



▷ **François POURAUD**, propriétaire et PDG de l'entreprise Louis Geneste à Clermont-Ferrand (Puy-de-Dôme)

« J'ai racheté une société pour être seul maître à bord »

Dans les années 1990, François Pouraud n'a pas hésité à quitter une vie professionnelle bien établie d'ingénieur dans une entreprise de travaux publics parisienne pour tenter de nouvelles aventures. Diplômé de l'ESTP mention architecture, le jeune homme sait d'ores et déjà que son avenir professionnel passera par la direction d'une société. Reste qu'il lui manque les outils en marketing, en management ou en communication pour sauter le pas. Il part alors à Milan faire un MBA dans une école de commerce italienne. De retour en France, s'ensuit une petite année difficile pour trouver un emploi mais qu'il va mettre à profit pour peaufiner son projet avec un conseil en carrière. Jeune trentenaire, fort de sa double casquette d'ingénieur et de diplômé d'une école de commerce, François Pouraud sait exactement ce qu'il veut : travailler dans le secteur du BTP, n'importe où en France mais dans une PME. « J'avais postulé dans une grosse société mais on m'a

refusé le poste dans la dernière ligne droite, arguant que j'étais trop ambitieux. J'ai alors mis une croix sur les grands groupes car nous n'avons pas la même vision du monde du travail... »

Il lui faudra dix mois pour trouver le job de ses rêves car « en France, on est vite catalogué pour ce qu'on sait faire, pas pour ce qu'on pourrait faire ». Il se retrouve alors directeur d'une petite entreprise de 16 salariés spécialisée dans la rénovation d'immeubles parisiens. Il y restera sept ans, la développera fortement, faisant notamment passer les effectifs à 100 salariés. Il en deviendra le deuxième actionnaire (30 %) mais écoperait d'une fin de non-recevoir de son associé quand il demanderait à passer à 50-50.

A presque 40 ans, François Pouraud décide alors de « racheter une société pour être seul maître à bord ». C'est à Clermont-Ferrand (Puy-de-Dôme) qu'il trouve sa perle rare en 2005, l'entreprise familiale Louis Geneste spécialisée dans la restaura-

tion de bâtiments historiques. « La société était dans la famille depuis cinq générations mais l'actuel propriétaire n'avait pas de descendant. Ce fut un vrai coup de foudre, je suis devenu le fils adoptif », explique-t-il, un tantinet ému. Une cinquantaine de salariés, un chiffre d'affaires de 3 millions d'euros, il se retrouve propriétaire et PDG « d'une belle endormie ». « Il y avait énormément de potentiel, mais il fallait relancer la machine, réinvestir, s'engager et chercher de nouveaux territoires », poursuit François Pouraud. Et aujourd'hui, ni sa femme ni ses enfants, et encore moins lui, ne regrettent d'avoir quitté Paris pour l'Auvergne !

La société est spécialiste de la maçonnerie et de la pierre de taille. Fort de sa formation d'ingénieur et de ses expériences professionnelles antérieures, il ajoute aux prestations offertes la restauration de charpente et de couverture. L'entreprise dépendait à 80 % des marchés publics, il inverse la tendance et passe à 40 %. Geneste emploie maintenant 110 personnes et son chiffre d'affaires dépasse les 10 millions d'euros.

« Il y avait énormément de potentiel, mais il fallait relancer la machine, réinvestir, s'engager et chercher de nouveaux territoires »

L'AVIS DE...

▷ **Julien ROITMAN**, président de l'IESF (Ingénieurs et scientifiques de France)

« Ils sont le moteur de l'industrie et de la compétitivité »



Pourquoi avoir choisi comme thème de la 2^e Journée nationale de l'ingénieur *Innovate et Entreprendre* ? Très peu d'ingénieurs osent lancer leur entreprise. Aujourd'hui,

96 % des ingénieurs sont encore salariés. Ils sont familiers de l'innovation, mais nous voulons les encourager à s'engager dans la voie de l'entrepreneuriat, qu'il s'agisse de création ou de reprise d'entreprise. C'est vrai que les écoles d'ingénieurs forment trop peu leurs élèves aux matières comme le marketing, le management ou la communication. Mais on sent que les choses évoluent favorablement.

Quels sont les moments forts de cette journée ?

Fleur Pellerin, ministre des PME et de l'Économie numérique, viendra parler de « L'innovation, clé du redressement français ». Différents thèmes autour de la création d'entreprise seront abordés comme « Devenez stratège en trois heures » par Xavier Fontanet, ancien patron d'Essilor, ou « savoir prendre des risques ». Il faut encourager les jeunes ingénieurs car 25 % d'entre eux ont déjà en tête des projets de création d'entreprise.

Comment définiriez-vous le métier d'ingénieur ?

C'est un métier de création et d'imagination, sans eux le monde ne tournerait pas. Ils innent dans tous les domaines (énergie, chimie, agroalimentaire, numérique...). Ils sont le moteur de l'industrie et de la compétitivité. On compte en France aujourd'hui 1 million d'ingénieurs, 4 % de la population active, dont près de 780 000 diplômés issus de 200 écoles. C'est encore un métier très masculin qui compte seulement 20 % de femmes. Mais, là encore, les choses s'améliorent ! Enfin, leur taux de chômage est très bas.

Pourquoi y a-t-il si peu d'ingénieurs parmi les politiques ?

Dans l'actuel gouvernement, on n'en compte aucun ! Dans le précédent, seule Nathalie Kosciusko-Morizet, ex-ministre de l'Écologie, l'était : polytechnicienne et ingénieur des Eaux et Forêts. Du côté du Parlement, ce n'est guère mieux : sur les 348 sénateurs et les 750 députés, à peine une petite douzaine sont ingénieurs. La France a besoin de dispositifs pour aider les ingénieurs, et plus généralement les salariés du privé, à entrer dans la vie publique.

▷ **Hervé HILION**, président fondateur de SayPartners

« Quand on y a pris goût, difficile de s'arrêter ! »

Ancien élève de l'École polytechnique, de l'École des ponts et chaussées, et du Massachusetts Institute of Technology (MIT), Hervé Hilion a un CV à faire pâlir plus d'un ingénieur. Passionné par la stratégie et l'organisation industrielle, il est très vite attiré par le monde de l'entreprise. « J'ai fait durant trois ans de la recherche appliquée au labo de l'Inria où on travaillait en relation étroite avec les entreprises, à l'instar du modèle américain et j'y ai pris goût ».

A 35 ans, il passe le cap et lance PEA (Productive Edge Associates), une société dédiée à l'optimisation industrielle. Il a comme clients de grands groupes comme PSA, Michelin, Arcelor ou encore

Airbus. « J'ai tout appris tout seul, je n'avais aucun bagage de manager et j'ai plongé les yeux fermés dans la piscine », sourit-il aujourd'hui. « C'était un vrai challenge

« On ne m'avait pas appris à prendre des risques. Si on passe trop de temps à se poser des questions, on ne fait rien ! »

car j'ai beau sortir des plus prestigieuses écoles d'ingénieurs françaises, on ne m'a pas appris à prendre des risques. On nous apprend trop à rationaliser. Or, si on



Diplômé de trois grandes écoles d'ingénieurs, Hervé Hilion a déjà créé ou repris plusieurs entreprises.

(L/P Jean-Baptiste Quentin.)

passé trop de temps à se poser des questions, on ne fait rien ! » explique Hervé Hilion quelques années plus tard. Et le jeune entrepreneur s'en sort bien. Sa société est

vite rentable et, en moins de dix ans, PEA passe de 1 à 100 salariés. Reste qu'Hervé Hilion a soif d'international et sa société manquant de fonds propres, elle n'a pas les

moyens de se développer dans de nouveaux territoires.

A 40 ans passés, il va alors accepter de rejoindre, en 2000, feu le cabinet Andersen Business Consulting où il va relancer notamment l'activité de conseil industriel en Europe, en Afrique et au Moyen-Orient. Mais trois ans plus tard, le cabinet s'effondre et l'ingénieur profite de l'éclatement de la bulle Internet pour racheter « à bon prix » la filiale française de l'américain Headstrong. A l'heure de la déferlante Internet, « notre mission était d'aider les entreprises, petites ou grandes, à intégrer les nouvelles technologies dans leur mode de fonctionnement ».

Mais Hervé Hilion a la bougeotte. « Quand on a commencé à goûter à la création d'entreprise, c'est difficile de s'arrêter ! » raconte-t-il mi-ironique, mi-sérieux. Il cède Headstrong et fonde dans la foulée un nouveau cabinet en innovation et développement. Admirateur de l'économiste libéral Jean-Baptiste Say, il le baptise SayPartners. « Je fais toujours du conseil industriel mais avec une approche verticale. Nous raisonnons sur une filière et non plus sur une seule entreprise. » En moins de trois ans, la société devient un cabinet de référence. Mais combien de temps Hervé Hilion va-t-il tenir avant de créer une nouvelle société ?