

Ils ont, OSE!

Ils ont tous un point commun. Ce n'est ni leur activité, ni leur origine, ni leur compétence ou leur expérience... Ils sont tous de jeunes créateurs d'entreprise qui ont pris le risque de se lancer et de parier sur l'avenir.

Aunis Eco leur consacre une rubrique pour parler de leur parcours et de leur challenge. Certains d'entre eux ont bénéficié de l'accompagnement d'entreprise proposé par la Chambre de commerce et d'industrie de La Rochelle.

N. Martinez

Affilae

Contact :

Pierre Bazoge
Société Netilum
La Rochelle
Tél. : 06 72 41 28 06
Courriel : pierre.bazoge@affilae.fr
<http://affilae.fr>



éditrice d'Affilae : « En recherchant une solution d'affiliation pour les annonceurs de mon ancien réseau social, je me suis rendu compte que les plateformes étaient réservées aux grands e-commerçants et que les plus modestes n'y avaient pas accès ».

d'être salué par l'Award du Service B2B Innovant lors de l'événement Web2Connect le 17 novembre dernier à Paris ».

Le logiciel a connu une phase de maturité durant l'été et la commercialisation a réellement débuté depuis septembre. Aujourd'hui, Pierre travaille sur la constitution d'une équipe et sur un agrandissement de son infrastructure via une levée de fonds pour assurer le bon développement du produit « A plus long terme, je souhaite dynamiser la scène web rochelaise pour créer un écosystème favorable aux startups du web. La mise en place d'un réseau d'agences partenaires est aussi indispensable ».

La plateforme met également à disposition un espace sur lequel les annonceurs (e-commerçants) et les éditeurs (webmasters/blogueurs...) peuvent se rencontrer afin de favoriser la mise en place de partenariats d'affiliation.

① L'affiliation sur Internet est une technique marketing permettant à un webmarchand (affilieur) de diffuser son catalogue de produits sur des sites web affiliés

A 24 ans, Pierre Bazoge a ouvert la voie d'une solution logicielle innovante au service des e-commerçants qu'ils soient jeunes PME ou grands-comptes. « *affilae.fr* permet de commissionner ses blogs, forums, portails, etc., sur les ventes qu'ils ont générées. C'est une plateforme d'affiliation^① simple d'utilisation, quelques clics suffisent ! » explique ce spécialiste du webmarketing qui a tout simplement eu une longueur d'avance.

A l'issue d'un DUT Services et Réseaux de Communication à Tarbes, Pierre s'est installé à La Rochelle pour créer Netilum, la société

Pierre a donc mené une réflexion approfondie sur cette problématique, puis a imaginé et développé *affilae.fr*. Il a tout d'abord créé une plateforme d'affiliation interne, avant de finalement choisir de l'ouvrir à tous. Affilae se distingue par son innovation technologique : liens d'affiliations directs et optimisés pour le référencement, tracking des clics anti-fraudes, mode de partage des commissions prenant en compte tous les affiliés ayant contribué aux mêmes processus de vente, interface en marque-blanche... « Ce concentré d'innovation vient

Les cocktails de Sandra

Un brin de folie, un soupçon d'audace, une pointe d'imagination et une bonne dose d'expérience, voilà la recette du succès de Sandra Boisson, spécialiste des cocktails et des paniers-repas. Cette rochelaise au caractère bien trempé a créé en janvier 2012 Les Cocktails de Sandra. Faites confiance à ce cordon bleu qui en deux coups de cuillère à pot saura épater vos papilles avec des petits plats aux délicieuses saveurs. Une cuisine au goût du jour, pétillante de fraîcheur et d'intuition créative à déguster sans modération ! Sandra a un savoureux parcours... Après ses études de serveuse, elle a forgé son expérience dans le domaine de la restauration par intermittence entre La France et quelques pays comme l'Angleterre, les Etats-Unis, Chypre... En 2003, elle pose enfin ses valises à La Rochelle pour travailler chez un traiteur rochelais réputé « *J'y suis restée jusqu'à la vente de l'établissement* ».

Ensuite, Sandra, dont l'envie d'indépendance débordait, saisit l'opportunité de se lancer dans l'entrepreneuriat. « *Au début, je voulais me cantonner à l'organisation de petites réceptions pour une cinquantaine de personnes maximum* ». Mais très vite, Sandra met les petits plats dans les grands « *j'ai été confrontée à des demandes plus importantes, une bonne partie de la clientèle de mon ancien employeur m'a suivie. Des clients qui me connaissaient bien et qui m'ont fait confiance* ». Pour démarrer, Sandra a transformé sa cuisine personnelle en petit atelier, en attendant la fin des travaux de création de son laboratoire professionnel à Saint-Xandre.

La spécialité de Sandra c'est ses paniers repas dont le contenu et le conditionnement sont tout à fait originaux et inédits « *Ce sont des lunch box d'origine japonaise en plastique. Il y a trois compartiments, parfaitement*



Contact :

Sandra Boisson
Les Cocktails de Sandra
Saint Xandre
Tél. : 06 11 29 36 48
Courriel : lescocktailsdesandra@hotmail.com
www.les-cocktails-de-sandra.com

hermétiques, superposables, qui passent au micro-onde et que je récupère ensuite ». Au menu, Sandra propose du chaud, du froid et du spécial végétarien.

La toute jeune entreprise organise aussi en extérieur ou en intérieur des Garden Parties, des cocktails déjeunatoires ou dîners, avec divers ateliers cuisinés devant les convives (plancha, petites poêles, blinder, fontaines à chocolat...), des petits-déjeuners d'affaires...

Akibag, la mini sacoche informatique

Akibag est la marque de fabrique donnée aux sacoches pour netbook, tablettes, iPad et MacBook... imaginées et commercialisées par Sébastien Turbe, gérant de la société Qui Roxx à Aytré. « Akibag est une sacoche high-tech spécialement conçue pour l'internaute nomade, pratique, stylée et de qualité ».

Pendant la période de la crise économique de 2008, les premiers netbooks font leur apparition... Féru d'informatique comme un geek⁽¹⁾ et séduit par le concept du mini-PC pas cher et ultra-connecté, Sébastien en achète bien sûr un et ne tarde pas à s'apercevoir qu'il n'existe pas de bagagerie de transport adaptée au format... « Ces produits censés être conçus pour être transportés partout, n'avaient pas de housse de protection adéquate ».

La réflexion de Sébastien va son petit bonhomme de chemin. Sans se poser la question de savoir par où commencer pour concrétiser son idée de réalisation de la sacoche idéale, mais sachant très précisément ce qu'il souhaite tant côté pratique, qu'esthétique et qualitatif, il n'y va pas par quatre chemins...

Il contacte une centaine de fabricants français et passe commande au plus réactif sans négocier de prix. « J'ai choisi un nylon imperméable de grande qualité, une conception très précise avec compartiment moussé suspendu, compartiment externe, passe-câbles pour écouter de la musique en toute discrétion, système de fermeture aimanté, zippe, boucles des sangles métalliques... » Seulement, une quantité minimum de 1 000 exemplaires était exigée. Sébastien, auto-entrepreneur à ce moment là, décide de communiquer sur les réseaux sociaux et blogs pour faire connaître Akibag et trouver des acheteurs. « Et le hasard a bien fait les choses, car j'y ai rencontré Céline Albarracín qui m'a acheté une sacoche. Séduite par le produit et convaincue qu'il a sa place sur le marché, elle a proposé de m'aider à le commercialiser. Je l'ai accueillie pour son stage de dernière année de Master en management ». Aujourd'hui Céline fait partie de la vie professionnelle de Sébastien, mais



Céline Albarracín et Sébastien Turbe

Contacts :
Céline Albarracín et
Sébastien Turbe
SARL Qui Roxx à Aytré
Tél. : 06 74 96 70 64
Courriel : celine@
akibag.com
www.akibag.fr

aussi de sa vie personnelle : « C'est ensemble que nous avons créé la société » explique la jeune femme.

Les Akibag sont vendues sur la boutique en ligne www.akibag.com et chez des revendeurs. Une dizaine de points de vente commercialise les sacoches, mais le jeune couple entend bien développer ses canaux de distribution sur le réseau français. Ils pensent aussi déjà à deux nouvelles sacoches ! Pour le moment, il existe trois modèles d'Akibag : Kogata la petite, Nakoudo l'intermédiaire et Oogata la grande.

(1) L'archétype classique du geek est celui de l'adolescent passionné d'électronique, d'informatique, d'univers fantastiques (science-fiction, heroic fantasy, etc.)

Qualicolor

Contacts :
Mélanie et David Barbeau
Qualicolor
La Rochelle
Tél : 05 46 29 36 15
www.qualicolor.com



David et Mélanie Barbeau

La création d'entreprise c'est un peu comme un bon cocktail. Il faut respecter les doses et y ajouter le petit plus qui fera la différence. Pour Mélanie et David Barbeau, respectivement 37 et 38 ans, à la tête de la toute nouvelle entreprise Qualicolor, cette création a été un cocktail à cinq ingrédients : un peu de hasard, une belle rencontre, un projet à deux, de la rigueur et obstination à toute épreuve pour boucler le tour de table financier.

Le hasard tout d'abord. Les premiers pas de David dans l'univers de l'entrepreneuriat ont été plutôt difficiles. Un an à travailler sur un dossier de reprise d'entreprise, à imaginer des hypothèses de développement, à découvrir un secteur d'activité qu'il ne connaissait pas, pour au final se rendre à l'évidence : la reprise n'aboutira pas. Mais une année qui n'a pas été totalement perdue, « dans ma préparation de reprise j'ai eu de nombreux contacts avec des artisans et

des entreprises qui travaillaient les métaux. J'ai constaté qu'il n'existait pas en Charente-Maritime d'entreprise de peinture industrielle en thermolaquage ».

Une rencontre ensuite avec un chef d'entreprise de ce secteur d'activité. David n'en dira pas plus mais l'on comprend vite lorsqu'il en parle que celle-ci a été déterminante dans la suite du projet. Et puis la création d'entreprise c'est aussi parfois une aventure à deux. David a quitté son emploi d'ingénieur à la DCNS (armement naval) de Brest. « Pendant deux années David s'est consacré totalement au projet et j'ai pris le relais pour faire bouillir la marmite » explique avec le sourire Mélanie qui a par ailleurs une expérience professionnelle dans la banque et l'assurance. « Je suis actuellement un congé de création d'entreprise pour un an, le temps de mettre en place l'organisation administrative de l'entreprise et surtout de l'optimiser ». Enfin il a fallu boucler le tour de table financier en apportant des fonds propres et une bonne dose d'obstination pour trouver le million d'euros nécessaire au démarrage de l'activité. Depuis octobre 2012 la société Qualicolor, spécialisée dans le grenailage et le thermolaquage sur des pièces métalliques, a ouvert ses portes dans la zone artisanale

des Rivauds Nord à La Rochelle. Ses prestations s'adressent aux petites et moyennes entreprises, aux artisans et aux particuliers. L'atelier bâti sur 800 mètres carrés accueille un outil de production neuf avec une cabine de grenailage inox, une cabine de poudrage fermée et un four. L'installation permet de peindre des petites et des grandes pièces (jusqu'à 6 mètres de long et 500 kg), sur tous types de métal (acier, galva, alu, inox...) et la technique est très adaptée à des environnements corrosifs comme le bord de mer. « Nous sommes les seuls dans un rayon de 100 kilomètres à proposer cette technique. Nous souhaitons avant tout jouer la proximité et la réactivité pour nos clients avec des coûts compétitifs » explique David Barbeau.

Trois peintres thermolaqueurs ont été recrutés « Tous en CDI » précise Mélanie « C'était important pour nous de montrer à nos salariés que nous souhaitons nous engager dans une relation durable, donc pas de contrat à durée déterminée. »

Une technique qui s'inscrit aussi dans une démarche de développement durable. La peinture en poudre est sans solvant, contrairement aux peintures liquides, et les cabines sont équipées pour récupérer et recycler la grenaille inox et la poudre.

T. Praud