



Faire d'un geek un chef d'entreprise suffisamment armé pour défendre son idée dans l'univers impitoyable du business 2.0, le tout en une période de 6 mois renouvelable une fois, c'est la mission que s'est fixée La Banquiz.

Cette Banquiz, inaugurée vendredi dernier et qui accueille une première promotion de trois "petits pingouins", est un programme d'accompagnement réservé aux acteurs du marché du libre.

Lancée conjointement à Pessac par le cluster Aquinetic, qui promeut les produits et logiciels libres en Aquitaine, et la Technopole Bordeaux Unitec, qui accompagne les jeunes entreprises innovantes dans l'agglomération, cette opération a pour objectif d'accélérer le développement d'un marché du libre en plein essor et qui représente aujourd'hui en France un chiffre d'affaires de 4 milliards d'euros et environ 30 000 emplois.

Libre, mais rentable

La Banquiz, c'est d'abord un lieu, un open space d'une centaine de mètres carrés où peuvent cohabiter jusqu'à quatre "petits pingouins" soigneusement sélectionnés : « ce sont des gens purement issus de la technique, sans que ce soit péjoratif, explique Arnaud Cochin, responsable du pôle technologie et usages numériques pour la Technopole Bordeaux Unitec. Ils arrivent avec une idée de matériel ou de logiciel libre. Cette idée, un code la plupart du temps, chacun peut la prendre, l'installer pour ses propres besoins, la modifier, l'enrichir, etc. C'est complètement ouvert. Notre job, c'est de leur expliquer comment se monte une entreprise et surtout comment, à partir d'un logiciel libre où il n'y a pas de propriété intellectuelle, arriver à générer de l'argent sur quelque chose qui ne vous appartient pas.»

Durant six mois, les candidats sélectionnés vont donc bénéficier d'un « accompagnement, de conseils personnalisés, de formations personnalisées et d'un hébergement », ajoute le responsable.

Surtout, on va donc leur apprendre à gagner de l'argent : « il y a deux moyens privilégiés, détaille Arnaud Cochin. Le premier, c'est le service. Mettre le code en ligne, c'est une chose. Savoir utiliser tout son potentiel dans le contexte d'une entreprise, ç'en est une autre. Vendre du conseil et du service pour aider les entreprises à intégrer ces outils, ça a une valeur et ça peut être vendu. C'est ce qu'on appelle des activités d'intégration. Le deuxième moyen, c'est enrichir le logiciel libre non-proprétaire par des sous couches de logiciels propriétaires qui permettent de faciliter l'usage.» En clair, rendre accessible au plus grand nombre le logiciel libre

grâce, par exemple, à un outil améliorant l'habillement ou l'ergonomie.

« En six mois, le challenge est de partir de quelqu'un qui a une pure culture technique et à quelqu'un qui va avoir une culture business », résume Arnaud Cochin. Les pingouins devenus faucons pourront alors voler de leurs propres ailes. •

OSF

Photo : L'inauguration de La Banquiz s'est déroulée vendredi dernier à Pessac © DR