

1

L'entrepreneur et le manager

1. Montrez que le business plan a été très utile lors de la création de BlaBlaCar.
2. Pourquoi Frédéric Mazzella cède-t-il la direction de BlaBlaCar à Nicolas Brusson ?
3. Identifiez les rôles des deux cofondateurs de l'entreprise.
4. Quels peuvent être les avantages de cette nouvelle organisation ?

DOC. BlaBlaCar : pourquoi Mazzella passe le volant à Brusson

Ingénieur et créatif, plus amoureux des sciences que des chiffres, pas vraiment motivé par la gestion de l'entreprise au quotidien, très porté sur le marketing, Frédéric Mazzella est un entrepreneur atypique. En 2009, il n'avait pas 1 euro en poche, mais déjà un business plan établi sur cinq ans, se souvient Benoist Grossmann, patron du fonds d'investissement Idinvest Partners. Il avait tout prévu : comment faire payer les covoitureurs, créer la marque et se déployer à l'international. [...] Il tapera tout de suite dans l'œil de Pierre Kosciusko-Morizet et de Jean-David Chamboredon, respectivement cofondateur et président exécutif du fonds Isai, auprès desquels il va lever 1 million d'euros. [...] Dans le nouvel organigramme, Frédéric Mazzella a désormais le titre d'*executive chairman* (président

fondateur) ayant cédé celui de CEO (directeur général) à Nicolas Brusson, le deuxième pilier de BlaBlaCar [qui se chargera] des levées de fonds et du développement à l'international. «Moi, je me sens plus entrepreneur que patron. Mon rôle est davantage d'insuffler une direction, de créer de nouveaux usages» [précise Frédéric Mazzella]. Il repart à l'attaque avec un nouveau projet : BlaBlaLines, un site de covoiturage axé sur les trajets de courte distance domicile-travail.

Pauline Damour, www.challenges.fr, 15 juillet 2017.



2

La création d'une entreprise innovante

1. Quelle est l'idée proposée par les créateurs d'Asamgo ?
2. Classez cette invention parmi les innovations de Schumpeter.
3. Comment les créateurs d'Asamgo ont-ils financé la création de leur entreprise ?
4. Recherchez sur Internet le rôle de Bpifrance auprès des créateurs d'entreprise.

DOC. Asamgo crée Ofi, l'objet flottant intelligent



La jeune entreprise brestoise Asamgo a participé du 9 au 12 janvier 2018 au CES, le célèbre salon de la *high tech* à Las Vegas. La start-up bretonne

y a présenté son objet flottant intelligent baptisé OFI. Lumineux et design, il permet de gérer l'eau de sa piscine grâce à un système de sondes qui transmet en temps réel sur un smartphone la qualité de l'eau, la température, le niveau de chlore et le PH. Fini le temps où les mesures se réalisaient de manière aléatoire avec des testeurs électroniques ou en papier.

L'OFI sera fabriqué en France par des sous-traitants et commercialisé au prix de 459 euros. Pour lancer leur projet, les quatre associés ont réuni 500 000 € en *love money* (capitaux apportés par les amis, la famille ou les proches) et en empruntant auprès des banques et de Bpifrance.

Stanislas Du Guerny, *Les Echos*, 12 décembre 2017.

3 Un profil d'entrepreneur

1. Pourquoi Loïc Soubeyrand a-t-il décidé de quitter la société Teads ?
2. Montrez que Loïc Soubeyrand correspond au profil de l'entrepreneur selon Schumpeter.
3. Pourquoi Loïc Soubeyrand n'a-t-il pas rencontré de difficulté pour financer son nouveau projet ?
4. Expliquez la dernière phrase du document.

DOC. L'entrepreneur récidiviste se met à table



Trois mois à peine après avoir quitté Teads, l'entreprise qu'il avait créée, Loïc Soubeyrand lance un nouveau projet : Lunchr, un site Internet de restauration. Il n'a pas pris d'année sabbatique, pas plus qu'il n'a fait le choix d'éteindre pendant quinze jours son téléphone portable. Trois mois après avoir donné sa démission de Teads, entreprise qu'il a cofondée et dont il demeure actionnaire, Loïc Soubeyrand est redevenu entrepreneur. Lui qui a contribué à mener sa première société au rang de leader de la publicité vidéo non intrusive sur Internet – Teads a réalisé 200 millions d'euros de chiffre d'affaires et emploie 500 personnes –, c'est dans la Food Tech que le Montpelliérain a décidé de porter son intérêt.

«L'aventure Teads a été formidable mais dans une organisation de 500 personnes, j'avais perdu l'excitation du début, raconte l'entrepreneur. D'un point de vue opérationnel, je n'avais plus la possibilité de toucher un peu à tous les secteurs, comme dans une PME, car une société de cette taille demande une certaine compartmentation.»

Voilà quelques semaines, le jeune homme âgé de 30 ans a donc annoncé le lancement de Lunchr

(www.lunchr.co), une plateforme numérique de prise de commandes sur place ou à emporter à l'heure du déjeuner afin de limiter le temps d'attente au restaurant. Fait rare, la société basée à Montpellier a, dès sa création, bénéficié d'un important soutien financier de la part d'un fonds d'investissement, en l'occurrence Daphni. «J'ai connu sa créatrice, Marie Ekeland, alors qu'elle était associée chez Elaia Partners, qui fut un des premiers partenaires financiers de Teads», raconte Loïc Soubeyrand.

«La plateforme, actuellement en test, sera effectivement lancée en février à Montpellier, avant Paris en mars, puis dans les autres métropoles françaises.»

Pour monter sa nouvelle société, il a mis très peu de temps. Notamment parce qu'il est désormais connu dans le monde du numérique, il a été plus simple pour lui de trouver l'écoute de partenaires potentiels. «D'une manière générale, un investisseur regarde d'abord l'homme et son parcours avant le projet, pense l'entrepreneur. La réussite de Teads, c'est certain, m'a aidé à aller plus vite. À l'époque, nous avions mis neuf mois à lever nos premiers 200 000 euros. Il m'en a fallu moins de trois pour trouver un soutien de 2,5 millions d'euros pour Lunchr.» [...]

La levée de capitaux, tant elle semble aveugler nombre de start-up, ne saurait cependant éblouir Loïc Soubeyrand. «Trouver des partenaires n'est pas une fin en soi, rappelle-t-il. L'argent est un moyen. Il faut maintenant que la plateforme séduise restaurateurs et clients.»

Guillaume Mollaret, www.lefigaro.fr, 15 février 2017.