



Inspirez le futur

François PETIT (84)



François a su profiter des compétences acquises à l'École pour créer, tout juste diplômé, la société ITN lauréate du « Prix de la stratégie 2009 », parrainé par le Ministère de l'Économie et des Finances ! Sa réussite repose avant tout sur la rencontre d'une idée et des compétences complémentaires de toute l'équipe.

Est-ce vrai que tu as créé ta société dès ta sortie ? Peux-tu raconter cette aventure ?

Aujourd'hui, ce n'est plus « ma » société. Nous sommes désormais plusieurs associés, alors qu'en 1985, j'étais effectivement seul. J'ai fait partie des férus d'informatique qui ont participé à la création de l'option « Management-Information-Systèmes ». Cette option, dirigée par Michel Massiou et animée conjointement par Simona Lardera Weber, avait pour vocation de donner à de futurs managers les moyens de gouverner le système d'information (SI) ; le principe étant que pour le piloter, il fallait d'abord le connaître et le comprendre, ce que nous étions plus logiquement à même de faire que des ingénieurs.

Une option informatique, soit. Mais quel est le rapport avec la création ?

Un jour, je reçois un appel téléphonique alors que je développais des programmes Fortran sur le système de l'École : un assureur, Patrice Lacan, Directeur de Leblanc de Nicolay (futur Aon) recherche à former ses cadres dirigeants à l'informatique. Il compose un mauvais numéro de téléphone et c'est moi qui décroche. Je lui explique que sa demande me semble peu en adéquation avec des cours de formations traditionnels à l'informatique de l'époque et il me convie à en débattre avec lui. Après une longue discussion, j'ai bientôt mis en place une démarche de maquettage d'applications « métier » pour son équipe de direction grâce à l'utilisation d'outils de développement R.A.D (*Rapid Application Development*) importés des États-Unis.

Et alors ?

Alors, j'ai travaillé avec la Junior Entreprise et validé la pertinence de ma démarche de création de logiciels : mettre en face d'un ex-

pert métier (tant chez les courtiers que dans la réassurance ou face à une problématique complexe de gestion de flotte automobile), un expert ayant un profil de gestion, capable de comprendre la matière et ayant des outils de prototypage. Et puis, avant la sortie de l'École, j'avais déjà travaillé sur le secteur des assurances que je connaissais bien et on m'a alors proposé des postes dans des fonctions informatiques traditionnelles qui représentaient l'exact opposé de la démarche que j'avais entreprise. J'ai donc dû créer ma structure et inventer un métier.

Inventer un métier ? Lequel ?

Concepteur de progiciel pour le secteur de l'assurance. Rappelle-toi qu'à l'époque, la maîtrise des systèmes d'information semblait naturelle à toutes les sociétés et donc a fortiori aux banques et sociétés d'assurance. Elles avaient toutes d'énormes équipes informatiques et répugnaient à acquérir des solutions clé en main. Vendre une solution progiclielle n'entraînait pas dans la pratique professionnelle des assureurs et nous avons d'abord travaillé avec des petites structures, comme des courtiers avant de pouvoir prospecter les grands comptes que nous citons comme référence depuis cinq ans.

Peux-tu nous parler de ce développement ? Est-ce que le succès a été immédiatement au rendez-vous ?

J'avais mesuré dès mon passage à l'École l'importance d'une approche radicalement innovante, particulièrement dans le monde de l'assurance, aux usages et traditions très ancrées. J'étais convaincu du bien fondé de ma démarche. L'opportunité de conception d'une solution de gestion d'une flotte automobile pour un courtier d'assurance francilien, aujourd'hui leader mondial du courtage, a été le déclencheur qui m'a permis de concrétiser mon idée de départ. Mais, il est vrai que l'atteinte des jalons que j'envisageais alors (1 MF, 2 MF, 5 MF...) a exigé de la patience. Il fallait sans cesse convaincre et justifier des retours sur investissement de notre démarche pour cautionner le choix d'ITN auprès de prospects dubitatifs. Malgré les doutes inhérents à la vie d'une

« J'ai dû créer ma structure et inventer un métier. »



La société affiche un CA de 12 M€ grâce à ses 100 collaborateurs.

« Pendant plusieurs années, j'ai été considéré comme un utopiste par mes camarades de promo. »

société, je me suis accroché à l'efficacité de ma recette initiale : une indispensable connaissance « métier », des outils adaptés et efficaces et une méthodologie spécialement adaptée. Enfin, il est plus facile de persister quand les succès s'enchainent, même s'il a fallu alors repenser et organiser la gestion globale de l'entreprise dans un schéma plus conventionnel. Dès 1990, époque de transformation forte, Joëlle LATAILLADE (84), ayant choisi initialement l'expertise comptable, m'a rejoint pour garantir la gestion saine de l'entreprise dont je portais le développement technique et commercial. D'autres managers ont suivi, constituant progressivement l'équipe de Direction qui reste propriétaire du capital jusqu'à ce jour.

Le succès, l'international, la place de leader, les prix, l'ambition ?

Le succès reste une notion très versatile, même si ITN affiche aujourd'hui un chiffre d'affaire de 12 M€ grâce à ses 100 collaborateurs. Nos 20 premières années d'histoire sont caractérisées par une croissance maîtrisée et des choix stratégiques prudents. La décision en 2004 d'amorcer la conception moderne d'une solution d'assurance profitant de la technologie et du savoir-faire acquis fait partie des moments cruciaux d'ITN. Et la signature en 2005 avec un leader de la bancassurance marque un virage historique confirmant la réalité d'un véritable marché du progiciel d'assurance pour les compagnies, les mutuelles et les courtiers. Celui pour lequel je prêche depuis 2 décennies et que les analystes tentent maintenant de jauger en y positionnant désormais ITN comme le leader français des solutions dommages (IARD) en France.

Malgré une concurrence contrastée, nous sommes passés en 2 ans d'une PME parisienne à une société affichant désormais plus de 50 % de son CA à l'international en dupliquant avec succès nos solutions nationales vers d'autres pays. C'est cette tendance exceptionnelle qui nous conduit à revendiquer la place de leader européen sur tous les segments d'assurance que couvre notre R&D (Santé, Vie...) avec une roadmap de plusieurs millions d'euros d'investissement chaque année. La reconnaissance et le support de notre stratégie future par des organismes comme Oseo, Finance Innovation et plus récemment le « Prix de la stratégie 2009 » renforce d'abord notre notoriété, mais surtout notre capacité à répondre à tous les acteurs mondiaux de l'assurance.

Bravo ! Mais inciterais-tu tous les étudiants à devenir entrepreneur ?

Au contraire. Pendant plusieurs années, j'ai été considéré comme un « utopiste » par mes camarades de promo qui gagnaient évidemment plus d'argent, bénéficiaient d'un meilleur statut et n'étaient pas contraints aux multiples sacrifices propres au créateur d'entreprise dans un projet aussi lourd. Le meilleur conseil à donner à tous ceux qui se posent la question est de tenter de les dissuader, voire de les effrayer. Pour tous ceux qui dépasseront cet avertissement avec entêtement, il sera alors évident qu'il s'agit bien de leur destinée. C'est un premier bon point sur le chemin de la réussite. ●

Propos recueillis par
Luc MAROT (83)