

P r é f a c e

Qui penserait à mettre des tournevis dans une bijouterie ? Nous sommes en 2009, à l'école Polytechnique. Stéphane Mallat donne un cours de mathématique appliquée, MAP 555, aux élèves de la grande école française. Fondateur de l'entreprise Let It Wave, créée en 2001, il propose à Bruno Martinaud, après des discussions passionnées, d'ouvrir un nouvel espace d'enseignement qui sera consacré à l'entrepreneuriat. À l'époque, aucune formation de ce type n'existait dans le cursus des polytechniciens. C'était il y a huit ans seulement. La transmission d'un savoir-faire sur les start-up commençait presque clandestinement, avec un TD abrité au milieu de l'enseignement de modèles mathématiques. Nous étions en plein bricolage, des pionniers ouvraient un nouveau chemin aux élites de notre pays. Les responsables de Polytechnique ont très vite su s'adapter, comprenant l'intérêt qu'ils pouvaient tirer de cette nouvelle culture. C'est la force de ces grandes institutions. Aujourd'hui trois masters sur l'entrepreneuriat sont proposés, dont un dans lequel les étudiants sont placés « dans une situation réelle de développement de start-up ». En huit ans seulement, le monde a changé.

On oublie trop souvent la façon dont les mouvements sont lancés, comment ils naissent. En France, le développement d'une culture de l'entrepreneuriat ne s'est pas fait sans des « connecteurs », comme les appelle Malcom Gladwell dans son livre *Le point de bascule* : ces personnes qui favorisent la diffusion d'une idée, d'un produit, d'une pratique, sans que cela soit perçu forcément par le grand public. Bruno Martinaud, avec lequel j'ai eu la chance de partager une partie de ces aventures, fait clairement partie de ces personnes qui ont largement contribué à la banalisation de la création de start-up en France. Après avoir vécu en tant qu'entrepreneur la folie de la bulle Internet, il décide de se consacrer à l'enseignement et à l'animation d'un écosystème qui n'existe pas alors. Bien sûr, les aînés comme Xavier Niel, qui crée Free en 1999, Jacques Antoine Granjon, qui lance en 2001 Vente-privée.com, ou Marc Simoncini, qui défriche,

la même année, la nouvelle rencontre amoureuse avec Meetic, ont été les pionniers désormais célèbres de cette nouvelle économie. Mais en 2009, quand Bruno Martinaud lance l'association Innover/entreprendre afin d'aider les élèves sortant des grandes écoles à monter leur start-up, il est le seul à proposer ce genre de service. Il n'existe pas de réelle formation pour ce type d'entrepreneuriat. Il ne s'agit pas d'aider des élèves à racheter ou à reprendre une entreprise, ni de monter une traditionnelle SARL, des réseaux existent déjà pour cela. Non, il est question de découvrir le milieu du capital-risque et des levées de fond. À cette époque Bruno Martinaud se fait prêter le soir, une fois par mois, des amphithéâtres par le CNAM, l'ESCP Europe ou il loue des salles pour réunir 200 à 300 personnes qui ne connaissent rien à la « culture start-up ». Il n'y a alors aucune centralisation de savoir-faire sur le sujet. Des vidéos sont réalisées, dans lesquelles des entrepreneurs racontent leurs succès mais aussi leurs échecs, où la façon de rechercher des capitaux est détaillée. Il fallait alors assister, à l'issue des présentations, à la séance de questions que posaient ces récents diplômés d'HEC ou des grandes écoles d'ingénieurs. Elle tournait principalement autour d'une préoccupation : comment ne pas se planter ! J'ai participé à ce mouvement au côté de Bruno Martinaud. Notre rôle était alors d'encourager ces nouvelles générations à se lancer ; nous leur disions : « Il y a une place pour vous. Allez-y, tracez votre voie ! »

Au début des années 2010, après avoir fait Polytechnique, il n'était pas forcément évident d'aller monter une plate-forme en ligne pour référencer des coiffeurs ou faire du streaming musical, comme le teste Deezer, à partir de 2007. C'est une génération qui a appris à aller vers le risque. C'était nouveau en France. Aujourd'hui, près de 1 000 entrepreneurs sont passés par les cours que Bruno Martinaud donne à Polytechnique et dans diverses institutions. Des hauts fonctionnaires qui règlementent le capital-risque et l'entrepreneuriat à Bercy ont découvert cet univers à travers ses enseignements. Certains de ses élèves portent des projets prometteurs comme Rythm, pour faciliter le sommeil, Cardiologs, qui utilise l'intelligence artificielle afin de lutter contre les maladies cardio-vasculaires, Prynt, qui permet l'impression de photos prises par son smartphone, Shift Technology, un acteur prometteur dans le secteur des *big datas* et tant d'autres.

Son approche a toujours été pratique : il travaille en partant d'expériences, de cas concrets ; nous sommes avec lui dans l'atelier des start-up. Bruno Martinaud donne également dans son œuvre de connecteur une place importante aux valeurs. Les relations humaines sont décisives dans la réalisation d'une start-up, comme le rappelle d'ailleurs Philippe Gabilliet dans une vidéo que nous diffusons souvent au début de nos cours et qui nous amuse beaucoup¹. Les raisonnements sont importants, les visions aussi bien sûr, mais comprendre la relation aux autres, savoir tisser des liens durables est tout aussi décisif dans l'aventure entrepreneuriale. Ce goût pour la transmission, Bruno Martinaud l'a aussi développé, en traduisant en français des textes de management qui lui semblaient stratégiques, comme l'ouvrage de Steve Blank : *The Startup Owner's Manual*. Mais surtout il a mené ce travail sans jamais se départir de son humour. Il n'hésite pas ainsi à rappeler que « Celui qui sait agit, celui qui ne sait pas, enseigne. »

Cette nouvelle édition de *Start-up*, dans laquelle sont présentés et décryptés les modèles de l'hyper-croissance portés par cette nouvelle forme d'entreprenariat, me donne l'occasion de saluer ces pionniers passionnés et généreux qui font aujourd'hui de la France une terre d'entrepreneurs reconnue. Des personnes ont compté dans l'arrivée de cette culture entrepreneuriale en France. Je pense notamment à Jean-Michel Dalle, qui ouvre en mars 2000 Agoranov, un des premiers incubateurs en France, et qui reste sans doute une des meilleures structures d'accueil pour les jeunes pousses innovantes ; Stéphane Distinguin, fondateur de Fabernovel en 2003, qui lance en 2008, La Cantine, un des premiers espaces de coworking dans le quartier de la Bourse et qui deviendra Le Numa en 2013 ; Dominique Restino, qui crée l'institut du mentorat entrepreneurial (IME) également en 2008, l'année où démarre Airbnb... Tout cela semble évident moins de dix ans plus tard, mais à cette époque, nous sommes encore dans une forme d'avant-garde. Ces entrepreneurs passionnés, dont Bruno Martinaud fait partie, ont contribué, chacun à leur niveau, à ce que la prise de risque soit maintenant acceptée socialement. Plus tard, la création en décembre 2012 de la BPI, que

1 Philippe Gabilliet, « La réussite une question de chance ? », <https://www.youtube.com/watch?v=a05UNoObCuI>

Nicolas Dufourcq dirige initialement en lui insufflant très vite une belle dynamique, va consolider cette culture en offrant des outils adaptés aux entrepreneurs. C'est aussi la consécration d'un type de création d'entreprise reconnu par nos dirigeants qui ne tiendront désormais plus un discours sans évoquer l'esprit « start-up » nécessaire à notre pays.

Il n'est plus rare de voir un diplômé de Polytechnique rejoindre non plus les équipes d'une société du CAC40, mais trois développeurs d'un service en ligne. Nous assistons même à l'arrivée d'une nouvelle génération d'entrepreneurs qui ont envie de travailler tout en se faisant plaisir ou en trouvant du sens à leur projet. Le livre de Jean-Laurent Cassely, *La révolte des premiers de la classe*, dans lequel sont présentées les trajectoires d'élèves de grandes écoles qui redevennent artisans et montent des commerces de proximité ou des restaurants, en est une illustration. Cette culture se développe dans une conjoncture favorable. Depuis la crise de Lehmann Brothers aux États-Unis et la crise grecque en Europe, nous n'avons pas eu de grand choc macro-économique. C'est une chance pour ceux qui veulent devenir entrepreneurs. Ce livre leur sera utile et me donne l'occasion de saluer l'auteur, comme un des acteurs de l'ombre de cette révolution de la création de valeur à laquelle nous assistons et dont nous avons encore beaucoup à apprendre.

Thibault Viort,
*Serial Entrepreneur, Chief Disruption
and Growth Officer du groupe AccorHotels.*