



## Le coin perso

# L'incubation, un schéma gagnant-gagnant

Créer son entreprise en essaimage offre de réelles facilités opérationnelles et une crédibilité immédiate. En attendant l'émancipation.

**L'**incubation permet de fiabiliser son offre et de finaliser les partenariats avec les fournisseurs du marché. Mais c'est surtout un facteur de crédibilité sans égal. » Saloum Fall, directeur général d'eFlag, le reconnaît sans détour : hors le modèle de l'essaimage, il se serait sans doute lancé dans l'aventure de l'entrepreneuriat, mais il aurait perdu beaucoup de temps, entre autres à chercher les financements nécessaires.

Le grand pouvoir de l'incubation n'est pas ailleurs : mettre le pied des créateurs à l'étrier en leur donnant contractuellement accès à un certain nombre de ressources, financières, fonctionnelles et logistiques. Pour Saloum Fall, l'occasion est née dans un amphithéâtre. Il y a un peu plus d'un an, inscrit en MBA, il rencontre le patron de Risc Group, lui aussi de retour sur les bancs de l'école. Saloum Fall veut se lancer dans la vidéosurveillance en imprimant à ce business un virage technologique via le protocole IP. Un positionnement intéressant pour Risc



Group, opérateur spécialisé dans la convergence IP.

« Le marché de la vidéosurveillance croît chaque année de 40 % et vise à 80 % les PME, cible privilégiée de Risc Group », complète Saloum Fall. L'affaire est conclue, il créera son entreprise dans le giron du groupe coté, qui lui ouvrira ses locaux et lui offrira l'accès à un certain nombre de services transversaux, RH, comptabilité, juridique... De son côté, le créateur d'eFlag entend faire de cette nouvelle filiale une « arme de guerre commerciale » pour le groupe.

À 40 ans, cet ingénieur signe ici sa première création d'entreprise. Il a auparavant travaillé dans le conseil, comme associé dirigeant et directeur

Ces mini-structures sont considérées comme des générateurs potentiels de business, ni plus ni moins.

CORBIS

des systèmes d'information en temps partagé. Et ne cache pas qu'à terme sa démarche entrepreneuriale devrait le pousser vers l'autonomie économique et juridique.

### LA VERTU DE L'INCUBATION

La logique de l'incubation va d'ailleurs dans ce sens. Une fois leurs preuves faites chez un « essaimeur », la plupart des chefs d'entreprise optent pour l'émancipation, quand celle-ci n'est pas contractuellement planifiée. Pour l'heure, Saloum Fall compte bien estamper à sa société une patte start-up. « On détonne un peu au sein de Risc Group. Dans les bureaux d'eFlag, c'est un peu le souk. Mais c'est aussi une manière d'affirmer une dynamique et de nous ancrer dans un esprit d'innovation technologique. » Au terme de sa première année, eFlag emploie quinze personnes et devrait en recruter prochainement une dizaine de plus.

Comment cette mini-structure est-elle considérée par ses incubateurs ? Comme un générateur potentiel de business, ni plus ni moins, répond son fondateur. « Chez Risc Group, ce que l'on regarde, ce sont les résultats, la courbe de croissance. En tant que filiale, j'ai des comptes à rendre. Si je tiens mes objectifs, je suis respecté et encouragé. C'est la vertu de l'incubation : on est dans un schéma gagnant-gagnant. »

M. J. ■