

Ex-TIers. Ceux qui ont créé leur entreprise

● **RECLASSEMENT.** Que sont devenus les 517 salariés de Texas Instruments ? Dix mois après la mise en œuvre de la convention de revitalisation, 88 % ont trouvé une solution de reclassement, dont 10 % en création d'entreprise. Zoom sur ceux qui ont choisi d'entreprendre...

Décembre 2012. Le groupe Texas Instruments annonçait la restructuration de sa division OMAP, entraînant la fermeture définitive du site de Villeneuve-Loubet et le licenciement de ses 517 salariés. Un séisme pour la filière microélectronique azuréenne, qui très vite se mobilise pour colmater les brèches. « Il n'était pas question de réitérer l'erreur du premier plan de sauvegarde de TI (332 licenciés en 2009, ndr). La convention avait été signée un an après la notification. Trop tard. La dynamique était passée. D'où la volonté cette fois-ci de démarrer au plus vite l'accompagnement », explique Alain Chateau, ex-TIer, chargé de mission pour la revitalisation du territoire. Dès février, un comité de suivi est instauré, le cabinet Altédia mandaté pour informer et accompagner les salariés. Si bien que dix mois après la mise en œuvre de la convention de revitalisation, signée le 21 juin 2013 entre l'État et Texas Instruments, 88 % des 510 salariés concernés disposent d'une solution de reclassement.

Ainsi, 69 % ont retrouvé un emploi, essentiellement en CDI. « Les deux tiers dans la microélectronique, le reste dans des domaines d'expertise différents comme le développement de logiciels ou la gestion de projets », détaille le chargé de mis-

sion. 3 % sont entrés en préretraite, 6 % en formation longue durée, et 10 % ont créé leur entreprise. « De prime abord, on peut penser que ce n'est pas beaucoup, mais ces personnes sont issues d'une grande structure, bien loin de l'esprit start-up et de la réalité de la conduite d'une entreprise. Elles se retrouvent confrontées à un autre monde, une autre culture, bien plus difficile. À cet égard, 10 % de création, ce n'est pas si mal. » Ceux qui se sont lancés dans l'aventure entrepreneuriale sont en grande majorité « des techniciens au sens large ». Certains ont choisi de donner corps à des projets personnels comme la reprise d'un vignoble familial ou l'ouverture d'un restaurant. Les autres « sont restés dans leur domaine de compétence » et ont misé sur le service et l'offre logicielle.

Quant au fond de revitalisation, doté d'une enveloppe de 3 M€, deux tiers ont déjà été distribués, soit sous forme de financement, soit au travers d'aides au conseil. « Cela correspond à 70 projets pour 280 emplois créés. À ce rythme, la totalité de la somme sera reversée d'ici à la fin de l'année », estime Alain Chateau qui n'oublie toutefois pas « les 12 % de personnes encore à la recherche d'un emploi ».

Gaëlle Cloarec



CodLight. La lumière créative

« CodLight réinvente la façon dont on vit et interagit avec la lumière. » C'est ainsi que Yan Lee et François Mazard, qui à eux deux cumulent 21 ans passés au sein de TI, résument leur activité hébergée par l'incubateur Telecom ParisTech. Pour expliquer sa technologie, qui « permet de créer, vivre et partager des séquences de lumière », Yan Lee se réfère au système d'éclairage Hue de Philips, une ampoule connectée qui joue avec l'intensité et la couleur de la lumière. « Si la lumière n'est pas notre monde, le smartphone est un objet que l'on comprend parfaitement. Nous avons donc décidé d'y appliquer notre concept de lumière créative en repensant l'objet, et plus particulièrement sa coque dont on détourne l'usage », explique-t-il. Baptisé C Pulse, ce « lecteur de lumière sociale » consiste en une coque de téléphone portable modulable, sur laquelle sont intégrées 128 leds permettant d'afficher du texte (mail, SMS), des chiffres (horloge, réveil), des images (logo) ou encore des ambiances lumineuses interagissant avec de la

musique. Le tout piloté en temps réel à travers une application smartphone. Après avoir bouclé une première levée de fonds de 305 K€, les dirigeants préparent une campagne de crowdfunding sur l'une des plus grosses plateformes américaines. L'objectif : réunir entre 60 et 80.000 dollars pour financer d'ici à la fin de l'année la production d'une première série de C Pulse. « Outre le financement, cela nous permettra de tester le marché, de communiquer sur notre produit et de créer une communauté », avance Yan Lee qui vise d'abord le marché américain, où une filiale sera fondée cet été. « Nous sommes dans une logique de retour sur investissement. Les États-Unis sont un marché moins fragmenté qu'en Europe, plus curieux et donc plus à même d'adopter notre technologie. » CodLight, qui compte 7 personnes, s'appuie sur un double business model : la distribution de C Pulse dans des enseignes spécialisées et la cession de licences technologiques à des industriels. Dans ce cadre, un premier contrat est en cours de finalisation.



> HeyDay. Des circuits intégrés optimisés

Contrairement aux autres TIers, Joe Duigan a choisi de rester dans le cœur de métier de Texas Instruments, les semi-conducteurs. Avec quatre associés, cet Irlandais a créé HeyDay Integrated Circuits, une fabless spécialisée dans la conception et le développement de puces électroniques pour le marché des convertisseurs d'énergie. « L'idée est de maximiser l'intégration des composants individuels dans un circuit intégré et ainsi de proposer un système simplifié qui facilite la conception et la fabrication du produit final tout en augmentant son efficacité », explique Joe Duigan. Certes, la start-up se positionne en concurrence frontale avec les géants du secteur. « C'est un risque, mais un risque calculé. Nous concentrons le savoir-faire d'une équipe expérimentée sur un produit spécifique qui s'adapte au besoin du marché d'aujourd'hui », reprend Joe Duigan. Créée en mai et hébergée à Grasse par l'incubateur Paca Est, HeyDay cible différents marchés : la mobilité électrique, l'éclairage, les systèmes de communication, l'équipement numérique ou encore les énergies renouvelables. Adhérente de la plateforme CIM Paca, la start-up est en cours de réalisation de son premier prototype. Le produit devrait être commercialisé début 2015.



> BayLibre. Pour des objets connectés moins énergivores

Ils n'avaient pas envie de refaire du TI en dehors de TI. Ils ont donc choisi de monter leur propre projet basé sur le logiciel libre embarqué. Menée par Guillène Ribière et Benoît Cousson, l'équipe de BayLibre (5 personnes) s'est positionnée sur le marché de la gestion énergétique des objets connectés. « C'est un vrai enjeu pour les fabricants qui vont devoir composer avec des directives demandant aux objets connectés de moins consommer d'énergie », affirme Guillène Ribière. Créée en octobre 2013, hébergée par l'incubateur Paca Est, BayLibre s'appuie sur deux activités, la formation et l'ingénierie, qui ont généré en six mois plus de 200 K€ de chiffre d'affaires. Les dirigeants tablent sur 400 K€ de facturations pour leur premier exercice et envisagent de recruter afin d'augmenter leur capacité de production et faire entrer de nouveaux projets. « Nous faisons de l'ingénierie pour générer du chiffre d'affaires », reprend Guillène Ribière dont l'objectif est de « développer un premier produit à destination des équipes R & D spécialistes des objets connectés ». Pour financer son développement, estimé entre 150 et 300 K€, la start-up candidate au Concours national d'aide à la création d'entreprise technologique innovante, dont les subventions peuvent atteindre les 450 K€.



> ComThings. Une télécommande qui facilite les accès

C'est l'envie de créer un business sur des valeurs éthiques et respectueuses de l'environnement qui a rapproché les deux ex-TIers, Djamil Elaidi et Jean-Louis Peyre. « L'idée, portée par Djamil, est partie d'un besoin : comment se faire livrer un colis en son absence », raconte Jean-Louis Peyre, cofondateur de la start-up ComThings hébergée au CEEI Nice Côte d'Azur. La solution imaginée se situe à la croisée des mondes de l'objet connecté, du contrôle d'accès et de la Smart Home. Elle tient en une sorte de télécommande universelle, liée à une application smartphone, qui permet au livreur, après autorisation du destinataire, d'ouvrir le portail et de déposer le colis sur le pas de la porte. « Les particuliers ne sont plus contraints par les horaires de livraison, les sociétés de livraison optimisent leurs tournées, et la solution peut aussi profiter aux prestataires de services comme les piscinistes, jardiniers ou agents de sécurité » précise Jean-Louis Peyre. Un prototype devrait voir le jour d'ici à cet été, et la commercialisation d'une première série est prévue pour le début 2015. « Il nous faut générer du chiffre d'affaires pour intéresser un investisseur », ajoute le dirigeant qui espère lever 400 K€ en 2015 afin de soutenir son développement et réaliser les premières embauches.