

Quatre start-up parisiennes devant le Conseil d'administration de la SNCF ? Calais, tremplin des start-up en devenir

Comme Nord Littoral le révélait en exclusivité le 12 septembre dernier, John Lewis veut faire de Calais « le principal centre de développement de start-up en France » et créer 150 emplois d'ici 2015. Les premières start-up parisiennes pourraient s'installer à la pépinière Marcel Doret d'ici quelques jours.

Tektos est appuyé financièrement par SNCF Développement, filiale de la SNCF, qui a signé en avril 2012 une convention d'attractivité avec le territoire calaisien.

La CCI-Côte d'Opale a signé un partenariat avec l'accélérateur il y a près d'un an. Vivendi, la ville et Cap Calaisis soutiennent également le projet.

Cinq autres start-up sélectionnées à Lille

Si un premier nom de start-up a filtré - une start-up de journalistes pour les entreprises appelée B2Press, elles seraient deux à avoir déjà franchi la première étape pour s'installer : le comité d'engagement de la SNCF a donné une réponse favorable mais elles doivent encore passer devant le conseil d'administration le 4 octobre prochain.

Deux autres start-up doivent encore franchir la première étape.

Au total, ce sont donc quatre start-up qui pourraient s'installer courant octobre zone Marcel Doret, peut-être en deux-temps comme nous le confiait John Lewis début septembre.



John Lewis (debout, à gauche) continue de travailler sur son projet Tektos.

Tektos a également profité du salon "Créer" qui s'est tenu à Lille du 16 au 18 septembre pour sélectionner cinq autres start-up qui ne devraient pas se lancer tout de suite mais pouvoir bénéficier d'un soutien appuyé. Ces dernières devraient rejoindre le pôle d'accompa-

gnement sur 18 mois que compte mettre en place John Lewis, l'objectif étant de porter ces start-up le plus haut possible avant de les lâcher dans la nature...

J.P.

Appuyé par Tektos, Guillaume devrait se lancer "My Filament Extruder" : un entrepreneur calaisien fait le pari du 3D

Guillaume Morlet entend construire une machine qui permet de fabriquer le fil nécessaire à la création d'objets 3D en un temps record. Une façon d'entrer de plein pied dans la quatrième révolution industrielle...

Les imprimantes 3D ont le vent en poupe. En l'espace de quelques années, les ventes ont explosé. 15 000 imprimantes se sont écoulées dans le monde en 2010, 30 000 en 2012. Des chiffres sur lesquels Guillaume Morlet compte bien surfer pour fabriquer son extrudeuse de filament. « À terme, 70 % du CA des fabricants se fera par le consommable » explique-t-il. Son objectif est donc de participer à la "démocratisation" de l'achat des imprimantes 3D en diminuant les coûts de production de bobine de fils nécessaires à la création d'objets. « Actuellement, il faut entre 10 et 12h pour produire 1kg de bobine de fils. Mais un particulier ne va pas accepter de mettre autant de temps. L'idéal serait de ramener la durée à 1 ou 2h. »

Quand le Calaisien a présenté son projet à John Lewis, fondateur de Tektos, l'Américain a été de suite convaincu.

Guillaume Morlet ne s'est pas fait repérer lors des DojoWeekend. Il a emprunté un chemin détourné. « J'ai rencontré John juste après le second Dojo fin juin. On a discuté pendant plus d'une heure. Il a dit qu'il croyait beaucoup au hardware (tout ce qui concerne l'évolution du matériel informatique, ndlr). » Mais le Calaisien connaissait déjà le concept de l'accélérateur. « Je m'étais renseigné sur leurs activités quand j'avais voulu lancer un espace de co-working sur le littoral. C'était avant que je sache qu'il allait s'installer à Calais... »

Passionné par l'informatique dans laquelle il dit baigner depuis plus de trente ans, Guillaume a quitté son entreprise pour se consacrer à ses jumelles qui avaient quelques problèmes de santé. En parallèle, il avançait sur son projet. « J'ai lu des articles, des thèses sur le sujet. J'ai pris contact avec des particuliers qui avaient mis au point certains modèles pour leur poser des questions. L'objectif était de créer un système électronique unique compréhensible préprogrammable. Il faut rendre la machine la plus fonctionnelle possible. » Le Calai-

sien pense avant tout à la sécurité de son extrudeuse. « Il y a bien sûr le design, la fonctionnalité, les dimensions. Les particuliers n'ont souvent que très peu de place. Il faut aussi un prix abordable », fixé par l'entrepreneur à 300 euros. « Le prix des imprimantes oscille actuellement entre 400 dollars et 2500 dollars mais les prix chutent car une imprimante se vendait encore 10 000 dollars il y a six ans. » Guillaume aime partir de rien et créer de toutes pièces. « J'essaye toujours d'avoir quelques coups d'avance. C'est ce que j'ai fait en 2001 à Boulogne avec Magellan Concept. Après c'est une question de compétences et d'échange. » Désormais, il se concentre sur le financement et la partie recherche et développement de son projet. « L'important, c'est de trouver la bonne équation. Mais j'ai la chance de pouvoir compter sur Tektos et la CCI. » Un plus indéniable pour le Calaisien de 37 ans.

J.P.

Plus d'information sur le projet de Calaisien : myfilamentextruder.com
Le Calaisien a été suivi par le service création de la CCI Côte d'Opale.

Repères

15 octobre 2012

DojoBoost annonce vouloir fonder « un solide écosystème de start-up sur le Calaisis. » Un partenariat est conclu avec la CCI-Côte d'Opale via SNCF Développement

Avril 2013

Le 5, l'accélérateur de start-up prend ses quartiers zone Marcel Doret. Le premier DojoWeek-end qui lance officiellement le concept a lieu dans la foulée.

Juin 2013

Au cours du deuxième DojoWeek-end qui a lieu du 28 au 30 juin, John Lewis, porteur du projet, annonce qu'une start-up calaisienne et deux parisiennes pourraient rapidement s'installer à Calais.

Septembre 2013

DojoBoost devient Tektos et prend une nouvelle dimension. John Lewis veut faire de Calais le principal centre de développement de start-up en France. 150 emplois sont annoncés d'ici 2015.



Un Etaplois veut révolutionner le jeu La réussite des échecs ?

Thomas Therkildsen, suivi par le service création de la CCI Côte d'Opale, a remporté avec son projet le deuxième DojoWeekend qui s'est tenu fin juin zone Marcel Doret.

Avec "Private Chess", l'Etaplois entend révolutionner l'univers des échecs. « Mon objectif, c'est de donner des cours virtuels, de faire du coaching 100 % en Live. » Et ses ambitions sont élevées. « En France, il y a 60 000 joueurs licenciés et 1800 professeurs qui donnent des cours à leurs élèves. C'est d'abord eux que je vise. Mais je vais aussi me tourner de suite vers l'international » et notamment l'Angleterre. L'Etaplois de 36 ans joue aux échecs depuis l'âge de 15 ans, une discipline dans laquelle il détient le titre de maître.

Une commercialisation du projet début 2014 ?

Pour se développer, Thomas compte beaucoup sur les réseaux sociaux. « C'est la meilleure façon de me faire connaître rapidement. Si je vois que ça prend rapidement, je pourrais très vite rejoindre l'accélérateur mais je ne veux pas brusquer les choses car c'est ma première création d'entreprise. » Il donne néanmoins rendez-vous début 2014 pour les premières publicités et la commercialisation du projet. « Les possibilités de développement sont multiples car les fonctionnalités sont illimitées. À côté de l'échiquier interactif, on peut très bien imaginer un chat vidéo, un forum, etc. »

J.P.

