



Yasmine Djoudi et Thomas Pouplin

Diplômés de la Kedge Business School de Bordeaux (France), Mme Djoudi et M. Pouplin ont cofondé « ikkai » à Fukuoka. Ils aiment voyager, aller au cinéma et découvrir de nouveaux restaurants.

Yasmine Djoudi (à gauche) et Thomas Pouplin (à droite) dans une pépinière de start-up implantée dans une ancienne école publique.

Série : Les amis du Japon

La ville de Fukuoka promet l'innovation avec le programme « Startup Visa »

Comment deux français sortis d'une école de commerce en sont-ils venus à apporter un bouleversement nécessaire au secteur du recrutement de diplômés au Japon ? Qu'est-ce qui les a incités à quitter New York pour rejoindre une ville côtière de l'ouest du Japon ? Dans une pépinière de start-up implantée dans une ancienne école, Thomas Pouplin et Yasmine Djoudi nous ont tout expliqué: comment la ville de Fukuoka les aide à améliorer les perspectives de carrière des diplômés au Japon, comment ils attirent l'attention d'entreprises de premier ordre, et pourquoi ils pensent que Fukuoka l'emporte largement sur Tokyo non seulement pour les jeunes start-up, mais aussi au niveau des conditions de vie.

« Tout a démarré lorsque nous étions étudiants en master à l'école supérieure de commerce de Bordeaux "Kedge Business School" », explique M. Pouplin. « Dans le cadre d'un programme d'échange, nous sommes venus étudier à l'université Seinan Gakuin de Fukuoka. Nous ne connaissions rien de Fukuoka. Pour

être honnête, nous avons souhaité étudier à Tokyo », poursuit-il. Mais les deux jeunes gens se sont vite acclimatés à la ville. « Tokyo est un superbe endroit à visiter, mais Fukuoka est le meilleur endroit pour vivre. Les gens sont très gentils et chaleureux. Nous faisons un jogging dans le parc et nous terminons à la plage. Vous ne pouvez pas vraiment faire ça à Tokyo », ajoute-t-il. « Il y a d'excellents *tonkotsu ramen* pour juste 280 yens (2,62 dollars US), et bien sûr les produits de la mer sont extraordinaires ! », renchérit Mme Djoudi.

Pour aider à financer leurs études, les deux jeunes gens ont cherché des emplois à temps partiel dans la ville. « C'était difficile de trouver du travail. Nous devions mettre des annonces sur un tableau d'affichage, puis attendre », explique M. Pouplin. Cette difficulté a été l'une de leurs motivations lorsqu'ils ont créé « ikkai », un site internet qui fournit aux étudiants au Japon un moyen simple de se mettre en contact avec les personnes qui



Les cofondateurs d'ikkai pendant une interview. Les deux jeunes gens ont attiré l'attention des médias tant au Japon qu'à l'étranger.



M. Pouplin faisant une présentation lors d'une manifestation baptisée « Sharing City Fukuoka 2016 », au cours de laquelle il a parlé des satisfactions qu'il y a à trouver la croissance par le biais du « partage ».



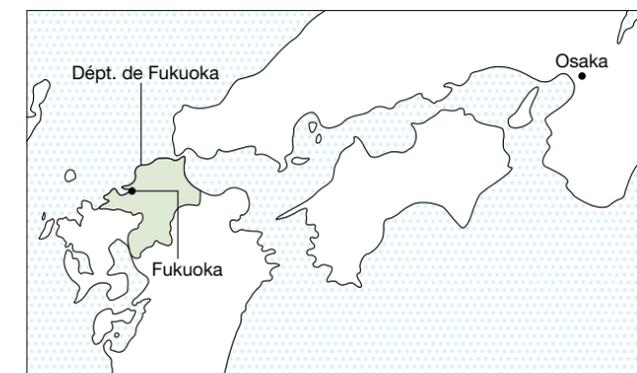
L'équipe au travail dans le bureau d'ikkai. Les loyers raisonnables de Fukuoka les ont aidés à trouver un emplacement central, et le programme de subventions leur a permis de réduire encore leurs coûts.

ont besoin d'aide pour tout type de tâches allant du design graphique et de la traduction à la promenade de chiens et à la distribution de prospectus.

« Nous avons commencé à travailler sur ce projet à New York, tout en préparant notre retour au Japon. Nous avons choisi le Japon parce qu'à cette époque, le monde des start-up était relativement peu développé, surtout le marché de la "sharing economy" (économie de partage) qui était encore un marché de niche. Nous pensions à Fukuoka parce que nous avons beaucoup aimé notre séjour dans cette ville en tant qu'étudiants », explique M. Pouplin. Mais à Fukuoka et dans les environs, il y a aussi de nombreuses universités, et cette ville côtière était donc parfaite pour eux.

Leur déménagement a été récompensé par le fait qu'ils ont été les premiers bénéficiaires du nouveau start-up visa, qui à l'époque n'était proposé qu'à Fukuoka. « L'un de nos mentors à Tokyo avait un contact au conseil municipal de Fukuoka », explique Mme Djoudi. « Cette personne nous a mis en contact avec ses collègues. Après leur avoir présenté notre projet, leur réponse a été : "Nous avons un nouveau programme de start-up visa. Ce serait parfait pour votre projet professionnel. Voudriez-vous en être les premiers bénéficiaires ?" Bien sûr, nous avons dit oui ! » Le programme de start-up visa de Fukuoka inclut des aides généreuses pour le loyer ainsi qu'une aide juridique gratuite en anglais, ce qui a été d'une grande aide aux premières heures de la société. « Le savoir-faire et la gentillesse des gens impliqués dans ce programme nous ont réellement permis d'accélérer notre croissance et de surmonter de nombreux obstacles », explique M. Pouplin.

Désormais, ikkai a plus de 5 000 étudiants enregistrés et plus de 200 comptes clients. Quand M. Pouplin et Mme Djoudi ont approché des universités pour entrer en contact avec des étudiants, ikkai était surtout une plateforme permettant de recruter des gens pour réaliser des tâches ponctuelles, et ils ont eu du mal à convaincre le personnel des universités de la valeur apportée par leur site. Mais



lorsqu'ils ont ajouté aux services offerts par leur plateforme des programmes de stage et des offres d'emploi pour les jeunes diplômés, ils ont rapidement gagné la confiance des universités, accélérant encore leur expansion.

La mission suivante d'ikkai était la fidélisation des employés, et plus spécifiquement celle des diplômés embauchés par les grandes entreprises. Environ 30 % des jeunes diplômés au Japon quittent leur premier emploi dans les trois ans, ce qui est très coûteux tant pour les employeurs que pour les employés. Mme Djoudi et M. Pouplin ont pensé que c'était un défi qu'ils devaient relever. Pour aider à réduire ce taux élevé de turnover, ikkai aide les diplômés à trouver des emplois qui correspondent mieux à leur personnalité en exploitant les données accumulées lors de l'inscription des étudiants ainsi que lors des tâches ponctuelles et des stages effectués pendant leurs études.

Leur société ikkai progressant régulièrement, Mme Djoudi et M. Pouplin ont étendu leurs activités en cofondant une autre entreprise, Spear Consulting. « Le start-up visa est fantastique. Plus de 30 personnes en ont bénéficié à Fukuoka au cours de ces deux dernières années. Nous souhaitons aider davantage de start-up étrangères à s'établir sans difficultés et à vivre dans cette ville extraordinaire, comme nous le faisons nous-mêmes », explique M. Pouplin.

À propos du programme « Startup Visa » du Japon

Le programme, qui est l'une des « Initiatives de zones spéciales stratégiques nationales », permet aux entrepreneurs étrangers de recevoir un visa « Business manager » de six mois sans avoir à satisfaire aux exigences habituelles. La ville de Fukuoka est devenue en décembre 2015 la première zone à accepter les demandes de start-up visa. Un nouveau programme national de start-up visa d'un an est attendu au cours de l'année fiscale 2018, dans le but de faire du Japon un environnement plus accommodant pour les start-up.