante (en 2004) et d'être accueillie cette année comme nouveau membre du pôle de compétitivité System@tic Paris Région au sein du groupe thématique “Sécurité & Défense”.

Le choix de la France est un choix personnel lié aux affinités de la langue, de culture et la passion de l'histoire de ce pays (en 1999 j'ai acquis la nationalité française).

Puis, s'ajoutent l'intérêt et la reconnaissance portée par les organismes et sociétés françaises aux projets innovants. D'ailleurs je n'ai pas rencontré d'obstacles lors de la création de SISPIA.”

SISPIA

[www.sispia.fr](http://www.sispia.fr)

Vincennes (94)

Créée en 2003

**2 personnes**

*Le choix de la France est un choix personnel, auquel s'ajoute l'intérêt et la reconnaissance portée par les organismes et sociétés françaises aux projets innovants.*

**Ion BERECHET**



Raul BRAVO  
Né en Espagne

“Je suis arrivé en France il y a 5 ans, en 2002. Mon pays d'origine est l'Espagne.

J'ai effectué mes études d'Ingénieur en Espagne et réalisé mon projet de fin d'études en France.

J'ai développé très tôt mon goût pour l'entrepreneuriat, en même temps que ma formation technique.

En finalisant mes études en France et en entreprenant de premiers projets à Barcelone, en contact avec des professionnels du monde entier, j'ai constaté d'une façon générale l'écart entre l'innovation, émanant naturellement de la technologie, et sa mise en application pratique.

L'opportunité d'intégrer une PME innovante parisienne en pleine croissance et la réalisation d'un MBA au Collège des Ingénieurs, également dans la capitale, m'ont offert l'expérience de cette synthèse entre innovation technique et commerce à l'origine de ma nouvelle société : Balyo Systems, consacrée à la conception de solutions de transport automatique pour l'industrie et la logistique.

Une idée pour une nouvelle technologie en robotique mobile et l'association avec un ingénieur de l'hexagone, bon exemple du talent français et de son ouverture au multiculturalisme, ont débouché sur la création de la société.

Initialement, la question s'est posée quant à la meilleure stratégie à suivre pour le développement de la technologie, l'approche des problèmes à résoudre étant radicalement différente par rapport aux solutions traditionnelles et les risques à prendre étaient significatifs. Nous avons démarré la formalisation des principes de base et concrétisé le développement d'un premier produit pour un client de prestige, un des plus importants groupes industriels français.

Concernant la croissance de la société, nous avons reçu le support de Paris Développement qui a été déterminant pour faire face à nos choix stratégiques dans les meilleures conditions.

*Pourquoi la France ?* Il y a d'abord une raison personnelle dans ce choix. Même sans

parler un mot de français, à l'exception de “bonjour” et “merci” (et encore, ce dernier prononcé à la façon catalane...), j'ai pu y exercer mes premières expériences professionnelles en étant toujours bien accueilli. Il y a donc une sorte de “dette sentimentale”.

D'un côté plus pragmatique, la France est bien adaptée à notre activité, en tant que carrefour logistique de l'Europe et disposant d'une industrie mature et réceptive aux améliorations en général, à la petite révolution que nous proposons pour contribuer à la rendre plus productive en particulier.

Au-delà des difficultés inhérentes au démarrage d'une nouvelle société, la lourdeur des démarches administratives et la multiplicité d'interlocuteurs ont été et continuent d'être un frein.

Cela n'est évidemment pas bloquant, mais c'est une perte d'une partie de l'énergie qui aurait pu être consacrée à notre développement. Nous avons surmonté ces difficultés en y consacrant du temps et en nous appuyant sur des conseils extérieurs.

Une difficulté importante est la culture des établissements bancaires : même pour des opérations avec très peu de risques l'attitude est d'emblée de la méfiance envers les nouvelles sociétés, ce qui n'aide en rien à établir le climat de confiance mutuelle nécessaire. Je ne pense pas que cela soit le seul mode de

fonctionnement possible de ces entités. Certains critères doivent être évalués pour la décision de s'établir en France :

- Sa situation géographique au cœur de l'Europe.
- La disposition de compétences clés, que ce soit via des centres de recherche ou grâce au niveau de formation des écoles et des universités.
- Un marché intérieur développé et de taille importante.
- La culture d'entrepreneuriat, de risque et son orientation internationale.

Ce dernier point pourrait être amélioré en France, moins évident à quantifier mais bien nécessaire ; il est à mon avis déterminant dans le choix d'un tremplin initial de lancement vers l'ensemble de l'Europe.”

## BALYO SYSTEMS

[www.balyo.com](http://www.balyo.com)

Paris (75)

Créée en 2005

**3 personnes**



**Juan Carlos CERON**  
Né en Colombie

“Je suis arrivé en France le 18 Novembre 1990, à Lyon. J’ai la double nationalité Française et Colombienne. J’ai le niveau d’études en France d’un BAC+ 2 en Analyse de systèmes informatiques et titulaire en Colombie d’un Bac C.

Mes autres formations ont été faites en France (j’en parlerai lorsque je raconterai mon histoire d’entrepreneur). Pourquoi la France ? Les cultures latino-américaines ont été très imprégnées de l’histoire et de l’héritage culturel français et de son apport aux droits de l’homme. La France rayonne en Colombie par ses valeurs culturelles, historiques et sociales et cela a inspiré ma décision d’y venir (j’avais l’opportunité d’aller aux USA, mais mon choix pour la France a été sans équivoque).

J’ai hérité de mon père le goût et la volonté d’entreprendre. J’ai commencé à travailler avec lui à l’âge de 8 ans ! Ma démarche professionnelle en France commence par l’apprentissage du français après avoir flashé pour une adorable et charmante Française. J’ai passé le Diplôme DALF (Diplôme Approfondi de Langue Française), puis j’ai commencé à travailler et à étudier. J’ai trouvé du travail dans le métier que mon père m’avait appris (la décoration et le travail du bois).

Le soir j’allais aux cours du CNAM pour perfectionner les connaissances acquises en Colombie. Cela m’a permis de parfaire ma compréhension du français grâce aux cours de français dispensés aux étudiants étrangers. En parallèle, je me suis inscrit au CNED pour passer un BTS ATI (Assistance Technique d’Ingénierie).

En 1995, j’ai eu l’opportunité de travailler dans un Bureau d’Etudes attaché à France Télécom (EXPERTEL) où je me suis formé à l’ingénierie de systèmes de câblage structurés (Fibres optiques, réseaux Ethernet, électricité). Entre 1995 et 1996, je me suis déplacé à Paris pour la réalisation de tout le système de surveillance métropolitaine de la RATP le “PC 2000” poste de contrôle pour la sécurité de transports en Ile de France, situé à Lyon Bercy (Maison de la RATP).

Le projet accusait des problèmes de retard et des difficultés dans l’acceptation des modifications (premier immeuble dit

intelligent de la RATP). Au final, le retard a été rattrapé tout en faisant accepter le passage aux nouvelles technologies de l’information aux agents de la maintenance de la RATP.

Trois mois après mon déplacement sur Paris en tant que salarié, la RATP, satisfaite de mon travail, a souhaité me garder sur Paris. J’ai quitté le Bureau d’Etudes et je me suis mis à mon compte comme consultant.

Très rapidement, je me suis rendu compte de mes lacunes en suivi des marchés. Sans attendre, je me suis présenté à l’ESTP (Ecole Spéciale des Travaux Publics) pour faire un stage de gestion des marchés publics. J’ai suivi avec succès cinq modules “d’ingénieur généraliste en étude et suivi des projets”.

Grâce à cette formation et devant l’importance croissante des contrats signés avec mes clients, j’ai créé ma première SARL “CREA2ICOM” (1998) société qui est devenue très connue dans le milieu du transport, de la sécurité, des télécoms, etc. Cette formation d’autodidacte m’a fait évoluer de façon exponentielle ; cependant conscient de mes limites je me suis présenté à l’IMI (Institut de Management de l’Information de l’Université de Technologie de Compiègne) pour entreprendre une formation de management de systèmes d’information. L’accueil y a été très chaleureux. Toutes les formations ont été menées sans interrompre mon activité professionnelle.

Toujours en recherche de perfectionnement, je suis à l’écoute des besoins du client, des mouvements du marché, de la conjoncture économique française. J’ai créé par la suite un Bureau d’études pour réaliser des prototypes mettant en pratique nos innovations, et pour assister techniquement les clients dans le choix des nouvelles technologies ; j’ai donc créé ma deuxième SARL “INEXO” (2002).

Le travail auprès de mes clients m’a amené à leur proposer, en service complémentaire, l’installation spécialisée, les énergies renouvelables et le MCO (Maintenance en Condition Opérationnelle).

J’ai créé une troisième structure SARL “IDEEN TECHNOLOGIES” (2005). De là, ma stratégie d’organisation d’entreprises et de services aux clients était complète, d’autant que je l’avais parachevée par une offre de services transversaux.

J’ai décidé d’approfondir mes connaissances dans la gestion d’entreprise et le financement par un programme de formation “Dirigeants de PME” à l’IFG (Institut Français de Gestion). Cette formation m’a permis de mieux gérer et organiser mes entreprises dans une unification fiscale en créant l’holding “CERON GROUPE SAS” (2006)

Nous sommes un effectif de 25 personnes comprenant Ingénieurs, Techniciens, et Administratifs.

Malheureusement en France tout n’est pas rose pour l’entrepreneuriat, les obstacles sont multiples, sans être insurmontables.

Je considère que les principaux obstacles sont :

- La fiscalité : toute la paperasse administrative occupe une personne à plein temps. En outre l’administration fiscale n’a aucune souplesse en ce qui concerne les PMI-PME : une société de 5 personnes est traitée de la même façon qu’une société de 100 personnes.
- Le code du travail n’est pas du tout souple pour gérer les variations saisonnières d’activité.
- Les délais de paiement trop longs des entreprises privées et de l’état mettent à mal la trésorerie et menacent à terme l’entreprise.
- Les patrons dans leur grande majorité ne sont pas bien vus du grand public et sont taxés de profiteurs sans âme.

Pour surmonter ces obstacles :

- Nous devons faire sous-traiter la fiscalité par un cabinet extérieur pour être attentifs au changement des lois fiscales, même si nous sommes aidés par un expert.
- Conformément au code de travail, il faut définir précisément le poste, le temps et l’organisation du travail d’un nouveau collaborateur et utiliser les compétences d’un expert juridique pour la réalisation des contrats de travail.
- Prévoir à l’avance une présentation de

Business Plan à la banque pour pouvoir assurer la trésorerie.

- Négocier des paiements échelonnés avec ses clients.
- Il faut montrer un autre visage de l’entrepreneuriat. L’innovation et le progrès d’une PMI-PME sont directement proportionnels à :
- l’état de satisfaction de ses collaborateurs
- le respect mutuel patrons/collaborateurs

Je pense que tout étranger peut réussir sa vie en France à condition de vouloir travailler, vouloir s’adapter, vouloir apprendre la culture française et européenne et se former au cours de sa vie active.

Il m’est très difficile de donner des critères pour le travail en France. Je pourrais donner quelques idées ;

D’abord n’oublions pas que la France a par son histoire participée au développement de l’humanité en ce qui concerne les apports scientifiques, technologiques, philosophiques, artistiques et culturels :

- Les pôles de compétitivité et les pôles d’innovation
- Les prix à l’innovation (qui devrait être encore plus présents)
- Le caractère innovant des français lorsqu’ils se sentent bien dans le travail
- Les zones franches

Deux anecdotes :

Lors de mon arrivée en France, j'ai eu un contrôle draconien à la douane française : 3 heures de rétention pour des examens d'urine, une radiographie, etc. Aujourd'hui les douanes sont un de mes clients !

Lors d'une réunion pour la mise en route des systèmes de sécurité du métro parisien le préfet de Paris m'a donné la parole tout en me mettant à l'aise avec le public car j'avais peur de mon accent."

CERON GROUPE

[www.cerongroupe.fr](http://www.cerongroupe.fr)

Paris (75)

Créée en 2006

**25 personnes**

*Je pense que tout étranger peut réussir sa vie en France à condition de vouloir travailler, vouloir s'adapter, vouloir apprendre la culture française et européenne et se former au cours de sa vie active.*

Juan Carlos CERON



Mircea CHIOREAN  
Né en Roumanie

“Je suis né en Roumanie en 1961 et j’ai fait des études d’électronique à l’Ecole Polytechnique. Après la révolution roumaine de 89 on pouvait faire de la politique, du commerce de proximité ou partir à l’étranger pour exercer son métier. J’ai choisi de partir.

La France, c’est un choix naturel lorsqu’on est francophile et qu’on a étudié la langue pendant ses années d’école. Arrivé en France, j’ai atterri dans une PME qui s’occupait de la distribution des produits de topographie et des niveaux laser pour le BTP.

J’ai donné libre cours à mon talent d’innovation et j’ai créé un nouveau laser rotatif qui a représenté le commencement d’une histoire à succès.

Ce produit a reçu le Prix de l’Innovation en 1992 au Salon BATIMAT.

Plusieurs années d’activités et la création de plusieurs modèles de produit ont propulsé cette PME partie de presque rien au premier rang des constructeurs mondiaux des appareils laser pour la topographie. L’histoire continue aujourd’hui avec de nouveaux sites de fabrication en France, en Chine, aux USA, en Allemagne et une distribution mondiale des produits.

J’ai créé Westline en 1995 pour satisfaire le besoin personnel de poursuivre une activité de création dans d’autres domaines de l’industrie. Cette société est un centre de recherche positionné dans le développement de produits avec un contenu optoélectronique, automatisme/contrôle moteur, et dans le domaine de l’électronique médicale.

Notre premier savoir-faire est celui des systèmes embarqués pour l’automobile, l’instrumentation médicale ou la défense : conception électronique, logiciels, interface homme-machine avec une intelligence répartie et une faible consommation.

Le second savoir-faire de l’entreprise concerne les applications laser avec les fibres optiques et toute l’instrumentation qui l’accompagne, le développement de systèmes pour besoins scientifiques, industriels ou de défense (instrumentation, contrôle non destructif, contrôle de procédés, diagnostic médical, surveillance et sécurité, applications de vision industrielle...)

Nos clients sont des industriels que nous accompagnons pendant les phases de recherche des nouveaux produits, jusqu’à la mise sur le marché.

Quel est le secret de la réussite ?  
C’est avant tout le travail et la détermination.

On peut faire encore des choses en France ?  
Oui mais il faut s’adapter en permanence à un monde qui change, regarder autour de soi et être définitivement tourné vers l’avenir et non vers le passé.”

#### WESTLINE

[www.westline.fr](http://www.westline.fr)

Le Mesnil le Roi (78)

Créée en 1995

**3 personnes**

*Quel est le secret de la réussite ?  
C’est avant tout le travail et la détermination.*  
Mircea CHIOREAN



Juvelino Da Silva  
Né au Portugal

*“Je vais enfin voir la Tour Eiffel de près !”* pensait le petit garçon de 10 ans que j'étais lors de son arrivée en France un matin d'Avril 1967 sur le quai de la gare d'Austerlitz. Cela avait failli être le Corcovado de Rio au sommet du Pain de Sucre. En effet, mes parents avaient initialement envisagé un départ vers le Brésil, où mon père tenait depuis plusieurs années un poste de contremaître dans une filature renommée.

La France parut à ma mère une terre d'accueil moins éloignée de la famille restée au pays, et aussi moins hostile.

Ma première priorité fut d'apprendre le français, seul face à mes livres en attendant la prochaine rentrée scolaire dans une classe élémentaire. Adulte, je réalise

aujourd'hui le courage de mes parents, qui à la quarantaine, sans avoir fait d'études et ne parlant que le portugais ont tenté leur chance ailleurs avec leurs 3 enfants. Chaque membre de la famille devait désormais se construire un nouvel avenir... Chacun de nous se dépêcha donc d'intégrer le mode de vie français et la langue française.

Mes débuts professionnels en France découlent de mon premier poste de stagiaire chez Schlumberger Industries, en 1982. C'est dans cette grande entreprise, qui m'a embauché suite à mon stage, que j'ai appris mon métier d'ingénieur de Recherche et Développement dans les domaines technologiques de pointe.

En 1991 j'ai saisi une opportunité et rejoint le groupe helvético-suédois ABB (Asea Brown Boveri). Pendant 10 ans, j'ai dirigé diverses filiales puis j'ai été responsable de l'organisation industrielle au sein de la holding du groupe. Pendant cette période, avec les experts du groupe et le cabinet Arthur Andersen, nous avons déployé des modes organisationnels fondés sur les processus ainsi que des modes de reporting opérationnels.

En 2001, fort de toutes ces expériences j'ai décidé de tenter une nouvelle aventure : diriger ma propre entreprise. J'ai tout d'abord créé un cabinet spécialisé en organisation industrielle. En 2003, j'ai fait l'acquisition d'une société de renom spécialisée dans la fabrication d'instruments de mesure de haute précision pour des

applications industrielles, militaires ou aéronautiques. Deux ans plus tard, j'ai fait l'acquisition et restructuré une entreprise intervenant sur les mêmes secteurs, mais dédiée à la conception et à la réalisation de systèmes électroniques complexes.

Cette société est aujourd'hui en mesure de livrer des projets clés en main à ses clients grands comptes industriels ou militaires. Nous axons nos efforts actuels sur le développement des systèmes embarqués très demandés par nos principaux clients (Thales, Zodiac, EADS).

En 2005, le rachat à une société concurrente (Bristol-Meci) de son activité de fabrication de galvanomètres a permis à notre société Pekly de compléter sa gamme d'instruments de mesure et d'asseoir sa position.

Aujourd'hui, l'ensemble représente la gestion de 70 personnes pour 7M€ de CA, avec les particularités d'une PME innovante en terme d'organisation et au plan de la technologie. En effet, j'ai mis en place les principes les plus rodés en organisation industrielle, les mêmes que ceux utilisés dans les grands groupes industriels. De plus, nous avons fortement orienté nos équipes en R&D et nos bureaux d'études développent des technologies innovantes.

Ce bilan positif est quelque peu assombri par la taille de notre entreprise, qui reste un handicap pour nos clients grands comptes, tant en France qu'à l'export.

Même si nos clients reconnaissent la qualité des technologies de notre groupe et la performance de son organisation, ils nous faut déployer beaucoup d'énergie et un luxe de démonstration de compétences pour les convaincre de nous intégrer à leurs grands projets.

Notre souhait pour le futur serait d'avoir des intentions de coopération plus fluides avec nos clients grands comptes donneurs d'ordre.

1967-2007 : votre appel à témoignage m'amène à me retourner sur 40 ans de vie “à la française”.

Qu'il est loin le train qui n'en finissait pas d'atteindre notre terre promise (32 heures de voyage). Qu'ils sont loin les postes frontières à franchir, dévorant notre énergie et anéantissant définitivement l'espoir de quelques-uns.

Qu'il est loin mon village et cette diseuse de bonne aventure qui me prédisait que je deviendrai un jour patron ! ...”

ERTE

[www.erteweb.com](http://www.erteweb.com)

Saclay (91)

Créée en 1980

**75 personnes**

*Qu'il est loin mon village et cette diseuse de bonne aventure qui me prédisait que je deviendrai un jour patron ! ...”*

Juvelino DA SILVA



**Gabriel DIB**  
Né au Liban

“Créer ma propre entreprise, j’y pensais depuis 1993 suite à la réussite d’un projet de raccordement de centres médicaux européens d’échanges d’organes, dont j’avais la responsabilité technique chez Alcatel et où il fallait tout imaginer et bâtir en harmonie avec 14 partenaires européens, dont 5 techniques. Néanmoins j’hésitais à me lancer. De ce fait, j’ai pris deux ans de congé sabbatique pour préparer un MBA à la London Business School (avec un échange à Columbia Business School N.Y.).

J’avais 9 ans d’expérience technique dans la gestion de grands projets internationaux dans de grands groupes, à la convergence des télécommunications et de l’informatique. J’ai obtenu mes baccalauréats libanais et

français au Liban. A l’époque, je n’envisageais pas de quitter le Liban, où j’étais admis à l’Ecole d’Ingénieur Française. A cause de la guerre, j’ai finalement pris la décision de partir, accompagné de mon père. Nous avons voyagé dans un cargo, couchés sur des caisses de pomme. Nous sommes allés aux Etats Unis, au Canada et en Grande Bretagne, où j’ai réussi à m’inscrire rapidement dans différentes écoles d’ingénieurs. J’ai en définitive rejoint ma tante, mariée à un Nancéen et établie en France. C’est dans une classe préparatoire à Nancy puis à l’ENSMM que j’ai fait mes études d’ingénieur, puis mon doctorat à Supelec.

Après mon MBA en 1995, je suis rentré chez Alcatel puis Nortel. Mais cela ne me satisfaisait pas. En 2000, j’ai rejoint une start-up anglaise dans la vague Internet, qui subit les chocs de l’époque. J’ai alors pris le temps de la réflexion. J’ai conçu plusieurs idées de sociétés dans les télécoms, la musique en ligne et l’édition. J’ai activé de nombreux contacts autour des technologies émergentes de réseau sans fil (WiFi, WiMax...).

J’ai aussi fait plusieurs déplacements au Moyen-Orient. Finalement, il m’a semblé que je pouvais être utile en industrialisant et commercialisant une technologie mûre, tout juste sortie des laboratoires, en étant “un relais des chercheurs”. Je tenais mon idée : déployer des solutions de réseaux sans fils peu coûteuses, peu complexes à déployer comme le “Mesh” - réseau radio

haut débit - dans des pays en voie de développement. Mais j’ai vite compris qu’il me faudrait d’abord faire mes preuves en France.

A l’époque, j’entendais me positionner comme opérateur et monter des réseaux dans des zones semi-urbaines, rurales ou des zones d’activité, pour un minimum de frais d’équipement, d’installation et d’exploitation. J’avais découvert le Mesh dans la presse, et je m’étais informé sur le sujet.

Le Mesh est une technologie de rupture, issue de la recherche militaire. Elle autorise un déploiement rapide et simplifié, une grande évolutivité de la couverture réseau, une forte tolérance aux pannes et aux interférences, réduisant significativement les coûts d’installation et d’exploitation. La technologie Mesh permet également le maintien de la connectivité en mobilité (ex. pour la Voix sur IP et la vidéosurveillance), fonctionne avec différentes technologies radio (ex. WiFi, WiMax, ZigBee, GPRS, 3G) et réduit le coût d’accès aux services. En avril 2004, j’ai été sélectionné par l’incubateur de Télécom Paris... c’est un endroit magique, qui donne envie de créer, qui soutient, qui stimule. On y rencontre des gens brillants et j’y ai été très bien entouré.

Alors que j’étais prêt à déposer les statuts de Luceor, un grand opérateur a annoncé avoir signé avec 50 départements une charte pour les équiper en haut débit.

Un vrai séisme... “ Le projet a vacillé, l’équipe a éclaté, j’ai douté. On m’avait parlé d’un Directeur de Recherche au sein du projet Hipercom à l’Inria et co-auteur d’un des standards internationaux de Mesh, dont j’avais lu un livre sur le sujet. C’était un peu ma dernière chance. Je l’ai contacté et il décidé d’emblée de m’aider.

Luceor a donc changé de stratégie en décidant d’être éditeur de solutions pour réseaux sans fil intégrant la technologie Mesh, commercialisées via des partenaires intégrateurs, opérateurs et industriels.

J’y ai mis toute mon énergie et je suis parvenu en mars 2005 à décrocher notre premier projet industriel dans la Somme, avec l’aide précieuse de la DIACT, qui consiste à mettre en place des premiers réseaux “mesh” en France, réseau urbain à Amiens et dans 8 communes rurales.

Notre 1<sup>er</sup> brevet a été déposé à cette époque. Nous avons participé au concours d’aide à la création d’entreprises innovantes du ministère de la recherche (Concours OSEO-Anvar). Si nous n’avions pas été parmi les premiers lauréats sur plus de 1000 candidats (avec 450K€ de subvention à la clé) et si nous n’avions pas eu le prêt d’honneur aux créateurs et l’accompagnement de Scientipôle et la bourse du GET, la suite aurait été probablement compromise. Luceor a été aussi lauréate de Tremplin Entreprises 2005 et de Tremplin Recherche 2005 au Sénat. Enfin, Luceor a

été sélectionnée par un groupe de travail du ministère des Finances (MINEFI) sur les technologies Clés 2010.

Luceor a procédé à une levée de fonds auprès de trois business angels en avril 2006, tout en constituant un Board expérimenté et de haut niveau. Depuis octobre 2006, nous développons des partenariats afin d’amorcer la pompe commerciale. Nous souhaitons à présent effectuer une levée de fonds de capital risque avec un “bridge” financier.

C’est une aventure semée d’embûches comme toute création d’entreprise, mais assurément encore plus dans le milieu particulièrement compétitif des télécoms. Bien que je sois capable de déployer une énergie importante, avec une forte détermination et beaucoup d’enthousiasme, rien n’aurait été possible sans l’engagement absolu de l’équipe et les conseils précieux du Board.

J’ai eu l’occasion de travailler et d’étudier dans différents pays (Europe, Amériques du Nord et du Sud, Moyen-Orient,...). Il en est de même pour mon épouse. Le choix de s’établir en France a été guidé par le choix d’une culture et de valeurs dans lesquels nous nous identifions. La maîtrise de la langue et la proximité géographique avec le Liban sont des éléments tout aussi déterminants.

Il existe une excellente recherche en France, mais malheureusement moins de facilité à trouver de l’argent pour la création d’entreprise que chez nos concurrents américains. Toutefois, le concours des entreprises innovantes du Ministère de la Recherche (concours OSEO-Anvar), les prêts d’honneurs de Scientipôle et la bourse du GET sont un très bon outil pour démarrer.

Nous avons dépensé beaucoup d’énergie pour décrocher les premiers projets pilotes et commerciaux. La DIACT a été au départ instrumentale dans ce processus et nous croyons beaucoup à l’initiative du Pacte PME. Il a été aussi difficile d’attirer les premiers talents, motivés par “la navigation sportive sur un catamaran plutôt que sur un paquebot”.

## LUCEOR

[www.luceor.com](http://www.luceor.com)

Issy-les-Moulineaux (92)

Créée en 2005

8 personnes



Fouad ELBAROUDI  
Né au Maroc

“Je suis né à Casablanca. Après des études primaires et secondaires, j’ai atterri (au sens propre et figuré!) à Bordeaux en septembre 1981, pour un cursus de classes préparatoires.

Le hasard des concours a fait que je me suis retrouvé à Nancy à l’Ecole Nationale Supérieure d’Electricité et de Mécanique (Institut National Polytechnique de Lorraine) en 1984. Jusque là, tout est classique !

A la fin de mes études, j’ai souhaité, à l’instar de mes camarades de promotion, trouver d’un poste et débiter une carrière.

C’est là que j’ai découvert que mon statut d’étudiant étranger ne me permettait pas de travailler. Le responsable des ressources

humaines de l’entreprise qui m’a accueilli a pris en charge ce problème et a mené les démarches administratives nécessaires pour m’obtenir une autorisation provisoire de travail.

Me voilà donc “atterrissant” en Normandie, au Havre en 1988 pour occuper mon premier poste d’ingénieur au bureau d’études d’un fabricant d’équipements portuaires. Après deux ans, je me suis vu proposer le poste de responsable de projet. Après 4 ans je suis passé au service commercial ou j’ai occupé le poste de responsable de zone export couvrant la Turquie et le Moyen-Orient.

Entre temps, j’ai reçu, en 1992, avec fierté et soulagement, une réponse positive à ma deuxième demande de naturalisation. Trois ans plus tard, j’occupais le poste de directeur opérationnel. En 1996 j’étais responsable de la ligne de produit “Grues ferroviaires” sur le Moyen et l’Extrême Orient.

Bien qu’ayant occupé plusieurs postes, après 10 ans passés au sein d’une entreprise très enrichissante, j’ai commencé à avoir des fourmis dans les jambes. Je souhaitais changer de secteur d’activité et m’orienter vers des secteurs moins traditionnels.

Après quelques semaines de recherche infructueuse d’un nouveau poste, j’ai décidé de créer mon entreprise. En 1998, j’ai créé avec un associé, une première entreprise dédiée aux calculs de structures,

principalement dans le secteur aéronautique. Cette entreprise existe toujours et se développe.

En 2001, j’ai créé AXS Ingénierie, orientée vers les projets et produits innovants. Notre métier est la simulation numérique. Nous intervenons dans les secteurs de l’aéronautique (composites) et des dispositifs médicaux. Nous proposons à nos clients des prestations d’ingénierie et de simulation / modélisation.

Dès la création de l’entreprise, nous avons eu l’idée de proposer l’approche simulation numérique au domaine de la santé.

A la faveur d’un appel à propositions national lancé par le Réseau National des Technologies pour la Santé (Ministère de l’Industrie et Secrétariat d’Etat à la recherche) en 2002, notre idée a été retenue en tant que projet exploratoire. Il s’agissait d’évaluer l’approche de la modélisation biomécanique personnalisée dans la simulation de la chirurgie du rachis. Cette labellisation a constitué un vrai tremplin pour l’entreprise et pour le projet. Nous avons déposé notre premier brevet en 2003 avec extension à l’international en 2004.

Au lancement de ce projet de développement, lors d’une discussion avec un universitaire reconnu à Paris, ce dernier a jugé notre idée farfelue et nous a traité de joyeux inconscients !

En 2004, nous recevions le label Eureka et le support de l’Anvar pour le développement d’un produit propre destiné aux chirurgiens et cliniciens du rachis. Il s’agissait d’un outil d’analyse tridimensionnelle d’évaluation thérapeutique et de suivi non invasif d’évolution des pathologies rachidiennes. Notre procédé a donné lieu au dépôt d’un deuxième brevet en 2006. L’accueil des clients potentiels de notre produit est plutôt favorable.

Après quinze années passées en partie dans les équipements portuaires, j’ “atterris” donc dans les dispositifs médicaux destinés aux cliniciens et chirurgiens du rachis. Curieuse transition !

Le choix de créer l’entreprise en France n’est pas stratégique. Il s’est imposé de lui-même. Néanmoins je me demande si notre développement n’aurait pas été beaucoup plus rapide aux USA, compte tenu du procédé que nous avons mis au point.

L’impossibilité d’accéder aux marchés publics a été et demeure un frein au développement des petites structures comme la nôtre. Grâce à la vente de nos prestations en simulation numérique, au dispositif Jeune Entreprise Innovante (JEI) et au support de nombreux partenaires institutionnels, nous avons jusqu’à présent réussi à autofinancer notre R&D.

Nous rencontrons beaucoup de difficultés à trouver des partenaires financiers en France, pour accompagner notre

développement. Nous nous adressons actuellement à des fonds étrangers.

AXS Ingénierie compte 13 ingénieurs et trois prototypes de notre produit sont à l’essai dans des centres hospitaliers en France et en Belgique.

L’aventure continue...! “

AXS INGENIERIE

[www.axsing.com](http://www.axsing.com)

Le Havre (76)

Créée en 2001

**13 personnes**

*L’impossibilité d’accéder aux marchés publics a été et demeure un frein au développement des petites structures comme la nôtre.*

Fouad ELBAROUDI



Michel FRENKIEL  
Né en Suisse

“Je suis né en Suisse en 1947, d’un père réfugié polonais (arrivé avec le bataillon polonais de Coetquidan). Ma famille est arrivée en France lorsque j’avais 3 ans suite à une loi suisse de préférence nationale. A force de courage, nous avons tous réussi à apprendre la langue sans accent suisse, et nous avons été naturalisés français. J’ai effectué toute ma scolarité en France, pour devenir Ingénieur Arts et Métiers.

Aux Etats-Unis, où j’ai fini mes études d’informatique et commencé à travailler, j’ai bien connu le sort des immigrés. Je travaillais au National Centre for Atmospheric Research, à Boulder. Le NCAR regroupe une cinquantaine de chercheurs en météorologie. A chaque chercheur était affecté un informaticien,

dont la mission était de traduire en langage informatique ses élucubrations thermodynamiques. J’ai été affecté au seul chercheur noir que le NCAR ait jamais connu. Sur le moment, cela ne m’a pas frappé. Pourtant, qui d’autre qu’un immigré aurait accepté d’être le nègre d’un noir ? Ensuite, j’ai vraiment remercié le ciel : ce chercheur était Warren Washington, devenu depuis Président de l’Académie des Sciences. Nous avons découvert ensemble les courbes à l’origine de ce qu’on appelle aujourd’hui le réchauffement climatique.

Je suis devenu consultant en informatique, expert auprès de la Commission Européenne depuis 1997, spécialiste du gouvernement électronique, après avoir travaillé pour Thales au sonar du sous-marin nucléaire lanceur d’engins et pour IBM à sa stratégie de génie logiciel..

J’ai organisé en 2002 un forum Citoyenneté Européenne, d’où est né le projet eJustice. Ce projet a étudié les futures cartes nationales d’identité biométriques, et leurs usages pour signer des actes engageant la responsabilité légale.

Ce projet a démontré que l’on peut utiliser la biométrie sans pour autant mettre en place des bases de données biométriques qui présenteraient un risque pour la vie privée. Toutefois, l’architecture proposée présentait une faille de sécurité. C’est en cherchant à la combler que m’est venu le principe de base de MobileGov.

Avec un collègue et ami, nous avons décidé de déposer un brevet pour protéger ce principe. Il s’agissait alors plutôt d’un exercice intellectuel, car nous n’avions aucune idée de la portée de l’invention. Nous avons contacté un avocat en brevets, qui nous a d’abord dit ne s’intéresser qu’aux grands groupes industriels. Nous lui avons tout de même laissé deux pages décrivant notre principe. Il nous a rappelés quelques jours après pour accepter de nous aider.

Nous avons lancé une étude d’intelligence économique, qui a confirmé le caractère innovant de notre principe.

Le brevet a alors été rédigé et déposé à l’INPI. Quelques mois après, nous avons reçu une convocation des services de la Défense nationale (DCSSI). La publication de notre brevet était bloquée car intéressant la sécurité de l’Etat. Au cours de l’entretien, notre principe a été mis sur le grill, ainsi que nos intentions. Et finalement, le brevet a pu être publié.

Il nous a semblé opportun de créer une société pour l’exploiter, même si les produits ou les services que nous allions proposer n’étaient pas bien définis.

Nous avons créé la société en France, avec un troisième associé de longue date, parce que c’était la solution la plus simple. Nous avons d’autres activités par ailleurs.

La création de l’entreprise n’a présenté aucune difficulté. Dès le début, fin 2004, nous avons été encouragés par de nombreuses marques de sympathie : prix IVCS d’abord, puis “Best Innovation 2005” à Capital IT, label FCPI de l’ANVAR, statut de Jeune Entreprise Innovante du Ministère des Finances, enfin aide de l’ANVAR. Fin 2005, nous avions un premier produit à déployer. C’est là que les choses ont commencé à se gêner : pour le vendre, il fallait de l’argent, et obtenir des fonds d’amorçage n’est pas chose facile.

Nous avons investi nos économies et mobilisé la famille, puis la confiance des industriels en nos produits et la décision de SPIE Communication de les distribuer nous ont rendus optimistes quant à notre capacité à boucler les fins de mois.

Il est bien présomptueux que nous donnions des conseils aux entrepreneurs, même étrangers. Mais dans mon pays, la France, où il est si bien vu de se flageller, reconnaissons que les technopôles constituent pour les entrepreneurs de bien des pays d’Europe des pôles d’attraction dont nous n’avons pas toujours idée. Sophia Antipolis est le rêve hi-tech pour beaucoup d’entre eux.

Le pouvoir d’achat des français reste très supérieur à celui des derniers entrants dans l’Union, et les entreprises françaises sont plutôt ouvertes aux solutions innovantes.

Dans une économie globalisée, le marché de proximité reste le plus accessible pour tester une innovation. Le marché est donc une seconde raison de vouloir s’installer en France.

Enfin, quand on habite le nord de l’Europe, le midi de la France est un paradis rendu accessible par la possibilité de s’y installer, à des prix comparables à ceux de la banlieue de Londres ou de Newcastle.”

MOBILEGOV FRANCE

[www.mobilegov.com](http://www.mobilegov.com)

Sophia-Antipolis (06)

Créée en 2004

13 personnes

*A force de courage, nous avons tous réussi à apprendre la langue sans accent suisse.*

Michel FRENKIEL



Naraghi KAYNOUSH

Né en Iran

“Je suis née à Téhéran en 1970, de parents iraniens. Je venais de finir mes études à l'école polytechnique de Téhéran, quand un beau printemps de 1993 un professeur venu de France nous a proposé des bourses du gouvernement français pour faire un doctorat. Le mois de novembre de la même année, je me suis retrouvée en France, et ceci était mon premier contact avec la culture et la langue française.

J'ai habité aux quatre coins de la France, un an à Royan pour apprendre la langue, un an à Montpellier pour le DEA, puis 3 ans à Strasbourg pour la thèse, où j'ai rencontré mon mari, Sami Bayouhd de mère normande et de père tunisien, lui aussi docteur en chimie des polymères.

En 1998, nous avons quitté la France pendant 4 ans pour compléter nos expériences professionnelles de chercheur au Royaume-Uni puis en Tunisie.

J'étais post-doctorante dans un projet européen et je travaillais sur l'étude de polymères spécifiques et leurs applications dans l'industrie pharmaceutique. Sami était également post-doctorant dans un autre projet européen. Il travaillait sur les polymères à empreintes moléculaires, technologie que nous développons aujourd'hui au sein de POLYIntell.

En 2000, Sami a passé le concours pour être enseignant chercheur à l'Institut National de Sciences Appliquées de Tunis. Nous sommes partis à Tunis.

Je souhaitais créer une entreprise. Très vite, j'ai découvert qu'à Tunis il fallait être tunisienne pour obtenir les moyens financiers (prêts bancaires, subventions, ...) nécessaires à la création d'une entreprise.

J'ai donc trouvé un emploi dans le service R&D d'une filiale de Valentine (ICI) spécialisée dans les adhésifs et peintures. Très vite j'ai développé de nouveaux produits adaptés aux besoins des clients et j'ai pris la direction du service.

Malgré ces succès, j'ai cherché un moyen de créer mon entreprise. En 2003, j'ai découvert sur Internet, le concours de création d'entreprise technologique et innovante du ministère de la Recherche.

La seule condition pour participer à ce concours était d'avoir une idée originale et d'être européen ou de résider en France. J'avais déjà acquis la nationalité française par le mariage. Avec Sami j'ai élaboré le projet de création de notre entreprise. Le projet a été accepté par OSEO et l'Incubateur de Haute Normandie. J'ai démissionné et me suis installée en France.

Sami m'a rejoint à Rouen après avoir terminé l'année universitaire. Nous avons participé au concours de création d'entreprise technologique et innovante du ministère de la Recherche en 2004. Nous avons gagné le troisième prix spécial du jury national. Ce prix a été accordé pour la première fois à la Région de Haute Normandie. Par la suite, la région et le réseau Entreprendre nous ont accompagnés.

POLYIntell a été créée en juillet 2004 à Rouen. L'entreprise développe et produit de nouveaux matériaux polymères pour les applications de séparation et d'extraction dans le domaine de l'analyse, du diagnostic et de la pharmacie. “

POLYINTELL

[www.polyintell.com](http://www.polyintell.com)

Rouen (76)

Créée en 2004

**8 personnes**



**Abdel KOUSSA**  
Né en Algérie

“Né en Algérie en 1958, issu d’une famille nombreuse, je suis arrivé en France à l’âge de 11 ans. Arrivé un 12 Août, je n’ai pas le temps de prendre mes repères, la rentrée scolaire arrivant à grands pas. En Algérie, notre scolarité était bilingue, Français et Arabe, nous étions scolarisés dans une école dite “de Bonnes Sœurs”.

Mes grands parents et mes parents étaient des commerçants prospères, nous étions quelque peu privilégiés en Algérie. Nous vivions au centre ville, partions en vacances, dispositions d’un lieu de villégiature. Tout cela avait disparu à notre arrivée en France.

J’ai intégré ma première classe de 7ème (CM2) dans un quartier populaire de la banlieue Est de Paris.

Cette première année s’est passée sans trop de difficultés, mais le “briefing” était permanent. A longueur de journée, mon père nous sensibilisait sur le fait que notre tâche était double : continuer à pratiquer la langue arabe tout en travaillant bien à l’école. L’adaptation s’est bien passée, mes camarades d’école avait quasiment tous la même histoire, bien que leurs origines soient diverses.

J’ai effectué la suite de mes études de la manière la plus classique, jusqu’à la dernière année de collège, sans avoir redoublé une classe, ce dont je faisais un point d’honneur. Après la 3<sup>ème</sup> j’étais très hésitant, très partagé entre le désir d’intégrer rapidement le monde du travail et la poursuite d’études, au vu des conditions de vie que nous avions en France.

J’ai dans un premier temps opté pour un cycle court me donnant la possibilité de poursuivre mes études plus tard, et j’ai préparé un Brevet Gestion Administration.

Entré à l’université de Créteil pour y préparer une Licence de Droit et Sciences Politiques, mes activités parallèles dans le monde du travail et en particulier des télécommunications m’ont à tel point séduit que j’ai préparé et effectué en parallèle une formation diplômante d’Electronique et Télécoms. Engagé en tant que Technico-commercial dans un B.E Electronique, j’ai tout de suite réalisé quelques belles opérations avec des grands comptes. Après quelques années, la société cédant

son activité pour cause de retraite des dirigeants, j’ai initié un collectif de salariés afin de la reprendre. Un concurrent proposant une meilleure offre, notre demande n’a pu être retenue. Ma ténacité à payé puisqu’un an plus tard, nous avons avec un collègue créé notre société, qui par la suite en a acquis d’autres.

Nos clients étaient des grands comptes et administration, donc des structures lourdes organisées qui appréciaient particulièrement ce qui leur était apporté : j’ai appris que la plus value dont une PME pouvait se prévaloir par rapport à d’autres entreprises c’est cette notion de service, de disponibilité au-delà de son professionnalisme.

Nous avons créé la société en France, parce que c’était la solution qui paraissait la plus simple à nos yeux. Cette création de l’entreprise n’a présenté aucune difficulté. Dès le début, nous avons été encouragés par de nombreux clients et aidés par la Direction Départementale du Travail, aide très précieuse, qui nous a permis de nous consacrer à notre cœur de métier plutôt qu’à d’autres tâches non productives.

A la fin du premier trimestre d’exercice, une commande quelque peu supérieure à nos prétentions est arrivée. L’honorer était pour nous un investissement impensable. EDF nous a encouragés par le biais d’un courrier adressé à notre banque qui a bien voulu nous suivre (un grand merci à cette équipe EDF).

En France, il faut reconnaître que les structures d’aides à la création ou reprise d’entreprise constituent pour les entrepreneurs des tremplins incontournables, tant au niveau de l’encouragement que du suivi et des conseils. J’en parle en connaissance de cause, ayant essayé de créer une entreprise au Maghreb, sans succès.

Les structures en place sont certes quelquefois lentes pour des créateurs souvent tributaires d’un timing très strict, mais efficaces quant on y consacre l’attention nécessaire.

L’estampille “Made in France” reste un gage de qualité. En dépit de la mondialisation il est possible de démarrer en France et de partir à la conquête de nouveaux marchés.

L’activité électronique en général n’étant plus très lucrative et les donneurs d’ordres, acheteurs d’heures d’étude et/ou de câblage ayant délocalisé leurs production, nous revenons vers notre cœur de métier : l’étude, le développement et l’innovation. Depuis un an, nous avons développés deux produits innovants, dont un qui a été breveté, et nous sommes très optimistes.

Entreprendre en France, c’est d’abord un travail de préparation avant la création.

Il ne faut pas hésiter à solliciter les structures en place (qu’elles soient départementales et/ou associatives) et ne pas se décourager malgré de possibles dysfonctionnements.

Il existe aujourd’hui beaucoup de gens de bonne volonté pour aider (Ecoles de commerce, Dirigeants, patrons retraités etc...) : leurs conseils et leur expériences sont précieux pour affiner sa vision de la gestion d’une PME.

**B&K TECHNOLOGIES**

[www.bktechno.com](http://www.bktechno.com)

Le Plessis Tréville (92)

Créée en 2000

**60 personnes**

*En France, il faut reconnaître que les structures d’aides à la création ou reprise d’entreprise constituent pour les entrepreneurs des tremplins incontournables, tant au niveau de l’encouragement que du suivi et des conseils. J’en parle en connaissance de cause, ayant essayé de créer une entreprise au Maghreb, sans succès.*

Abdel KOUSSA



Nicolas MUHADRI  
Né en Italie

“Je suis né en Italie en 1958. Mes parents ont quitté l'Italie pour la France en 1961. Mes parents étaient commerçants (chaussures, italiennes forcément !). Ils ont quitté l'Italie pour se rapprocher géographiquement de ma grande sœur, mariée à un Français. Mes parents ont continué leur activité de commerçant à Paris jusqu'à leur retraite. J'ai été naturalisé Français lors de mes 18 ans (en 1976).

J'ai effectué ma scolarité et mes études en France où j'ai obtenu une maîtrise d'informatique à l'université Paris VI.

J'ai démarré ma carrière professionnelle en 1982, avec la fonction d'ingénieur réseau au sein de la société SESA. SESA était à la fois un éditeur de logiciel et un

constructeur Français, précurseur de référence mondiale dans les systèmes de communication et concentrateurs réseaux. SESA est par exemple, l'inventeur de la commutation par paquets, un concept qui a révolutionné la communication et les échanges d'information entre systèmes distants dans l'industrie. A la fin des années 70, SESA a installé un grand nombre de réseaux de communications au niveau national et international. Un exemple, France Telecom a basé son réseau de communication sur les plateformes conçues, construites et mises en place par SESA.

Cette première expérience de 7 ans à SESA m'a procuré un socle de compétences techniques à la fois reconnu et pointu. Cette expérience fut surtout un révélateur dans mes orientations professionnelles futures.

Premier effet, la communication et les systèmes d'échanges sont devenus pour moi une véritable passion professionnelle. J'ai donc voulu approfondir mes connaissances et mettre à profit mes compétences dans ce domaine de pointe, par conséquent extrêmement évolutif.

C'est ainsi que j'ai poursuivi ma carrière au Crédit Lyonnais comme chef de projet dans la direction Réseaux, où j'ai été chargé de mettre successivement en place les plateformes : SWIFT (réseau mondial d'échange de messages financiers), Sicovam (Plateforme d'échange de titre de bourse Français), TéléTVA (première

plateforme B2B du Crédit Lyonnais). Ensuite j'ai été nommé représentant des Banques Françaises pour un mandat de 2 ans (renouvelé durant 10 ans) auprès de différents organismes nationaux et internationaux comme l'AFB (Association des banques Françaises), SWIFT (Réseau interbancaire mondial), l'ABE (Association européenne des Banques pour l'Euro), la BCE et autres organismes. Cette fonction m'a permis d'abord de maîtriser totalement l'anglais. J'ai pu surtout profiter d'échanges fructueux au niveau humain et professionnel au travers de nombreux contacts avec mes homologues étrangers (plusieurs nationalités et cultures différentes). Cette activité m'a énormément apporté en terme d'ouverture d'esprit, de sens du contact, de sens de la négociation de haut niveau et d'autonomie de décision. Mais par-dessus tout, j'ai pu acquérir une vision générale du marché du traitement de l'information et de la communication, marché concrétisé par les besoins d'interfaçage de systèmes de plus en plus complexes et de traitement des flux de données.

Ces deux domaines sont devenus stratégiques avec l'explosion de la demande mondiale et de la globalisation des échanges internationaux. Ce marché est en croissance de 50% par an et a représenté près de 1000 MD \$ en 2006.

Cette dernière activité m'a permis d'acquérir une bonne connaissance du marché de l'intégration d'applications et de la gestion et diffusion de flux numériques. La maîtrise

de ce marché m'a permis d'en anticiper les futurs besoins et évolutions. C'est en cherchant à combler les manques actuels et surtout futurs de ce marché mondial que m'est venue l'idée de concevoir la technologie logicielle STREAM OBJECTS. Avec un ami ingénieur, j'ai démarré donc les développements de STREAM OBJECTS en 1999. Le but était pour moi dans un premier temps de valider techniquement mon idée et de la faire confirmer auprès de quelques collègues. Une fois rassuré sur la validité du concept et de son potentiel commercial, j'ai démarré l'étape des développements industriels en 2000.

Pour cela, j'ai constitué une équipe de 5 ingénieurs. Nous avons travaillé ensemble, sur le mode du bénévolat et sur nos temps personnels (le soir, les week end et une partie des congés). Ces développements ont duré 6 ans (conception et mise en oeuvre).

STREAM OBJECTS est une solution d'intégration de nouvelle génération. Elle permet d'interfacer tout type de système ou réseau et d'intégrer et traiter tout type de flux d'information immédiatement, par virtualisation des process et indépendamment des infrastructures, des formats ou des secteurs d'activité.

J'ai démissionné de mon dernier employeur (CALYON) une fois obtenu la signature d'une première référence client de renom, en l'occurrence le groupe Société Générale au travers de la première entité utilisatrice de STREAM OBJECTS :

ClickOptions (fournisseur d'options boursières pour le compte de clients directs en Europe). D'autres signatures sont en cours, comme le groupe Caisse d'Epargne ou La Poste. Des discussions sont avancées avec AXA et le ministère de l'Equipement.

J'ai créé la société en janvier 2006 pour l'installation de STREAM OBJECTS à la Société Générale. STREAM MIND a été créé à Paris en 2006 en mode "incubation" soutenu en cela par l'incubateur de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris "Advancia". La création de l'entreprise n'a présenté aucune difficulté au niveau administratif.

Depuis le début de mon projet j'ai été soutenu et encouragé par le ministère de la Recherche et l'ANVAR. Concernant les aides financières, il est malheureusement vrai de dire qu'à ce jour, je n'ai reçu que des marques d'intérêts depuis le début de mon projet, mais aucun engagement ferme en terme capitalistique. J'ai du pourvoir aux premiers frais en utilisant la totalité de mes économies personnelles. Les premiers salaires sont versés sur les revenus issus des ventes.

Il me semble qu'il faudrait largement encourager les banques et plus généralement toutes les structures (privées ou publiques) pouvant interagir financièrement dans la création et le développement des entreprises. De mon point de vue, elles doivent apprendre à investir et surtout à

risquer des fonds en capital de croissance, au moins dans les entreprises à potentiel.

La France manque de PME championnes mondiales voir même européennes. Beaucoup trop de TPE restent des TPE même à terme, faute de soutien financier suffisant en capital de croissance et de réseaux de relais assez efficaces pour leur permettre de grandir en accédant à des marchés d'envergure.

Je souhaite ardemment que le Comité Richelieu grâce à sa formidable vocation puisse prendre toute sa place et devienne le relais essentiel pour une croissance et un développement rapide et massif des PME françaises à l'international.

Pour ma part, ma volonté est d'implémenter et de développer ma société en France, pour créer de la valeur sur le sol français et ainsi contribuer à l'enrichissement du tissu industriel et devenir un générateur de nombreux emplois qualifiés et durables en France.

STREAM MIND

[www.streammind.com](http://www.streammind.com)

Paris (75)

Créée en 2006

10 personnes



Catalin OBREJA  
Né en Roumanie

“J’ai suivi des études de médecine générale à Iasi en Roumanie, complétées par une spécialisation en neurochirurgie en France. Pendant mon activité neurochirurgicale j’ai soigné et opéré plusieurs milliers de traumatisés crâniens. Certaines lésions cérébrales ne pouvant pas être expliquées par les théories biomécaniques classiques, j’ai étudié de près la biomécanique des traumatismes crâniens et plus tard les normes et la conception des casques de protection.

C’est ainsi que je me suis rendu compte de l’écart grandissant entre les connaissances neurochirurgicales sur les traumatismes crâniens et l’industrie des casques de protection. Pour combler ce fossé j’ai essayé dans un premier temps de convaincre certains fabricants de casques classiques

de s’intéresser à la création de casques plus efficaces en investissant dans le développement d’équipements adaptés non seulement aux exigences esthétiques et normatives mais surtout aux connaissances médicales. Ils ont choisi de ne pas donner suite à mon projet car ils jugeaient les investissements trop lourds et l’issue incertaine. Pour cette raison, j’ai décidé de créer moi-même un nouveau type de casque de protection.

Il a fallu tout créer à partir d’une simple idée. Maîtriser des domaines aussi variés que la neurotraumatologie, la biomécanique, la propriété industrielle, le design 3D, les tests virtuels, la certification CE, le prototypage, la conception et la fabrication des outillages ainsi que la fabrication en série a nécessité des efforts importants. Heureusement les tests réalisés sur les premiers prototypes ont été très encourageants en montrant une amélioration de plus de 80% des capacités de protection.

J’ai participé en 2001 au Concours de la Création d’Entreprise Innovante organisé par l’ANVAR et, à ma grande surprise, mon projet a été lauréat. Pour cette raison j’ai décidé de créer l’entreprise NTCP et de développer et fabriquer les casques BIOS en France.

J’aime apprendre et j’aime les défis. Je ne sais pas si aux yeux de la plupart des gens j’aurais paru plus “intégré” en tant que neurochirurgien opérant les patients qu’en tant que fabricant de casques de

protection révolutionnaires. Je suis en revanche certain que créer ces casques et l’outil industriel pour les fabriquer et les faire connaître m’ont permis de comprendre ce que sont l’industrie, le commerce et la communication. Je n’aurais sans doute jamais pu connaître ces métiers et les gens qui les pratiquent en tant que simple chirurgien. Pour cette raison j’estime que la concrétisation de mon projet est une expérience unique et enrichissante.

J’ai toujours fait beaucoup d’efforts pour améliorer mes compétences et en faire profiter les autres indépendamment des résultats (financiers) immédiats, d’abord en tant que neurochirurgien et maintenant en tant qu’industriel. Cependant, dans le monde d’aujourd’hui, la véritable innovation – celle qui change la vie des gens - est une lourde tâche car la société et les réseaux commerciaux résistent de plus en plus aux changements, parfois même au détriment du progrès. Si la situation avait été la même au début du siècle dernier, je pense que la plupart d’entre nous rouleraient encore en calèche et non en voiture. J’exagère sans doute un peu, mais certainement pas beaucoup.

En tant que neurochirurgien, je suis conscient que la vie humaine n’est ni plus ni moins qu’un état d’existence de la matière et de l’esprit. Pour cette raison je pense qu’il est important d’essayer de vivre ses passions jusqu’au bout.

En fait, les seules “choses” que nous possédons, ce sont notre savoir et nos sentiments, ce que l’on a dans la tête. C’est pourquoi protéger celle-ci me semble important et pourquoi je pense que le savoir neurochirurgical sera nécessaire au développement du domaine des casques de protection. Aujourd’hui encore, toutefois, certains clients nous posent la question : “Comment se fait-il qu’un neurochirurgien s’intéresse aux casques ? “

NTCP BIOS

[www.bios-pro.com](http://www.bios-pro.com)

Saint-Quentin (02)

Créée en 2001

**10 personnes**



Tuyen PHAM  
Né au Vietnam

“Je suis né en 1977 dans l'ancienne Saïgon, devenue Ho Chi Minh Ville. Après la révolution de 1975, la vie était dure pour les sud-vietnamiens, surtout ceux ayant participé à la résistance contre le nord communiste. En 1978, mes parents décidèrent de quitter le pays dans des conditions difficiles. Nous faisons partis des nombreux boat-people qui fuirent le pays, certains de façon tragique. Après de nombreux mois dans des camps indonésiens, à bout de force, la providence est venue d'un certain Jacques Chirac, à l'époque Maire de Paris, qui a organisé le sauvetage et l'accueil des réfugiés vietnamiens en France.

En 1979 nous sommes arrivés en France sans rien. A force de travail et de volonté de s'en sortir, mes parents ont souhaité bâtir un avenir pour leurs enfants.

Le travail d'ouvrier ne suffisant pas à finir les fins de mois, ils ont au bout de quelques temps créé leur propre société d'artisanat pour que nous n'ayons pas à nous soucier du quotidien. C'est grâce à cet effort et ce sacrifice dans le travail et pour ceci je leur serai toujours reconnaissant que je vis aujourd'hui une sorte de “rêve américain” à la Française.

Après des études dans un lycée de banlieue parisienne, j'ai intégré des classes préparatoires parisiennes puis une grande école d'ingénieurs à Lille. C'est au cours de mes études dans cette école qu'est venue l'idée de développer des technologies nouvelles de son 3D, technologies qui sont aujourd'hui le coeur de l'activité de la société que j'ai créée, A-Volute. Aujourd'hui la société a trois ans et comptent 8 salariés. Nous négocions des contrats avec de grandes sociétés dans le monde entier.

La société a été primée par le Ministère de la Recherche et des Nouvelles Technologies et par le Ministère de la Jeunesse. Mais ce qui est important aujourd'hui, c'est de pouvoir grâce à mon expérience d'entrepreneur, bâtir des richesses uniques et valoriser ainsi le patrimoine technologique d'un pays qui m'a jadis accueilli et m'a donné une chance ! Beaucoup de chercheurs sont tentés de quitter la France pour des pays où la valeur des ingénieurs et des docteurs est plus appréciée. Même si ce n'est pas tous les jours facile, je me bats pour créer

des emplois en France et surtout garder la valeur technologique ici. Pour avoir beaucoup voyagé, je trouve que les cursus ingénieurs français sont uniques car multidisciplinaires, ce qui apporte une grande créativité dans la résolution de problèmes.

De ce fait, il y a beaucoup d'idées nouvelles et innovantes qui y naissent. Toute la fabrication mais aussi la R&D des produits électroniques grand public sont partis dans des pays asiatiques comme la Corée du Sud ou la Chine.

Je pense que la France a beaucoup à gagner en soutenant les PME françaises, les seules capables de par leur souplesse de développer des technologies innovantes qui pourront être intégrées à des produits destinés à être consommés en Europe ou aux Etats-Unis.

Si je n'avais qu'un conseil : “Osez !”. La France est une terre d'accueil mais aussi un terreau fertile pour les start-ups technologiques.

A-VOLUTE

[www.a-volute.com](http://www.a-volute.com)

Douai (59)

Créée en 2004

**8 personnes**

*La France est une terre d'accueil  
mais aussi un terreau fertile pour les start-ups technologiques.*  
Tuyen PHAM



**Robert SOARES**  
Né en Inde

“En business comme en amour, tout est affaire de passion, de persistance, d’optimisme et de chance, avec un brin de mauvaise foi, à utiliser avec parcimonie.

Je suis né à Bombay, et mes premiers contacts avec la culture française ont eu lieu à l’âge de 7 ans dans une école de Frères à Beyrouth, où mon père était en poste pendant quelques mois.

J’ai ensuite évolué au rythme des nombreux déplacements de ma famille de la Syrie au Liban en passant par la Jordanie. J’ai été exposé très jeune à différentes cultures, langues et systèmes scolaires marqués par l’influence française ou anglaise.

Cette diversité d’influences prit fin après une année d’études primaires en français en internat dans une école de Bonnes Soeurs en Israël. De retour en Inde, j’obtins mon baccalauréat en langue anglaise. Mes études supérieures se passèrent à l’Université de Londres en Grande Bretagne, où j’ai rencontré ma future femme; Christine, étudiante française des Deux-Sèvres qui travaillait comme assistante d’Anglais. Nos fiançailles, aussi courtes qu’elles furent intenses, nous amenèrent à nous marier à Vancouver (Canada), où mes parents nomades avaient jeté l’ancre.

Après le décès de sa mère, Christine éprouva le besoin de se rapprocher de son père et notre petite famille déménagea à Lannion en 1976. J’eus alors pendant 18 ans le privilège de travailler comme chercheur dans le domaine des hyper fréquences au Centre National d’Etudes des Télécommunications de France Télécom. En 1994, avec deux enfants en Etudes Supérieures, un au lycée et le benjamin encore au collège, je pris avec l’accord de Christine, la décision de me lancer dans les affaires avec la création de la SARL, Design Associates.

Ayant à mon actif une soixantaine de publications techniques et trois livres dans le domaine de la conception et de la fabrication de sous-ensembles hyper fréquences, j’entendais mettre à profit mon expérience et mon expertise dans cette nouvelle entreprise. Néanmoins, je dus

très rapidement faire face à la dure réalité du monde des affaires et surtout au défi que représentent certains rapports humains. Je me rendis compte en particulier du péril que représentent de beaux parleurs peu scrupuleux, qui tournent comme des requins autour des entreprises.

Voici une petite liste non exhaustive des pièges que tout nouvel entrepreneur devrait garder à l’esprit :

- les clients qui règlent leurs factures le plus tardivement possible ;
- les commerciaux qui apportent moins en commandes qu’ils/elles ne consomment en frais fixes ;
- les ingénieurs qui, en dépit de leurs CV éloquentes, sont techniquement médiocres ;
- les entreprises “partenaires” qui, une fois introduites auprès de votre client, vous évincent et récupèrent le marché.

Un an après le démarrage, je fus contraint de négocier le départ du commercial et de l’ingénieur avant de mettre mon entreprise “en veilleuse”. De retour à France Télécom je fus affecté à la branche opérationnelle “réseaux de transmission”, un domaine auquel je ne connaissais absolument rien. Ce fut une période difficile, car la création d’entreprises est une passion.

Comme toute passion, elles se reconnaît à la dépendance qu’elle génère : une fois qu’on y a goûté il est difficile, voire impossible, de s’en passer !

Je travaillais donc à FT le jour et à Design Associates les nuits et les week-ends sur d’amis et de connaissances.

Je construisais ainsi un réseau de connaissances, de clients et de contacts régionaux tout en remboursant petit à petit les dettes contractées auprès de ma banque et l’avance remboursable contractée auprès de la région. Je préparais en parallèle un nouveau projet.

J’ai été aidé en cela par d’anciens collègues essaimés avec succès par France Télécom. Lorsque j’ai rencontré Yan Haentjens, un vendeur chevronné, nous avons créés DA-LightCom. En juillet 2001, nous avons conclu un premier tour de 2,7M€ avec les investisseurs Innovacom, Siparex, la Banque de Vizil et Emertech Gestion. Ils ont nommé Yan à la tête de l’entreprise et j’occupais les rôles de Directeur Général et de Directeur Technique de la société. Celle-ci avait pour mission le développement et la vente de composants optoélectroniques de transmission à 10Gbps et 40Gbps sur fibre optique.

C’est à ce moment-là que j’ai appris que si partir avec trop peu d’argent est un handicap, partir avec trop génère des attentes élevées chez vos financiers, qui s’impatiente quand vous n’atteignez pas les objectifs prévus.

La longue et dure récession des Télécoms les inquiétait. Nos embauches d’ingénieurs

débutants et notre structure commerciale internationale onéreuse et peu efficace augmentaient leurs doutes quant à la viabilité financière de l’entreprise. En février 2005, nos financiers décidèrent de récupérer leur investissement par la vente de notre société à HighWave Optical Technologies. En décembre 2005, celle-ci fut mise en liquidation judiciaire et ce fut la fin de DA-LightCom .

Fort de toutes ces expériences et profitant de la situation fébrile qui entourait le rachat des actifs de Highwave, je me suis lancé en mars 2006, avec deux jeunes collègues, dans la création d’une nouvelle entreprise, la SAS Adlightec. Nous avons procédé à une levée de fonds modeste, avec l’entrée dans le capital d’iXcore en avril 2006. Ensuite ayant mis au point nos premiers produits et, nous appuyant sur d’anciens clients de DA-LightCom, nous avons réalisé nos premières ventes. Aujourd’hui nous avons six employés permanents.

Aidés par des contrats Avance Remboursable de la part d’OSEO Innovation, nous sommes en train de diversifier notre gamme de produits. En parallèle nous construisons un réseau commercial plus efficace et moins onéreux que celui de DA-LightCom.

En conclusion : un entrepreneur étranger a des atouts qu’il peut mettre à profit pour réussir en affaires en France, notamment son expérience d’autres cultures et d’autres façons de penser. Il faut qu’il

choisisse avec soin ses fournisseurs, ses sous-traitants, ses clients et ses partenaires commerciaux afin de créer une base sur laquelle il peut bâtir avec confiance.

La culture orientale, très ouverte à la négociation et au donnant-donnant est un atout pour cela. Le choix de ses collaborateurs est essentiel, car une mauvaise embauche à un poste clé peut conduire à la ruine de l’entreprise. Le réseau commercial doit être mis en place avec soin et sans empressement. Il faut qu’il utilise au mieux les structures d’aide mises à sa disposition par l’Etat français, ce qui demande un effort important en temps et en discussion avec les (trop ?) nombreuses associations créées à cet effet.

Enfin le plus important : il ne faut surtout pas que le créateur néglige son épouse et sa famille, car là il aura tout perdu !

**ADLIGHTTEC**

[www.adlightec.com](http://www.adlightec.com)

Lannion (22)

Créée en 2006

**6 personnes**



**Abdelmoula TAMOUDI**  
Né au Maroc

“Avoir le leadership a toujours été une de mes préoccupations depuis la plus tendre enfance. J’ai effectivement ponctué mon jeune âge en étant meneur de bande de quartier, puis capitaine d’une équipe de foot, et enfin représentant des élèves de mon internat jusqu’au lycée... Ceci reflète bien, à mon sens, une personnalité volontaire et leader. Après un BAC série E et une inscription manquée dans une classe préparatoire en France en raison d’une délivrance de passeport retardée, je me suis orienté vers la faculté des sciences de Rabat pour suivre un cursus de mathématiques.

Le combat politique me passionnait, comme tout jeune étudiant, mais au delà du combat, il y avait l’ambition de l’action. Bien conscient que les mathématiques ne

constituaient pas le bon chemin pour cela, je me suis orienté vers la politique “dans la rue” en participant aux manifestations de l’époque, tout en consolidant mon expérience par des études. Une maîtrise de mathématique en poche, j’ai pris le chemin de la France en 1983 avec l’objectif du retour au pays. Mais le retour au Maroc, après le Doctorat, ne fut pas une réussite, ceci pour des raisons sur lesquelles je ne m’étendrai pas ici. Deux mois plus tard, j’ai donc pris le chemin du retour vers la France avec toute ma famille.

Un nouveau combat voyait donc le jour... Que pouvais-je faire dans la mesure où ma seule expérience était l’enseignement en tant que maître auxiliaire ? Il me fallait redevenir étudiant, et donc rapidement régler le problème de la carte de séjour, laquelle passa par une demande de nationalité Française. J’étais marié à une française.

En attendant cette régularisation, un ami marocain, professeur d’université, m’a conseillé de m’inscrire pour un diplôme de double compétence à Supelec. Je n’ai pas hésité un instant. A l’issue de cette formation, je me vis proposer le premier salaire de la société AQL, en qualité d’ingénieur développement, par le responsable du service informatique de Supelec qui à l’époque créait cette nouvelle société.

Des difficultés sont apparues, principalement dues à mes capacités rédactionnelles, limitées par le fait que le Français n’était

pas ma langue maternelle. Je me suis donc inscrit à des cours du soir de français, car je ne concevais pas mon avenir cantonné à un simple rôle d’exécution. Rapidement, je suis passé ingénieur d’études, puis chef de projet, et enfin responsable grand compte.

L’intégration dans la société AQL fut une chance inouïe pour moi car AQL était une des premières sociétés à être certifiée ISO 9000. Je fus un des acteurs majeur de cette certification.

De ces 11 années d’aventure, j’ai beaucoup appris :

- le démarrage d’une société puisque j’étais le premier salarié,
- la démarche qualité car j’ai participé à la certification,
- les demandes, les revendications des collaborateurs, puisque je fus l’interlocuteur de la direction en tant que Délégué de personnel, puis en tant que Secrétaire du Comité d’Entreprise,
- le métier de développement logiciel,
- les demandes et les besoins des clients, j’étais en contact direct avec eux.
- mais aussi des frustrations puisque plusieurs propositions d’orientation et d’amélioration sur des axes technologiques ont été classées sans suite par la direction, le chiffre étant la nécessité première.

En 1999 j’ai saisi l’opportunité et la vague d’Internet. Je me suis associé avec deux collaborateurs avec lesquels nous avons

proposé au président d’AQL la création d’une société que je dirigerais afin d’accompagner ce mouvement. Nous avons réussi à réunir les fonds nécessaires au démarrage en faisant entrer France Télécom et d’autres investisseurs dans l’actionariat. Après 2 ans, des problèmes de pouvoir sont apparus entre les 3 créateurs que nous étions, une croissance trop rapide (30 collaborateurs au bout de 2 ans) et la nécessité d’appel à des fonds supplémentaires. Les actionnaires ont apporté les sommes nécessaires lesquelles furent versées en même temps que fut nommé un nouveau PDG. Peu satisfait de la nouvelle organisation, j’ai décidé de voguer vers d’autres océans en créant la société KEREVAL en 2002.

KEREVAL est un laboratoire de test spécialisé dans le domaine du logiciel. Ce laboratoire qualifie la conformité (par rapport à un référentiel), la qualité de service (montée en charge, tests aux limites, ...) et l’efficacité en sécurité (tests de résistances des mécanismes, tests de pénétration système, ...) des applications et produits logiciels, ceci grâce à sa maîtrise des méthodes et processus de gestion de tests, de gestion de projet, de gestion de la sous-traitance, de gestion de configuration et de gestion du changement.

Les compétences de l’entreprise sont en effet centrées autour de cette plate-forme sécurisée pour laquelle KEREVAL a obtenu le soutien de l’ANVAR afin d’accélérer son déploiement.

Actuellement, KEREVAL emploie 18 personnes et nous recherchons des ingénieurs mais aussi des techniciens pour les former. D’ici 2010, je pense que nous serons une trentaine.

Des clients comme la SNCF, France Télécom, la Mutualité Française, confient à Kereval les logiciels installés dans leurs services pour savoir s’ils correspondent bien à leur besoins et surtout à l’utilisation qu’ils comptent en faire. Côté projet Kereval à aujourd’hui des contacts avec le monde automobile et développe une plate forme de validation conforme à un Standard Européen dans le cadre du pôle de compétitivité “Automobile Haute de Gamme”.

Au-delà des responsabilités qu’impliquent Kereval pour moi, je me suis extrêmement investi dans ce projet depuis 2002. Tout nouveau dossier m’arrivant est toujours pour moi un nouveau challenge qu’il me faut relever, toujours différent. Les hommes et toutes les ramifications humaines autour de cette entreprise sont une force et la source de rencontres riches et importantes, lesquelles facilitent tous les jours davantage mon intégration dans ce pays qu’est la France et que j’aime. Il n’en demeure pas moins que ma langue maternelle est le marocain, que mon écriture et mon aptitude rédactionnelle en découlent, et que mes traits et mon teint ne sont pas celui de mon voisin.

C’est une difficulté réelle pour moi, cela continuera à l’être... Mais cela m’aura peut-être aidé à devoir me battre davantage, allant toujours de l’avant en ne quittant jamais le leadership de mon entreprise, de mes projets, et finalement ... celui de ma vie.

**KEREVAL**

[www.kereval.com](http://www.kereval.com)

Rennes (35)

Créée en 2002

**18 personnes**



Patrick VARTANIAN

Né en Iran

“Je suis né en Iran en 1967, au sein d'une minorité chrétienne arménienne. Mon histoire est aussi celle d'une famille soudée, qui a énormément investi dans l'avenir de ses enfants.

C'est en 1984, à l'âge de 16 ans que mes parents m'ont envoyé en France pour y faire des études. A la fois témoins et victimes de la fragilité des situations, ma famille souhaitait pour ses enfants un environnement différent.

Je ne parlais pas un mot de français à ma descente d'avion, à Orly. Les premières années qui ont suivi ont été des années de travail acharné à apprendre une langue sans laquelle rien n'était possible, et à obtenir mon baccalauréat qui me plaçait au même rang que les autres pour

l'Université; En 1987, j'ai obtenu un bac E, et entamé des études à l'Université de Lille, puis dans une école d'Ingénieurs qui m'a permis d'obtenir un diplôme d'Ingénieur doublé d'un DEA.

Par la suite, c'est toujours mon travail qui a été à l'origine des succès que j'ai remportés, mais aussi, les rencontres que j'ai pu faire, les défis que l'on m'a lancés, que j'ai relevés, avec l'aide de certains.

La grande force de mon parcours a été de pouvoir m'appuyer sur des personnes fiables et ambitieuses que j'ai toujours eu à coeur de ne pas décevoir.

Stagiaire chez EDF à la Direction des Affaires internationales, j'ai enchaîné sur un CDD de 10 mois qui n'a pas pu se transformer en CDI du fait en particulier de ma nationalité. J'ai alors décidé de créer une entreprise qui me permettrait de continuer à travailler sur le projet d'origine, et de réaliser avec 10 ans d'avance le rêve de beaucoup de jeunes diplômés : créer une entreprise qui allait me permettre de travailler à des projets internationaux pour l'une des plus belle entreprises de France.

Durant 7 ans, j'ai exercé un métier passionnant avec des gens fantastiques, et vécu des expériences riches de ces rencontres.

Deux choses ont été primordiales dans mon parcours tel que je le vois aujourd'hui : la somme de travail qu'il aura fallu, et les

rencontres que j'ai pu faire. J'ai eu la chance de rencontrer des personnes qui ont eu à coeur de toujours encourager mes efforts et de m'apporter le réconfort dont j'ai eu parfois besoin.

En 2003, après 19 ans en France, j'ai obtenu la nationalité française, qui m'a semblé être le gage d'une intégration réussie, la France étant aujourd'hui le pays de ma famille.

Aujourd'hui, je suis un patron d'entreprise français, né en Iran d'une famille d'origine arménienne. Ma famille est Française, mon outil de travail en France, et même si je suis d'une origine pour laquelle le nomadisme est une vocation, j'ai plaisir à regarder mon passé comme un défi relevé et ma situation comme un idéal atteint.

KEENPOINT CONSULTING

[www.keenpoint.com](http://www.keenpoint.com)

Créée en 1994

12 personnes

*Je ne parlais pas un mot de français  
à ma descente d'avion, à Orly.*

Patrick VARTANIAN



Khalid ZAHOUILY

Né au Maroc

“Je suis né à Casablanca dans une modeste famille de sept enfants, élevés d’une main de fer par une mère qui ne savait ni lire ni écrire, et pour qui les résultats scolaires comptaient par-dessus tout. Elle a tout fait pour que ses enfants suivent le chemin du savoir et de la science. Mon parcours, je le dois en grande partie à cette femme hors du commun qui a su nous transmettre l’amour d’apprendre en même temps que le respect des autres et le goût de la discrétion.

La fratrie comprend aujourd’hui un avocat, un écrivain, un neurochirurgien et une spécialiste en informatique. J’ai suivi toute ma scolarité jusqu’à la Terminale C “Mathématiques” au Maroc, avant d’intégrer en 1981 une classe préparatoire Maths-Sup/Maths-Spé à Orléans, ceci grâce aux

conseils de mon professeur français de Mathématiques, Monsieur Blondeau, au prestigieux lycée Al Khawarizmi , ex-Lycée technique Français de Casablanca . J’avais alors 19 ans.

Après avoir réussi plusieurs concours, je n’ai pas hésité sur la voie à suivre. Mon oncle, qui faisait partie des divisions d’infanterie marocaines qui avaient libéré Mulhouse en 1944 et combattu dans la poche de Colmar et à Guebwiller, m’avait conseillé de poursuivre mes études dans la cité du Bollwerk.

En Alsace, j’ai intégré L’Ecole Nationale Supérieure de Chimie de Mulhouse. La recherche de l’excellence et le goût prononcé que j’ai toujours eu pour la recherche scientifique m’ont poussé à poursuivre mes études de Doctorat en Photochimie quantique et Matériaux Photopolymères. J’ai regagné tout de suite l’équipe du Professeur Christian Decker au CNRS à Mulhouse où j’ai évolué et assouvi ma soif d’apprendre et ma curiosité aiguisée de jeune chercheur. Dans cette structure, j’ai pu développer pendant 12 ans mes connaissances dans le domaine de la recherche appliquée des matériaux Photopolymères et Nanocomposites, et travailler avec les géants que sont BASF, Dupont ou Ciba.

En 2001, fort d’une expertise de 12 ans dans un domaine très pointu et très prometteur, j’ai créé ma propre société, Photon & Polymers, avec l’appui de CEEI

(Alsace) et la cellule de valorisation de l’UHA. J’ai bénéficié de la loi sur l’innovation et la valorisation dans les universités pour pouvoir créer ma propre société au sein de l’Université de Haute Alsace à Mulhouse. Une première, qui n’a pas été du goût de tous mes collègues chercheurs ! Vu les moyens techniques de caractérisations dont j’avais besoin, j’ai du louer à l’Université une paillasse et un bureau. Il est clair que sans l’aide technique et l’hébergement je n’aurais jamais pu créer Photon & Polymers.

En dépit du soutien et de l’appui du Professeur Christian Decker, d’autres collègues du même laboratoire n’ont pas du tout apprécié la création d’une entreprise de valorisation de la recherche scientifiques au sein du Labo (pour eux, c’était introduire le loup dans la bergerie). Les négociations pour la mise au point d’une convention âprement négociée entre le Laboratoire et Photon & Polymers ont duré une année, avant de rassurer tout le monde et d’accepter plusieurs restrictions (ne pas travailler avec certaines sociétés, décaler mes heures de travail etc...).

Malgré ces obstacles, j’ai suivi mon chemin grâce au soutien de Christian Decker, sans oublier celui de mon épouse, Martine. Il a fallu tenir le coup pendant deux ans pour asseoir la notoriété mondiale de notre société.

Photon & Polymers s’est vu décerner en 2003 le titre “Espoir de l’industrie nationale” par L’Usine Nouvelle, et qui a été lauréat de la prestigieuse Fondation Alsace en 2004. Par ailleurs l’entreprise a reçu une "scytale" de la réussite décernée par l’Assemblée Nationale.

## PHOTON & POLYMERS

[www.photonpolymers.com](http://www.photonpolymers.com)

Lutterbach (68)

Créée en 2002

5 personnes

*Je suis né à Casablanca dans une modeste famille de sept enfants, élevés d’une main de fer par une mère qui ne savait ni lire ni écrire...*

Khalid ZAHOUILY



Jaouad ZEMMOURI

Né au Maroc

“Je suis né le 27/10/1959 à Fès au Maroc où j’ai fait mes études jusqu’au baccalauréat. Après un DEUG scientifique au Maroc, en 1981, je suis arrivé en France pour suivre une licence de Physique à l’USTL (Université des sciences et technologies de Lille). J’ai obtenu ma maîtrise de Physique en 1983 et j’ai choisi la voie de la recherche dans le domaine de l’interaction de la lumière et de la matière.

Suite au Diplôme des Etudes Approfondies dans la spécialité "matière et rayonnement", je me suis engagé dans un doctorat au laboratoire Physique des lasers, atomes et molécules que j’ai terminé en 1987.

Durant les trois années de mes travaux de recherche de doctorat, j’ai assuré un service complet d’enseignement en Physique à

l’Université de Lille. Durant les années 1987/1988, j’ai bénéficié d’une expérience enrichissante d’enseignement dans un lycée de la région lilloise pour rejoindre en 1988 l’IUT de l’Université de Nancy dans la spécialité Electronique et Micro-électronique. Suite à ma démission de cette Université, j’ai rejoint le laboratoire PHLAM (Physique des lasers Atomes et Molécules) de l’Université de Lille en 1989 comme Maître de conférences.

Je me suis engagé dans plusieurs domaines de l’optique, des lasers et de la dynamique non-linéaire. J’ai publié plus de 40 articles dans des revues de niveau international avec Comité de lecture et j’ai participé à plus de 40 conférences internationales.

J’ai pu encadrer plus de 9 docteurs et obtenu mon habilitation à diriger des recherches en 1996. J’ai accédé au poste de professeur des Université en 1999.

En parallèle des mes travaux de recherche, me suis engagé dans la gestion administrative au sein de l’Université et dans l’action de rayonnement de l’Université à l’extérieur.

J’ai initié et mis en place l’opération Physique Itinérante en 1998. Elle consiste à faire découvrir aux collégiens et lycéens la physique et les sciences en général afin de les inciter à s’orienter vers les disciplines scientifiques. C’est une opération lourde où une quinzaine d’enseignants du supérieur

et du secondaire se déplacent sur deux jours dans les établissements de l’enseignement secondaire. Depuis, 117 opérations ont été réalisées dans la région Nord Pas-de-Calais, en impliquant 40 000 élèves.

La loi Allègre de 1999 sur l’innovation et la recherche est une loi française initiée par Claude Allègre, alors Ministre de la Recherche.

Elle permet, en particulier, aux universitaires et aux chercheurs de créer une entreprise de type start-up et de déposer des brevets.

Le 19 juillet 2002, j’ai créé la Société OSYRIS en collaboration avec deux autres universitaires. La société a pour vocation de concevoir, développer et commercialiser des lasers destinés à trouver des applications aussi bien dans le domaine médical que dans celui de l’industrie.

Avant d’en arriver au stade de l’entreprise, ses créateurs ont franchi une à une de nombreuses étapes, qui se sont traduites, entre autres, par le dépôt de deux brevets, l’obtention d’un prix de 45 000 euros auprès du ministère de la Recherche en 2001 au titre des projets en émergence, puis en 2002 d’un nouveau prix cette fois de 350 000 euros au titre de la création. Les créateurs ont en outre bénéficié de l’appui d’OSEO.

OSYRIS a depuis sa création développé son activité dans trois domaines :

- la conception, la production et la commercialisation de systèmes lasers médicaux,
- la distribution de lasers industriels et leurs accessoires,
- la recherche et le développement sous contrat pour le compte des entreprises.

Aujourd’hui OSYRIS est une entreprise qui compte 28 salariés dont la majorité sont ingénieurs ou docteurs avec une croissance du chiffre d’affaire importante. La société possède 15 brevets et participe à 3 projets scientifiques de haut niveau, soutenus par l’ANR (Agence Nationale de la Recherche) et la Communauté Européenne.

Les produits développés et commercialisés par OSYRIS pour les applications médicales sont :

- un laser pour le traitement de la maladie veineuse (varices) qui vise à diminuer les effets secondaires et les arrêts maladies,
- un laser pour la destruction des adipocytes (cellulite),
- un laser pour la suture des artères et des veines qui vise à améliorer le taux de réussite lors de transplantation d’organes ou de lambeaux.

D’autres lasers viendront rapidement compléter cette gamme et concerneront des maladies graves telles que la DMLA (Dégénérescence Maculaire liée à l’Age) et le cancer.

La société OSYRIS SA est une société à vocation mondiale et a pour objectif de s’imposer comme l’un des leaders du marché des lasers médicaux.

OSYRIS

[www.osyris.com](http://www.osyris.com)

Lille – Hellemmes (59)

Créée en 2002

**28 personnes**



Kamel ZERKAK  
Né en Algérie

“Amachahu... ” (“Il était une fois...”) C’est ainsi que débutent les belles histoires dans les montagnes de Kabylie en Algérie. Là-bas, à l’ombre des figuiers parfumés, j’ai poussé mon premier cri, le 21 juillet 1968. Petit-fils d’un valeureux combattant décoré pour ses faits d’armes durant la Guerre 14-18, j’ai rejoint mon père en France où il travaillait depuis 1955 dans la sidérurgie. J’ai appris à aller vers les autres et à apprécier leurs talents pour, ensemble, aller plus loin. Ma vocation était déjà là : générer les synergies pour créer.

La France allait m’offrir un formidable terrain d’expression. Tout d’abord, à travers mes passions : les arts plastiques, le dessin, la peinture, la sculpture et la littérature française notamment celle des grands

auteurs du siècle des lumières. La France pour moi, c’est Montesquieu, Rousseau et Voltaire. Et puis quoi encore ??? « Liberté, Egalité, Fraternité » ?! Exactement ! Cette devise est fondamentalement liée à la remise en question de l’ordre établi et à la possibilité de dépasser les limites, en premier lieu celles que l’on s’impose.

L’INFORMATIQUE, L’INNOVATION PAR NATURE Avec un Bac C en poche, j’ai commencé par un DEUG de Sciences et Structures de la Matière avant d’attaquer une MIAGE (Maîtrise d’Informatique Appliquée à la Gestion des Entreprises). Avec l’informatique, mon envie de créer a rencontré une matière “infinie”.

Rapidement, cette discipline a suscité en moi un engouement particulier. En effet, elle s’applique à tous les domaines et elle est à la croisée de plusieurs sciences. Son évolution s’est accélérée de manière vertigineuse depuis la fin des années 80. Ses différents secteurs ont progressé rapidement et en parallèle. Ce terrain est particulièrement favorable à l’innovation.

Jeune informaticien, j’ai donc travaillé dans un premier temps dans une SSII puis chez un éditeur de logiciels dans le domaine de la finance des salles des marchés.

J’ai progressé relativement rapidement au sein de la dernière société qui m’a employé. Entré en tant qu’ingénieur de développement, mon dernier poste - responsable de l’intégration des données

et des développements spécifiques - m’a amené à la tête d’une équipe pouvant atteindre une vingtaine de personnes.

Très rapidement je me suis senti à l’étroit en tant que salarié pour m’épanouir dans mon métier.

INTÉGRER LES INDIVIDUS ET LES DONNÉES Au-delà de cela, j’avais identifié le besoin des entreprises de disposer d’une solution générique pour répondre à leur problématique d’intégration des données et de la construction de systèmes d’information décisionnels (de la donnée à l’information). Pour réaliser ce projet et partager ma vision des choses, je me suis associé à Jérôme Claviéras et Jean-Claude Chauve, deux excellents ingénieurs informaticiens. Sur la base de mes spécifications, nous avons travaillé une année durant sur notre temps personnel pour concevoir l’ETL (Extraction, Transformation & Loading) dédié aux échanges de données en environnements hétérogènes.

Aujourd’hui nous sommes une équipe de huit collaborateurs et nos solutions concurrencent les offres de grands éditeurs tels que Microsoft, Oracle ou Hummingbird. Notre produit est distribué auprès de clients de prestige tels que Veolia, la Société Générale, le Synchrotron (CEA/CNRS) ou encore LeShop.ch du groupe Migros (n°1 de la grande distribution en Suisse).

Prochain défi : rencontrer l’investisseur capable de participer à l’accélération de notre développement aussi bien en France qu’à l’international. L’appel est lancé ...

#### DATA

[www.data.fr](http://www.data.fr)

Chatillon (92)

Créée en 2001

**7 personnes**

*La France allait m’offrir  
un formidable terrain d’expression.*  
Kamel ZERKAK

Société	Témoins	Effectif actuel
ADLIGHTEC	Robert SOARES	6
A-VOLUTE	Tuyen PHAM	8
AXS INGENIERIE	Fouad ELBAROUDI	13
B&K TECHNOLOGIES	Abdel KOUSSA	60
BALYO SYSTEMS	Raul BRAVO	3
CERON GROUPE	Juan Carlos CERON	25
DATA	Kamel ZERKAK	7
DATALOG FINANCE	Imad Ben MARIEM	24
DEFACTO TECHNOLOGIES SA	Chouki ATKOUF	18
ERTE	Juvelino DA SILVA	75
FACING-IT	Bouchra ABBOUD	3
GLAIZER GROUPE	Steeve ANGOULA	14
KEENPOINT CONSULTING	Patrick VARTANIAN	12
KEREVAL	Abdelmoula TAMOUDI	18
LUCEOR	Gabriel DIB	8
MOBILEGOV France	Michel FRENKIEL	13
NTCP BIOS	Catalin OBREJA	10
OSYRIS	Jaouad ZEMMOURI	28
PHOTON & POLYMERS	Khalid ZAHOUILY	5
POLYINTELL	Naraghi KAYNOUSH	8
RESCOLL CENTRE TECHNOLOGIQUE	José ALCORTA	15
SISPIA	Ion BERECHET	2
STREAM MIND	Nicolas MUHADRI	10
WESTLINE	Mircea CHIOREAN	3
X WIKI / XPRTNET	Luis ARIAS	20

Les personnes qui se sont présentées dans ce recueil ont donc déjà créé **plus de 400 emplois en France.**

*Un entrepreneur étranger a des atouts  
qu'il peut mettre à profit pour réussir en affaires en France,  
notamment son expérience d'autres cultures et d'autres  
façons de penser.*

Robert SOARES - Adlightec (p.47)



# Comité | RICHELIEU

Association Française des PME de Haute Technologie

Indépendante des pouvoirs publics et des grandes entreprises

2 rue du Faubourg Poissonnière - 75010 Paris - Tel. 01 45 23 09 39

[www.comite-richelieu.org](http://www.comite-richelieu.org)



Tunisie

Colombie

Algérie

Vietnam