



« Ces temps de confrontation et d'échanges avec des personnes partageant une vision et un référentiel communs sont très rassurants pour un entrepreneur »

Interview de Sophie Chappuis – PDG de Transat

Entretien réalisé par Geoffroy Bing (Nova7), le 12 décembre 2007

Transat est une société de biotechnologie spécialisée en conception et ingénierie cellulaire. Après sa thèse, Sophie Chappuis effectue 4 années dans un des plus gros centres hospitaliers de cancérologie des Etats-Unis. En février 2001, elle décide de se lancer dans la création d'entreprise. Elle revient en France et suit une formation au Centre des Entrepreneurs de l'EM Lyon. En décembre 2002, elle fonde la société TRANSAT.

Pouvez-vous nous décrire les circonstances dans lesquelles est né de votre projet ?

J'étais aux USA, j'avais envie de créer une entreprise en rentrant en France, avec bien sûr à la base une idée technologique. En préparant mon retour en France, j'ai pu faire appel à l'ANVAR, Rhône-Alpes Entreprendre et Créalys. Ce sont surtout l'ANVAR et Rhône-Alpes Entreprendre qui m'ont permis de décoller et en particulier deux personnes au sein de ces institutions : Véronique Baradel, ancienne

directrice de Rhône-Alpes Entreprendre et Corinne Perret de l'ANVAR, qui m'ont aidé à prendre la décision de rentrer et créer mon entreprise en France. J'ai pris ma décision en 1999 quand j'étais encore aux Etats-Unis.

Qu'est-ce qui a contribué à la maturation de votre projet ?

Bien que travaillant en milieu hospitalier aux USA, j'ai assisté et participé là-bas à l'initiation de nombreux projets et initiatives au sein de l'hôpital. Pendant ces

quatre années d'exil, j'ai baigné dans un milieu où l'on prenait des risques et où l'on se lançait assez naturellement dans des aventures entrepreneuriales. Ce contexte m'a permis d'envisager moi-même la création d'entreprise en me disant « pourquoi pas ? ». Je pense que c'est là-bas qu'est née mon envie d'entreprendre.

Suite à vos premiers contacts avec l'ANVAR, Rhône-Alpes Entreprendre et Créalys, vous vous lancez dans l'aventure.

Que se passe-t-il exactement ?

Dès mon retour en France en février 2001, mon projet a été incubé chez Créalys jusqu'en juillet 2002. La même année, j'ai également intégré le Centre des Entrepreneurs de l'EM Lyon où j'ai rencontré des personnes-clés dont Michel Coster qui est aujourd'hui membre de notre Conseil d'Administration. J'ai pu démarrer mon business plan à l'EM Lyon. Rapidement, j'ai lancé mon premier projet ANVAR et intégré par ailleurs le Réseau Rhône-Alpes Entreprendre. En dehors de l'aide financière, Rhône-Alpes Entreprendre m'a permis d'élargir mon réseau et de partager des expériences avec d'autres créateurs d'entreprises :

tous les mois étaient organisés des clubs d'entrepreneurs qui m'ont permis de rentrer en contact avec d'autres personnes qui étaient dans la même démarche entrepreneuriale que moi. Ces temps de confrontation et d'échanges avec des personnes partageant une vision et un référentiel communs sont très rassurants pour un entrepreneur.

Se créer un réseau et savoir rapidement se rendre visible est donc une étape importante ?

Oui, la dimension réseau est absolument essentielle. De même que l'obtention de prix permet aussi de se faire connaître au démarrage. Je pense en particulier au prix de la Fondation Aventis que nous avons reçu en 2001. Ce prix récompense les projets innovants dans le domaine biomédical. Il m'a permis surtout de bénéficier d'une formation à Paris-Dauphine et d'un accompagnement pendant la première année de l'entreprise. Nous avons également été labellisés Novacité par la CCI de Lyon en 2003, ce qui nous a aussi valu une aide en termes d'accompagnement. Il faut, par différents moyens, chercher à élargir son réseau.

Ces partenaires dont vous vous êtes progressivement entourés, vous ont-ils accompagnée chacun d'une manière spécifique et complémentaire ?

Oui, chacun à son niveau et selon sa compétence est intervenu (et intervient encore) dans le processus. Rhône-Alpes Entreprendre a surtout contribué à élargir mon réseau (elle m'a permis notamment de monter un dossier avec Total) et m'a apporté un réel soutien moral. Le prix Novacité m'a permis de bénéficier des services de Christophe Vincent (de la CCI) avec qui je faisais le point régulièrement sur le projet. Michel Coster, professeur à l'EM Lyon, m'a apporté une aide concrète sur le plan stratégique et aidée dans mes relations avec les investisseurs. Parmi ces derniers, j'ai eu la chance de trouver le soutien de Philippe Demarescaux qui a été un Business Angel pour Transat. Et puis, il y a des aides plus personnelles, en provenance de personnes proches qui décident de s'impliquer dans votre projet comme Gilles Alberici, l'ancien dirigeant d'OPi (société biotechnologique qui fabrique des médicaments innovants pour le traitement de maladies rares et graves). Dans les périodes de doutes, ce sont

autant de personnes qui vous permettent de questionner et de revalider votre projet.

Quelle est la principale difficulté que vous avez rencontrée ?

La levée de fonds est difficile ! Issue du monde scientifique, je découvrais un monde très différent du mien ! Je n'avais aucune notion des relations avec les investisseurs et les financiers ! Il faut savoir les faire rêver, les convaincre, les rassurer. Il faut être crédible alors que j'avais 32 ans, je n'avais jamais travaillé dans le secteur pharmaceutique, j'étais une femme en plus ! J'ai eu l'impression qu'en France il est beaucoup plus difficile de susciter la confiance qu'aux USA. Il faut bien voir que 80% des gens que vous rencontrez s'étonnent de ce que vous ne vous contentez pas de trouver un poste dans l'industrie pharmaceutique, d'être salariée et de profiter de vos RTT ! Il est donc important de rester dans un milieu de création d'entreprises pour toujours aller de l'avant.

Et vos proches dans tout cela ?

Ma famille n'est pas du tout une famille d'entrepreneurs ! Ils ont pourtant toujours été là pour me soutenir moralement. Et puis je me suis rapproché de mes amis qui étaient eux-mêmes entrepreneurs et avec lesquels je peux partager mon expérience. Certains m'ont fait confiance et m'ont même soutenu financièrement six mois après la création avec ce que l'on appelle de la « Love Money » (à traduire par « argent de l'amour », et non « amour de l'argent » !).

Vous semblez attribuer une place importante à l'aide institutionnelle dans la création de votre entreprise. Voyez-vous des choses à améliorer dans l'accompagnement des entrepreneurs ?

Oui, les processus décisionnels souvent longs dans les dispositifs d'aides et d'accompagnement alors que l'entrepreneur doit aller vite. Le temps de ces dispositifs n'est pas vraiment celui du créateur d'entreprise. Le danger pour l'entrepreneur est alors de se laisser porter par l'inertie de ces dispositifs et de perdre trop de temps et d'énergie !