



Photo: Editpress/Julien Garroy

«Remuer la personne»

Entretien avec Nicolas Fries, directeur de Nyuko

Propos recueillis par Marc Fassone

C'est un nouveau départ pour Nyuko. Après avoir porté haut l'étendard de la «start-up nation» à une période où elle était seule à la faire, l'évolution de l'offre à la hausse dans ce secteur a incité la Chambre de commerce à s'interroger sur l'orientation à donner au précurseur. Un constat s'est vite imposé: si l'offre est pléthorique en direction des start-ups, presque rien n'existait en termes d'accompagnement au stade de la précréation d'entreprise.

C'est ce créneau qui a été dévolu au Nyuko nouveau qui se recentre sur l'entrepreneur et sur le Luxembourg.

Tous les services et produits qui concernaient les start-ups – comme par exemple le Luxembourg Open Innovation Club (LOIC), la levée de fonds, l'hébergement... – sont passés sous la bannière de la House of Start-ups. Et l'emblématique concours de plan d'affaires inter-régional 1,2,3 go a été repris par la Chambre de commerce et d'industrie de Kaiserslautern.

1,2,3 Go social, programme de précréation d'entreprise centré sur le Luxembourg, rebaptisé Impuls, cadrerait parfaitement avec le nouveau positionnement. Il a été conservé. Tout comme la plupart des produits d'accompagnement d'ailleurs. A nouveau projet, nouvelle équipe. Alors que Ro-

bert Goeres prenait la tête du conseil d'administration de l'asbl, Nicolas Fries remplaçait Martin Guérin – parti au Luxembourg City Incubator – à la direction de Nyuko.

Quelle est la nouvelle mission de Nyuko?

Notre mission est d'accompagner les entrepreneurs qui viennent nous voir avec juste une idée. Nous les accompagnons sur le chemin de la précréation d'entreprise en les challengeant. L'idée est de leur permettre de structurer leurs projets et de les valider sur le terrain. Le tout dans un cadre où ils rencontreront des personnes qui sont dans la même mouvance qu'eux. Créer une entreprise, c'est stressant.

Avoir dix personnes autour de soi qui vous disent être dans la même galère, c'est rassurant et cela augmente la confiance en soi. Nous combattons l'incertitude et la solitude de l'entrepreneur débutant.

Comment cela se déroule-t-il concrètement?

Nous offrons du coaching individuel et collectif à travers quatre programmes.

Quand nous sommes sollicités, nous recevons la personne pour bien comprendre ses besoins, ses attentes, le niveau de maturité du projet et la manière dont nous pouvons l'aider. Une fois assurés de sa motivation et de sa disponibilité – la disponibilité est un élément clé dans la réussite d'un projet –, nous lui proposons de participer au programme Idea shaker.

Le but est vraiment de remuer la personne, de la secouer pour passer d'une idée, d'une envie, à un vrai business model. Ce programme dure un mois à raison de deux jours par semaine. Le second programme, Idea tester, s'attache au côté validation. La philosophie est la même mais il dure trois mois.

Le programme global dure quatre mois à l'issue desquels le candidat entrepreneur décide de lancer ou pas son projet. D'autres acteurs de l'accompagnement aux entrepre-

neurs peuvent alors prendre la main comme par exemple les business angels.

Nous avons aussi Impuls dont la philosophie est la même mais qui est spécialisé dans l'entrepreneuriat social et Idea launcher, un programme de speedcoaching pour faciliter la matérialisation des projets. Tous ces programmes sont gratuits et alternent entretiens et ateliers individuels ou de groupes.

Quel est l'état d'esprit des gens qui viennent vous voir?

Pour le moment, la grande majorité de nos clients en sont au stade de l'idée. L'enthousiasme est là. Les rêves aussi. Dans notre rôle, il y a aussi toute une partie de découragement positif. Nous les aidons à passer du rêve au réalisable, à des projets peut-être plus petits mais plus susceptibles d'être réalisés.

25% à 30% des projets pour lesquels on nous consulte sont réalisables. Souvent, c'est au niveau de la personne et pas du projet que le bât blesse. C'est un message que nous voudrions faire passer: si nous acceptons tous types de projets, nous sommes très sélectifs au niveau des personnes. On a besoin de personnes motivées qui soient susceptibles de pouvoir se remettre en question, d'être challengées. Si nous devons être jugés, j'ai-

”

Un Nyuko nouveau qui se recentre sur l'entrepreneur – quelque soit son secteur d'activité – et sur le Luxembourg.

merais que ce soit moins sur le nombre de dossiers d'entreprises menés à bien que sur la pérennité des entreprises que l'on aura aidé à créer.

La démarche de découragement positif permet de réduire le taux de cessation d'activité – que ce soit par faillite ou par renoncement – de 300%. En termes d'objectifs chiffrés, nous espérons, par an, écouter 350 personnes pour accueillir entre 100 et 120 personnes dans nos programmes d'accompagnement.

Quel est le profil des gens qui frappent à votre porte?

Des personnes de 40-45 ans, majoritairement salariées et de sexe féminin. Est-ce une question de personnalité ou de marché, je ne pourrais le dire.

Avant notre repositionnement,

nos promotions étaient exclusivement masculines à cause de notre orientation très technologique. Les projets de start-ups, c'est très masculin. Mais l'économie est composée principalement d'entreprises classiques avec des business models traditionnels qui peuvent être repensés de manière innovante et novatrice. Et dans ce cas de figure, le public concerné est plus féminin. Il est également plus expérimenté, il sait ce qu'il veut et se projette dans l'auto-crédation d'emploi.

L'esprit d'entreprise est devenu un totem. Les initiatives pour le stimuler se multiplient. N'en fait-on pas un peu trop?

Jne pense pas. Quand on a un tissu économique composé à 99% de très petites entreprises, on a tout intérêt à miser là-dessus. C'est l'avenir.

On voit bien que le marché du travail se flexibilise et que l'on va de plus en plus vers un modèle d'indépendants. Permettre aux gens d'autocréer leurs emplois génère de l'activité économique pérenne car locale et libère de l'emploi pour d'autres personnes. Et avec des structures comme la nôtre, on s'assure que ces entreprises seront bien lancées.

S'il y a un endroit où il faut investir de l'argent, c'est bien dans la promotion de l'entrepreneuriat. Il faudrait même en faire toujours plus. Créer des initiatives comme la nôtre, c'est de manière générale, promouvoir au sein de l'économie dans son ensemble une vision entrepreneuriale, c'est-à-dire une vision d'action.

Qu'est-ce que l'esprit entrepreneurial pour vous?

Je dirais que c'est cette volonté de ne pas accepter forcément le status quo, une capacité à se remettre en question et une volonté d'al-

”

S'il y a un endroit où il faut investir de l'argent, c'est dans la promotion de l'entrepreneuriat.

ler de l'avant et d'être une force de proposition tout en se questionnant. C'est allier vision et mise en œuvre. C'est également comprendre que l'on a besoin des autres et que l'on doit être bien entouré.