



ICT WG & French Tech Dublin

Comment nos entrepreneurs trouvent-ils leur marché de niche ?

En collaboration avec French Tech Dublin, le groupe de travail dédié aux TICs de la Chambre de Commerce France Irlande a organisé [un webinaire](#) le jeudi 10 juin 2021, présenté par Eoin Scott (Directeur, Motherboard et vice-président du groupe de travail). L'événement était l'occasion d'explorer la question de "Comment nos entrepreneurs technologiques trouvent leurs marchés de niche". Les intervenants Mathieu Gorge (PDG Vigitrust), John Murat (PDG et fondateur, Adison.ai) et Sébastien Berlier (co-fondateur et chef des ventes, Hosting Power) ont partagé leurs expériences en tant qu'entrepreneurs installés en Irlande et ont raconté comment ils se sont développés dans leur propre niche technologique.

Eoin leur a posé quelques questions afin d'en apprendre plus sur leur esprit entrepreneurial.

Eoin : Quels obstacles avez-vous dû surmonter avec votre entreprise pour arriver là où vous êtes maintenant ?

John : *Lorsque vous êtes dans un autre pays, vous devez vraiment comprendre comment les choses fonctionnent. L'Irlande a un processus administratif assez facile et les Irlandais sont toujours prêts à donner des conseils, mais il reste des défis à relever. Lorsque vous tentez de vous lancer à l'international, vous devez être sûr de comment vous allez vous installer, savoir comment vous faire connaître ... en appliquant tout cela à l'endroit que vous visez pour votre expansion. Les différences culturelles vont dicter la manière dont vous allez mener vos affaires et vos relations avec les gens (employés, partenaires ou clients). Pour surmonter cela, je vous conseille de vous entourer des bons conseillers, de personnes qui ont déjà fait ce métier, et d'essayer de comparer les idées des gens qui vous entourent.*

Sébastien : *Pour nous, le premier défi a été de définir le bon équilibre entre l'acquisition de nouvelles chambres et attirer des hôtes pour réserver les chambres, ce qui est très spécifique à notre activité, mais c'est le point clé pour le business de l'hébergement. Nous devions satisfaire à la fois les hôtes et les locataires pour que rien ne vienne ternir notre réputation. L'expérience était vraiment la clé ici, et notre succès nous a conduits à dupliquer notre modèle dans différentes villes. Avec la pandémie, cependant, nous avons dû nous réinventer complètement, car notre activité était extrêmement liée aux voyages internationaux, et bien que nous nous soyons ouverts à des personnes déjà basées en Irlande, nous avons également pris le temps de travailler sur le développement de notre technologie, son automatisation et notre future expansion géographique.*

Mathieu : *Je pense que le principal obstacle au démarrage est le financement de l'entreprise, au-delà de la recherche de l'idée et de la niche, car il faut de l'argent pour faire croître l'entreprise. De plus, si vous êtes basé en Irlande, il faut savoir que l'Irlande est un peu un couteau à double tranchant : elle est suffisamment petite pour que vous puissiez rapidement rencontrer des gens par le biais de différents réseaux, mais d'un autre côté, c'est un petit marché, donc si vous lancez une entreprise de logiciels par exemple, il est très probable que votre marché soit tourné vers l'international de facto, et vous ne pourrez pas vous contenter du marché national pour assurer le succès de votre entreprise,*



donc vous devrez apprendre à vous exporter. Encore une fois, pour devenir un acteur de valeur à l'échelle internationale, vous avez besoin de financement : il est facile d'obtenir un petit financement auprès des conseils d'entreprise locaux comme Enterprise Ireland, mais pour vous développer à l'échelle internationale, vous aurez besoin d'un financement plus lourd, qui est plus difficile à obtenir. En tant qu'entrepreneur qui se consacre à la croissance de son entreprise dans son marché de niche et au recrutement de ses employés, le manque de financement peut devenir un obstacle supplémentaire. Au sein de la Chambre, nous avons organisé quelques événements sur la façon de lever des fonds pour créer votre entreprise à l'international, mais si vous opérez seul, vous pouvez vous sentir extrêmement esseulé : on se doit donc de s'aider les uns les autres, le réseautage est vraiment la clé ici.

Eoin : Pensez-vous que le gouvernement irlandais ou le gouvernement français en fait assez pour vous aider à vous développer ou à passer au niveau supérieur, le soutien est-il là ou pensez-vous que l'on pourrait faire plus ?

Sébastien : *De notre côté, lorsque nous avons commencé, le bureau local des entreprises, le LEO, nous a soutenus pendant la première année et les mois qui ont suivi la création de l'entreprise. Ils proposaient un cours de "création d'entreprise" afin de comprendre les bases de l'entrepreneuriat telles que le marketing, la comptabilité et la gestion. Lorsque vous créez une entreprise, vous ne savez pas, ou vous ne pouvez pas imaginer comment vous allez devoir être votre propre stagiaire, votre propre responsable marketing, et chaque jour vous aurez un nouveau défi : c'est donc vraiment la principale aide que nous avons eue, et c'était un grand coup d'envoi pour Hosting Power et un grand soutien.*

John : *Mes premières entreprises étaient autofinancées, nous n'avons donc pas cherché de soutien potentiel. Il existe un certain soutien local pour une petite entreprise, ce qui est formidable parce qu'ils fournissent un petit montant de financement, une assistance et un suivi, mais une fois que vous cherchez à faire quelque chose de plus grand, c'est assez difficile. Je suis en train de construire quelque chose d'assez créatif dans le domaine de l'AI et mon problème est que beaucoup de gens ne comprennent pas ce que nous faisons, ce qui fait que notre projet n'attire pas l'attention d'un certain niveau d'investissement potentiel, sans oublier que le marché est trop petit en Irlande. Malheureusement, c'est un obstacle que le gouvernement n'aide pas vraiment à surmonter, car il y a beaucoup d'exigences pour obtenir un financement plus important. La France a, de son côté, plus d'accès du simple fait de la taille du pays. Les territoires et régions locaux vous apporteront le même soutien que le LEO. Le seul défi que j'ai trouvé en France lorsque nous avons ouvert notre premier bureau à Paris en 2007, c'est qu'il n'y avait pas de réel investissement ou d'assistance pour nous attirer et nous aider à nous développer davantage.*

Eoin : Comment le réseau, notamment ceux de la FICC et de la French Tech, a-t-il été un catalyseur pour votre entreprise ?

Mathieu : *La Chambre a 8 groupes de travail, qui ciblent soit un secteur spécifique soit un type d'entreprise en particulier. Il y a beaucoup de bonne volonté parmi les membres et le réseautage est très important, surtout lors des grands événements. Du point de vue de la French Tech, je pense que France Inc essaie vraiment de se positionner comme une grande plateforme de création d'entreprises technologiques visant une plus grande collaboration de tous les différents pôles technologiques français. Je pense que la French Tech est une très bonne chose parce que nous avons tous le même but, avec des saveurs locales bien sûr, mais le programme de base reste le même, alors qu'en Irlande actuellement, il y a des programmes spécifiques à l'industrie mais il n'y a pas de programme national.*



John : Je suis certainement d'accord avec ce que Mathieu a dit sur l'aspect catalyseur de la Chambre et du groupe French Tech. Il y a certainement une très bonne dynamique qui se crée. L'impulsion du gouvernement français nous donne une grande marge de manœuvre, nous essayons d'aider les petites entreprises, nous créons aussi des contacts pour nous-mêmes, et nous participons à leur aide financière. Mathieu et moi avons d'ailleurs participé au sommet du web en 2015 avec David Jullo (président du comité de pilotage de la French Tech) et c'était génial de voir beaucoup d'entreprises tech françaises là-bas.

Sébastien : Je ne peux qu'être d'accord. Pour nous, le FICC a joué un rôle important dans l'évolution de Hosting Power, en raison du networking qui nous a permis de rencontrer des entrepreneurs brillants lors d'événements qui montrent leur soutien à l'esprit entrepreneurial.

Eoin : **Avez-vous accès à du bon personnel, ou plutôt, y a-t-il suffisamment de personnel disponible ? Mathieu a mentionné brièvement que les bons employés ne restent pas forcément en Irlande.**

Sébastien : Nous savons que l'Irlande est un pays dynamique, d'un point de vue commercial. Il y a un large éventail d'entreprises, des start-ups aux groupes mondiaux, en particulier à Dublin mais aussi à Cork et Galway, l'Irlande étant un pays attractif. Dublin est aussi l'une des plus importantes capitales technologiques d'Europe, il y a donc du bon personnel disponible. D'autre part, le système éducatif est très bon, avec des programmes d'enseignement supérieur et des écoles réputées comme Trinity et UCD et un bon nombre d'instituts de technologie dans tout le pays, donc dans l'ensemble, je pense que cette combinaison offre un bon accès à un personnel qualifié en Irlande.

Mathieu : La qualité des jeunes diplômés est indéniable, mais l'accès à ce personnel potentiel n'est pas facile. Il y a quelques années, il y avait beaucoup de diplômés mais pas assez de postes à pourvoir, alors ils se sont tous déplacés en Europe et dans la région EMEA. NEW TEXT -> Un autre problème lié au recrutement est le coût de la vie à Dublin, que Hosting Power a par ailleurs abordé : vous arrivez à Dublin, vous gagnez environ 2 500 euros, mais il n'y a pas de logement correct à un prix correct. Malgré la pandémie, nous avons pu embaucher un bon nombre d'employés que John nous a conseillé, et ce à distance. Ils ont pu jusque-là travailler à distance, mais comme les choses commencent à revenir à la normale, je crains que les employés qui voudront leur propre logement, ce qui est entièrement compréhensible, ne pourront pas l'obtenir à Dublin et décideront de partir.

John : L'Irlande a traversé des vagues : l'avantage que l'Irlande avait il y a 20 ans était sa capacité à attirer d'énormes sociétés. Les gens se sont précipités en Irlande comme s'il s'agissait d'une ruée vers l'or, ils sont venus avec des compétences très précises, parce que l'Irlande ouvrait largement ses portes pour pouvoir accueillir des employeurs et des entreprises de qualité. Malheureusement, lorsque nous avons eu ces problèmes financiers en 2008, l'Irlande a pris la décision de fermer les portes du processus de VISA, ce qui signifie que les ingénieurs, qui étaient principalement des ingénieurs en technologie, ne pouvaient plus obtenir de VISA aussi facilement, ce qui a énormément compliqué la situation. L'Irlande est également devenue un pays très cher, et l'accès à la propriété et la location est devenu un énorme problème : dans d'autres pays d'Europe, vous consacrez environ 30% de votre salaire à votre loyer, mais en Irlande, vous y consacrez 50 ou 60%, surtout si vous voulez quelque chose de correct. C'est la popularité de l'Irlande qui a empêché le flux entrant de talents en Irlande à cette époque, et c'est aujourd'hui mis en évidence par la création de centres au Portugal ou en Espagne, où les salaires sont les mêmes mais où le coût de la vie est moins élevé.



Eoin : *Croyez-vous que le fort esprit d'entreprise que vous détenez est quelque chose avec lequel vous êtes né et qui est profondément enraciné en vous, ou est-ce quelque chose que vous pouvez apprendre ou qui peut vous attirer plus tard dans la vie ? Finalement, à quoi ressemble la vie d'un entrepreneur ?*

Sébastien : *C'est une très bonne question, mais il est très difficile d'y répondre avant d'être devenu entrepreneur. On peut l'imaginer, en rêver, mais rien ne nous prépare à la réalité. La flamme, la vocation, le rêve ont toujours été là pour moi, pour diverses raisons. Je pense que tous les entrepreneurs veulent être créatifs et mettre en œuvre leur idée, mais c'est aussi un excellent apprentissage du 'multitâche' : vous devenez votre propre vendeur, votre propre responsable marketing, votre propre comptable et votre propre responsable des ressources humaines. Il n'y a personne "au-dessus" de vous, personne pour vous guider et si une erreur est commise, vous ne pouvez compter que sur vous-même pour la réparer : c'est donc une expérience très riche en émotions. L'émotion et l'implication sont les clés du métier d'entrepreneur. Vous pouvez tout à fait avoir un travail passionnant en tant qu'employé, mais le travail que vous avez en tant qu'entrepreneur est unique, aucun jour ne se ressemble, avec de nouveaux défis chaque matin. Je suis extrêmement heureux d'être devenu entrepreneur, non seulement par moi-même, mais aussi avec mon partenaire commercial Sébastien. Avoir un partenaire commercial, quelqu'un qui vous soutient et que vous pouvez soutenir, c'est également très important.*

John : *À mon avis, tout le monde peut devenir entrepreneur, mais il s'agit de savoir "jusqu'où vous êtes prêt à aller". Comme Sébastien l'a mentionné, il y a beaucoup d'aspects positifs : la liberté, l'esprit créatif et l'innovation, mais la résilience est essentielle. Vous devez être motivé, sinon vous n'y arriverez pas. Vous devez être complètement concentré dans votre entreprise : il n'y a pas de week-ends, parce que vous êtes toujours sur le terrain, pas de temps libre, et dans les rares cas où vous prenez du temps libre, vous êtes toujours branché et concentré sur votre entreprise. Parfois, cela signifie ne pas dormir plus de 5 heures par nuit. En fin de compte, les récompenses ne viennent qu'au prix d'un dur labeur, vous devez donc être capable d'assumer ce dur labeur et être vraiment prêt à faire tout ce qu'il faut pour réussir. Donc, vraiment, tout le monde peut le faire, tant que vous vous y mettez. J'encourage tous ceux qui souhaitent le faire !*

Mathieu : *Je pense qu'il y a deux types d'entrepreneurs : ceux qui ont les idées créatives dont Sébastien parlait, ceux qui veulent mettre en œuvre ces idées et partir de rien, mais il y a aussi ceux qui ont de très bonnes compétences, typiquement des compétences de vente, qui sont capables de développer une entreprise. Ce qui est extrêmement rare, c'est de trouver des entrepreneurs qui ont l'idée, la construisent et la font croître, mais encore plus rare ceux qui font tout cela avec succès. Je suis tout à fait d'accord pour dire que chaque jour est un nouveau défi. J'utilise souvent l'analogie du puzzle pour répondre à la question du "à quoi ressemble votre quotidien ?" : en fait, c'est comme si chaque soir je terminais un puzzle, et qu'au matin quelqu'un avait déplacé une pièce - il ne s'est pas contenté de déplacer la pièce, il en a changé la forme, et maintenant je dois trouver un moyen de tout reconstituer, et ce dans la journée. C'est intellectuellement gratifiant, stimulant, mais c'est parfois émotionnellement épuisant. Philippe Cosson (ancien président de la FICC, coach) et moi discussions un jour, et il m'a dit : "Vous savez ce qui distingue un entrepreneur de quelqu'un d'autre ? Ce qui vous différencie, c'est que, chaque fois que vous tombez, peu importe les coups de pied qu'on vous donne, vous vous relevez toujours et vous allez toujours de l'avant, parce que vous n'avez pas le choix et que vous devez le faire" et je pense que, même si oui, tout entrepreneur a des compétences et de l'innovation en lui, l'aspect de résilience est également très important à retenir.*



Eoin : En ce qui concerne votre activité, vous avez tous trouvé un créneau dans lequel vous avez pu évoluer et progresser, mais vous considérez-vous comme un perturbateur sur le marché ?

Sébastien : C'est exactement ce que nous essayons de faire avec Hosting Power. Je parlais tout à l'heure de la technicité de l'algorithme du prix des chambres : nous essayons d'obtenir un prix de marché équitable pour les hôtes comme pour les locataires, même si Dublin a cette problématique d'accès à la propriété. Cela n'a jamais été fait en Irlande parce qu'aucune entreprise ou site web d'hébergement ici ne met une limite, une barrière aux prix, et cette situation se développe et fait augmenter le prix des locations. Depuis 7 ans, nous avons bousculé le marché en offrant un prix juste, un bon service client avec un système de réservation facile, pour rendre la vie simple pour tout le monde.

John : Je dirais que vous devez être un perturbateur, mais avant cela, vous devez trouver le bon marché de niche. Ensuite, vous devez perturber ce marché en proposant quelque chose de spécial et de nouveau. Avec de bonnes compétences de vente, vous pouvez facilement vous trouver une place sur le marché, mais vous ne pouvez pas vous développer si vous ne le perturbez pas, et en tant qu'entrepreneur, vous devez trouver différentes méthodes afin de perturber le marché. Ironiquement, les 'perturbateurs' qui se trouvent sur des marchés très récents ont généralement beaucoup de mal à se développer, car ils doivent d'abord convaincre les gens de l'existence de cette niche, puis enfin, de convaincre les gens qu'ils perturbent efficacement le marché. Il est plus facile de se lancer dans un marché de niche existant et de vraiment agir comme un perturbateur en trouvant quelque chose de très spécifique dans ce marché, pour différencier votre offre et vous assurer de pouvoir vous développer avec succès.

Mathieu : J'ajouterais que si vous voulez perturber le marché, oui vous devez offrir quelque chose de différent, mais vous devez offrir quelque chose qui va ajouter de la valeur assez immédiatement. Avec Vigitrust, afin d'établir notre innovation et notre crédibilité, nous avons créé un conseil consultatif qui est en fait une plateforme de réflexion non commerciale (non-commercial think tank) où nous faisons venir des gens, y compris nos concurrents, pour parler de ce qui se passe dans notre domaine et nous essayons de devenir la voix de notre secteur, ce qui est très perturbant pour nos concurrents. Lorsque vous vous adressez ensuite à une personne cible dans une entreprise concurrente, elle connaît alors déjà votre position dans le domaine et vous reconnaît comme voix du secteur, parce que vous êtes à l'origine de cette grande communauté et cela ajoute de la valeur. C'est beaucoup de travail mais si vous proposez quelque chose de complètement différent comme Hosting Power avec son algorithme de prix inédit et sa place toute trouvée dans le marché, et bien il est indéniable qu'ils sont des perturbateurs et qu'ils le font avec brio. John bouscule le marché à sa manière, en innovant dans l'IA pour le recrutement, c'est très nouveau et la valeur ajoutée est reconnaissable très rapidement. Tout cela prouve encore une fois qu'il n'est pas nécessaire d'être inédit pour réussir, mais votre produit doit proposer de la valeur ajoutée dans votre marché cible pour faire de votre projet une réussite.

Pour voir ou revoir l'événement dans son intégralité, c'est [ici](#).

La Chambre de commerce France-Irlande, qui fait partie du réseau des Chambres de Commerce françaises à l'International (CCI FI), est un réseau de 150 entreprises et la voie rapide vers la communauté d'affaires franco-irlandaise.

Contact : info@franceireland.ie

French Tech Dublin, fondée en 2015, représente la scène French Tech basée en Irlande et réunit des entreprises, des start-ups, des investisseurs lors d'événements dédiés à l'écosystème tech.

Contact : FrenchTechDublin@gmail.com