

IONiSMAG

Le Magazine de  ■ Automne 2013

LES INNOVATIONS DE LA RENTRÉE

IONIS Brand Culture, pour
décrypter le marketing
et la communication

LES GRANDS PROJETS D'E-ARTSUP

EPITA : les nouveaux enjeux
de la sécurité informatique

LA RECHERCHE, UNE PLACE ESSENTIELLE À L'ESME SUDRIA

#23

KHEPRI VA VOUS FAIRE MANGER DES INSECTES

Khepri est un projet de production d'insectes en Asie du Sud-Est. Son objectif est de les commercialiser sous forme de produits entiers, farines animales ou chitine (molécule utilisée dans divers domaines). Vainqueur de l'édition 2011 d'OPEN ISEG, le concours de projets étudiants de l'ISEG Group, Khepri est aujourd'hui une entreprise.

Partie d'une idée simple mais audacieuse, promouvoir l'entomoculture (l'élevage des insectes), Khepri est maintenant implantée au Laos et lance ses premières productions. Pourquoi trois étudiants parisiens ont-ils décidé de se lancer dans la culture d'insectes à l'autre bout de monde ? Comment se monte un projet entre l'Asie et la France ? Retour sur une aventure, originale, solidaire et innovante : l'histoire d'une ambition, celle de transformer modes de consommation, et de production en faisant le pari osé de l'entomoculture.

Comment décide-t-on de faire de l'élevage d'insectes un projet professionnel ?

Rémi Lantieri-Jullien : Mon père est entomologue : c'est un amateur d'insectes. Après avoir parlé à mes deux camarades de cette passion, je leur ai montré le rapport 2010 sur l'entomoculture de la FAO (Organisation des Nations unies pour l'agriculture et l'alimentation). Il fait part d'un marché de deux milliards de consommateurs d'insectes et met en avant les qualités nutritionnelles de ces derniers. Tous trois intéressés, nous avons d'abord envisagé de monter un restaurant proposant des plats à base d'insectes. Après vérification des lois françaises et européennes, le projet s'est réorienté vers la culture, la production et la revente sous

diverses formes, car la réglementation actuelle ne permet pas de produire ni de commercialiser des insectes à destination de l'alimentation humaine.

Kévin Mailly : Une fois l'architecture du projet décidée, nous avons dévoré les rapports de la FAO, les études scientifiques, les publications universitaires en agriculture et agronomie ainsi que les rares livres français existants sur les techniques de culture. Nous avons fait des tests chez Rémi et avons arrêté notre choix sur le grillon domestique. Nous avons commencé à établir notre business model, celui de l'agriculture sous contrat : Khepri fournit le capital utile à la production dans des pays d'Asie du Sud-Est et les producteurs nous reversent une part de leur production, part définie dans les contrats. C'est une sorte de « micro-franchise ».

Qu'a changé votre victoire au challenge OPEN ISEG pour Khepri ?

Rémi Lantieri-Jullien : Remporter OPEN ISEG II fut une fierté. Ce fut aussi l'opportunité extraordinaire de pouvoir financer nos voyages. Le premier, en hiver 2011, ne fut pas le plus paisible : nous sommes arrivés à Bangkok (Thaïlande) juste après des inondations catastrophiques dans tout le sous-continent. Les contacts étant

trop difficiles à nouer à ce moment-là, nous sommes allés au Laos plus tôt que prévu. Nous y avons rencontré les représentants de la Chambre de commerce européenne et un membre de la FAO. Nous avons pu goûter à différents insectes et autres bestioles (larves, sauterelles, punaises, vers...). De retour en Thaïlande, nous nous sommes rendus à l'université de Khon Kaen (région de l'Isan) dans le département consacré à l'entomoculture et avons échangé avec le professeur Tasanee, spécialiste de la question. Nous avons visité une ferme d'élevage qui produit 300 kg d'insectes par mois, dans des cuves en béton, pour une rémunération convenable, elle en exporte même au Vietnam. À Bangkok, nous avons rencontré experts juridiques et membres du Board of Investment thaïlandais. J'ai même été invité à l'anniversaire de la Princesse de Thaïlande ! Malgré tout, monter une entreprise là-bas est complexe : il faut que le capital soit détenu à plus de 51 % par un Thaïlandais. Et les insectes ont une réputation particulière : très consommés, ils sont pourtant considérés comme les aliments des pauvres, le plus souvent des prostituées.



<http://www.khepri.eu/>

*

<https://www.facebook.com/projet.khepri>

*

<http://khepri.tumblr.com/>

Comment transforme-t-on un projet de fin d'étude en entreprise ?

Rémi Lantieri-Jullien : L'entreprise Khepri est créée en avril 2012 et après une levée de fonds de 11 000 euros, une nouvelle étape du projet a commencé. Avec un capital de 21 000 euros, nous avons décidé de répartir au Laos et d'y établir cette fois un partenariat concret, une structure physique et une entité administrativement légale. Nous avons travaillé pendant plusieurs mois au Laos, rencontré divers officiels et tenté de trouver des solutions pour nous y implanter. Le problème est que pour pouvoir s'y établir, il faut l'accord de plusieurs ministères et les procédures sont complexes. Nous avons lié connaissance avec Charles Milbled-Ducher, ancien stagiaire à la FAO et ingénieur agronome français, qui nous aide et nous conseille. De juin à août, nous avons, grâce à deux étudiantes de l'école supérieure d'agro-développement international (ISTOM, à Cergy), rencontré des

ONG locales spécialisées dans les problèmes agronomiques, approfondi nos connaissances techniques et noué des relations avec les infrastructures locales.

Pierre-Benoît Primot : Je suis arrivé peu après la création de l'entreprise en octobre et j'ai retrouvé mes associés au Laos en novembre 2012. Lors de l'Asia-Europe Business Forum (AEBF) et d'autres conférences auxquelles nous avons assisté, nous avons fait des rencontres très importantes, dont celle du responsable local d'Handicap International. Très intéressé par le projet et présent depuis plus de douze ans au Laos,



Khepri est le nom du Dieu égyptien représenté comme un homme avec une tête de scarabée

Pascal Lovera nous a proposé de travailler avec des familles, dont certains membres sont handicapés. Il les sélectionne et répartit les activités. En plus de l'opportunité de donner du travail à des personnes en difficulté tout en développant l'entomoculture, il nous a proposé son aide pour une première levée de fonds. Après avoir abordé les questions légales quant à l'agriculture sous contrat, nous nous sommes mis d'accord pour débiter en temps que filiale de son organisation.

Comment se dessine l'avenir de Khepri ?

Pierre-Benoît Primot : Une fois notre première récolte d'insectes effectuée, la revente s'effectuera d'abord sous la forme de produits entiers au Laos, afin de rentrer le plus rapidement dans nos frais. Une fois la production lancée, les cycles de croissance sont rapides. Les techniques se répartissent entre production de farines animales et composants pour l'alimentation humaine et extraction de chitine. Cette dernière se situe dans la carapace/coquille des insectes, araignées et crustacés. Utilisée en chirurgie, et dans les cosmétiques, elle a des propriétés cicatrisantes, filtrantes et sert aussi à l'alimentation industrielle. Très demandée et rentable, c'est une molécule que nous pouvons vendre à des industries de pointe.

Kévin Mailly : Nous organisons une première production de Paris avant que je retourne au Laos sous peu. Nous faisons appel au financement participatif (crowdfunding) via la plateforme Indiegogo pour un total de 50 000 euros. Nous profitons également de l'incubateur d'été de l'ISEG Group (voir page 10) pour continuer notre développement et trouver d'autres moyens de financement (investisseurs, business angels). En attendant avec impatience notre première récolte, nous travaillons à la rédaction d'un livre de recettes, comme rétribution pour nos investisseurs sur internet.

Différentes étapes de la production au Laos

