

**Christophe Cornuejols.** Le fondateur de feu Nomatica, qui fut le cinquième plus important site d'e-commerce français à son époque, dirige aujourd'hui Ipside, un cabinet de conseil en propriété industrielle aux fortes ambitions.

# Les nouveaux « barbares »

**T**ransformer un cabinet de conseil en propriété industrielle ronronnant en start-up, c'est ce qu'est en train de faire Christophe Cornuejols qui a pris en 2010 les rennes de Schmit Chrétien. Entre les mains de ce serial entrepreneur, la firme aujourd'hui installée à Toulouse et spécialisée dans la gestion des brevets et des marques, a changé de nom, de logo, et surtout d'envergure. Elle possède cinq bureaux dans l'Hexagone et presque autant aux États-Unis et en Chine où elle a débarqué il y a quelques mois. L'entreprise, qui emploie 70 collaborateurs, soit autant qu'il y a sept ans (mais 60 % de l'effectif ont été renouvelés), réalise 18 M€ de chiffre d'affaires, contre 12 au moment de la reprise. Elle a levé l'an dernier 6 M€ auprès d'Edmond de Rothschild Investment Partners notamment pour poursuivre son développement et surtout procéder à de nouvelles opérations de croissance externe. L'objectif de Christophe Cornuejols est en effet d'être, avec Ipside, au rendez-vous des importantes mutations que devrait connaître dans les prochaines années le secteur de la propriété industrielle, promis selon lui à une forte concentration et bientôt frappé, pour une partie de ses métiers, par la vague de l'ubérisation.

Ce PDG enthousiaste de 57 ans veut être acteur du changement plutôt que spectateur. Une habitude pour ce Parisien d'origine, qui après avoir suivi les classes prépa à Janson de Sailly, a intégré Supaéro à Toulouse. « Parce que j'étais passionné par les avions et les fusées », explique-t-il. Le nouvel ingénieur aéronautique réalise au fil de stages, « que le côté bureau d'étude ne m'intéressait pas ». Il part aux États-Unis faire un MBA en marketing finances à UCLA pour approfondir la gestion de projet. « J'y ai appris beaucoup de choses, et notamment que la création d'entreprise, c'est beaucoup de bon sens et un peu de volonté; qu'il n'y a pas de grand mystère et qu'il suffit de se lancer. »

Il ne tardera pas à mettre à profit ces enseignements. De retour en France après deux ans passés chez Novespace, une entreprise spécialisée dans les vols paraboliques, Christophe Cornuejols crée avec Philippe Bougenot une première société, Orbitics. « À l'époque, raconte le patron d'Ipside, elle réalisait des études prospectives pour le Cnes et l'Agence spatiale européenne, notamment sur la stratégie d'implantation sur Mars, sur le traitement des eaux dans la station spatiale, etc. »

Au tournant des années 95-96, la réduction drastique des budgets spatiaux ramène Christophe Cornuejols sur Terre. Sur les conseils de son frère déjà dans le métier, il met un pied dans le domaine de la propriété industrielle. « Il y avait selon lui beaucoup de demande dans le domaine des brevets, parce que les ingénieurs en règle générale détestent rédiger. » Pour ce faire, le trentenaire reprend le chemin de la fac, passe un DESS en droit des brevets et les examens requis à l'INPI et à l'Office européen des brevets. Ce



scientifique pur sucre a trouvé dans le droit un nouvel espace à explorer. « Les ingénieurs ne s'occupent que des chiffres et les juristes que des mots. En fait, c'est comme si on découvrait une dimension différente. Cela m'a bien plu », résume-t-il.

Il rejoint le cabinet toulousain Ravina puis Santarelli, un des plus grands cabinets français de propriété industrielle, comme ingénieur brevet.

Un an avant le passage à l'an 2000, la planète vit le grand boum d'internet. Christophe Cornuejols veut en être. « Avec ma femme [diplômée de Supaéro, elle aussi], qui est développeuse informatique, nous nous sommes dit pourquoi ne pas essayer de créer un site? Or comme j'aimais la photo et qu'à ce moment-là, la photo numérique commençait à beaucoup se développer, en février 1999 nous avons créé Nomatica, un site de vente en ligne d'appareils photos numériques. Et c'est parti à la verticale, de façon tout à fait inattendue. » En cinq ans, le site passe de 200 K€ à 70 M€ de chiffre d'affaires et de 1 salarié à 145 répartis dans six pays...

« Nous étions le 5<sup>e</sup> plus gros site français. À un moment, nous étions même le plus gros vendeur d'appareils photos: nous en avons écoulé plus d'un million en l'espace de quatre ans et demi. » À telle enseigne, que l'équipe de Nomatica passe pour des « barbares ». « Ce qui est tout à fait vrai, reconnaît Christophe Cornuejols, parce que les barbares sont des gens libres, qui font les choses de manière totalement nouvelle; un bon synonyme de la start-up qui bouleverse ce qui se faisait avant, de manière bien établie, bien pépère. »

Malgré une avance technologique indéniable par rapport à ses concurrents et un chiffre d'affaires par salarié bien supérieur, le site, pour continuer de grossir, doit trouver des fonds. Nomatica lève difficilement 3 M€, « moyennant l'abandon de la majorité du capital, et encore, les investisseurs nous ont fait comprendre à quel point ils étaient extraordinairement généreux », se souvient Christophe Cornuejols toujours amer. Insuffisant cepen-

dant pour poursuivre l'aventure qui se solde à la barre du tribunal sur « seulement 300 K€ de passif ». « Un désastre d'actionnaire, et c'est dommage pour eux car à l'époque Nomatica était le cinquième groupe français. Aujourd'hui ça vaudrait des milliards », commente le PDG d'Ipside qui n'a pas encore pu achever le livre qu'il a entrepris d'écrire sur l'épopée Nomatica. Trop douloureux.

Pour autant, il conserve de la période un souvenir fabuleux. « Entre 1999 et 2005 c'était extraordinaire d'aller au boulot tous les matins, en se disant, c'est merveilleux, je vais au travail! Le côté start-up, c'est exceptionnel, il y a un tel élan, s'exclame-t-il. À un moment, on a l'impression que le monde tourne autour de vous. Pas dans le sens où l'on est le centre du monde, mais dans le sens où on est exactement au moment, à l'endroit, où tout se passe. »

Nomatica rachetée en 2006 par Expansys, Christophe Cornuejols rempile, crée un second site internet, puis un troisième, prend une participation dans PCKado, le site d'e-commerce de Stéphane Contrepois et Olivier de Trémaudan, devenu Vente-du-diable qui a repris Pixmania, ex-concurrent de Nomatica... « Deux ans plus tard en 2008, je suis revenu dans la propriété industrielle, chez Schmit Chrétien. Je cherchais du travail, car avec trois filles à l'université, il fallait pouvoir suivre! », explique-t-il en riant. Peu de temps après les deux fondateurs lui proposent de reprendre l'affaire. Ce qu'il fait en 2010 avec son frère d'abord, puis seul dès 2012. « En reprenant le cabinet, je voulais changer un tas de choses, détaille-t-il, car on ne pou-

vait pas continuer comme ça. Nous ne sommes pas des notaires de province, sans vouloir dire du mal de la province. Nous représentons les intérêts de sociétés en plein boum, dans un monde qui change à toute vitesse dans le périmètre technologique. Si nous ne nous adaptons pas, cela ne durera pas longtemps. »

Après le nom et le logo, le vent du changement souffle aussi dans les locaux, adieu les bureaux à l'ancienne. « Je voulais que tout soit transparent, que l'air et la lumière circulent. Désormais, on voit ce qui se passe dans les bureaux, les gens travaillent entre eux, coopèrent. On a aussi commencé à instaurer une culture d'entreprise libérée et j'en suis presque à imposer le télétravail. J'ai déjà réussi à convaincre un tiers des effectifs de travailler un jour par semaine chez eux parce qu'on travaille beaucoup mieux de cette façon », proclame celui qui a repris autour de lui une partie des anciens salariés de Nomatica. L'entreprise a d'ailleurs obtenu cette année le label Happy at work.

Côté clients aussi, les choses ont changé. « On essaie d'être beaucoup plus proche d'eux, d'où les implantations aux USA et en Chine, de faire des choses que les autres ne font pas comme l'évaluation financière de portefeuille de propriété industrielle, du conseil en stratégie et aussi de plus en plus de litiges. » Une montée en gamme indispensable pour Christophe Cornuejols qui prévoit d'ici cinq ans de passer la main, pour accompagner des start-up ou, hésite-t-il, l'Europe étant une autre de ses passions, devenir député européen.

AGNÈS BERGON

## 1960

Naissance à Paris

## 1983

Obtient le diplôme d'ingénieur à Supaéro

## 1985

Bouclé un MBA à UCLA

## 1986

Entre à Novespace

## 1989

Fonde Orbitics

## 1996

Rejoint le cabinet Santarelli comme ingénieur brevet

## 1999

Fonde Nomatica

## 2008

Intègre le cabinet Schmit Chrétien

## 2010

Rachète le cabinet qui prend le nom d'Ipside en 2014