

## Une gamme de vins

Sa première mission, il la trouve auprès de la Distillerie Teissendier. Il s'agit de développer une gamme de vins, qui viendra compléter l'offre de Cognac et de Brandy de la société. C'est aussi l'affaire d'une bande de copains, tous gourmets et amateurs de bons crus (les Verrat, Doreau, Véral...). D'où le nom « 8, place du Marché » pour ce vin « sympa et facile à boire », élaboré à partir de cépages de Gascogne.

La deuxième mission relève davantage d'une étude de marché, pour la tonnellerie Seguin-Moreau. « Ces deux expériences m'ont mis le pied à l'étrier », se souvient F. Drouneau. S'en suivront une quinzaine d'autres commandes, dans le marketing, le lancement de produit, le repositionnement de gammes, l'étude de marché, l'accompagnement commercial. Comme

tous les entrepreneurs de sa génération, François Drouneau a le web très présent à l'esprit. « J'essaie d'axer mon travail sur le digital. »

Le Cognac et sa sphère d'influence suffiront-ils à occuper le « directeur marketing à temps partagé » durant les vingt prochaines années ? « Je ne sais pas mais, en tout cas, il y a beaucoup de besoins et le Cognac est un secteur assez ouvert à l'innovation. »

Cela tombe bien, car F. Drouneau cultive un autre centre d'intérêt. Sur Bordeaux cette fois, il participe à 33 Entrepreneurs, un accélérateur de startup. L'idée consiste à la fois à sélectionner des jeunes pousses prometteuses, les mettre en pépinières pour qu'elles grandissent plus vite et, surtout, trouver des Business Angels (littéralement des investisseurs providentiels), prêts à mettre la main à la poche pour soutenir les minots. Le domaine de compé-

tences que l'entreprise 33 Entrepreneurs s'est choisi ? Les V&S, la gastronomie et le tourisme, partout dans le monde (voir encadré). François Drouneau est persuadé qu'à ce niveau-là aussi « de vraies opportunités existent à Cognac ». Côté investisseurs ou côté startups ? « Les deux, mon général », pourrait-on répondre à la place de François Drouneau.

### Catherine Mousnier

(\*) Agé de 72 ans, d'origine charentaise, Jack Drouneau a réalisé la plus grande partie de sa carrière chez Martell. PDG de la maison, il quitte la société en 1996 pour l'ère Seagram. En 1997, il rachète la société de négoce bordelaise Calvet après avoir dirigé pendant trois ans la maison Barton & Guestier alors qu'il était encore chez Seagram. A la fin des années 2000, en pleine crise des vins de Bordeaux, il crée son entreprise. Jack Drouneau gère la fondation Jean Poupelain, consacrée à l'amélioration des conditions de production de la filière Cognac.

## 33 Entrepreneurs – Détecteur de talents et rassembleur de fonds

Tenir les deux bouts de la chaîne. C'est le challenge des accélérateurs de startups, un modèle d'incubateur qui répond à des critères bien précis.

Les accélérateurs de startups ne donnent pas dans le « charity business » ou la philanthropie. Avant tout, ce sont des entreprises à but lucratif dont l'objectif avoué est de gagner de l'argent. Certes, de manière peut-être un peu plus participative que d'autres, mais quand même. Comment ? En misant sur de jeunes sociétés prometteuses. Pendant un temps déterminé (en général trois mois), elles vont les aider (idées, constitution d'équipes, mentorat, formation, événements...). En échange, les accélérateurs de startups recevront des actions. A l'égard de ce type d'entreprises, on parle aussi de « sociétés de capital-risque ». La première du genre a été lancée dans la Silicon Valley en 2005. Depuis, le modèle a fait école.

Parce que Bordeaux, quelque part, est considérée comme la capitale mondiale du vin, sans doute les hommes du cru ont-ils estimé avoir quelque légitimité à vivre l'aventure des startups du vin, de la



Le premier accélérateur de startups a été lancé en 2005 dans la Silicon Valley.

gastronomie et du tourisme. Sauf que Vincent Prêtet, le fondateur de 33 Entrepreneurs, n'est pas un pur produit des Chartrons. Il a fait ses classes à MinesParistech et à l'INSEAD, la business school de renommée internationale près de Paris. Mais il a entraîné dans son sillage plusieurs « mentors » bordelais, cautions indispensables autant qu'incontestables : château Lynch Baches (famille Cazes), famille Bernard (Millesima), château Chasse Spleen. Le partenariat avec des Girondins (ou pas) a vocation à s'étoffer dans le temps. Pourtant, il ne suffit pas de poser les bases, faut-il encore recruter les candidats. A partir de 2013, Vincent Prêtet et ses quatre associés (un dans chacune des activités\* plus un financier) ont organisé de nombreux concours de startups, en Europe, aux Etats-Unis, histoire de faire remonter les postulants, et ensuite de les sélectionner.

En mars 2015, 33 Entrepreneurs a accueilli sa première cuvée de startups, quatre au total, venues d'Estonie, du Portugal et de France. En septembre dernier, une nouvelle promotion de sept startups est arrivée, en provenance des Etats-Unis, du Portugal, de Pologne, de Slovaquie, d'Espagne. A chaque fois s'en suit un « early stage », un programme musclé de formation destiné aux jeunes créateurs d'entreprises. Encadré par une équipe de formateurs et de « mentors », il se déroule en général sur une période de trois mois. Côté levée de fonds, 33 Entrepreneurs vise dans un premier temps les 2 millions d'euros, mais manifeste des ambitions bien supérieures à moyen terme.

(\*) L'un des quatre associés de 33 Entrepreneurs, François Drouneau, est plus particulièrement chargé du pôle Vins et Spiritueux.