

«Patrons : ouvrez-vous aux ressources extérieures»



**Frédéric Chazelle,
P-DG fondateur d'Embédia**

« Fondateur en 2005 de la société Embédia (développant des solutions

pour créer et faciliter le lien local ainsi que des réponses autour des nouvelles



technologies de communications sans-fil), Frédéric Chazelle a eu besoin d'aide extérieure pour développer son entreprise.

Dans quelle circonstance avez-vous eu besoin d'un soutien extérieur ?

En 2007, nous avons souhaité faire évoluer notre première technologie en vue de faciliter l'intégration des personnes dans leur accès à l'information dans leur environnement proche et quotidien. En l'absence de marché structuré (nouvelles technologies, nouveaux usages), nous avons dû trouver des financements pour anticiper et concrétiser cette vision.

Vers qui vous êtes-vous tourné ?

En avril 2007, nous avons ouvert le capital à des investisseurs physiques

(business angels), entrepreneurs ou managers confirmés aux profils internationaux, dans la finance, l'industrie informatique et multimédia qui nous apportent, en plus de leurs expériences et réseaux, un montant de 480.000 euros.

À cette occasion, Embédia devient une société anonyme. En 2008, dans la continuité, nous avons obtenu une aide remboursable d'Oséo Innovation que la région Rhône-Alpes est venue compléter pour accélérer les recrutements d'ingénieurs nécessaires au développement du projet.

Cette aide s'est-elle concrétisée ?

Ces financements nous ont permis de concevoir une nouvelle solution, le Bluepass. Les premières approches développées dans ce domaine concernent les réseaux de transports publics. Demain, avec l'implication participative du public à la vie de la cité et

des élus envers les citoyens, Bluepass rapprochera le public de son environnement proche et quotidien, nouvel axe fort de développement de la société que seule l'implication à nos côtés des partenaires a rendu possible.

Quels sont les points clés du succès d'une intervention extérieure ?

Avoir un projet pertinent, bien préparé en amont, prolongeant une vision innovante des réponses à apporter à des problématiques bien identifiées, est essentiel. Il faut aussi bénéficier d'une visibilité suffisante dans son action passée pour crédibiliser la démarche et s'engager clairement sur des objectifs de réalisation. Enfin, savoir communiquer sa vision et faire adhérer puis intégrer des acteurs extérieurs au projet est indispensable. Et c'est uniquement avec ces conditions que l'apport extérieur respecte l'identité de l'entreprise.