

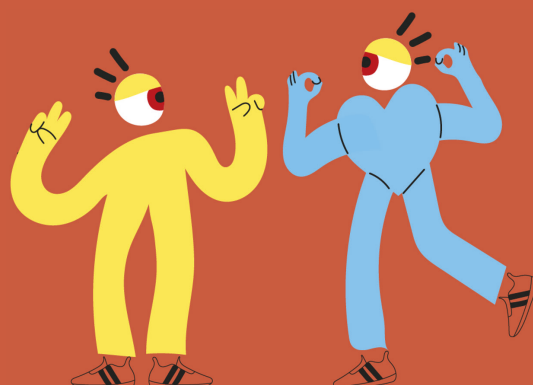
Retour sur...

# L' OU- VRE BOI TE

**La soirée**  
étudiant.e.s  
& entreprises

**17** oct.  
2024  
La Colloc - Lorient

«  
Des  
jeunes  
et des  
idées !  
»



## PRÉSENTATION

# S'engager et agir ensemble pour le développement du territoire et de l'université.



La Fondation UBS réunit et fédère l'université, les entreprises, les collectivités, les réseaux. Notre objectif est de cocréer des actions porteuses en matière de formation et d'innovation. Cette synergie s'appuie sur un attachement au territoire breton et un esprit d'ouverture partagés avec les acteurs des milieux socio-économiques. Notre volonté est d'agir collectivement pour le développement de l'université et du territoire.

### Nos objectifs

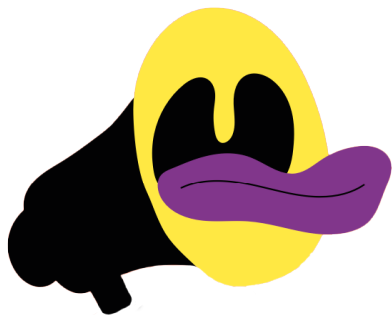
- **Ancrage territorial** : consolider les liens entre l'université et le milieu socioéconomique.
- **Innovation** : renforcer la co-construction de l'innovation et le transfert des savoirs.
- **Insertion professionnelle** : défendre un modèle de formation professionnalisante et ouverte à l'international.
- **Vie des campus** : valoriser les initiatives et apporter un soutien à la vie étudiante.

### Nos valeurs

- **Le sens du collectif** : développer les coopérations et créer des synergies dans l'intérêt commun.
- **L'esprit d'innovation** : progresser en ouvrant le champ des possibles et instaurer une dynamique novatrice dans les projets.
- **La proximité** : animer des relations humaines fortes et durables avec les femmes et les hommes qui font le territoire.
- **L'engagement** : se mobiliser pour faire de l'université le lieu de toutes les coopérations et solidarités.
- **L'enthousiasme** : impulser un mouvement collectif autour de la même envie de réussir.

*Votre entreprise partage les mêmes valeurs, les  
mêmes envies ? Devenez mécène de la Fondation  
Université Bretagne Sud*



**SOMMAIRE**

|                                           |    |
|-------------------------------------------|----|
| Présentation .....                        | 2  |
| Sommaire .....                            | 3  |
| Introduction.....                         | 4  |
| Nous avons donné la parole à... ..        | 5  |
| Jules Simiand-Brocherie .....             | 6  |
| Charlotte de Sainte Maresville .....      | 9  |
| Gokou Dano .....                          | 11 |
| Blanche Gicquel .....                     | 13 |
| Steven Carrier .....                      | 15 |
| Retour de témoignages et conclusion ..... | 17 |
| Remerciements .....                       | 19 |

## INTRODUCTION

### Des idées et des jeunes...



Le jeudi 17 octobre s'est tenue la troisième édition de l'Ouvre Boite, la soirée annuelle de la fondation.

À la Colloc, nous avons partagé une soirée sans cravate qui a embarqué les étudiants et les entreprises dans une même énergie. On y a parlé de projets, de valeurs, d'envie et d'idées !

La recette ? Un sujet inspirant « des idées & des jeunes ».

Les ingrédients ? Une co-construction de l'événement avec les acteurs locaux, l'implication des étudiants, un pas de côté et la mise en relation professionnels/étudiants.

Le résultat ? De l'optimisme, un vent de fraîcheur insufflés par le témoignage de jeunes qui n'ont pas peur de se lancer, qui osent pour mieux s'accomplir.

On a découvert des idées made in UBS portées par des étudiants talentueux et on a écouté un jeune entrepreneur que ni son jeune âge, ni les obstacles n'ont arrêté !

Stéphane Meriau a introduit l'évènement en exprimant sa satisfaction de voir la 3<sup>e</sup> édition de « L'Ouvre Boite » devenir une véritable institution, avec une participation croissante des étudiants venant de villes comme Vannes, Pontivy et bien sûr Lorient. Il a chaleureusement remercié ces étudiants pour leur présence.

Le thème de cette édition était centré sur les jeunes et leurs idées innovantes pour le territoire. Il a rappelé que la mission principale de la Fondation UBS est de créer des liens entre le monde socio-économique, l'université et les étudiants, en soutenant l'entrepreneuriat et l'innovation.

Il a également souligné l'importance de l'engagement sociétal des étudiants, que ce soit par la création d'entreprises ou à travers d'autres formes d'initiatives.

*Stéphane Meriau*  
*Président de la Fondation*  
*Université Bretagne Sud*

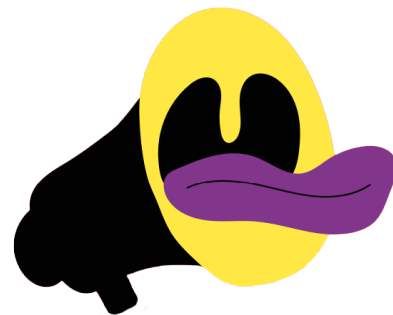


## NOUS AVONS DONNÉ LA PAROLE À...



## TÉMOIGNAGE DE JULES SIMIAND-BROCHERIE

### Fondateur d'Extra Student



#### Le parcours entrepreneurial de Jules Simiand : de la nécessité à une vision stratégique

Jules Simiand, fondateur d'Extra Student, n'est pas un entrepreneur ordinaire. À seulement 17 ans, alors qu'il était encore lycéen, il a créé une plateforme qui s'est rapidement imposée dans le domaine de l'éducation, en permettant aux lycéens et aux étudiants d'échanger leurs cours, devoirs et ressources pédagogiques. Cette plateforme a explosé en popularité et compte aujourd'hui plus de 321 000 utilisateurs.

#### Une idée née du confinement et de l'observation du décrochage scolaire

L'idée d'Extra Student est née pendant le premier confinement en 2020. Comme de nombreux jeunes à cette époque, Jules se retrouvait isolé chez lui, coupé de son environnement scolaire. Alors qu'il écoutait la radio, il a pris conscience du problème du décrochage scolaire qui touchait de nombreux lycéens et étudiants, moins chanceux que lui. Il a réalisé que certains n'avaient plus accès à leurs professeurs ni à leurs cours, créant ainsi une crise éducative majeure.

Jules raconte : « J'ai entendu parler à la radio d'une crise du suivi scolaire pendant le confinement, et cela m'a marqué. Je me suis rendu compte qu'il y avait des élèves qui n'avaient tout simplement plus accès à leurs cours, ce qui me semblait inimaginable. J'ai alors eu l'idée de créer une plateforme pour aider ces élèves à partager leurs ressources et à pallier ce manque. »

L'idée d'Extra Student est alors née : une plateforme d'échange de fiches et de documents entre lycéens et étudiants pour



permettre à tous de continuer à apprendre malgré la fermeture des établissements. Inspiré par son propre vécu, où il échangeait des fiches avec ses camarades, Jules a rapidement lancé la plateforme. Initialement, il s'agissait d'un simple site fonctionnant comme un blog, où chacun pouvait publier ses fiches et consulter celles des autres.

#### Les débuts d'une *success story* et la nécessité de penser grand

Dès les premiers jours, la plateforme a attiré l'attention d'un grand nombre d'étudiants. Le bouche-à-oreille digital a fonctionné à merveille, notamment grâce à la situation exceptionnelle du confinement qui favorisait le partage d'initiatives sur les réseaux sociaux. En quelques semaines, Extra Student comptait déjà des milliers d'utilisateurs. Jules admet



qu'au départ, l'idée était purement solidaire, sans ambition commerciale particulière.

Cependant, il a vite réalisé que le projet pouvait dépasser le cadre du confinement. Il explique : « Dès qu'Emmanuel Macron annonçait un reconfinement, j'étais le seul à me réjouir parce que cela signifiait que les étudiants allaient revenir sur la plateforme. Mais je ne pouvais pas compter éternellement sur les confinements pour faire vivre le projet. J'ai donc compris qu'il fallait professionnaliser la plateforme et la rendre viable à long terme. »

C'est à ce moment qu'il a commencé à penser à un modèle économique pour Extra Student. L'idée a pris forme grâce aux forums de discussion que Jules a intégrés à la plateforme. « Pendant le deuxième confinement, les étudiants sont venus non seulement pour échanger des fiches, mais aussi pour parler entre eux. Il y avait un véritable besoin de connexion sociale, surtout à un moment où les jeunes souffraient d'isolement. Cela m'a fait réaliser qu'Extra Student pouvait être bien plus qu'une simple plateforme de partage de documents ».

## Construire un business autour d'une mission éducative

Jules a vu dans cette interaction entre étudiants une opportunité d'élargir son projet. Il s'est demandé qui pouvait avoir un intérêt à s'adresser à ces jeunes utilisateurs et a identifié une cible claire : les écoles et universités. Il a alors pensé à un modèle où ces établissements pourraient s'adresser directement aux lycéens et étudiants via la plateforme, pour leur proposer des informations sur leurs programmes, ou encore les recruter.

Cependant, il a rapidement été confronté à des défis. Convaincre des écoles de participer à une plateforme gérée par un jeune de 17 ans, qui n'avait pas encore fait ses preuves dans le milieu académique, était loin d'être facile. Malgré cela, il a persévéré. « Le plus difficile a été d'aller voir des responsables d'écoles sans avoir d'expérience ni de produit parfaitement abouti. Mais je savais que j'avais une idée qui pouvait marcher et je n'ai pas lâché. »

Jules a levé ses premiers fonds pour développer la plateforme, recruté son premier salarié, et lancé une application en 2022. Le succès ne s'est pas fait attendre : en seulement quelques mois, Extra Student a atteint 100 000 utilisateurs sans aucun investissement en marketing, uniquement grâce



au bouche-à-oreille. Le magazine économique Forbes l'a inscrit dans son classement « 30 under 30 » en 2022. Il est le plus jeune des jeunes du classement !

### **L'évolution stratégique : de la plateforme à l'écosystème éducatif**

Avec l'expansion rapide de la plateforme, Jules a compris qu'il devait structurer davantage son projet. Il ne voulait pas que son modèle repose uniquement sur une idée de départ, mais sur une vision évolutive. C'est ainsi qu'il a commencé à diversifier son offre. En plus de permettre aux écoles de recruter via Extra Student, il a lancé des salons d'orientation en ligne et continue d'envisager d'autres services liés à l'éducation.

Sa vision s'est aussi transformée. Si au départ, Extra Student était un projet de solidarité, il a aujourd'hui l'ambition de créer un véritable écosystème éducatif. Jules est convaincu que les écoles et les étudiants doivent être mis en relation de manière plus directe et plus efficace. Sa plateforme permet aux écoles d'atteindre des jeunes qu'elles n'auraient peut-être jamais touchés autrement, et aux étudiants d'accéder à des informations précieuses sur leur avenir éducatif.

### **Une philosophie du business centrée sur l'impact et la durabilité**

Jules Simiand est un entrepreneur qui, malgré son jeune âge, a su comprendre l'importance de concilier impact social et viabilité économique. Il explique que son principal objectif est de construire un produit qui ait un véritable impact éducatif, tout en générant les revenus nécessaires pour assurer la pérennité de son entreprise. « Je ne voulais pas d'un projet uniquement axé sur la levée de fonds, comme beaucoup de start-ups qui existent grâce à l'argent des investisseurs sans avoir de modèle économique solide. Pour moi, l'entreprise doit être rentable et avoir un impact à long terme. »

Pour cela, il se concentre sur deux axes : l'acquisition et la rétention des utilisateurs, ainsi que le développement de partenariats solides avec les écoles. Il croit fermement en



l'idée qu'un produit doit évoluer en fonction des besoins du marché, et non rester figé sur une idée initiale, aussi brillante soit-elle.

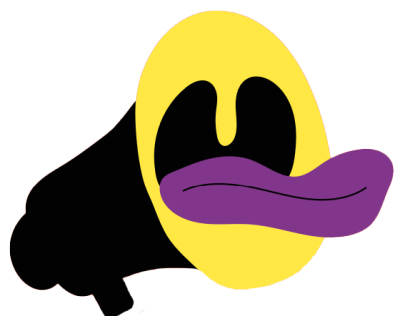
« Ce qui compte, ce n'est pas l'idée de départ, mais la manière dont le marché y répond. Si j'étais resté sur mon idée initiale de simple plateforme de partage de fiches, je n'aurais probablement jamais généré de revenus. Il faut savoir écouter les utilisateurs et s'adapter en permanence. »

### **Un avenir prometteur pour Extra Student**

Aujourd'hui, Extra Student est bien plus qu'une plateforme née pendant le confinement. Elle s'est transformée en un réseau éducatif influant, reliant des centaines de milliers de lycéens, étudiants, et institutions. Jules Simiand continue de se fixer des objectifs ambitieux, notamment le lancement de nouveaux services pour les étudiants et les écoles. Il souhaite également développer des partenariats avec des écoles à l'international et améliorer constamment l'expérience utilisateur sur sa plateforme.

À seulement 21 ans, il a déjà su faire preuve d'une grande maturité entrepreneuriale, en alliant une vision à long terme, une capacité d'adaptation et une détermination à toute épreuve. Son parcours illustre parfaitement l'évolution d'une idée née d'une nécessité vers un modèle d'entreprise structuré et tourné vers l'avenir. Jules Simiand est un exemple frappant de la nouvelle génération d'entrepreneurs qui, à travers une vision à la fois sociale et pragmatique, parviennent à créer des entreprises durables tout en ayant un impact positif sur la société.





## TÉMOIGNAGE DE CHARLOTTE DE SAINTE MARESVILLE

### Doctorante au Laboratoire d'Économie Gestion de l'Ouest (LEGO) (UBS)

#### Un parcours atypique vers la recherche

Charlotte de Sainte Maresville, doctorante en contrat CIFRE au LEGO, a partagé son parcours non conventionnel vers la recherche et les défis qu'elle a rencontrés en chemin. Après un cursus en école de commerce où elle s'est spécialisée en marketing digital, Charlotte a ressenti un décalage entre le monde de l'entreprise et son envie de se consacrer à des sujets de recherche plus profonds. C'est ainsi qu'elle a décidé de poursuivre un doctorat, malgré son manque d'expérience en recherche académique.

Charlotte travaille sur l'impact des variations non verbales, notamment les expressions faciales, sur l'utilisateur d'un outil digital, avec un focus sur les interactions en ligne. En collaboration avec un outil de test utilisateur en



interface utilisateur (UI) et expérience utilisateur (UX), elle étudie les réactions des utilisateurs, par exemple en réponse à des bugs. Ce sujet unique dans le domaine du management et du marketing présente des défis car il combine l'analyse des comportements humains avec la technologie, un domaine encore peu exploré en sciences de gestion.

Elle raconte que ses débuts dans la recherche ont été marqués par des difficultés. En cherchant un directeur de thèse, elle a approché Christine Petr, enseignante-chercheuse au laboratoire LEGO de Vannes, mais leur première interaction ne s'est pas déroulée comme prévu. Le premier contact par email a été maladroit et Christine Petr, connue pour son franc-parler, lui a fait comprendre qu'elle n'avait pas le parcours classique attendu. Malgré cela, Christine a vu du potentiel dans son idée et a accepté de la prendre « à

l'essai » pendant un an, à condition qu'elle s'engage pleinement dans une formation rigoureuse pour combler ses lacunes.

Charlotte a décrit cette première année comme une période difficile, marquée par des allers-retours réguliers entre Lille et l'UBS, un rythme épuisant qui a souvent mis sa détermination à l'épreuve. Elle a évoqué le soutien de son entourage et la persévérance comme essentiels pour ne pas abandonner. Au bout de six mois, elle a finalement trouvé sa place dans la recherche et s'est engagée pleinement dans son sujet, malgré les doutes initiaux.

Elle explique que le sujet de sa thèse a évolué au fil du temps, une flexibilité qui, selon elle, est essentielle dans la recherche. À présent, elle se concentre sur l'analyse des comportements des utilisateurs face aux outils digitaux et espère apporter une contribution unique dans ce domaine en pleine émergence.

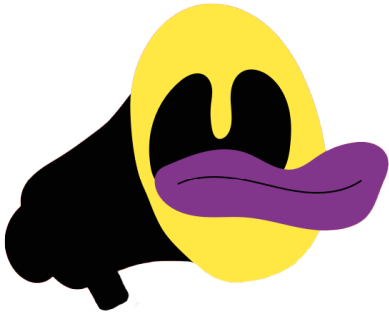
### **L'importance de s'entourer de mentors et de croire en son idée**

Charlotte a également souligné l'importance de s'entourer de personnes expérimentées. Sa directrice de thèse, Christine Petr, est devenue pour elle une mentor, l'aidant à structurer ses idées et à recentrer ses recherches sur des axes précis, comme le comportement des consommateurs. Ce soutien a permis à Charlotte de grandir intellectuellement et d'acquérir des compétences techniques, notamment grâce à un séjour de recherche au Canada, où elle a pu échanger avec des experts du domaine.

Son message principal a été celui de l'importance de la persévérance : peu importe son parcours, si l'on a une idée forte et une volonté de s'engager, il est possible de réussir dans la recherche. Selon elle, il ne faut pas se laisser décourager par un parcours atypique ou un manque d'expérience initiale. Aujourd'hui, elle est fière de poursuivre une thèse sur un sujet qui lui tient à cœur, prouvant ainsi que la recherche est accessible à ceux qui osent se lancer.







## TÉMOIGNAGE DE GOKOU DANO

### Étudiant en master thermique énergétique en Faculté Sciences et Sciences de l'Ingénieur (UBS)



#### Un parcours marqué par le COVID et une prise de conscience sociale

Gokou Dano, étudiant en master 2 thermique énergétique à l'Université Bretagne Sud, a partagé son parcours et les motivations qui l'ont conduit à développer un projet agrivoltaïque en Côte d'Ivoire. Arrivé en France en 2019, il s'est retrouvé confronté à un dilemme personnel et professionnel lors de la pandémie de COVID-19. Passionné par l'armée, un rêve de jeunesse contrarié par sa famille en raison de la crise militaire en Côte d'Ivoire en 2010-2011, il est « envoyé » étudier en France alors qu'il n'a pas encore de réel objectif professionnel, mais avec un intérêt pour la physique et les mathématiques.

Pendant le confinement, Gokou a pris conscience de la forte dépendance de son pays aux importations alimentaires. Cette prise de conscience, renforcée par la perte d'un proche dans une tragédie de migration clandestine, l'a poussé à réfléchir à des solutions pour améliorer les conditions de vie en Côte d'Ivoire et offrir des alternatives à la migration risquée. Selon lui, créer des opportunités et de meilleures conditions économiques dans son pays pourrait aider à retenir la jeunesse ivoirienne.

#### Un projet ambitieux : l'agri-voltaïque en Côte d'Ivoire

Fort de cette réflexion, Gokou a décidé de se lancer dans un projet combinant agriculture et énergie renouvelable : l'agrivoltaïque. Ce projet vise à produire des cultures sous des installations photovoltaïques pour alimenter le pays en produits agricoles tout en utilisant une énergie propre. Son but est double : renforcer l'indépendance alimentaire de la Côte d'Ivoire



tout en sensibilisant la jeunesse à la possibilité de rester dans leur pays et d'y prospérer, au lieu de risquer leur vie en tentant d'émigrer.

Son parcours universitaire et entrepreneurial s'est concrétisé lorsqu'il a rejoint l'UBS, où il a pu approfondir ses connaissances en énergie et entreprendre des démarches pour concrétiser son idée. Avec le statut d'étudiant-entrepreneur, il a été accompagné par une conseillère Pépité Bretagne qui l'a aidé pendant deux ans à structurer son projet. Il a aussi suivi une formation pratique dans le Finistère, où il a appris auprès de serristes locaux pour comprendre et adapter leurs techniques à la Côte d'Ivoire.

### **Une alternance en agroalimentaire pour renforcer ses compétences**

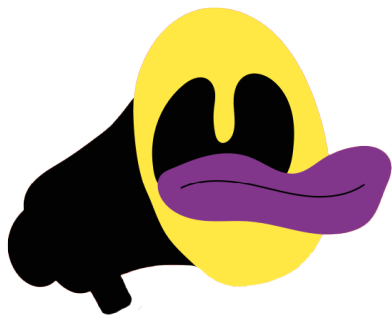
Pour compléter son parcours, Gokou a également intégré une alternance chez Valorex, une entreprise agroalimentaire dans le domaine de la nutrition animale, située près de Fougères. Cette expérience lui permet d'acquérir des compétences techniques précieuses en optimisation énergétique et en gestion de processus industriels, qu'il compte utiliser pour son projet agrivoltaïque. En apprenant à gérer l'énergie et à comprendre le fonctionnement

des machines, Gokou prépare la phase de mise en œuvre de son projet en Côte d'Ivoire.

Le lancement de la première serre photovoltaïque en Côte d'Ivoire est prévu pour décembre. Gokou souhaite que son projet ait un impact social durable en aidant à réduire les dépendances alimentaires du pays et en offrant des perspectives de développement local. Il envisage à terme de diversifier les cultures et de s'orienter vers la transformation et la commercialisation des produits pour ajouter de la valeur à l'économie locale.

Pour Gokou, son projet dépasse les seules ambitions commerciales. « Mon objectif principal est de sensibiliser les jeunes à la possibilité de rester et de prospérer en Côte d'Ivoire », explique-t-il. Avec le soutien de son université et de ses expériences professionnelles, il espère ainsi contribuer à un avenir meilleur pour son pays en offrant des solutions durables qui répondent aux besoins alimentaires et énergétiques de la Côte d'Ivoire.





## TÉMOIGNAGE DE BLANCHE GICQUEL

### Étudiante en licence de droit à la Faculté de Droit et de Sciences Politiques (UBS)

#### Une initiative pour rendre la diplomatie accessible aux étudiants

Blanche Gicquel, étudiante en troisième année de droit à l'Université Bretagne Sud, a partagé son parcours et sa motivation derrière la création d'une association étudiante inspirée des Nations Unies : les NUBS (Nations Unies Bretagne Sud). Elle explique que son idée n'est pas particulièrement originale, puisqu'elle s'inspire des modèles de simulation des Nations Unies présents dans de nombreuses facultés, notamment aux États-Unis et dans les grandes universités parisiennes. Cependant, elle a remarqué ce type de projet manquait à l'UBS et a décidé de se lancer dans la création d'un modèle de simulation de l'ONU.

L'association NUBS permet aux étudiants de se glisser dans la peau de diplomates en représentant un pays de la communauté internationale et en préparant des résolutions sur des thèmes choisis pour la séance finale. L'année dernière, elle avait choisi un thème autour d'une potentielle Troisième Guerre mondiale tandis que cette année, le thème retenu est celui du trafic de drogue. Blanche a souligné que ce type de projet vise à sensibiliser les étudiants aux enjeux internationaux tout en leur permettant de s'exercer à la diplomatie et à l'analyse des politiques mondiales.

Blanche a expliqué que la création de l'association n'a pas été simple. Travaillant principalement seule au départ, elle a dû gérer des démarches administratives complexes pour créer cette initiative au sein de l'université, avec le soutien du service culturel de l'UBS. Pour répondre aux obstacles légaux et administratifs, elle a même impliqué sa sœur pour lancer officiellement l'association. Grâce à la persévérance et à l'aide de l'équipe





universitaire, elle a réussi à structurer le projet et à le faire grandir.

Aujourd'hui, l'association a pris de l'ampleur. Ils ont décidé de diversifier leurs activités en lançant un magazine qui traite des sujets liés à la diplomatie et aux relations internationales, en particulier ceux abordés dans leurs sessions de simulation. Ce magazine, dont la publication est prévue pour novembre-décembre, comprend des interviews de diplomates, de membres de l'ONU et d'experts comme Alain Bauer, professeur de criminologie, pour offrir un contenu riche et informatif.

### Objectif : sensibiliser et éduquer sur des enjeux mondiaux

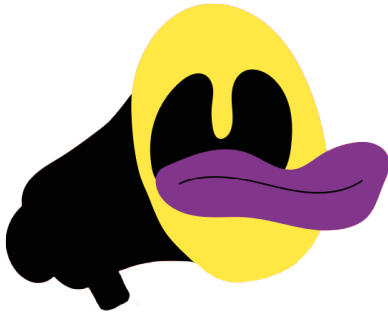
Blanche souligne que le projet de simulation et le magazine ont pour but non seulement d'éduquer les étudiants sur les questions internationales, mais aussi de les rendre accessibles. L'association résume des rapports complexes, comme ceux du Sénat ou de l'Office des Nations Unies contre la Drogue et le Crime (ONUDD), afin de permettre aux étudiants de comprendre des sujets globaux qui ont des impacts locaux. Elle insiste sur le fait que même à Vannes, ces enjeux peuvent toucher les étudiants et que la sensibilisation à ces sujets est essentielle.

En plus de leurs simulations et de leur magazine, ils organisent des conférences sur des thèmes d'actualité, dont l'une prévue le 8 novembre sur le trafic de drogue, et une autre en janvier sur les législations internationales et européennes en la matière. Ils travaillent également sur une version en ligne de leur magazine pour le rendre accessible à un public plus large, avec un lien de précommande via leur page Instagram « Nations Unies Bretagne Sud ».

Blanche a transformé une idée simple en un projet ambitieux et structuré, qui enrichit la vie étudiante de l'UBS en sensibilisant les jeunes aux enjeux internationaux. Son initiative prouve que, même à une échelle locale, il est possible de créer des projets avec un impact éducatif fort et de donner aux étudiants les moyens de s'engager et de mieux comprendre le monde qui les entoure.







## TÉMOIGNAGE DE STEVEN CARRIER

### Diplômé de l'ENSIBS (alumni\*) et fondateur de l'entreprise de cybersécurité BEAROPS

#### De l'idée à l'entrepreneuriat en cybersécurité

Steven Carrier, ancien étudiant de l'École Nationale Supérieure d'Ingénieurs de Bretagne Sud (ENSIBS) en cyberdéfense, a partagé son parcours de création d'entreprise en cybersécurité. Son idée de créer son entreprise Bearops, spécialisée en cybersécurité offensive, est née d'un constat réalisé au cours de son alternance. Il a observé que les solutions de cybersécurité disponibles sur le marché étaient souvent obsolètes, peu adaptables et rarement souveraines, alors même que la cybersécurité est un domaine en constante évolution. Avec l'augmentation des cyberattaques, dont une survient toutes les 9 secondes dans le monde, il a vu l'opportunité de développer des solutions plus agiles et plus proches des besoins actuels des entreprises.



Steven a alors décidé de se lancer, soutenu notamment par le programme Pépite, qui encourage le développement de l'entrepreneuriat. Aujourd'hui, il dirige une entreprise en pleine croissance qui, après un an d'activité, compte cinq employés et s'apprête à en recruter un sixième.

#### Une approche unique en cybersécurité offensive

Bearops se concentre sur la cybersécurité offensive, ce qui signifie que l'entreprise teste les vulnérabilités des systèmes des clients en simulant des cyberattaques. Cette approche permet aux entreprises de se protéger en identifiant les faiblesses de leur sécurité informatique avant qu'elles ne soient



.....  
\* Ancien étudiant

exploitées par de vrais attaquants. Steven reconnaît que l'idée de payer une entreprise pour « attaquer » ses propres systèmes peut être effrayante, surtout pour les PME locales. Toutefois, il souligne que les cybermenaces sont omniprésentes et touchent toutes les entreprises, indépendamment de leur taille ou de leur secteur. En fournissant une écoute attentive et une approche sur mesure, Bearops parvient à répondre aux préoccupations des clients et à leur offrir des solutions de cybersécurité robustes.

Steven est plutôt fier de pouvoir concurrencer de grandes entreprises internationales, comme Google ou Microsoft, avec des solutions développées localement à Vannes, tout en offrant un service personnalisé et adapté aux spécificités de chaque client.

Il a souligné également l'importance d'adopter une approche humaine dans la cybersécurité. Contrairement aux solutions purement technologiques qui se focalisent uniquement sur les aspects techniques, Bearops prend en compte l'impact des cyberattaques sur tous les aspects de l'entreprise, y compris les ressources humaines, les bâtiments et d'autres domaines critiques. Cette vision globale et humaine permet à Bearops de se différencier dans un secteur où

l'approche technique est souvent privilégiée au détriment de l'expérience utilisateur.

Pour Steven, la clef du succès entrepreneurial ne réside pas uniquement dans l'idée initiale, mais dans la capacité de l'entrepreneur à rester convaincu et à persévérer malgré les obstacles. Il partage sa vision de l'entrepreneuriat, selon laquelle ce n'est pas tant l'idée qui est essentielle, mais plutôt la personne qui la porte et la capacité à transformer les échecs en apprentissages. « Le plus grand apprentissage vient de vos échecs. Si vous voulez avancer, il faut se lancer ».

Steven attribue une part de son succès à l'écosystème entrepreneurial de Vannes et au soutien de l'ENSIBS, qui ont joué un rôle clef dans le développement de la cybersécurité en Bretagne. Grâce à sa persévérance et à une vision claire de la cybersécurité offensive, il a su transformer son constat initial en un projet ambitieux, capable de rivaliser avec les plus grands acteurs du secteur, tout en restant profondément ancré dans son territoire.







## RETOUR DE TÉMOIGNAGES ET CONCLUSION

Invité en tant que jeune entrepreneur, Jules Simiand a réagi aux témoignages des autres participants, partageant son admiration et sa compréhension pour les défis qu'ils ont rencontrés. Il a salué l'engagement de chacun et leur capacité à surmonter des moments de doute et de remise en question. Pour Jules, les projets présentés avaient tous en commun un « combat », que ce soit pour l'innovation, l'éducation, la souveraineté ou le développement social. Cette détermination et ce courage, qui se retrouvent dans chaque parcours, l'ont particulièrement inspiré.

### L'importance de l'audace et de l'adaptation dans l'entrepreneuriat

En s'adressant à Steven Carrier, créateur de l'entreprise de cybersécurité Bearops, Jules a souligné la pertinence de son projet dans le

domaine sensible et en constante évolution de la cybersécurité offensive. Il a noté que ce domaine, souvent mal compris et redouté, exige un savoir-faire particulier et une capacité à naviguer dans un cadre technique complexe. En partageant son propre scepticisme initial envers les entreprises de cybersécurité offensive, il a expliqué combien le projet de Steven répondait aux enjeux actuels avec audace et expertise.

Pour Charlotte de Sainte Maresville, doctorante en sciences du comportement, Jules a marqué son étonnement et son admiration pour un domaine qu'il ignorait complètement : l'analyse des réactions non verbales dans le cadre d'interfaces digitales. Il a reconnu l'importance de cette recherche pour comprendre et améliorer l'expérience utilisateur. Évoquant sa propre expérience en tant que créateur d'application, il a souligné





combien la perception des utilisateurs face aux bugs et aux parcours d'utilisation pouvait faire ou défaire un produit.

En s'adressant à Blanche Giquel, fondatrice de l'association étudiante NUBS, Jules a apprécié l'ingéniosité avec laquelle elle a contourné les obstacles administratifs, jusqu'à impliquer sa sœur pour lancer le projet. Il a salué l'importance d'un projet comme le sien, qui rend les enjeux internationaux accessibles aux étudiants et les invite à réfléchir de manière critique. Il a également évoqué une conférence de Xavier Niel, rappelant que les jeunes entrepreneurs doivent savoir « mordre la ligne jaune », c'est-à-dire prendre des risques sans dépasser les limites. Cette idée d'oser tout en restant responsable est, selon lui, un équilibre essentiel pour les créateurs de projets.

Enfin, il s'est adressé à Gokou Dano, qui développe un projet agri-voltaïque en Côte d'Ivoire pour réduire la dépendance alimentaire et offrir des alternatives à la migration. Jules a trouvé ce témoignage particulièrement touchant, notamment pour l'analyse que Gokou fait des causes profondes de la migration. En soulignant les impacts positifs de son projet sur l'économie locale, il a mis en avant la capacité de Gokou à transformer une vision personnelle en un projet concret avec un impact social fort.

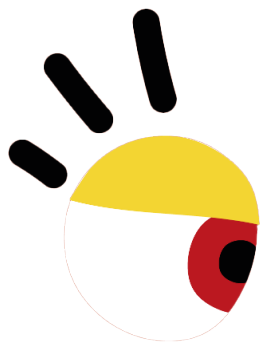
### **Un appel à oser et à prendre des risques**

Pour conclure, Jules Simiand a rappelé que, même si les idées peuvent paraître audacieuses ou inattendues, c'est en prenant des risques et en se soutenant mutuellement que les jeunes peuvent réellement transformer leurs rêves en réalités.

Stéphanie Tissier, vice-présidente de la fondation UBS a conclu la soirée en rappelant que l'UBS encourage ses étudiants à se lancer dans leur projet.

Plusieurs accompagnements sont possibles au sein de l'UBS pour soutenir les projets des étudiants... Il n'y a plus qu'à OSER !





## REMERCIEMENTS

Au jeune et (très) déterminé entrepreneur qui n'a jamais lâché son idée :

- **Jules SIMIAND Brocherie**, fondateur de EXTRA STUDENT

Aux jeunes venus partagés leurs idées made in UBS :

- **Charlotte de SAINTE Maresville**, doctorante
- **Gokou Dano**, étudiant en master thermique énergétique
- **Blanche GICQUEL**, étudiante en licence de droit
- **Steven CARRIER**, alumni ENSIBS

À l'équipe de la Colloc qui a eu la bonne idée de nous accueillir et d'animer la soirée !

Et il y a nos partenaires qui pensent qu'à la fondation aussi on a de bonnes idées et qui nous font confiance ! Excellente idée !

- **Banque Populaire Grand Ouest**
- **Crédit Mutuel de Bretagne**
- **La Boite à Sourires**
- **La Colloc**
- **Pudding Créatif**
- **Ronan Algalarrondo Photographie**
- **Traiteur K5**







**L'OUVRE  
BOITE** La soirée



17

laboteasourires.com



**L'OUVRE  
BOITE**

La soirée  
étudiant·e·s  
& entreprises



17 oct.  
2024

laboteasourires.com



**L'OUVRE  
BOITE** La soirée

étudiant·e·s  
& entreprises



17 oct.  
2024

La Colloc  
42 Av. de la Perrière  
56 100 Lorient



**L'OUVRE  
BOITE** La soirée



17 oct.  
2024

La Colloc  
42 Av. de la Perrière  
56 100 Lorient

laboteasourires.com



**L'OUVRE  
BOITE** La soirée

étudiant·e·s  
& entreprises



17 oct.  
2024

La Colloc  
42 Av. de la Perrière  
56 100 Lorient

laboteasourires.com



**L'OUVRE  
BOITE** La soirée



17 oct.  
2024

laboteasourires.com



**L'OUVRE  
BOITE** La soirée

étudiant·e·s  
& entreprises



17 oct.  
2024

La Colloc  
42 Av. de la Perrière  
56 100 Lorient



**L'OUVRE  
BOITE** La soirée

étudiant·e·s  
& entreprises



17 oct.  
2024

La Colloc  
42 Av. de la Perrière  
56 100 Lorient



**L'OUVRE  
BOITE** La soirée

étudiant·e·s  
& entreprises



17 oct.  
2024

La Colloc  
42 Av. de la Perrière  
56 100 Lorient



laboiteas



**L'OUVRE  
BOITE**

La soirée  
étudiant·e·s  
& entreprises



**17** oct.  
2024

La Colloc  
42 Av. de la Perrière  
56 100 Lorient



**L'OUVRE  
BOITE**

La soirée  
étudiant·e·s  
& entreprises



laboiteasourires.



**L'OUVRE  
BOITE**

La soirée  
étudiant·e·s  
& entreprises



**17** oct.  
2024

laboiteasourires.com



**L'OUVRE  
BOITE**

La soirée  
étudiant·e·s  
& entreprises



**1**

**L'OUVRE  
BOITE**

La soirée  
étudiant·e·s  
& entreprises



**17** oct.  
2024

La Colloc  
laboiteasourires.com



laboiteasot



**L'OUVRE  
BOITE**

La soirée  
étudiant·e·s  
& entreprises



**17** oct.  
2024

La Colloc  
42 Av. de la Perrière  
56 100 Lorient



laboiteasou

**L'OUVRE  
BOITE**

La soirée  
étudiant·e·s  
& entreprises



**17** oct.  
2024

La Colloc



**L'OUVRE  
BOITE**

La soirée  
étudiant·e·s  
& entreprises



**L'OUVRE  
BOITE**

La soirée  
étudiant·e·s  
& entreprises



**17** oct.  
2024

La Colloc



laboiteasourires





## Contactez-nous

Fondation Université Bretagne Sud  
Campus Tohannic - Bâtiment Simone Veil  
Vannes

e-mail : [fondation@univ-ubs.fr](mailto:fondation@univ-ubs.fr)  
site : [www-fondation.univ-ubs.fr](http://www-fondation.univ-ubs.fr)

## Crédits

Rédaction : Inkipitch - © Fondation UBS  
Mise en page : Mina Doisy  
Crédits photographiques : Ronan Algalarrondo Photographie  
Impression : UBS  
Novembre 2024

