



**Millénaire3**  
le Centre Ressources Prospectives du Grand Lyon

**« L'essentiel est de savoir générer de l'intelligence collective avec d'autres personnes qui s'associent au projet »**

Interview de Gilles de Ponçons, Directeur associé et cofondateur, avec Alexandre Fraichard, de GenOway. GenOway fut créée en 1999.

Cette société développe des modèles génétiquement modifiés de souris et de rats à destination de l'industrie pharmaceutique, des instituts de recherche, de l'industrie agroalimentaire ou agrochimique.

Interview réalisée par Geoffroy Bing (Nova7), le 11 décembre 2007

**Quel a été l'élément déclencheur de votre projet de création d'entreprise ?**

C'est ma rencontre avec Alexandre Fraichard en 1997 au cours d'un MBA à HEC. Nous nous sommes retrouvés dès le premier jour dans le même groupe de travail. Alexandre voulait alors sortir de son expertise de Normal Sup Lyon (spécialisée dans la transgénèse chez les souris) et moi, je venais d'un tout autre secteur, celui de l'automobile et du capital-risque en particulier. Nous nous sommes vite trouvés complémentaires l'un l'autre. Nous avons travaillé pendant la quasi totalité du MBA sur la genèse de ce projet, à savoir de 1997 à 1999.

**Quelles ont été alors les rencontres qui vous ont permis de passer à l'action ?**

Il nous a fallu alors rencontrer un maximum de gens de l'industrie, des financiers, des collectivités pour consolider le projet. C'est aussi le moment où vous glanez des prix essentiellement pour vous faire connaître. Nous avons eu deux prix à l'époque : le prix de la Fondation Aventis et le prix de la Fondation HEC de la Création d'Entreprise qui nous ont permis de sortir un peu du lot. Par ailleurs, le directeur de l'Ecole Normale Supérieure, à l'époque, Bernard Bigot, a été un soutien fondamental en nous laissant travailler dans le sous-sol de l'ENS. Jacques Samarut, directeur de

l'équipe scientifique dont était issu Alexandre, a été aussi d'un grand soutien, en particulier sur le plan scientifique. Les collectivités locales enfin nous ont trouvé un local pour développer nos activités sans parler de l'ANVAR et des capitaux risqués qui se sont également mobilisés.

**Cela a-t-il été facile de mobiliser ces partenaires ?**

Il faut convaincre que son projet a du sens et être présent aux endroits où se font les rencontres. Nous avons rencontré Dassault à HEC et nous sommes allés voir Rhône-Alpes Création (société de capital-risque) pour leur exposer notre projet. J'ai également pu m'appuyer sur mon réseau antérieur et mon ancien employeur m'a fait confiance. Tout marche par réseaux : il faut rassembler des compétences, réduire les risques qui restent de toute façon importants, baliser le parcours, et il est impossible de faire tout tout seul. Ce qui a séduit les personnes qui nous ont accompagnés, c'est la complémentarité de nos profils : Alexandre Fraichard m'a expliqué les biotechnologies, et je lui ai expliqué comment lever de l'argent. L'essentiel après est de savoir comment générer de l'intelligence collective avec

d'autres personnes qui s'associent au projet.

**De quelle manière vos proches contribuent-ils au projet ?**

L'environnement personnel est totalement clé dans ce type de projet. Nos épouses sont des soutiens au projet dès le premier jour. Il faut en outre une grande fusion entre vos objectifs professionnels et vos objectifs personnels ! Ce qui est considéré comme des heures de travail pour beaucoup ne l'est plus vraiment quand vous êtes entrepreneur car vous êtes investi à 100% dans une aventure passionnante.

**Est-ce que l'entrepreneuriat est à la portée de tout le monde ?**

Il ne faut pas créer des catégories ! Je crois que tout le monde peut devenir entrepreneur à partir du moment où vous avez de l'énergie, de la patience et la foi !