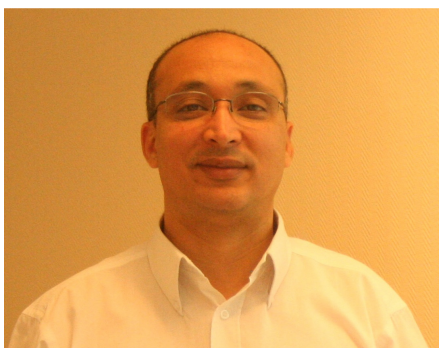


Témoignage de Mohammed Nabili – PREHENSO – 59500 Douai – www.prehenso.com



« Ma réussite, je la doit beaucoup à des rencontres providentielles et au partage d'expérience », déclare Mohammed Nabili. S'il est vrai que certains de ses professeurs ont su le guider et croire dans sa réussite, cet entrepreneur de la région Nord-Pas de Calais a su également faire preuve d'une grande volonté, de ténacité et d'humilité pour surmonter les obstacles placés sur son chemin et concrétiser son rêve de devenir un ingénieur-entrepreneur.

A 9 ans, il quitte le Maroc pour suivre ses parents dans le Nord de la France, à Roubaix, où on leur propose un emploi dans une usine de textile. Brillant élève à l'école mais avec quelques difficultés en français (qu'il a dû apprendre très rapidement à son arrivée en France), ses parents l'orientent vers un Lycée d'Enseignement Professionnel pour qu'il puisse apprendre un métier et assurer son avenir.

Il obtient son CAP d'électromécanicien et se retrouve sur le marché du travail au moment où l'économie de la région est frappée de plein fouet par la crise de l'industrie textile et où les usines de sous-traitance ferment les unes après les autres. Connaissant ses capacités, ses professeurs lui proposent alors de rejoindre la filière d'enseignement général pour préparer le Baccalauréat. En Terminale, seul marocain au sein d'une classe d'élèves français, il décroche son Bac du premier coup et devient ainsi le premier de sa communauté à avoir réussi à obtenir ce diplôme en France.

Il s'oriente ensuite vers un DUT de Génie Electrique à Béthunes. Diplôme en poche, il rencontre alors un directeur d'une société de chariots élévateurs qui lui propose un poste de technicien supérieur.

« J'ai été confronté à la grande pénibilité du travail des ouvriers et j'ai également constaté l'importance du nombre d'accidents liés à une sécurité insuffisante sur les machines ». De cette expérience, naîtra son désir de construire des outils permettant de faciliter le travail des ouvriers.

Parallèlement, il suit des cours par correspondance via le CNED puis au CNAM, afin de maintenir son niveau en mathématiques et préparer son entrée à l'École d'Ingénieur Polytech de Lille (EUDIL) qu'il intègre en 1992.

Il passe son DEA en 1994 et rejoint un Laboratoire dans le cadre duquel il prépare sa thèse. Il décroche ensuite un poste d'attaché temporaire-enseignant pendant 2 ans et passe son Doctorat de Génie Electrique en 1999.

Embauché comme chef de projet pour une société allemande spécialisée en robotique, il développe des solutions notamment pour le secteur automobile (contrats avec Peugeot et Renault), puis chez la société Oxford Automotive. En 2002, il est approché par la société Bilsing Automation qui lui demande d'implanter sa filiale en France.

« L'ingénieur comme l'entrepreneur se heurte à des obstacles, des difficultés pour réaliser ses projets et apprend beaucoup de l'expérience des autres ». C'est grâce à cette expérience dans les secteurs du chariot élévateur, de la robotique et de l'industrie automobile qu'il remarque que le marché des préhenseurs est un marché de niche inexploité en France. En 2007, il crée sa propre société qui commercialise une gamme innovante de préhenseurs permettant une amélioration du retour sur investissement des équipements robotisés.

« Pour moi être ingénieur c'est être un entrepreneur. C'est inventer un outil ou un procédé, qui va faciliter le travail des hommes, améliorer la fiabilité donc générer des gains de productivité pour l'entreprise ». Ses modèles sont Gustave Eiffel ou encore Louis Renault, fondateur des Usines Renault, pionniers de la révolution industrielle en France.

Après la phase de Recherche et Développement de son produit, il devait faire un investissement important pour lancer la production de moules devant servir à la fabrication des préhenseurs. C'est alors qu'il entend parler de FinanCités : « J'avais besoin de capitaux propres pour financer le développement de ma société mais, sentant la crise arriver, les investisseurs institutionnels et les banques ne voulaient plus prêter ».

Mohammed Nabili ajoute : « Le capital est essentiel pour se développer mais l'associé est aussi un facteur de réussite important. J'ai trouvé en FinanCités un partenaire solide et de qualité ».

« Aujourd'hui, FinanCités me donne du temps pour réfléchir à mon projet, ce qui n'aurait peut-être pas été le cas avec d'autres associés plus préoccupés par une rentabilité immédiate. Cela me permet de faire de l'auto-formation notamment au sein de l'incubateur APUI qui propose beaucoup de modules pour les créateurs d'entreprise, et je vais bientôt rencontrer le coach qui doit m'accompagner pendant la durée du financement. En fait, je souhaite qu'on puisse juger mon succès sur la durée de vie de mon entreprise et non sur le seul critère de son Chiffre d'Affaires ».

Contacts Presse :

Isabelle Pittavino / FinanCités

ipittavino@financites.fr

+33 1 49 21 26 29

Claire Michel Mann / PlaNet Finance

cmichelmann@planetfinance.org

+33 1 49 21 26 15