



Prix Inter-Entreprises du Manager Antilles-Guyane :
Toutes les photos de la Fête des Entreprises !

P.12

Le Magazine Economique

N° 84 • Décembre 2011 / Janvier 2012 • Mensuel • 4,90€

inter entreprises

Guadeloupe - Guyane - Martinique



G2J UNE ENTREPRISE MARTINICAISE

AU

G20 YOUNG ENTREPRENEUR SUMMIT

P.50

«SE CONFRONTER AUX AUTRES
EST TOUJOURS SALUTAIRE !»

José Jacques-Gustave

PDG de G2J, Manager de l'année 2011
au Prix Inter-Entreprises du manager Antilles-Guyane

Le service public
de plus en plus privé

P.38

Tendance :
la médiation prends ses
quartiers partout dans le monde P.40

N° 84 - Déc./Janv. 2011 • Mensuel • 4,90€



8 378276 930706

JOSÉ JACQUES-GUSTAVE :

**“LA CONFRONTATION AVEC LES
AUTRES EST TOUJOURS PROFITABLE»**



Entre le 30 novembre et le 2 décembre, José Jacques-Gustave, Pdg de G2J, a participé avec 355 autres jeunes entrepreneurs du monde au G20 Young Entrepreneurs Summit, dans le cadre du G20 des chefs d'Etat. “Une expérience extraordinaire” selon lui.

Comment se retrouve-t-on sélectionné pour participer au G20 des jeunes entrepreneurs ?

Le G20 des jeunes entrepreneurs existe depuis 2010. L'inscription relevait d'un processus public : 700 entreprises françaises se sont inscrites et soixante d'entre elles ont été retenues.

Quels critères ont fait la différence selon vous ?

Notre capacité à tout présenter en anglais, notre intérêt marqué pour l'international et notre appartenance à l'association Croissance Plus.

A quel moment y avez-vous adhéré ?

En 2008, nous avons participé au prix Deloitte Technology Fast 50 qui récompense depuis 2001 les entreprises technologiques

les plus performantes. Nous n'avons pas été retenu dans la course finale, mais par la suite nous avons reçu un courrier de Croissance Plus nous invitant à les rejoindre ; ce que nous avons fait, parce que nous partageons les valeurs de cette association d'entrepreneurs, à savoir réinvestir ce que l'on gagne dans la croissance, partager les fruits avec les salariés, développer la diversité et avoir conscience de sa responsabilité sociale.

Quels types d'entrepreneurs croisez-vous au sein de Croissance Plus ?

Aux côtés d'entrepreneurs connus tels Frédéric Bedin, Pdg de l'Agence Public Système, ou encore Geoffroy Roux de Bezieux, Pdg de Virgin Mobile, se retrouvent des entrepreneurs très divers, tous préoccupés par la croissance durable et la création d'emplois. Par exemple, Canal CE est une entreprise créée par une femme, Sandra le Grand, qui externalise la fonction comité d'entreprise et permet que ses avantages soient accessibles aussi aux entreprises de moins de cinquante salariés. Aujourd'hui, 3000 comités d'entreprises adhèrent à son offre et elles emploient 1 million de salariés. Ou encore O2 Développement qui propose des services à la personne en investissant fortement dans la formation de son personnel peu qualifié, en leur proposant un statut social, une carte de visite et un GSM : en quatre ans, il a créé 5 000 emplois !

Que vous rapporte de telles fréquentations ?

Ils permettent de tout décroiser et de créer des opportunités : c'est véritablement vivre l'adage qui dit que la « différence enrichit » ! De telles rencontres vous incitent forcément à bouger vous aussi et notamment dans votre façon de voir les choses.

Qu'est-ce à dire ?

J'ai eu l'occasion d'aller au Sénégal voilà quelques années dans un groupe constitué d'une majorité de Martiniquais : ils étaient tous entrepreneurs ! De même, en Guyane, sur cent Martiniquais, cinquante sont entrepreneurs. Il n'y a qu'en Martinique où nous sommes principalement des râteaux !

La confrontation avec les autres est toujours salutaire. Par exemple, c'est un membre de Croissance Plus qui m'a mis en contact avec Laurence Méhaignerie, présidente de Citizen



José Jacques-Gustave avec Muhammad Yunus, prix Nobel de la Paix, créateur du micro-crédit

Capital, un an avant la création de son fonds. Elle réfléchissait alors à créer un outil de financement et d'accompagnement pour des entreprises de petite taille en forte croissance dirigées par des autodidactes et des personnes issues de l'immigration extra-européenne ou des DOM/TOM. En 2006, quand nous les avons rencontrés pour la première fois, nous étions fragiles, pas forcément en meilleure forme financière : croiser des gens qui ne portent sur vous ni un regard de pitié, ni de prédateur et qui au contraire vous valorise, est un vrai booster ! C'est eux d'ailleurs qui ont rédigé notre business plan et qui l'ont fait auditer par un cabinet extérieur pour le valider.

C'est inhabituel...

Oui. Cette approche transparente, sans qu'ils ne tentent de prendre la majorité de l'entreprise est confortable, surtout quand on connaît la réputation habituelle des fonds qui sont dans la rentabilité à court terme.

YOUNG ENTREPRENEURS ALLANCE : UN RÉSEAU MONDIAL DE JEUNES ENTREPRENEURS

G20 Young Entrepreneur Summit est une émanation de l'Alliance des jeunes entrepreneurs qui est née lors du G8 de Stresa en Italie. L'organisation a été portée sur les fonds baptismaux lors du G20 de Toronto en juin 2010. L'idée est que de jeunes entrepreneurs des pays participants au G20 des chefs d'Etats se rencontrent pour échanger des idées, établir des réseaux et partenariats internationaux qui stimuleront la croissance économique mondiale. Les créateurs sont les associations regroupant les jeunes entrepreneurs des vingt pays membres du G20, dont les Jeunes chambres économiques.

A Nice, du 31 octobre au 2 novembre derniers, ce sont 355 jeunes entrepreneurs venus de vingt pays qui ont réaffirmé leur intention d'aider leur gouvernement à sortir de la crise en nouant avec eux un dialogue incessant pour trouver des solutions durables et en promouvant les bonnes pratiques. Par ailleurs, les entrepreneurs ont demandé aux gouvernements de reconnaître le rôle socio-économique de l'entreprenariat, d'encourager les jeunes générations dans cette voie, de mettre en place des procédures favorisant la création d'entreprise et l'innovation tout en veillant à une compétition juste dans les marchés en mettant en place des procédures pour éviter les distorsions.

Soixante entrepreneurs représentant la France. Deux parmi sont originaires de la Martinique : José Jacques-Gustave, Pdg de G2J, et Olivier Laouchez, Pdg de Trace TV. Le prochain G20 Yes se passe au Mexique.

Vous vous retrouvez donc au G20 Yes : comment cela s'est-il passé ?

Le maire de Nice, Christian Estrosi, avait mis à la disposition des jeunes entrepreneurs les plus beaux bijoux de sa ville : la Villa Messena, le campus de l'Edhec, la Garde républicaine, etc. En outre, pendant quatre jours, nous avons planché ensemble sur des propositions convergentes quelque soit le pays à destination de nos gouvernements : c'était très excitant. Rencontrer de cette manière des personnes qui viennent de partout avec en plus un outil de networking très puissant qui permettait de savoir qui était assis à côté de vous, a démultiplié les rencontres. Ce sont des portes qui s'ouvrent.

Comment vous débrouillez-vous en anglais ?

Au début, très mal. Et puis je me suis rendu compte que de nombreux non anglophones font également des erreurs : cela m'a décomplexé et avec la pratique, l'anglais n'est plus un problème. Cette barrière si souvent évoquée est un faux problème.

Durant ce G20 des jeunes entrepreneurs, vous avez participé à un petit déjeuner de trente chefs d'entreprises avec Muhammad Yunus, Prix Nobel de la Paix, inventeur du micro-crédit : comment s'est passé la sélection ?

Nous devions nous inscrire et expliquer pourquoi nous souhaitions le rencontrer. Cette rencontre était organisée par Danone : il se trouve que G2J travaille avec Danone Communities dans le cadre de programme de business social. Cela a sans doute aidé. En outre, j'ai eu poignée de main particulièrement chaleureuse de Muhammad Yunus quand je lui ai dit que je venais du pays où est né Frantz Fanon : c'est pour lui un penseur de référence !

Que vous a apporté cette rencontre ?

Muhammad Yunus dit des choses très fortes, comme par exemple que chaque individu est un entrepreneur en puissance, que la seule chose qui sépare une femme pauvre de l'Afrique du Sud d'un homme riche des Etats-Unis, c'est l'accès à la banque, ou encore, que nous inventons souvent beaucoup de prétexte pour ne pas faire les choses !

Quand vous vous retrouvez dans de tels cercles, pensez-vous à la Martinique ?

J'ai la Martinique en bandoulière ! Lorsque j'ai été reçu au siège de China Telecom, l'équivalent chinois de France Télécom, mais en nettement plus important, pendant la présentation, l'image du rocher du Diamant était projetée avec le nom calligraphié : cela crée une grande fierté ! Pendant mon séjour là bas, j'ai constaté qu'il existe beaucoup de similitudes entre les expressions créoles et chinoises. Par exemple, notre adage "dè mal krab pa ka rété adam en mèm' twou" donne en chinois "deux tigres ne peuvent pas vivre sur la même montagne". Pour l'anecdote, mes collègues chinois préférèrent nettement Kassav' que Francky Vincent !

G2J fournit également des prestations au G8 ?

Effectivement. En 2002, la Banque de France a assisté au G7, nous étions l'expert en cas de problème de liaison. En 2003, la France était organisatrice de la rencontre. Nous avons remporté le marché, nous avons acquit pour 100 000€ un matériel qui permettait de passer notre capacité de six à soixante lignes. Ce risque pris à payé : en trois mois, notre nouvelle capacité était saturée. Nous étions alors toujours installés dans notre chambre en sous-sol. Quand nous recevions des appels à n'importe quelle heure du jour et de la nuit, il fallait juste que nous ayons toujours l'air bien réveillé !

Comment remporte-t-on un contrat avec le FMI ?

Grâce à une capacité d'anticipation du besoin du client. Dans le secteur de l'audio gravitent beaucoup de gens de couleur mal payés. Une connaissance m'appelle un jour parce que le FMI doit organiser une conférence de dernière minute. Je me rend à Washington pour découvrir en arrivant que la rendez-vous a été annulé. Je suis tout de même reçu par un technicien et je parviens à capter son attention parce que j'ai eu l'intuition de son problème et lui propose une solution qui le sécurise. En fait, au-delà de l'opportunité, c'est lorsque le client est prêt qu'elle existe. Note : pas très clair. ■■

Propos recueillis par Francette Rosamont

JOSÉ JACQUES-GUSTAVE : SON PARCOURS

José Jacques-Gustave a 46 ans est né en Martinique où il termine ses classes au lycée Bellevue. Il enchaîne avec un BTS action commerciale en Normandie, promotion parrainée par Claude Bébéar, alors patron des Mutuelles-Unies devenues AXA. Diplôme en poche, il revient en Martinique, travaille trois mois chez Chanflor, vend quelques portails électriques et dispositifs d'énergie solaire et intègre la BNP. En 1994, il décide de lancer son entreprise, G2J Conseil, spécialisée dans le conseil en technologies de communication. Il aura entre autres comme client Monseigneur Marie-Sainte, évêque de la Martinique.

La déréglementation des télécoms se profile : un voyage aux Etats-Unis et la lecture d'une brève dans la presse locale annoncent le courtage téléphonique permettant de contourner le monopole d'Orange.

La petite société se positionne et fait en 2000 sa première levée de fonds auprès de la famille : 100 000 pour devenir G2J.COM et proposer la fourniture de solutions de réunions à distance en Martinique, Guadeloupe, Guyane et Réunion.

En 2003, José Jacques-Gustave participe avec Ubifrance à une mission en Chine, et son collaborateur Olivier Jean-Marie, à une au Brésil, conscient que l'entreprise doit être présente dans les pays émergents pour poursuivre son développement. Il choisit la Chine et s'implante en 2004 en France, à Londres et à Shanghai.

Deuxième levée de fonds en 2008, cette fois auprès de la société de capital risque local Sagipar, et une troisième auprès de Citizen Capital, fonds d'investissement sociétal qui apporte en plus à l'entreprise un conseil d'orientation fort de cinq membres spécialistes des technologies, qui permet à José Jacques-Gustave de confronter ses décisions stratégiques.

L'entreprise emploie 25 personnes et réalise un chiffre d'affaires de 3M€.