

**Adrien Dumitresco, SCANUP,  
(promo 2013)**



**▣** Entreprendre : “Toujours regarder devant soi ”

« Un bon entrepreneur doit avoir une vision, suivre un cap, être résilient. Car le quotidien est fait de hauts et de bas. On est sans cesse confronté à des personnes qui ne répondent pas, aux soucis administratifs et juridiques, aux projets qui semblent ne jamais pouvoir démarrer. Et puis tout d'un coup tout s'enchaîne, tout s'accélère. Il faut savoir encaisser les coups, être confiant, motiver ses troupes, être optimiste et toujours regarder devant soi. Il faut aussi savoir saisir les opportunités. Ainsi, nous avons commis, au début de SCANUP, l'erreur de nous immatriculer à Paris, où le nombre de créations d'entreprise est immense. Il nous était impossible de contacter un interlocuteur à Bpifrance. Et, lors d'un salon professionnel, nous avons croisé par hasard un agent de Bpifrance de la région Bourgogne. Il nous a donné les bonnes informations, nous a proposé de nous installer dans sa région, et cela a facilité notre développement. Il est clairement moins difficile de créer en province ».

**▣** L'ESIGELEC et moi : “ Un regard complet ”

« J'ai participé aux “ Entrep' ” pendant mon cursus à l'ESIGELEC. Ce challenge de création d'entreprise m'a permis de prendre quelques temps d'avance quand il s'est agi de me lancer, d'avoir une bonne vision de ce qu'est une entreprise. Je me suis d'ailleurs depuis investi dans l'association, pour aider les futurs entrepreneurs. C'est une vraie satisfaction de voir certains d'entre eux monter leur boîte. De manière générale, il est toujours intéressant d'échanger avec des pairs qui connaissent les mêmes problématiques, traversent les mêmes galères. Cela donne de nouvelles idées. D'autre part, pendant mes études à l'ESIGELEC, j'étais sûr de la pure technique. Cela m'a apporté une excellente base qui me permet d'avoir un regard complet sur nos produits. Quand j'observe ce qui est proposé dans les filières dédiées à l'entrepreneuriat au sein de l'école, je constate leur utilité : elles fournissent un premier vernis, une première sensibilisation ».

**▣** Mon entreprise : “ Prendre les bonnes décisions ”

« SCANUP accompagne les marques agroalimentaires dans le lancement de leurs innovations. Nous sommes dans la cocréation, un domaine assez original et innovant pour ce secteur. Nous permettons aux marques de se mettre en relation avec les consommateurs, d'échanger avec eux, de recueillir leurs avis sur un projet, une idée, un produit. L'objectif est qu'une fois commercialisé, le produit corresponde aux attentes des consommateurs afin d'éviter l'échec. En effet, 65% des produits ne sont plus vendus un an après leur lancement. En donnant aux marques les bonnes clés, nous leur permettons de prendre les bonnes décisions. Nous travaillons avec de très grands groupes, mais aussi des startups. Nous sommes également en phase de démarrage d'une activité autour de bornes digitales en magasin. Je ressens une vraie fierté de voir les produits que nous avons testés dans les rayons. Et une satisfaction dans les retours très positifs des clients ».

**▣** La marche vers l'entreprise : “ Adapter notre modèle ”

« J'ai toujours eu l'idée d'entreprendre bien implantée dans un coin de ma tête. Quand j'ai commencé à discuter du projet avec mon associé, il n'a pas fallu beaucoup de temps pour qu'on se lance. Ma réflexion portait sur la création d'un réseau social autour de l'innovation produit dans lequel consommateurs et marques pourraient échanger, donner des feedbacks. Mais ce système manquait de plus-value opérationnelle. En conversant avec nos premiers clients, nous avons compris que la remontée d'informations devait se faire le plus en amont possible. Nous avons su adapter notre modèle. C'est important pour moi d'avoir un impact sur la société et d'accompagner les mutations d'un secteur en pleine évolution ».