

Sommaire

Les Lauréats 2004	Page 2
Catégorie Reprise d'Entreprise	Page 2
Catégorie Création d'Entreprise	Page 4
Catégorie Projet Emergent	Page 11
Le Challenge en Bref	Page 17
Le Challenge en Chiffres	Page 18
Retour en Arrière	Page 19
Les Partenaires	Page 21
Partenaire Théâtre	Page 22
L'Association des Diplômés du Groupe ESC Clermont	Page 23
Contacts	Page 25

Les Lauréats 2004

Catégorie Reprise d'Entreprise

Premier Prix Reprise d'Entreprise

SAS Mosnier

Basée en Haute-Loire, la SAS Mosnier vient de retrouver une deuxième jeunesse. En effet, c'est en septembre 2003, que Laurent VALENTIN (ISTP St-Etienne) décide de franchir le pas et de se lancer dans l'aventure de la reprise d'entreprise.

Une offre de produits originale

L'offre globale de la société se divise en trois activités : la serrurerie, la menuiserie aluminium, les menuiseries bois et PVC. L'activité principale, la serrurerie, repose sur la transformation de l'acier en vue de créer un produit fini tel que les escaliers, les portails, les portes coupe-feu, les gardes corps...

L'activité secondaire, la fabrication de menuiserie aluminium, regroupe tout type de menuiseries à frappe, coulissants, portes d'entrées, vérandas...

La répartition de ses clients s'organise pour 70 % sous forme d'appels d'offre (OPAC, HLM, Hôpitaux, PME, Ecoles), pour 15 % de vente aux artisans (négoce de menuiseries bois, PVC et aluminium) et pour 15 % de vente aux particuliers (constructions nouvelles ou travaux de rénovation).

La SAS Mosnier propose une gamme de produits très vaste : du standard au spécifique (de la pièce unitaire à la série pour la serrurerie). Pour les particuliers la société offre une solution complète pour la fermeture de la maison : de la fenêtre à la porte de garage et des volets roulants aux clôtures.

Sur le marché des particuliers, la notoriété et l'image de l'entreprise permettent aux établissements Mosnier de se placer sur du haut de gamme.

Date de reprise : 1^{er} septembre 2003

Statut juridique : SAS unipersonnelle

Montant des capitaux propres : 46 000 €

Dirigeant : Laurent VALENTIN

Equipe : 11 personnes

Le Marché

Les dimensions du marché sont en constante augmentation (environ 1,5 Million d'€). Cela s'explique par l'augmentation des rénovations d'habitations et la politique actuelle axée sur les logements sociaux et l'augmentation du nombre de marchés publics (+ 2 à 3 %).

La serrurerie est un secteur d'activité confiné et peu concurrencé, la double facette serrurerie/menuiserie permet ainsi à l'entreprise de répondre à des lots complets d'appels d'offres.

Cependant il existe une menace liée à l'inflation du prix de l'acier et à la difficulté d'approvisionnement en matière première.

Motivations

Pour Laurent Valentin, *« ce projet de reprise d'entreprise permet la sauvegarde d'emplois dans le milieu rural, cela constitue également un nouveau challenge après avoir eu une expérience de cadre salarié bien remplie. A long terme, l'enjeu pour la société est de créer une holding séparant les trois activités, qui permettra l'extension de ses activités sur la région Rhône-Alpes ».*

Coordonnées

Laurent Valentin
Mosnier S.A.S.U
Z.A. du Vernet
43 500 Craponne Sur Arzon
Tél. 04 71 03 23 12
Fax. 04 71 03 65 19
E-mail : laurentvalentin@wanadoo.fr

Témoignage :
Jean Grépin – SIDE MICHELIN
25/05/04

« J'ai étudié le dossier présenté par Laurent VALENTIN dans le cadre du jury 2004 du Challenge de la création d'entreprise en Auvergne, catégorie « Reprise d'entreprise ». J'ai retenu ce dossier bien structuré, réaliste, s'appuyant sur une bonne analyse du marché et des forces et faiblesses de l'entreprise MOSNIER SA. Le profil du repreneur, son engagement, sa vision de l'avenir de l'entreprise, ses motivations (retour dans son département d'origine, choix d'un nouveau parcours professionnel...), la qualité de ses relations avec l'ancien gérant, sont autant de facteurs-clés de succès qui ont séduit le jury. »

Catégorie Création d'Entreprise

Premier Prix Création d'Entreprise

PHENIXIA SAS

Basée à Orcines (63), Phenixia est une très jeune entreprise de moins de cinq mois. Créée par Philippe MERAS-BELLET (ESC Clermont-Ferrand), la société négocie et commercialise des produits alimentaires.

Une offre de produits originale

Sur les marchés des Marques de Distributeurs alimentaires (MDD), Phenixia offre aux industriels une gamme de services modulables, optimisant les processus clés du secteur d'activité.

Par la mise en œuvre de ses savoir-faire, Phenixia répond aux attentes croissantes de la distribution et concilie les objectifs spécifiques des acteurs.

Date de création : 1^{er} janvier 2004

Statut juridique : SAS

Montant des capitaux propres : 39 000 €

Dirigeant : Philippe MERAS-BELLET

Equipe : 3 personnes actuellement

Le Marché

Le marché de l'industrie alimentaire est en constante augmentation. Premier secteur de l'industrie française, il représente plus de 10 % du marché mondial.

Le marché de la distribution présente quant à lui beaucoup de circuits permettant le développement de l'activité de cette entreprise.

Le marché des MDD entre dans une nouvelle aire. En effet, leur poids n'a cessé d'augmenter ces vingt dernières années. L'émergence du haut de gamme et la modération des dépenses incitent à consommer de plus en plus ce genre de marques.

Aujourd'hui, les MDD peuvent enfin développer une vraie stratégie de différenciation, à l'instar des marques ombrelles, où le facteur prix ne représente désormais plus l'élément de choix premier.

Motivations

Pour Philippe MERAS-BELLET, « *cette réussite est le fruit de la mise en œuvre de mes compétences acquises au cours de mon parcours professionnel. J'ai donc aujourd'hui la satisfaction d'avoir fédéré autour de valeurs communes et de compétences complémentaires. Nous avons su maintenir ensemble le cap sur l'objectif fixé et au bout du compte créer l'entreprise telle que nous l'avions imaginée dans le projet initial* ».

Coordonnées

Philippe MERAS-BELLET
PHENIXIA SAS
30, route de Sarcouy
63 870 ORCINES
Tél : 04 73 61 86 75
E-mail : phenixia.sas@club-internet.fr

Témoignage :
JC. VILLARD - Banque Populaire Massif Central
25/05/04

*Pourquoi la Banque Populaire du Massif Central
a choisi Phenixia :*

*Phenixia réunit les « conditions du succès de la
création d'entreprise : des créateurs qui ont
une excellente connaissance du secteur
d'activité, qui sont parfaitement
complémentaires, qui possèdent une expérience
réussie dans les domaines du commercial, de la
qualité et de la communication. »*

Deuxième Prix Création d'Entreprise

AKAMEDIA – LULOP

C'est en voulant utiliser une rupture technologique pour rentrer dans le secteur d'activité de l'actualité audiovisuelle, que Lionel FAUCHER (ESME Sudria – Paris) s'est intéressé à cette niche de marché dominée par deux acteurs, et composé d'une multitude d'indépendants.

Une offre de produits originale

Lulop propose de faciliter les transactions et la distribution de clips vidéo entre producteurs et diffuseurs.

Lulop a pour vocation d'être une place de marché de clips vidéo : les producteurs (vendeurs) y rencontrent les diffuseurs (acheteurs). Ce ne sont pas directement les images qui sont proposées à la vente mais les licences de diffusion de celles-ci. Ainsi, un même clip peut être aisément vendu plusieurs fois, à plusieurs diffuseurs.

Date de création : 10 avril 2003

Statut Juridique : SARL de presse à capital variable

Montant des capitaux propres : 7 500 €

Dirigeant : Lionel FAUCHER

Equipe : 3 personnes pour la première année

Le Marché

L'offre de Lulop intervient sur deux marchés complémentaires : la transmission d'images vidéo d'actualité à travers le monde et la production d'images vidéo d'actualité. L'ensemble de ces deux activités représente aujourd'hui un chiffre d'affaires approximatif de 10 milliards d'euro.

Malgré une tendance à la concentration de l'industrie des médias, le nombre de chaînes de télévision continue de croître, qu'elles soient locales, régionales, linguistiques ou thématiques. Et depuis quelques mois, la vidéo envahit l'Internet avec les WebsTV's de nouvelle génération et la télévision par l'ADSL, de même qu'elle fait une entrée remarquée dans la téléphonie de 3^e génération. La demande de contenu audiovisuel n'a jamais été aussi forte, alors que les coûts de production baissent et deviennent même accessibles au grand public.

Motivations

Lionel Faucher s'est « *intéressé très tôt aux possibilités offertes par Internet pour transporter du contenu vidéo et plus particulièrement pour distribuer les images à forte valeur ajoutée que sont les images d'actualité. Conscient que les coûts de distribution étaient largement supérieurs à la valeur même des images transmises, j'ai évalué le potentiel commercial d'une plateforme de transaction basée sur le Protocole Internet* ».

Coordonnées

Lionel FAUCHER
Akamédia-Lulop
Rond Point de la Pardieu – Av Michel Ange
63 000 Clermont-Ferrand
Tél : 06 03 93 19 44
E-mail : akamedia@laposte.net

Témoignage :
H. De Bussac – DE BUSSAC Multimédia
02/06/04

« *Dans le marché en forte croissance de diffusion de contenu audiovisuel, cette démarche ambitieuse se développe dans une niche de diffusion d'informations encore peu structurée (celle en provenance des producteurs indépendants).*

Il s'agit à la source de créer un réseau international de producteurs d'images indépendants et de leur apporter un service fiable et rapide (un cadre juridique avec licences d'utilisation non exclusives et limitées dans le temps et en zones ainsi qu'une transmission (internet à très haut débit) auprès des entreprises de diffusion dans le monde.

Autant de points qui ont amené le jury de ce 3^e Challenge à choisir AKAMEDIA LULOP parmi les meilleurs lauréats. »

AKOYA CONCEPT

Lors de ses déplacements à l'étranger, Joël Chappellaz (ESIGELEC – Rouen) a remarqué l'émergence de nouveaux supports de communication, notamment dans les aéroports et centres commerciaux. L'alchimie du constat et de sa fibre entrepreneuriale déjà prononcée le décide à franchir le pas au début de l'année 2004. Ingénieur de formation, il démontre une fois de plus, qu'une idée bien exploitée peut aboutir à une création d'entreprise.

Une offre de produits originale

Le projet est simple : commercialiser des systèmes de communication dynamiques et multimédias (vidéos, images, textes et sons) gérés à partir d'une plateforme logicielle client/serveur permettant de communiquer, informer, promouvoir et vendre en local ou à distance, en temps réel.

Son offre produit est très diversifiée puisqu'elle s'adresse à différents acteurs du territoire national ou international.

Les canaux visés sont tout d'abord les entreprises, les collectivités locales, les administrations, les associations, les GMS et autres cinémas, hôtels de luxe, afficheurs, franchises...

L'offre consiste à offrir aux clients, une solution globale allant de l'installation au Service Après Vente en passant par une application logicielle.

Date de création : 19 janvier 2004

Statut Juridique : SARL

Montant des capitaux propres : 15 000 €

Dirigeant : Joël Chappellaz

Equipe : Seul la première année

Le Marché

Le marché est celui de toutes les entités désirant communiquer, informer et vendre grâce à des supports numériques. L'évolution des nouvelles technologies réseaux (haut débit Internet et satellite) et la baisse des prix des supports numériques (écrans plasma, LCD, LED) permettent aujourd'hui d'offrir à des clients des solutions de communication performantes avec des coûts objectifs.

Ce marché reste aujourd'hui relativement peu concurrencé grâce à une offre très standardisée.

Motivations

Pour Joël Chappellaz, « *la création de cette entreprise est un aboutissement professionnel et personnel. Je concrétise un projet me permettant de m'épanouir dans un domaine porteur et lié aux nouvelles technologies. D'autre part mon expérience professionnelle dans de grands groupes industriels ne correspondait pas à mon esprit d'entrepreneur* ».

Coordonnées

Joël CHAPPELLAZ
Akoya Concept
GATORD
63 300 DORAT
Tél : 04 73 53 69 10
Port : 06 78 23 81 73
E-mail : www.akoyaconcept.com

Mention Jeunes Entrepreneurs

Deux mentions spéciales ont été attribuées à de jeunes entreprises créées par des étudiants du groupe ESC Clermont.

ESClair Communication

Le challenge récompense dans un premier temps un concept novateur permettant d'offrir aux étudiants un outil de travail et de révision adapté aux réelles attentes d'un préparatoire aux concours des Grandes Ecoles de Commerce. L'édition de ces ouvrages et ces périodiques a un double objectif : répondre aux attentes des étudiants et permettre aux entreprises de sensibiliser cette cible à leurs produits et/ou leur structure.

Coordonnées

Grégory FONT
ESClair Communication
31, Avenue Jean-Baptiste Marrou
63122 CEYRAT
Port : 06 26 36 62 45

Namai

La deuxième mention récompense l'exploitation d'une marque de streetwear/sportwear. L'idée est de faire évoluer un « loisir » (fabrication artistique de vêtements) en une véritable activité professionnelle qui privilégie les passions de chacun : sport de glisse, sports « hipe » (skateboard, surf, ski extrême). L'objectif est de créer et développer une marque emblématique, synonyme de valeurs partagées : une fraternité entre des étudiants, qui conjuguent leurs efforts pour assurer le succès d'un « travail passion ». Cette marque sera à l'image d'une génération alliant humour, loisirs, mobilité, solidarité, appartenance à un groupe.

Coordonnées

Guillaume BEZIAU
Namai
55 boulevard Trudaine
63000 Clermont-Ferrand
Port : 06 77 80 74 95

Catégorie Projet émergent

Premier Prix Projet Emergent

A3S

Ce projet, actuellement au stade de l'idée, a pour vocation la définition, la mise en place, la location, la maintenance et l'enlèvement de la signalisation temporaire pour le compte d'entreprises privées, d'établissements publics ou d'associations.

Thierry GRANET (ESC Clermont-Ferrand) possédait l'idée depuis plusieurs années mais ignorait l'existence d'entreprise dans ce domaine. En septembre 2003, il a découvert son « Business Model », et travaille depuis à l'implantation de cette structure en Auvergne.

Une offre de produits originale

A3S met en place une signalisation adaptée au regard de la loi et de l'environnement. Elle assume sa part de responsabilité en cas d'accidents provoqués par un manquement dans sa mise en place ou son entretien.

L'entreprise joue, en amont de la pose, un rôle d'expert en étudiant la mise en place de la signalisation temporaire liée à l'évènement dont le client a la charge. L'entreprise propose un ou plusieurs scénarii et une étude financière relative au projet.

Après accord de ce dernier, l'entreprise réalise les démarches administratives nécessaires à l'installation de la signalisation et la prépare. L'entreprise prend en charge sa pose, la maintenance (7j/7 et 24h/24), l'adaptation aux différentes phases de l'évènement et la dépose.

Stade du projet : idée

Statut Juridique : non défini

Montant des capitaux propres : non définis

Dirigeant : Thierry Granet

Equipe : 5 personnes pour la première année (estimation)

Le Marché

A3S vise le marché des prestations de services aux collectivités, entreprises et associations. On constate sur ce secteur que la tendance est au perfectionnement perpétuel de la sécurisation de la route et de ses chantiers.

De plus, le marché présente des attentes bien particulières, tout d'abord en terme d'expertise : pouvoir offrir au client une garantie du respect des exigences législatives, tant sur la préparation que sur le terrain. En terme de proximité, garantir au client un service assuré 24h/24 et 7j/7 avec des délais courts d'intervention sur les sites.

Enfin, d'un point de vue financier, l'entreprise offre au client l'opportunité de déléguer sa responsabilité en cas d'accident et d'opter pour un financement en fonctionnement (location).

A ce jour, il n'existe aucun concurrent sur un marché de service « global ». Localement, seules deux enseignes nationales ont lancé une réflexion en interne pour éventuellement tendre vers ce marché.

Motivations

La création d'entreprise apparaît pour Thierry Granet comme « *comme un aboutissement, un ultime objectif. Mon cursus scolaire débute avec un CAP pour aboutir au diplôme d'une Ecole de Commerce. La création puis la prospérité de « mon » entreprise sera une nouvelle réussite personnelle. La mise en pratique de ma persévérance sera l'atout d'une aventure « égoïste » par son objectif mais « altruiste » par son déploiement ».*

Coordonnées

Thierry GRANET
Tél : 04 74 14 09 31
Port : 06 68 30 53 21
E-mail : thierry.granet@free.fr

Témoignage :
P. Socat - VEDIORBIS
25/05/04

« La signalisation temporaire répond à un besoin perpétuel de sécurisation. Avec A3S, Thierry Granet nous a séduit par son idée, son charisme et sa volonté d'aller de l'avant... Il lui faut maintenant concrétiser cette idée et pousser sa réflexion, mais avec une bonne idée et beaucoup d'envie, nul doute que les routes d'Auvergne seront dotées prochainement d'une signalisation A3S... Bonne route Thierry..... »

Deuxième Prix Projet émergent

MODUGAME

Le souhait d'Olivier RAYON (IFMA), d'Aurélien PRETESEILLE, de Fabien RODRIGUEZ et de Julien FAYE, quatre jeunes diplômés, est de proposer des aires de jeu mobiles et modulables allant à la rencontre du public. Pour cela, ils ont imaginé trois lignes de produits pour le démarrage de leur activité : un concept éducatif (Modulo Mouss'), un concept ludique (Aqua Mouss') et un concept sportif (Lud'athlé).

Une offre de produits originale

Dans un premier temps, l'entreprise aura pour vocation de concevoir et commercialiser ses aires de jeux en location, location-vente ou vente. Elle pourra être amenée à fabriquer elle-même ses structures.

Le concept repose sur cinq spécificités : la modularité, la transportabilité, l'adaptabilité, la sécurité de l'utilisateur et l'évolutivité.

Les créateurs visent un large éventail de panel de clients potentiels comme les écoles maternelles et primaires, les centres de loisirs, les garderies, les centres de rééducation et hôpitaux, les parcs à thèmes, les villages de vacances, les campings...

Les enfants de 4 à 14 ans constituent leurs principaux utilisateurs.

Stade du projet : test/étude de faisabilité

Statut Juridique : non défini

Montant des capitaux propres : 150 000 € (estimation)

Dirigeant : Olivier Rayon

Equipe : 7 personnes dont 3 saisonniers

Le Marché

On constate une évolution des consommations pour ce genre d'activités. En effet, le consommateur d'aujourd'hui recherche de plus en plus ce que l'on peut appeler les « pratiques minutes ». Il faut pouvoir minimiser le temps d'apprentissage afin que l'utilisateur puisse en profiter immédiatement.

Les acteurs de ce marché proposant essentiellement les aires de jeux, les structures gonflables, les mini stades d'athlétisme et les attractions du type fêtes foraines, représentent aujourd'hui des concurrents potentiels.

Il n'existe pas réellement de concurrence directe pour les produits développés par MODUGAME. De plus, sur le marché local de l'Auvergne et du Limousin, aucun loueur d'aires de jeux gonflables n'a été recensé.

Motivations

Selon les porteurs du projet ModuGame, « *nos motivations sont tout d'abord de mener et gérer notre propre projet professionnel. De plus, concernant ce projet, nos motivations sont issues de plusieurs constats : promouvoir une activité physique et ludique spontanée chez les enfants afin de lutter contre l'inactivité croissante et lutter contre les modes de consommations virtuelles. Proposer un concept totalement sécuritaire pour répondre aux attentes des prescripteurs (élus, directeurs d'écoles...) et à l'insuffisance de sécurité sur les aires de jeux classiques. La notion de risque n'est plus acceptable dans notre société, c'est une donnée à minimiser* ».

Coordonnées

Olivier RAYON
ModuGame
Tél: 04 73 93 74 55
E-mail: rayonolivier@yahoo.fr

Témoignage :
D. Jourdain –Club des Ouvreurs
25/05/04

« Comme les autres membres du jury des projets émergents, j'ai particulièrement apprécié l'originalité du concept de vente ou de location d'aires de jeu en mousse, mobiles et modulables, le dynamisme et la complémentarité des quatre porteurs du projet MODUGAME en totale adéquation avec le projet. Leur connaissance des enfants et du sport, leur approche du produit et du marché constituent d'excellents gages de réussite dès lors qu'ils auront consolidé leur projet sur le plan technique et financier ».

Thierry Peyne (ENS Télécommunications de Bretagne) a envisagé de créer une entreprise proposant des transmissions à bas débit sur grandes distances permettant par exemple d'assurer un lien permanent à l'échelle départementale avec des points fixes, comme des centrales d'alarme, des stations météo.

Une offre de produits originale

Ce projet d'entreprise est un bureau d'étude et de conseil en transmissions, à la fois pour la commercialisation de la méthode et plus généralement, une action de conseil pour les opérateurs télécoms. Thierry Peyne envisage d'utiliser ses compétences pour réaliser des produits de transmission.

Lors d'une transmission numérique, le signal reçu est entaché d'erreurs. Au dessus d'un certain taux d'erreur, on considère que la transmission est inacceptable.

Par des dispositifs de correction d'erreur, on peut augmenter la portée. Le présent projet se propose de développer une méthode de correction d'erreur plus performante que les méthodes existantes. Il s'agit donc de réaliser un démonstrateur et de l'utiliser pour démarcher différents domaines des télécommunications.

Stade du projet : tests/étude de faisabilité

Statut Juridique : non défini

Montant des capitaux propres : non défini

Dirigeant : Thierry Peyne

Equipe : 8 personnes pour la première année (estimation)

Le Marché

Deux marchés prioritaires se dessinent : les télécommunications spatiales et les télécommunications militaires. Le projet bénéficie d'avantages certains : faibles débits utilisés, forts coûts mis en place pour acquérir ce type de matériel et enfin le faible nombre de clients à démarcher. Les contraintes se définissent uniquement en terme de qualité lorsque les émetteurs sont embarqués sur des satellites.

Motivations

Dans 10 ans, Thierry Peyne voit sa société comme « *un bureau d'étude et de conseil reconnu et expérimenté dans le domaine des solutions de correction d'erreur, vendant des licences à des grandes entreprises, fournissant des conseils et vendant des produits de codage/décodage pour les besoins particuliers* ».

Coordonnées

Thierry PEYNE

Tél: 05 55 66 11 04

E-mail: thierry.peyne@freesbee.fr

Témoignage :
JC. Guillon – Limagrain
26/05/04

« Technologies de l'information et biotechnologies sont au cœur de l'économie de la connaissance, véritable moteur de notre compétitivité future. Fondant son projet sur des travaux de recherche innovants et une énergie communicative, Thierry Peyne a conduit le jury à décerner un prix spécial « projet innovant ».

Donner une impulsion à un entrepreneur qui innove pour demain, savoir l'accueillir à Clermont, tels sont les sens de ce prix spécial qui symbolise l'esprit même du Challenge Grandes Ecoles de la Création d'Entreprise en Auvergne. »

Le Challenge en bref

Pour sa troisième édition, le concept du Challenge Grandes Ecoles de la Création d'Entreprises en Auvergne s'est étoffé. Gros plan sur les caractéristiques du Challenge 2004...

Date de création : 2000

Edition : 3^e

Organisateurs : l'Association des Diplômés du Groupe ESC Clermont et MILIVO (dispositif de partage d'expériences initié par Michelin, Limagrain, et Volvic).

Offre globale :

Un trio gagnant pour les créateurs et repreneurs d'entreprises

1- Un nursering personnalisé : accompagnement des lauréats par des entreprises prestigieuses présentes en Auvergne telles que Michelin, Limagrain, Fidal, EDF, Pechiney, Vedior Bis, Banque Populaire du Massif Central... Le conseil et le crédit d'experts au cours des différentes étapes de la création ou de la reprise.

2- Une mise en réseaux : de nombreuses institutions et associations régionales à vocation économique s'engagent au côté des lauréats et ouvrent leur carnet d'adresses. Le soutien et l'accompagnement opérationnel des réseaux locaux : réseaux d'entreprises, réseaux professionnels, clubs services...

3- Un coup de pouce financier : plus de 50 000 € remis dans les 3 catégories « Création », « Projet émergent » et « Reprise ».

Catégories :

Catégorie « Projet émergent » : création ou reprise non effective au 31 mars 2004

Catégorie « Création » : création après le 1^{er} avril 2002

Catégorie « Reprise » : reprise après le 1^{er} avril 2002

Cible : les diplômés et étudiants de dernière année des 190 Grandes Ecoles membres de la Conférence des Grandes Ecoles ayant réalisé une création ou une reprise en Auvergne (Allier, Puy-de-Dôme, Haute-Loire, Cantal) après le 1^{er} avril 2002, ou ayant un projet de création ou de reprise non effective au 31 mars 2004.

Le Challenge en chiffres

3 ans, c'est l'âge du Challenge

50 000 euros : c'est le montant minimum des prix remis dans les trois catégories « Création », « Projet émergent », et « Reprise »

190 Grandes Ecoles sont concernées par le Challenge

400 000 : c'est environ le nombre de diplômés auquel s'adresse le Challenge

4 Les quatre départements de la région Auvergne : l'Allier, le Cantal, la Haute-Loire et le Puy-de-Dôme, seront bénéficiaires des créations et des reprises générées par le Challenge

20 000 étudiants de dernière année des Grandes Ecoles françaises invités à participer au Challenge

26 c'est le nombre de partenaires, régionaux et nationaux, qui soutiennent le Challenge

Retour en arrière...

Initié en 2000 par l'Association des Diplômés du Groupe ESC Clermont en partenariat avec MILIVO (Michelin, Limagrain, Volvic), le Challenge Grandes Ecoles de la Création d'Entreprises en Auvergne en est déjà à sa troisième édition. Flash-Back sur un concept qui a connu des évolutions considérables en trois ans, preuve que le succès est au rendez-vous !

La « nouvelle économie » comme point de départ ...

Un challenge doit par sa nature même provoquer ceux à qui il s'adresse : c'est bien dans cet esprit de défi que l'Association des Diplômés du Groupe ESC Clermont lance en juillet 2000, le premier Challenge « 10 Start-Up ESColiennes en Auvergne », pour susciter les initiatives et les projets de création d'activité nouvelle ou l'implantation de nouvelles entreprises en Auvergne.

Réservé aux étudiants et diplômés de l'ESC Clermont, le Challenge vise alors à récompenser des projets issus de la « nouvelle économie ». Quatre start-up auvergnates, utilisant Internet comme support de leur développement et de leur offre, sont récompensées.

L'Association des Diplômés souhaite ainsi manifester son attachement, non seulement au rayonnement de l'Ecole et à la notoriété du diplôme ESC Clermont, mais aussi au développement économique de « son territoire », la région Auvergne, et illustrer concrètement l'implication de l'Ecole auprès de ses partenaires régionaux.

Né sous de bonnes étoiles ...

MILIVO, dispositif de partage d'expériences initié par trois poids lourds de l'économie régionale, Michelin, Limagrain et Volvic, soutient d'emblée le projet : il s'agit d'une part, d'aider l'Association des Diplômés du Groupe ESC Clermont à pérenniser ce Challenge, premier du genre à l'initiative d'une Grande Ecole en Auvergne ; et d'autre part, à soutenir les jeunes créateurs d'entreprise en Auvergne afin qu'ils contribuent au développement économique de la région.

Des projets de plus en plus variés

Pour sa deuxième édition, le Challenge Création d'Entreprises des Grandes Ecoles d'Auvergne s'ouvre aux diplômés et étudiants de dernière année des Grandes Ecoles d'Ingénieurs de la région Clermontoise : le CUST, l'ENITAC, l'ENSCCF, l'IFMA, l'ISIMA- un pôle de Grandes Ecoles qui représentent, avec l'ESC Clermont, 3000 étudiants et 14 000 diplômés. Un élargissement qui permet alors de récompenser des projets issus de secteurs très divers, allant des Technologies Numériques, à la Salmoniculture, en passant par la Culture des Réseaux et l'Agro-alimentaire. Autant de prix qui attestent d'une innovation multiforme.

Edition 2004 : une formule enrichie

Pour cette troisième édition, le Challenge voit en grand : il s'élargit au niveau national, en s'adressant aux étudiants de dernière année et aux diplômés des Grandes Ecoles membres de la Conférence nationale des Grandes Ecoles, soit 190 établissements. Par ailleurs, il se dote d'une nouvelle catégorie : la catégorie « Reprise d'entreprise » s'ajoute aux catégories « Création » et « Projet émergent ». Seule condition maintenue : l'entreprise a été (ou sera) créée ou reprise en Auvergne. Un nouveau concept à la mesure des enjeux du développement économique de l'Auvergne.

Les Partenaires

Le Challenge Grandes Ecoles de la Création d'Entreprises en Auvergne est organisé par l'Association des Diplômés du Groupe ESC Clermont



En collaboration avec MILIVO



En partenariat avec :

Ambassadeurs



sophie-benoit.com
agence conseil en relations presse



Grands partenaires



Soutiens

Avec le concours de Alcan Issoire, ANVAR, APCE, BNP Paribas, CCI de Clermont-Ferrand/Issoire, DRIRE, Fidal, Groupe Centre-France, Groupe ESC Clermont, Mission Régionale pour la Création d'Entreprises.

PARTENAIRE THEATRE

La participation de la troupe « Partenaire Théâtre » à la cérémonie de remise des prix du Challenge le 3 juin 2004 a permis de mettre l'accent sur les problèmes rencontrés par les créateurs d'entreprise, d'une manière originale, avec une mise en scène spécifiquement élaborée pour le Challenge.

La mise en scène des enjeux de l'entreprise

Quand l'acteur se met au service de l'entreprise, il devient un partenaire clé de son développement. Des formations d'aide à l'expression au théâtre évènementiel en passant par le théâtre interactif, ce sont autant d'interventions qui mettent en perspective de façon ludique les pistes d'un changement. Par la mise en situations ou l'observation, le théâtre permet à tous les acteurs de l'entreprise de porter un autre regard sur leurs comportements, d'enrichir leur expression, de mettre à l'épreuve leurs techniques de management. Il constitue également un formidable outil de créativité et de cohésion d'équipe.

Avec une solide connaissance des enjeux de l'entreprise et la maîtrise de nombreuses formes d'interventions théâtrales, Partenaire Théâtre offre des prestations très modulables :

Spectacles et interventions clés en main

- « Ethique et Toc » ou les tribulations d'une entreprise sur la voie du développement durable (40 min).
- Duo burlesque sur la création d'entreprise (créé pour le Challenge Grandes Ecoles de la Création d'Entreprise en Auvergne 2004).

Théâtre interactif – théâtre action (comédiens + participants)

Conception de petites scènes très simples soulevant une problématique de l'entreprise (comportement en clientèle, situations de management...) au cours desquelles les participants prennent progressivement la place des comédiens pour proposer leurs solutions.

Formations

- « Aide à la prise de parole en public ».
- « Développer son potentiel d'expression ».
- « Cohésion d'équipe ».

Contact :

Sébastien Saint Martin

Tél : 04 73 73 42 11

E-mail : enmemetemps@wanadoo.fr

L'Association des Diplômés du Groupe ESC Clermont

Les challenges de création d'entreprises sont nombreux en France, mais la plupart sont organisés par des institutions à vocation économique. Ce n'est pas le cas du 3^{ème} Challenge Grandes Ecoles de la Création d'Entreprises en Auvergne. A son initiative, un émetteur plutôt original : l'Association des Diplômés du Groupe ESC Clermont. L'occasion pour nous de revenir sur le rôle de cette structure...

Cultiver l'esprit réseau

L'Association des Diplômés du Groupe ESC Clermont a vu le jour en 1920. Elle représente et fédère 5 700 diplômés. Ses principaux publics sont au nombre de trois : les élèves (anciens et actuels), les entreprises et les professionnels du recrutement. L'Association a pour objectifs principaux d'accompagner les diplômés dans leur carrière professionnelle et d'animer le réseau constitué par ces diplômés pour maintenir et développer des liens professionnels et d'amitié entre eux.

Favoriser l'évolution de carrière des diplômés

- o organisation de rencontres entreprises/étudiants à l'occasion de journées métiers et de forums emploi, permettant à plus de 70 entreprises et 1 000 étudiants et jeunes diplômés d'entrer en relation,
- o diffusion chaque année de plusieurs milliers d'offres d'emploi aux diplômés débutants ou expérimentés,
- o information sur le marché de l'emploi, les métiers, conseils personnalisés,
- o parution d'une lettre d'information « Pole position pour l'emploi »,
- o réalisation et diffusion annuelle auprès de 2 500 recruteurs de « L'Ouvre-boîtes », recueil des CV des étudiants de la promotion sortante.

Soutenir les créateurs ou repreneurs d'entreprises

- o organisation du Challenge Grandes Ecoles de la Création d'Entreprises en Auvergne,
- o soutien aux porteurs de projet, aux créateurs et aux repreneurs d'entreprises.

Développer les occasions de rencontres et les liens entre les diplômés

- rencontres professionnelles et conviviales (conférences, dîners, visites d'entreprises, sorties...) à Paris, Lyon, Clermont-Ferrand et dans d'autres régions,
- développement du réseau international (13 % des diplômés travaillent à l'étranger),
- mise à jour et diffusion des coordonnées des diplômés (Annuaire des Diplômés).

Faciliter la diffusion d'information

- Site internet de l'Association : présentation des équipes, des activités, des services, forums, enquêtes, newsletters, offres d'emploi, recherche de profils, CV, annuaire des diplômés, etc.

Ce site a fait l'objet d'une refonte totale fin 2003 avec le développement de nouvelles fonctionnalités.

www.reseau-esc-clermont.org

- « Trait d'Union », magazine trimestriel d'information et de réflexion édité par l'Association (vie du réseau, dossier d'actualité, enquêtes, actualités du Groupe ESC Clermont, portraits et témoignages, brèves nouvelles des diplômés, etc.).

Contact

Florence Saugues

Déléguée Générale

Association des Diplômés du Groupe ESC Clermont

4, boulevard Trudaine

63037 Clermont-Ferrand cedex 1

Tél : 04 73 98 24 26

e-mail : associationdipl@esc-clermont.fr

ou : sauguesf@esc-clermont.fr

Contacts

Une question ? Une interview ?

Association des Diplômés du Groupe ESC Clermont – Comité Challenge



o Françoise Roudier

E-mail : roudierf@esc-clermont.fr

Tél : 04 73 98 24 26

o Florence Saugues

E-mail : sauguesf@esc-clermont.fr

Tél : 04 73 98 24 26

o Mickaël Guieze

E-mail : guiezem@esc-clermont.fr

Tél : 04 73 98 24 26

o Paul Meilland

Tél : 04 73 98 24 26

Association des Diplômés du Groupe ESC Clermont

4 boulevard Trudaine

63 037 Clermont-Ferrand Cedex 1

Tel : 04 73 98 24 26

Fax: 04 73 98 24 49 -E-mail : associationdipl@esc-clermont.fr

Site Internet du Challenge : www.challenge-grandes-ecoles.com

MI LI VO

Jean-Claude Guillon (Limagrain)

E-mail :

jean-claude.guillon@limagrain.com

Tél : 04 73 63 40 20

Jean Grépin (SIDE Michelin)

E-mail : Jean.Grepin@fr.michelin.com

Tél : 04 73 32 28 61

Aline Carlier (Volvic)

E-mail :

aline.carlier@danone.com

Tél : 04 73 64 51 11