

## Hugo Paradis et Antony Rouaud, KOMEO, (promo 2020)



▮ **Entreprendre : “ Se remettre en question ”**  
« Il ne faut pas hésiter à se lancer, à y aller, même si tout n'est pas bordé, même si on n'est pas certain de ce qu'on tente. C'est comme cela qu'on apprend. Et si on voit que l'offre qu'on a créée ne plaît pas autant qu'on l'espérait, on se remet en question. C'est un travail constant d'adaptation aux besoins et à la demande. On ne doit pas avoir peur de tester son idée, d'avoir confiance en elle, pour savoir si cela peut aboutir à une création ou développer une branche d'une entreprise existante. C'est important de croire en son produit et de l'essayer, de le confronter à la réalité. Et c'est un moment fort de créer quelque chose qu'on a envie de faire, à son image ».



▮ **L'ESIGELEC et nous : “ Un authentique réseau ”**  
« Suivre la dominante « ingénieur d'affaires » donne les moyens de prendre du recul sur un sujet, de le considérer dans sa globalité de comprendre quels en sont les tenants et les aboutissants. Par exemple, nous sommes capables de répondre à un appel d'offres, cela ne nous fait pas peur même en tant qu'autoentrepreneurs. Cela aurait été certainement plus compliqué sans cela. D'autre part, l'école regorge d'associations qui permettent de s'investir, de prendre des responsabilités.

Et, sur un plan général, ces trois années d'études nous ont fait évoluer, nous ont responsabilisés et nous ont permis de découvrir de nouveaux horizons. Et, plus prosaïquement, de nous rencontrer et donc d'avoir envie de travailler ensemble. D'autre part nous avons tous les deux passé les trois années en alternance, ce qui constitue un avantage énorme offert par l'ESIGELEC. Cela permet d'entrer dans le monde de l'entreprise, d'apprendre sur l'aspect commercial, comme nous avons appris par exemple en cours sur la partie digitale. Enfin, et ce n'est pas négligeable, il existe un authentique réseau ESIGELEC. Notre premier soutien a été l'école elle-même qui a pris un contrat. Et notre premier client est un ancien diplômé, un intervenant que nous avons rencontré pendant nos études. Et nous collaborons avec deux autres étudiants qui viennent aussi de monter leur entreprise ».

▮ **Notre entreprise : “ Offrir une visibilité ”**

« Komeo est un créateur de contenu digital sur les réseaux sociaux à destination des TPE, PME, startups, toutes les structures à taille humaine qui n'ont pas forcément accès naturellement à ce type de communication, dont ce n'est pas le cœur de métier. Nous les accompagnons dans le temps, avec un forfait annuel qui leur permet d'adapter leurs besoins à leurs actualités. Nous avons consolidé notre offre avec le « Vidéathon », un évènement digital qui se passe sur les réseaux sociaux, et qui met en avant les commerces, les innovations, les lieux culturels et touristiques d'une ville, pendant toute une semaine, en partenariat avec la municipalité, les commerçants et les entreprises locales. Nous publions beaucoup de vidéos, et comme les algorithmes de réseaux sociaux adorent ça, nous procurons une grande visibilité à nos clients ».

▮ **La marche vers l'entreprise : “ Un concept qui nous appartient ”**

« Nous travaillons ensemble depuis notre entrée à l'ESIGELEC. Nous nous sommes impliqués dans plusieurs projets de gestion, de communication d'associations, chacun sur son domaine de compétence. Nous avons beaucoup apprécié cette collaboration. Puis quand est arrivée la dernière année, nous avons voulu aller plus loin, ne pas nous contenter de petites opportunités, mais lancer un concept qui nous appartient. Nous avons identifié ce manque de présence des petites entreprises sur les réseaux sociaux et nous avons pensé et structuré l'offre. La crise sanitaire n'a pas facilité les choses, puisqu'elle touchait notre cœur de cible, les commerçants. C'est dans cet esprit que nous avons décidé de créer, le Vidéathon un évènement pour démarrer l'entreprise, nous faire connaître ».