

La Fabrique de l'Opinion

Irène Inchauspé (Innocress): «Devenir entrepreneur? Il faut être résilient, patient et surtout, savoir s'entourer...»

« Le marché des compléments alimentaires, en croissance, c'est 1,9 milliard d'euros en France, et 120 milliards de dollars dans le monde. 46 % des Français en ont déjà consommé, malgré une forte prévention du milieu médical »

Journaliste à l'Opinion, Irène Inchauspé a pris un congé création d'entreprise pour lancer, avec son mari Olivier Robert de Massy, Innocress. Cette micro-entreprise agroalimentaire vient de commercialiser son premier produit, Supercress 5, un complément alimentaire constitué de 100 % de cresson, contribuant de façon innovante à l'équilibre nutritionnel.

Comment passe-t-on du journalisme à l'agroalimentaire ?

Peut-être parce que l'esprit d'entreprise est, depuis sa création, dans l'ADN de l'Opinion, et que c'est contagieux ! Et puis j'ai écrit tant d'articles expliquant que la France allait dans le mur que j'ai eu envie de montrer qu'en se retroussant les manches, on pouvait quand même faire quelque chose... Il y a dix ans, nous avons acheté un moulin à eau, en Picardie. Juxtant le terrain, il y avait une cressonnière dont le propriétaire vendait la production jusqu'en Allemagne. Quand il a voulu passer la main, il n'a pas trouvé preneur. Et nous nous sommes interrogés sur cette activité, en apparence vouée au déclin. Depuis 1990, les surfaces cultivées ont diminué de moitié en France, et même de 60 % en Picardie.

Pourquoi ?

C'est exactement la question qui nous a fait nous intéresser au secteur... et racheter la cressonnière. Pourquoi ? Eh bien, c'est une activité de main-d'œuvre, donc pénalisée par le coût du travail, les charges. Ensuite, le cresson est une plante très fragile, jaunie au bout de deux jours, et donc plutôt incompatible avec les modes de vie moderne. J'ajoute qu'un hectare de cresson est aussi rentable que 50 hectares de blé parce qu'on peut réaliser 5 à 6 récoltes par an – or les subventions agricoles sont calculées à l'hectare. Enfin, contrairement à ce qui se passe au Royaume-Uni ou en Israël, la filière n'a pas du tout innové. Ni dans la production, ni dans le produit final.

On comprend mieux votre intérêt pour le cresson. Mais de là à en faire un business... Est-on ou devient-on chef d'entreprise ?

Je n'aime pas cette expression, qui fait très installé. Je me vois plutôt **en entrepreneur**. En fait, dans cette nouvelle vie, rien ne se passe comme prévu. En un an, nous avons appris à nous adapter vite à quantité d'événements inattendus et de revirements. Il faut être résilient, patient et surtout, savoir s'entourer...

Nous avons accéléré pour produire Supercress 5 et nous confronter au marché. Notre produit est nouveau, ce n'est pas une innovation de rupture, mais plutôt incrémentale

C'est-à-dire ?

Il faut connaître ses limites ! Quand la direction financière de l'Oise a étudié notre dossier, elle a souligné que nous n'avions aucune formation en agronomie. Mais voilà, outre le soutien des cressiculteurs de Bresles, nous avons délégué la recherche scientifique à des chercheurs. D'ailleurs, Innocress n'aurait jamais démarré sans la rencontre, en 2013, avec une enseignante de l'école UniLaSalle de Beauvais et quatre de ses étudiants, auteurs d'une étude sur la filière cresson en Picardie. Nous travaillons même avec un Américain, le spécialiste mondial des études cresson santé qui étudie une des molécules aux propriétés détoxifiantes... L'étude de marché ? Nous l'avons sous-traitée à Nutrimarketing. L'écosystème des Hauts-de-France a aussi été d'une aide précieuse. L'Agence régionale de l'innovation Picardie a financé une étude pour comparer les modes de séchage de la plante. En répondant à un appel à projets dans la région avec Bpifrance, en 2018, nous avons décroché le financement d'une étude de faisabilité. L'agrégation de toutes ces compétences nous a permis d'obtenir le statut de jeune entreprise innovante, avec ses exonérations de charges sociales et fiscales...

Statut, exonération, aides publiques... Dites-moi, tout cela n'est pas très libéral !

Sans ce soutien public, subvention, **statut de jeune entreprise innovante** et sans crédit impôt recherche, Innocress n'aurait pas pu démarrer. Clemenceau disait que la France est un pays où il pousse des impôts parce qu'on y plante des fonctionnaires. Là, il s'agit d'aides publiques certes, mais pour faire pousser une entreprise privée !

Considérez-vous Innocress comme une start-up ?

Oui, si l'on considère qu'une start-up a un grand pouvoir d'accélération et de plantage ! D'ailleurs, je garde en tête cette citation d'Oscar Wilde : «Autant viser la lune, en cas d'échec, vous tombez dans les étoiles»... Nous avons accéléré pour produire Supercress 5 et nous confronter au marché. Notre produit est nouveau, ce n'est pas une innovation de rupture, mais plutôt incrémentale, car le marché des compléments alimentaires existe depuis longtemps. L'essentiel est d'être « time to market », de démontrer qu'il existe un marché et des clients...

Incrémental, cela signifie quand même qu'Innocress apporte quelque chose...

Bien sûr ! Le cresson est une plante extraordinaire, sous-estimée, riche en vitamines A, C et K, en fibres, en protéines, en minéraux (calcium, fer, potassium), en polyphénols. Le cresson a le score de densité nutritionnelle le plus élevé des fruits et légumes. Un apport régulier dans son alimentation participe à la recommandation de l'OMS de «

manger 5 fruits et légumes par jour ». Innocress utilise la zéodratation, un mode de séchage à froid peu énergivore et qui permet de conserver toutes les qualités du cresson. Nous avons d'ailleurs abandonné l'idée de commercialiser des gélules car ce conditionnement nous aurait obligés à ajouter un excipient à la poudre 100 % naturelle. Ce sera donc des sachets, chargés au milligramme près car c'est la dose qui fait le complément alimentaire.

Des sachets plutôt que des gélules... Avez-vous «pivoté», c'est-à-dire fait évoluer la stratégie du projet initial, comme nombre de start-up ?

Pour le coup, oui ! A l'origine, nous souhaitions investir le créneau du BtoB, en vendant un ingrédient pour l'alimentaire. Nous y voyions une manière de nous décharger de la responsabilité de suivi sur le marché de la consommation, très réglementé. En mai 2019, nous nous sommes rendus à Vitafoods, le salon mondial de l'ingrédient santé, à Genève. Et là, nous avons vite compris que les intermédiaires lamineraient nos marges. Les marques d'intérêt étaient nombreuses, mais pas compatibles avec nos prix, pour un produit 100 % français. Nous avons donc décidé de créer des sachets de poudre de cresson en BtoC, pour remonter la chaîne de valeur. Un virage stratégique majeur !

Majeur parce que, quand on est petit, la distribution est un vrai casse-tête...

Minuscule ! Notre objectif est de vendre 16 000 boîtes de Supercress5 par an pour un objectif de chiffre d'affaires de 500 000 euros. Le marché des compléments alimentaires, en croissance, c'est 1,9 milliard d'euros en France, et 120 milliards de dollars dans le monde. 46 % des Français en ont déjà consommé, malgré une forte prévention du milieu médical. Un peu moins de la moitié sont vendus en pharmacie. Or les pharmacies retiennent 50 % de la marge. La solution ? Une vente directe **via notre site** et via une marketplace. J'ai contacté une plateforme de Beauvais, qui nous a répondu que nous étions... trop petits. C-Discount et Rakuten, sans réponse à ce jour. Et enfin, **l'ogre Amazon** ! La responsable beauté-santé France m'a rappelé aussitôt, très enthousiaste. Il m'a fallu slalomer pour m'enregistrer, remplir la fiche sécurité du produit, obtenir un code vendeur... Pas évident quand on n'est pas une digital native. Mais Innocress a désormais un responsable de compte chez Amazon qui croit à fond à Supercress5. Je vous laisse en tirer les conclusions...

Et le nerf de la guerre, l'argent. Comment fait un inconnu dans un secteur pour lever des fonds ?

J'avoue que la levée de fonds a été une épreuve psychologique parce que nous nous sommes retrouvés face à **des investisseurs potentiels parfois enthousiastes**, parfois très critiques... Heureusement, nous avons un excellent conseil en la personne de René Ricol ! Il y a ceux qui ne prennent même pas la peine de lire le dossier, ceux qui ont la dent dure et les « friends and families ». Nous avons trouvé 16 actionnaires et conservé 70 % du capital. Ma philosophie, en réponse à ceux qui nous ont reproché de ne pas lever assez d'argent : mieux vaut être dilué dans une entreprise à succès. Pour l'in-

stant, je me régale de voir que notre idée, toute théorique il y a encore un an, s'est transformée en une machine à ensacher de la poudre de cresson !

L'AUTEUR VOUS RECOMMANDE

La Fabrique de l'Opinion

Alexandre Mars: «L'entrepreneuriat, c'est un perpétuel apprentissage: pour grandir, il faut passer par des erreurs, des échecs»

Rémi Godeau

L'Opinion Business

Avec le G20 des entrepreneurs, «j'ai démythifié la vision du chef d'entreprise que j'avais», rapporte Pauline Eveno (Syos)

L'Opinion vidéos

Tribune libre

«Les entrepreneurs, premiers leviers de la mobilité sociale». La tribune de Grégoire Sentilhes

Grégoire Sentilhes

VIDÉO RECOMMANDÉE