

**Wilfried Djopa Tchatat, LA  
MATER Inc. (promo 2020)**



**II Entreprendre : “ Écoute et ténacité ”**

« L'écoute est une qualité essentielle. Être à l'écoute de ses collaborateurs, savoir ce qui les intéresse et les motive. Être à l'écoute du marché, ensuite, sentir les évolutions, les tendances. Et puis il convient d'être tenace. J'ai pu mesurer l'importance de la ténacité quand nous avons connu une très violente attaque sur notre site, des gens qui ont payé de gros montants, mais avec des cartes bancaires volées. Cela nous a entraînés dans d'immenses difficultés financières et techniques. Mais nous sommes parvenus à les surmonter. Et au bout du compte, la fierté, les émotions qu'on peut ressentir face à la joie des clients, le fait d'être utile à la communauté, et le plaisir de constater que l'entreprise marche, que l'équipe fonctionne parfaitement, cela permet d'oublier les tourments et les heures de travail ».

**II L'ESIGELEC et moi : “ Des avis éclairés ”**

« C'est un ensemble de facteurs qui m'ont aidé à prendre la voie de la création d'entreprise. Je parlerai d'abord de la composante internationale de l'école, qui permet d'échanger, de s'ouvrir l'esprit, d'aborder d'autres cultures et des aspects techniques qu'on ne connaît ou ne maîtrise pas. Très concrètement, c'est en discutant avec d'autres étudiants que je me suis initié au fonctionnement du “dropshipping” (solution permettant à un webmarchand de vendre en ligne des produits qui sont en stock chez son fournisseur). Et puis il y a le corps professoral, qui soutient, qui aide, qui conseille, qui donne des avis éclairés sur les projets. Enfin, j'ai eu la chance de suivre mon cursus en alternance, c'est un des points forts de l'ESIGELEC. J'ai pu ainsi apprendre beaucoup de choses sur le monde de l'entreprise ».

**II Mon entreprise : “ Au service des habitants ”**

« La MATER Inc est une entreprise de services à la personne pour l'Afrique, et plus particulièrement, le Cameroun. Nous proposons une plateforme internet qui permet de faire ses courses au quotidien (nourriture, produits d'hygiène ou d'entretien). Nous faisons les courses et les livrons à la maison. Dans un premier temps, nous voulions nous adresser aux habitants sur place. Puis nous avons constaté que les Camerounais vivant en Europe ou en Amérique, plus jeunes, plus connectés, se sont emparés du sujet et ont passé des commandes à distance pour leur famille. La crise sanitaire a encouragé ce type de pratique et notre chiffre d'affaires a beaucoup augmenté ces derniers mois. Pour conforter notre développement, nous avons créé un autre service, « La Mater Tech », qui crée des solutions digitales (sites internet, applications mobiles) pour les entreprises. J'étais seul au début, mais devant la charge de travail et le désir d'aller très loin dans cette aventure, j'ai invité des amis étudiants de l'école pour m'accompagner et me soutenir. Nous sommes aujourd'hui une vingtaine répartis dans le monde».

**II La marche vers l'entreprise : “ Un réel potentiel ”**

« L'idée de devenir chef d'entreprise m'a été inculquée par mon père. Il était ingénieur en génie civil et me parlait toujours de l'intérêt d'avoir sa propre structure, de prendre ses responsabilités. Je savais que je le ferai un jour. Pour « La Mater Inc », la genèse du projet remonte à une visite de ma petite sœur chez des amis. Elle s'est rendu compte que la mère de famille avait du mal à assurer la gestion des courses. Elle a pensé qu'il fallait faire quelque chose pour l'aider. Nous avons tenu une réunion de famille pour me mobiliser sur le sujet, avec mes compétences d'élève-ingénieur. C'est ainsi que l'idée de bâtir cette plateforme est née. Je l'ai conçue, avec le concours de ma maman pour certains aspects pratiques, j'en ai parlé sur les réseaux sociaux. Deux jours avant le lancement officiel, j'avais déjà des commandes. C'était le signe d'un réel potentiel commercial ».