

Etudiants, ils créent leur entreprise



Maxime Nory et Baptiste Dhaussy

Première rencontre au salon du Bourget mais nous connaissions déjà Simplifia par l'intermédiaire des pompes funèbres France Obsèques à Rive de Gier (Loire) qui font appel à ses services (voir FM 220, octobre 2011).

De fait, c'est l'agence de Givors (Rhône) de cette société qui a reçu Maxime Nory et Baptiste Dhaussy lorsque

ces derniers sont venus mener une enquête sur les services funéraires dans le cadre de leurs études en école de commerce. Cela fait partie du programme. Les élèves doivent étudier un secteur professionnel et développer une idée de création d'entreprise pour la mener jusqu'à son terme, c'est-à-dire l'aboutissement d'un projet avant son officialisation. C'est en quelque sorte une création virtuelle. A la différence près qu'ici, nos deux étudiants sont passés du virtuel au concret.

De l'enquête à la réponse adaptée

Au départ, ils ont découvert la nécessité pour les professionnels funéraires d'élargir leur panier d'offres de service afin de contrebalancer le recul du niveau moyen de prix des ventes en produits. Parallèlement, par du simple porte à porte, leur enquête leur a permis de valider de réels besoins d'accompagnement chez les familles.

Il y a moins de quatre ans ils obtenaient leur bac. Ce mois de novembre ils exposaient au salon du Bourget.

Leur entreprise : Simplifia, spécialisée dans l'assistance des familles post-obsèques.

Leur credo : l'avenir est au contact sur Internet.

Leur perspective immédiate : Réussir le master 2 à l'EM Lyon, école de commerce. Etonnant vous ne trouvez pas ?

Ciblant plus précisément les services d'aide aux démarches post-obsèques, ils ont distingué la catégorie des services purement informatiques et celle des apports d'expertise en réalisation de démarches. Qualifiant le système administratif de monstrueux dans sa complexité, ils ont décidé de réunir sur un seul interlocuteur les compétences des pompes funèbres et du notaire et cela en respectant le besoin d'intimité des familles (un seul contact téléphonique au démarrage du dossier sinon toute l'aide peut être apportée via Internet).

Bien entendu, ils bénéficient d'un appui en droit notarial et depuis fin août, ils ont débuté la commercialisation de leurs services (essentiellement en Rhône-Alpes, à partir de la ruche d'entreprises implantée à proximité de l'école de commerce, ou dans le Nord car ils sont tous deux Lillois).

L'offre se cantonne au rapport entre professionnels, Simplifia intervenant pour le compte du professionnel funéraire.

Ce n'est qu'un début et ils se disent satisfaits des retours de contacts obtenus pendant le salon. Leurs moyens sont pour l'heure limités et des subventions ont été obtenues pour ce démarrage ainsi qu'un parrainage sympathique, émanant du métier : Benjamin Rivaud a pris à sa charge une partie du coût de leur présence au salon. Il fallait le souligner tout de même...