

L'EPITA StartUpLab fait le pari de rendre ses pépites rentables en un an !

Chaque année, grâce à ce startup studio, 10 % des étudiantes et étudiants de l'EPITA tenteront de créer dix startups rentables pouvant même les accueillir dans le cadre de leur stage rémunéré en fin d'études. Un défi ambitieux qui fait écho à un changement de paradigme au cœur de l'écosystème.

Temps de lecture : minute

28 mars 2019

C'est un pari osé que fait l'[EPITA StartUpLab](#), nouveau startup studio porté par l'école d'ingénieurs en informatique. Le but ? Aider chaque année entre trente et soixante étudiantes et étudiants à créer, en douze mois, dix startups valorisées à plus d'un million d'euros et rentables. Alors que Lyft se lance en Bourse en affichant des pertes colossales et que BlaBlaCar a mis dix ans avant d'atteindre la rentabilité, le défi peut sembler anachronique. De plus en plus de jeunes pousses revendiquent pourtant de revenir aux sources en remettant la rentabilité au cœur de leur projet.

Pour l'EPITA StartUpLab, l'idée est évidemment de porter des jeunes pousses non seulement prometteuses et aussi, à terme, pérennes. Mais surtout de pouvoir offrir aux étudiantes et étudiants une véritable alternative au salariat, pour celles et ceux que l'entrepreneuriat tenterait. " 100 % des étudiants de l'EPITA ont un emploi avant même la fin de leurs études ", révèle ainsi Daniel Jarjoura, directeur du nouveau startup studio. De quoi se réjouir ? Bien sûr... sauf que cela n'encourage pas les étudiantes et étudiants à suivre leur instinct et à se lancer dans l'aventure entrepreneuriale. D'autant plus que si certaines personnes se rêvent en CEO (Chief executive officer, ndlr), peu disposent d'une idée concrète sur laquelle construire un potentiel empire.

Une boîte à idées dans laquelle piocher

L'objectif du startup studio est donc double. Bien sûr, il s'agit de " pousser les étudiants à passer à l'acte en leur permettant de réaliser leur stage de fin d'études de six mois dans leur propre entreprise et se payer le même salaire que ce qu'ils auraient obtenu ailleurs ". La clé de la démarche réside donc dans le fait de " trouver les bons projets pour faire entrer de l'argent rapidement ", souligne Daniel Jarjoura. Et pour celles et ceux qui manqueraient d'imagination ? Pas de panique, l'EPITA StartUpLab fournit aux personnes motivées une " liste d'opportunités ", notamment établie à partir des analyses de différents fonds d'investissement américains. Reste aux étudiantes et étudiants à faire leur choix... et à mettre les mains dans le cambouis.

C'est là l'une des clés de la réussite de ces pépites, portées par des profils techniques : les fondatrices et fondateurs doivent arriver à monter en compétences sur divers sujets (commercial ou marketing, notamment) pour que la mayonnaise prenne et que l'argent entre dans les caisses. " *D'anciens étudiants de l'EPITA qui ont créé leur entreprise ont aujourd'hui une casquette business, constate Daniel Jarjoura. Cela permet de casser les préjugés.* " Et d'éviter l'autocensure de certaines personnes, effrayées par le fait de ne pas être assez compétentes.

Et si le développement commercial peut rebuter certains ingénieurs, " *l'avantage de leur profil, c'est qu'ils n'ont besoin de rien ni personne pour créer leur produit* ", tranche avec malice le directeur du startup studio. De quoi leur faire gagner un temps précieux dans cette course à la rentabilité.

Aucune dilution du capital

Pour les aider à passer le cap décisif, l'EPITA StartUpLab met les moyens : la structure propose à ses *wannabe* entrepreneures et entrepreneurs des rencontres avec des chefs d'entreprise présentant un profil tech semblable au leur pour faciliter le partage d'expérience, mais aussi des master class avec des personnes dirigeant des startups. Et ce n'est pas tout : des séances de coaching toutes les deux semaines pour faire le point sur l'avancement du projet sont aussi proposées. " *Nos étudiants ont des objectifs mensuels à réaliser et nous leur demandons des comptes comme si nous étions leurs investisseurs* ", précise Daniel Jarjoura.

Contrairement à de nombreuses autres structures, le startup studio ne prend en effet pas de part au capital, que les étudiantes et étudiants se répartissent comme bon leur semble. La source de revenus de l'EPITA StartUpLab provient de l'aide au financement (public comme privé) apportée aux projets et pour laquelle ils exigent une contrepartie " *à un tarif compétitif, uniquement pour couvrir les frais de fonctionnement* ".

Après un essai peu concluant de trois mois à l'automne dernier – un délai trop court pour que les étudiantes et étudiants puissent réaliser leur stage dans leur propre structure – une première promotion d'une trentaine de personnes s'est lancée dans l'aventure en février. Elles ont douze mois pour bâtir un projet suffisamment solide qui leur permette de se rémunérer en tant que stagiaires d'abord, puis à plein temps.

Maddyness, partenaire média de Ionis Group.