

## Contexte :

Durant la semaine mondiale de l'entrepreneuriat et le mois de l'ESS, le PEPITE PON vous propose 5 témoignages d'Étudiant·e·s Entrepreneur·e·s qui évoqueront leur projet, leurs motivations et donneront quelques conseils !

---



### **Xavier Koch - 24 ans – Diplômée de l'EDC Business School – CEO et fondateur de Show Me**

#### Bonjour Xavier, est ce que tu peux nous présenter ton projet ?

J'ai créé Show Me un agent virtuel se chargeant de trouver des dates pour des artistes musicaux professionnels (DJs, musiciens, chanteurs, groupes de musiques). Show Me intègre également une agence d'événementiel dans l'entreprise qui sera en septembre une filiale de Show Me : Show Me Event.

Notre objectif principal aujourd'hui est de trouver des dates pour nos artistes mais également d'aider tous types de clients dans l'élaboration de

leurs événements.

#### Comment et pourquoi tu es devenu un entrepreneur ?

J'ai créé ma première société un peu par hasard en décembre 2011, je n'avais même pas encore le BAC, j'organisais l'anniversaire de mes camarades de promotion au lycée, ils m'ont motivé pour créer ma première soirée en club, nous avons fait 550 clients pour la première. L'aventure de Temptation-événement à commencer ainsi.

#### Pour toi, c'est quoi un Entrepreneur ?

Un entrepreneur c'est quelqu'un qui prend sa vie en main, qui aime l'aventure. Il part du principe que « Seulement ceux qui prendront le risque d'aller trop loin découvriront jusqu'où on peut aller » (T.S Elliot)

#### Est-ce que tu as un Entrepreneur qui t'inspire ?

Xavier Niel est l'un des hommes d'affaires auquel j'aimerais le plus ressembler notamment par le fait qu'il a démarré l'entrepreneuriat dès le lycée en misant sur le minitel. C'est ainsi qu'il devient millionnaire français à 24 ans, ce qui est assez rare et encore plus dans notre pays. Entre temps, il a investi dans diverses start-up notamment avec Kima-ventures spécialisé dans l'Ubérisation d'un marché. Il a fait parler de lui diverses fois en cassant les prix du marché des opérateurs téléphoniques. Il incarne pour moi le véritable entrepreneur par son côté visionnaire lors de la prise de risques, inventeur plutôt que reproducteur et par le fait qu'il ne cherche pas uniquement à s'enrichir.

### Quelles sont tes motivations ?

Je souhaite que Show Me devienne une entreprise à l'internationale et Show Me Event une agence événementielle à l'échelle de la France. Je veux prouver qu'on peut encore réussir en France d'une manière éthique.

### Peux-tu nous dire quelques mots sur la semaine mondiale de l'entrepreneuriat ?

L'entrepreneuriat et les freelances vont d'après moi vont bouleverser les manières traditionnelles de réaliser sa vie professionnelle. Selon moi, dans le futur « les salariés » seront pour une grande partie des freelances travaillant pour diverses start-up. Il est nécessaire qu'il y soit des initiatives comme la semaine de de l'entrepreneuriat afin de montrer aux gens, qu'il existe d'autres alternatives que le salariat et qu'ils ont le choix.

L'ESS contribue l'une des manières innovantes d'entreprendre, ce modèle qui prend de plus ampleur ces dernières années permet la création de nouveaux business model plus responsable et plus éthique sur le marché.

Tout comme la semaine de l'entrepreneuriat il est nécessaire que les étudiants connaissent se procéder.

### Des conseils à donner ?

- Parler de votre projet autour de vous permet de le challenger !
- Monter sa start-up derrière son ordinateur, c'est un mythe : non vous devez aussi aller sur le terrain !
- Ne pas oser demander de l'aide à votre réseau : aujourd'hui on ne réussit plus un business tout seul. Donc entourez-vous !
- Si vous montez un business avec des amis, vous devez comprendre que le plan « amical » n'est pas le même que le plan travail. Il est important de dissocier ces deux plans.
- Ne pas pivoter si nécessaire, toute les start-up pivotes !
- Ne pas se remettre en question constamment
- Faire confiance aux experts plutôt qu'à votre instinct
- Réaliser de levée de fond pour motif que votre entreprise est en manque de liquidité, les investisseurs donnent de l'argent pour un plan de développement et non pas pour « sauver votre start-up ».
- Ne pas faire assez de tâche utile : concentrer vous sur l'opérationnel !
- Se décourager trop vite, il faut être déterminé pour construire son rêve !

#### **Pour en savoir plus:**

Site Web : <http://showme-music.com>

Adresse mail : [xavier@showme-music.com](mailto:xavier@showme-music.com)