



En couverture

— Promotion 2012 —

LES CHOIX DE CHALLENGES

Ces 100 start-up, réparties en cinq familles, ont été sélectionnées par la rédaction parmi 500 dossiers.

Pour réaliser cette sélection, la rédaction de *Challenges* a travaillé plusieurs semaines sur les bases de données fournies par Oséo, dont une bonne part des sociétés sont issues. Tous nos remerciements au président de cet organisme, François Drouin, et aux équipes du principal véhicule public d'aide à la création et au développement d'entreprises en France. Remerciements également à nos « parrains » business angels, aux incubateurs des grandes écoles, aux collectivités locales et aux associations impliquées dans le démarrage des jeunes pousses de l'entrepreneuriat. La rédaction a en outre sollicité son carnet d'adresses et reçu nombre de candidatures spontanées. A l'arrivée, ce sont environ 500 dossiers qui ont été remontés pour pouvoir sélectionner, de façon non scientifique, les entreprises où investir cette année. Nous les présentons par ordre décroissant de capitaux recherchés dans cinq grandes familles. Vous pouvez les retrouver, ainsi que la promotion précédente, avec des pitches vidéo réalisés par Fundme.fr dans le Club Start-Up de Challenges.fr et dans les rencontres organisées par FrenchWeb. Bonne découverte, et attention : investir dans une start-up est une aventure. P.-H. M.

Photos : Bruno Levy pour Challenges - Sipa



RÉSEAUX ET COMMUNAUTÉS

Certes, ces entrepreneurs ne sont pas des pionniers du Web 2.0. Mais ils le renouvellent, grâce à leurs idées originales. Beaucoup font d'ailleurs partie des coups de cœur de nos parrains business angels.



Conseillée par Marc Simoncini

Yasound

CAPITAUX RECHERCHÉS
2,5 MILLIONS D'EUROS

Créer sa propre radio et écouter celle des autres, voilà ce que permet l'application développée par cette start-up. « On peut visualiser et écouter les radios créées par ses amis Facebook, je peux ainsi savoir qui écoute ma radio et communiquer avec ces auditeurs en direct », explique JEAN-MARC FLUEGER, qui a fondé Yasound en 2011 et compte réaliser 100 000 euros de chiffre d'affaires dès cette année. La radio peut être élaborée morceau par morceau, mais on peut aussi la générer automatiquement : l'application analyse les chansons contenues dans votre ordinateur et en déduit une playlist idéale. Il existe des fonctions payantes : pack d'habillages sonores ou de tops horaires, par exemple. L'auditeur peut également s'offrir une qualité audio premium.

Contact : info@yasound.com



Conseillée par Jacques-Antoine Granjon

BedyCasa

CAPITAUX RECHERCHÉS
2 MILLIONS D'EUROS

Grande voyageuse, MAGALI BOISSEAU BECERILL a créé en 2007 un blog pour proposer à ses amis à travers le monde d'héberger, contre un petit loyer, d'autres connaissances afin de faciliter leurs périples. Le bouche-à-oreille a fait son effet, et l'affaire s'est professionnalisée. Après une levée de fonds fin 2011, BedyCasa s'est doté d'un back-office puissant permettant de centraliser les

transactions qui reposent sur le principe du tiers de confiance. La communauté compte 11 000 « hébergeurs » sur la planète.

Contact : 04-67-47-19-53

Conseillée par Jacques-Antoine Granjon

Stand Alone Media

CAPITAUX RECHERCHÉS
1,6 MILLION D'EUROS

Cette plateforme de Web TV créée en 2010 est destinée à mettre à la portée de tous un savoir souvent réservé aux élites. Les fondateurs sont l'inspecteur des Finances NICOLAS COLIN, l'entrepreneur GUILLAUME TASSETO et deux figures de Science-Po, KARIM AMELLAL et MAXIME MARZIN. Le contenu ? Des discussions de quinze à vingt minutes avec des personnalités hors normes dans le monde artistique, scientifique ou entrepreneurial. Des « annonceurs embarqués » sont ravis d'associer leur marque à un contenu qui sera redistribué par des sites d'informations. L'ambition est immense : créer un « Wikipedia video ».

Contact :

karim.amellal@standalonemedia.tv

Wizbii.com

CAPITAUX RECHERCHÉS
1,5 MILLION D'EUROS

Près de 35 000 étudiants connectés, 900 recruteurs déjà présents, 7000 contacts réalisés, et surtout près de 400 projets en route. Wizbii, le réseau social pour jeunes diplômés créé à Grenoble en 2010 multiplie les bons résultats. Il devrait dépasser les 550 000 euros de chiffre d'affaires cette année, et a été désigné entreprise innovante par Oséo. « Tout est parti du



KissKissBankBank

CAPITAUX RECHERCHÉS
1 MILLION D'EUROS

AVEC OMBLINE LE LASSEUR et ADRIEN AUMONT, VINCENT RICORDEAU, 43 ans, un « serial entrepreneur » a lancé en octobre 2010 un site de mécénat, KissKissBankBank, qui organise la rencontre entre créateurs de projets et particuliers cherchant à soutenir la création ou l'innovation, qu'elle soit technologique ou artistique. Le site s'inspire de Kickstarter, une plateforme de mécénat qui cartonne aux Etats-Unis et serait l'un des préférés d'Obama. Le principe ? Les internautes choisissent un projet – film, exposition, jeune entreprise – et y déposent la contribu-

tion qu'ils veulent. En échange, ils reçoivent un don du créateur : un concert privé, une chanson sur mesure, une projection à domicile... Ainsi, 700 projets ont été mis en ligne sur le site et 300 d'entre eux ont trouvé des financements. La société se rémunère par une commission de 5% sur l'argent collecté et par des opérations avec des marques. La start-up a séduit le fonds XChange qui lui a apporté 1,4 million d'euros. Elle cherche des fonds pour se développer à l'international.
Contact : vincent.ricordeau@kisskissbankbank.com

constat qu'il y avait peu de ponts entre les différentes formations, explique BENJAMIN DUCOUSSO, diplômé de l'EM Grenoble. *Beaucoup d'étudiants veulent créer des entreprises, mais ne trouvent pas les compétences qui leur manquent.* Avec EMERIC WASSON et ROMAIN GENTIL, il imagine donc un lieu virtuel qui propose de mettre en avant ses savoirs, mais aussi de participer à des projets. Gratuit pour les étudiants, le site se rémunère en vendant ses services aux entreprises.

Contact :
benjamin.ducoussou@wizbil.com

GuestToGuest

CAPITAUX RECHERCHÉS
1 MILLION D'EUROS

EMMANUEL ARNAUD (32 ans, HEC-Harvard) a fondé ce site d'échange de maisons avec le soutien de

20 familles convaincues par ce concept. « *Nous assistons à une rupture dans la manière dont les gens veulent se loger en vacances* », note-t-il. Lancé à l'automne 2011, GuestToGuest repose sur un système de points permettant d'éviter le problème majeur de l'échange de logements : ne pas être contraint d'aller, en retour, chez les visiteurs que l'on héberge. Cette flexibilité a convaincu 300 propriétaires en quelques semaines. Le site est également un réseau social qui permet d'utiliser la recommandation de ses amis. Lauréate de Paris Initiative, cette entreprise de trois salariés se rémunère sur la vente de services de confiance optionnels (caution, assurance...). Elle doit également investir massivement afin d'atteindre la masse critique d'utilisateurs d'ici à quatre ans.

Contact : emmanuel.arnaud@guesttoguest.com

Teleportd

CAPITAUX RECHERCHÉS
900 000 EUROS

Teleportd veut devenir la référence mondiale de la recherche et du partage d'images mobiles. Depuis juin 2011, avec leur start-up, STANISLAS POLU et GABRIEL HUBERT, deux Français de 27 ans formés à la prestigieuse université de Stanford, agrègent les photos envoyées par les internautes sur Twitter, Instagram et onze autres sources majeures du Web. Au total, le logiciel recueille 5 millions de photos par jour et vise une base de 1 milliard d'ici à fin 2012. Divers profils de clients les sollicitent : « *Des stars qui veulent élaborer un projet artistique original, des marques qui veulent utiliser ces contenus pour leur communauté, mais aussi de grands médias.* »
Contact : gabriel@teleportd.com

My Job Company

CAPITAUX RECHERCHÉS
800 000 EUROS

Et si recommander un ami pouvait rapporter de l'argent ? C'est le pari qu'ont fait GREGORY HERBÉ, BORIS SIRBEY et CEDRIC COHEN-LEMBERG en fondant une plateforme de recrutement par cooptation et affiliation via les réseaux sociaux. Recommander des CV pertinents pour une offre d'emploi sur les réseaux peut rapporter 2500 euros si le candidat est retenu. Et pour les employeurs, la vitalité des réseaux coûte moins cher qu'un cabinet de recrutement traditionnel. Depuis décembre 2011, la société a dégagé 150 000 euros de chiffre d'affaires.

Contact :
gregory@myjobcompany.com

Askall

CAPITAUX RECHERCHÉS
500 000 EUROS

« *Notre réseau permet de retrouver les anciens camarades de classe, mais aussi de trouver des gens qui vous ressemblent* », explique THOMAS JEANTET, l'un des cofondateurs de la plateforme de vote d'opinion Askall. L'idée a séduit Microsoft, qui a sélectionné la start-up pour intégrer son nouveau portail Windows 8. Le service, qui existe également sur iPhone et smartphones Android, vise deux cibles : les particuliers, mais aussi les entreprises et les marques pour recueillir les avis des membres sur de nombreux sujets.

Contact :
thomas.jeantet@askall.com

Conseillée par Charles Beigbeder

Atlantico

MONTANT RECHERCHÉ
500 000 EUROS

Lancée en février 2011 par JEAN-SÉBASTIEN FERJOU, cette société a réussi à percer dans le paysage touffu des sites d'informations. Sa ligne éditoriale « *sans bons sentiments* » et son bon millier de contributeurs experts (économistes, historiens, juristes...) lui ont permis de passer le million de visiteurs uniques par mois. De nombreuses personnalités ont investi dans le site, dont Gérard Lignac (*L'Est républicain*). ▶▶▶





En couverture

►►► DNA). La start-up cherche des capitaux pour développer des contenus payants.

Contact : jsferjou@atlantico.fr

BDSphère

CAPITAUX RECHERCHÉS
500 000 EUROS

La start-up a été lancée en janvier 2012 par trois passionnés de bande dessinée qui connaissent bien l'univers des médias de par leur expérience professionnelle : CHARLES-HENRI D'AUUVIGNY, CHRISTIAN STEFANI et PHILIPPE GUILLAUME. Ce dernier, ancien journaliste aux *Echos* et coauteur de la série *Dantès*, dirige la rédaction de *Bdsphere.fr*, qui s'est imposé en quelques mois comme une référence dans la communauté des BDphiles. Doté d'une librairie en ligne et de relais d'audience puissants grâce à des partenariats avec Boursorama et TVMag.com, *BDSphère* devrait passer de 50 000 à 400 000 euros de chiffre d'affaires dès 2013. Outre le magazine on line payant, la société propose des services gratuits et ludiques, notamment une application iPad.

Contact : redaction@bdsphere.fr

CasualC.com

CAPITAUX RECHERCHÉS
500 000 EUROS

Appartenir à une communauté et le faire savoir. Alors que dans les universités américaines le logo du campus fleurit sur les tee-shirts et les sweat-shirts, l'Europe paraissait plus frileuse. « Il suffisait de créer l'offre », assure THOMAS GIACOMO (HEC Montréal), créateur en 2010 avec STÉPHANE AZAMARKRIER et ALEXIS BARTHELEMY d'une société qui propose aux bureaux des élèves ou aux écoles de produire des vêtements avec leur logo. Avec 150 clients et un chiffre d'affaires 2012 qui devrait atteindre 450 000 euros, la société veut accélérer son internationalisation.

Contact : thomas@casualc.com

Goomeo

CAPITAUX RECHERCHÉS
500 000 EUROS

Comment favoriser la communication entre les personnes qui participent à un événement ? Goomeo, société créée en 2010

par FRANCK AUZANNEAU, LUDOVIC MINGOT et GUILLAUME VRIGNAULT, propose aux organisateurs une plateforme logicielle qui permet en quelques clics d'offrir au public (visiteurs, exposants, intervenants...) une application interactive dédiée qui donne aussi bien le calendrier que les informations de dernière minute. Et les participants peuvent former un réseau leur permettant de communiquer. L'organisateur n'a pas besoin d'être un professionnel de l'informatique pour personnaliser son application et obtenir en temps réel des statistiques sur l'événement.

Contact : contact@goomeo.com

Wipolo

CAPITAUX RECHERCHÉS
500 000 EUROS

Lancée en 2009 sous forme d'application, puis en version Web l'année suivante, Wipolo est le réseau social du voyage. « Nous voulons faire ce que Deezer a réussi dans la musique et DailyMotion dans la vidéo », explique MATTHIEU HESLOUIN, cofondateur et président de la société, qui permet grâce à sa technologie de centraliser, organiser et partager ses voyages avec ses amis. Avec 100 000 voyages au compteur et 2500 utilisateurs par semaine, la start-up est en discussion avec « de nombreux industriels » pour intégrer son service.

Contact : matthieu@actimos.com

BendNote.com

CAPITAUX RECHERCHÉS
450 000 EUROS

Une leçon de guitare avec les meilleurs guitaristes ? C'est ce que propose BendNote, ouvert en avril dernier. OLIVIER MORVAN, 26 ans, et JEAN FONTANILLE, 39 ans, qui a dirigé pendant quinze ans l'école Rock & Chanson à Bordeaux, veulent démocratiser l'apprentissage musical, rapprocher amateurs et professionnels. La communauté accueille déjà près de 2300 fans sur Facebook. Les *jam lessons* mettent en scène une dizaine de guitaristes et tous les styles, du blues au heavy metal. Chaque cours a un contenu inédit, filmé par l'équipe. A terme, le site proposera également une plateforme de répétition virtuelle. En attendant, il

faut enregistrer des artistes reconnus et recruter une équipe.

Contact : olivier.morvan@bendnote.com



Conseillée par Geoffroy Roux de Bézieux

Feeligo

CAPITAUX RECHERCHÉS
350 000 EUROS

JONATHAN LEVY-BENCHETON (24 ans, HEC) et DAVID BONAPERSONA (23 ans, Telecom Paris-Tech-Oxford) proposent des monnaies virtuelles pour réseaux sociaux. Cette source de revenus se différencie des autres : ni intrusive comme la publicité, ni sujette à caution comme la vente de bases de données personnelles. Feeligo ne s'adresse pas à Facebook, qui a sa propre monnaie, mais à tous les réseaux spécialisés. La première version de l'application fonctionne avec succès sur un grand site communautaire consacré aux animaux. La société, créée début 2012, a déjà engrangé du chiffre d'affaires. Elle veut s'étendre rapidement à l'international.

Contact : jonathan@feeligo.com

Dog Finance

CAPITAUX RECHERCHÉS
350 000 EUROS

Lancé en janvier 2010, le site des jeunes banquiers SÉBASTIEN GUICHARD et ALEXANDRE BRANCHE fonctionne à la fois comme un réseau social professionnel, un magazine d'information et un portail de recrutement. Le modèle est iFinancial Careers, incontournable pour les golden boys de la City. Avec déjà 70 000 membres, les fondateurs espèrent atteindre 300 000 euros de chiffre d'affaires cette année en vendant des annonces et un service premium. Des versions pour le Luxembourg, la Belgique et la Suisse sont prévues.

Contact : sg@dogfinance.com



Conseillée par Charles Belgobder

Time To Sign Off

CAPITAUX RECHERCHÉS
300 000 EUROS

Ce site créé fin 2011 par ROMAIN DESSAL envoie chaque soir à la communauté des « influents » un courriel gratuit qui résume ce qu'il ne fallait pas rater dans l'actualité,

avec des chiffres chocs pour briller dans les dîners en ville. Time To Sign Off est fondé sur le modèle de monétisation d'audience très qualifiée de son célèbre équivalent américain Daily Candy. Le pilote et les premières campagnes payantes sont un succès.

Contact : Rdessal@timetosignoff.com

Vousavezchoisi.com

CAPITAUX RECHERCHÉS
250 000 EUROS

Les deux amis PIERRE FOURNIER (30 ans, Polytechnique) et SIMON HOSTELET (28 ans, Deug d'informatique et ESC Grenoble) ont rencontré lors d'un concours de création d'entreprise JULLIAN DE MAESTRI (23 ans, INT Evry), spécialiste du référencement. Leur plateforme sociale pour les commerces de proximité a vu le jour fin 2009, centrée sur la restauration rapide. Remodelé, le site s'ouvre aux autres commerçants de quartier, les charcutiers comme les fleuristes. Vousavezchoisi.com cible les urbains et conseille ces commerces pour éditer une bonne page Facebook et les aide à animer leurs propres communautés. L'essentiel du chiffre d'affaires provient d'une offre payante permettant les précommandes.

Contact : pierre.fournier@vousavezchoisi.com



Conseillée par Geoffroy Roux de Bézieux

Home'n'go

CAPITAUX RECHERCHÉS
200 000 EUROS

MARGAUX PELEN (HEC) est l'une des créatrices de Mash Up, une association pour la promotion de l'entrepreneuriat étudiant. Elle est passée à l'acte comme présidente-fondatrice de Home'n'go, un réseau social qui permet de centraliser et d'échanger des annonces immobilières et de les contextualiser. On peut avoir, grâce à l'*open data* (exploitation de données publiques) des informations sur le quartier, les transports... En quelques mois et sans publicité, la communauté a atteint 3 000 membres et 30 000 visiteurs uniques par mois. Des partenariats et la mise en place de services monétisés génèrent déjà du chiffre d'affaires.

Contact : margaux@homengo.com



SERVICES ET COMMERCE

On line ou hors ligne, ces entrepreneurs ne manquent pas d'idées pour faire évoluer des secteurs pourtant bien établis. Et continuent de surprendre avec des synergies inattendues.

MyMarseille.com

CAPITAUX RECHERCHÉS
3 MILLIONS D'EUROS

Visite virtuelle de l'appartement ou de la maison convoitée, mais aussi de son environnement immédiat; calcul des distances jusqu'à l'école ou la mairie... Le site de « rencontres immobilières » de CHRISTOPHE CAMPUZAN et de MAGALI AVIGNON veut « simplifier et sécuriser la transaction, le tout avec une commission inférieure de 40% à une agence traditionnelle ». Le concept, ouvert fin 2009, n'existe pour l'instant que dans la cité phocéenne, mais a vocation à se déployer dans toute la France. Les deux quadragénaires – lui, ingénieur diplômé de l'Ensam et de l'Essec, elle, diplômée en économie et marketing – espèrent atteindre les 700 000 euros de chiffre d'affaires cette année.

Contact : christophe@mymarseille.com

Wine by One

CAPITAUX RECHERCHÉS
3 MILLIONS D'EUROS

« Rendre le vin accessible à tous », tel est le credo de STÉPHANE GIRARD, 38 ans, fondateur de Wine by One, un bar à vins d'un nouveau genre, où l'on peut découvrir 100 vins, grâce à une carte précréditée – la Winecard – permettant l'accès à une machine qui sert des doses au verre. Après une ouverture à Paris près de la place Vendôme début 2010, le créateur a inauguré une seconde boutique rue de Marignan, à deux pas des Champs-Élysées. « Le bouche-à-oreille a largement contribué à faire connaître le concept, et nous parvenons à séduire une clientèle plus jeune, plus féminine et plus néophyte que celle des bars à vins traditionnels », se réjouit Stéphane Girard, qui compte déjà

MaBellePhoto.com

CAPITAUX RECHERCHÉS
300 000 EUROS



Après avoir créé un site d'e-learning, JEAN-BAPTISTE ROUSSET (33 ans, EM Lyon) a imaginé, sur un modèle américain, MaBellePhoto.com, lancé en février 2009. Parmi ses investisseurs, il compte Olivier Ginon, le président de GL Events. Son projet : une grande plateforme, où les photographes peuvent enfin vendre leurs réalisations et les clients s'offrir de belles photos encadrées à petit prix. Constatant l'engouement des artistes – 5 000 clichés professionnels au catalogue – mais celui, moindre, des particuliers, l'entrepreneur a recentré son activité sur la décoration des hôtels et des entreprises, avec déjà une cinquantaine de clients, dont Dailymotion. Lauréat du Réseau Entreprendre Paris, il souhaite aujourd'hui disposer d'une galerie pour présenter ses prestations.

Contact : jb.rousset@mabellephoto.com

10 000 détenteurs de Winecard. Après une première levée de fonds de 1 million d'euros, ce titulaire d'un MBA Wharton University-Insead, passé par la banque et le conseil, souhaite réunir de nouveaux capitaux pour tisser sa toile en France et à l'international.

Contact : stephane.girard@winebyone.com

DrivePad

CAPITAUX RECHERCHÉS
2 MILLIONS D'EUROS

ERIC BATAILLE a eu l'idée en 2009 de lancer un site pour aider les professionnels à gérer leur parc automobile, avoir un carnet d'entretien, des alertes pour ne pas oublier la vidange... Il espère réaliser 300 000 euros de chiffre d'affaires en 2012 et dupliquer DrivePad dans d'autres pays européens. Pour la suite, les idées ne manquent pas : « Il y a de la demande pour les poids lourds et les motos. » Le modèle économique est simple : le site est gratuit pour les particuliers, payant pour les professionnels.

Contact : eric.bataille@drivepad.fr

Faguo

CAPITAUX RECHERCHÉS
1,5 MILLION D'EUROS

C'est l'histoire de deux copains, NICOLAS ROHR et FRÉDÉRIC MUGNIER, en voyage en Chine. Ils apprennent que français se dit « Faguo » dans l'empire du Milieu. Le nom de leur entreprise est trouvé ! Ils font fabriquer leurs premiers modèles de chaussures et les commercialisent grâce à Facebook : « Nous avons 31 000 fans, ce sont eux qui ont demandé notre marque dans les boutiques. » Faguo, créé en 2009, est désormais présent aux Galeries Lafayette et à Citadium, avec un chiffre d'affaires qui a dépassé le million d'euros en 2011. ►►►



En couverture

►►► L'international, notamment l'Asie, représente 20% des ventes. Une diversification dans les accessoires est entamée.

Contact :

nicolas@faguo-shoes.com

eWorky

CAPITAUX RECHERCHÉS

1,5 MILLION D'EUROS

OLIVIER BRUN (28 ans, Supélec-Centrale Paris) et CÉCILIA DURIEU (26 ans, Centrale Lyon-Cambridge) ont créé un cabinet de conseil en développement des nouvelles organisations de travail. Dans leurs missions, ils ont constaté la difficulté de trouver des locaux pour travailler entre deux rendez-vous ou des bureaux flexibles. Ils ont donc lancé eWorky début 2011, avec TAHIR IFTIKHAR (28 ans, Supélec), pour offrir aux salariés nomades la possibilité d'identifier facilement et à un prix raisonnable des lieux de travail temporaires. Ce site collaboratif, deuxième du genre dans le monde, recense plus de 3000 lieux en France, mais aussi aux Etats-Unis et en Espagne. Au printemps, eWorky a intégré le programme Microsoft BizSpark.

Contact : cecilia@eworky.com

PushPrivate

CAPITAUX RECHERCHÉS

1,5 MILLION D'EUROS

PHILIPPE DE MORAS, après une carrière menée dans des grands groupes américains (IBM, HP, Symantec...), s'est associé à un jeune entrepreneur, BENOÎT DE MONTECLER, et à deux ingénieurs, LOÏC JEAN-LAMBERT et OLIVIER DROUVOY, afin de créer un outil de pilotage de carrière. La société, fondée en 2010, a mis au point des algorithmes novateurs pour, par exemple, effectuer des « rapprochements d'empreintes professionnelles » ou des « analyses comparatives d'entretiens ». Mis en ligne depuis quelques mois, Pushprivate.com est bien parti pour réaliser 300 000 euros de chiffre d'affaires pour son premier exercice d'activité, avec la rentabilité à l'horizon 2014. Le site, déjà disponible en anglais et en français, le sera dans quelques semaines en italien, en portugais, en allemand et en espagnol. La levée de fonds sera réservée au dévelop-

pement marketing et commercial, et au déploiement de nouveaux services, dont la conception a déjà été bouclée.

Contact : philippe.demoras@pushprivate.com

La Chambre aux confitures

CAPITAUX RECHERCHÉS

1 MILLION D'EUROS

« J'ai été biberonnée à la confiture et aux préparations sucrées depuis l'enfance », explique LISE BIENAIMÉ, arrière-petite-fille d'un épicier dont l'enseigne côtoyait le palais de l'Élysée. A 36 ans, cette

ancienne de L'Oréal souhaite donner un coup de fouet à la confiture, « un produit marketing convivial, affectif et esthétique ». Avec son site de recettes et bientôt trois points de vente à Paris, la société cherche des fonds pour poursuivre son développement, notamment à l'international. La Chambre aux confitures veut conquérir le monde. La clientèle a voté pour la gelée géranium et l'abricot-lavande. La société, qui affiche 100 000 euros de chiffre d'affaires annuel, veut étendre son concept haut de gamme au-delà du moment privilégié du petit déjeuner.

Contact : lise@lachambreauxconfitures.com

Les Dîners d'Eloïse

CAPITAUX RECHERCHÉS

1 MILLION D'EUROS

Il n'y a pas de meilleure table que chez soi. C'est le concept lancé en 2008 par EMMANUEL COTSOYANIS, 31 ans, et JOYCE LEVI, ancienne second de table du chef Joël Robuchon. Les Dîners d'Eloïse propose, à domicile, un service de chefs issus de la restauration étoilée. Ce moment gastronomique est entièrement organisé par la société, qui décharge le chef de tout sauf de la cuisine : il reçoit ses commandes cuillère en main, pour un menu qui s'élève entre



PMEDriver

CAPITAUX RECHERCHÉS

200 000 EUROS

Ancien de la Société générale, JEAN-GIL BOITOUZET est l'un des pères du courtage boursier sur Minitel (Abax) puis sur Internet (Bourse direct). « Serial entrepreneur », il a créé avec FRANÇOIS ROSEAU et SAMBA CAMARA un système de gestion financière prévisionnelle en ligne destiné aux petites entreprises de moins de 20 salariés, baptisé PMEDriver. Suivi de trésorerie en temps réel, prévention des risques d'impayés, ajustement des budgets : pour

un abonnement annuel moyen de 600 euros, l'entrepreneur peut se payer les services d'un vrai directeur financier online. Pour la première année d'activité, le chiffre d'affaires avoisine les 60 000 euros, l'objectif étant d'atteindre 240 000 euros lors du prochain exercice. PMEDriver cherche « de cinq à dix investisseurs privés » pour boucler une levée de fonds destinée à financer son plan marketing.

Contact : info@pmedriver.com



75 et 110 euros. Les deux gourmets veulent mailler la France et se porter sur la restauration d'entreprise, pour « concurrencer les restos et les salles à manger de direction ». Autre cible : Londres, où vivent de nombreux Français nostalgiques de la bonne cuisine.

Contact : emmanuel.cotsoyannis@lesdinersdeloise.fr

Ligaran

CAPITAUX RECHERCHÉS
1 MILLION D'EUROS

Fondée en 2009 par BERNARD PROST et XAVIER MAURIN, Ligaran est au départ un prestataire de services pour des éditeurs qui veulent vendre leurs ouvrages en format numérique. La société, qui réalise un chiffre d'affaires annuel de 150 000 euros, veut à présent devenir bien plus qu'un « numérisateur ». « Nous sommes en train de monter un projet éditorial, explique Bernard Prost. Nous allons créer une nouvelle bibliothèque numérique de 40 000 ouvrages libres de droit. » Le modèle économique est simple : quand le livre est gratuit, il y a de la publicité à l'intérieur. Si le lecteur veut un ouvrage sans publicité, le livre lui coûtera aux alentours de 1 euro. Ligaran espère 150 millions de téléchargements d'ici deux ou trois ans. La société, qui s'appête à signer avec la BNF, affirme disposer d'une technologie qui permet d'obtenir des livres au format ePub sans fautes, ce qui est loin d'être le cas chez les concurrents.

Contact : bernard.prost@ligaran.com

UsineBureau.com

CAPITAUX RECHERCHÉS
1 MILLION D'EUROS

« Nous n'inventons rien, souligne GUY-DAVID GHARBI. Mais nous essayons de faire les choses un peu mieux que les autres. » À 26 ans, cet autodidacte et déjà « serial entrepreneur » (UsineDéco.com, JaimeBébé.com...) récidive avec UsineBureau.com. Le site vend du matériel de bureau à prix serrés aux entreprises. Guy-David s'est associé à ALEXANDRE GHARBI, un cousin ingénieur. Après deux mois, la société a déjà atteint 200 000 euros de chiffre d'affaires. La gamme et la possibilité de personnaliser le matériel

ont séduit. Les investissements serviront à acquérir plus de stocks afin de pouvoir livrer davantage en quarante-huit heures, et à communiquer auprès des entreprises. UsineBureau peut s'appuyer sur un service après-vente d'une vingtaine de salariés, commun à tous les sites du petit empire Gharbi.

Contact : contact@usinebureau.com

U Got a Wish

CAPITAUX RECHERCHÉS
800 000 EUROS

« A 39 ans, avec deux enfants, je cherchais un endroit qui me ressemble », raconte STÉPHANIE TRUCHOT, cofondatrice du portail féminin spécialisé dans les objets et vêtements d'occasion. L'affaire de famille, lancée mi-2011 avec sa belle-sœur, attire aujourd'hui une quinzaine de blogueurs de renom, qui ont l'avantage de construire une communauté de fans et d'attirer une palette de créateurs ravis de s'associer à la marque U Got a Wish. La plateforme rassemble 30 000 membres, vend 10 000 produits, et compte sur les commissions prélevées auprès des créateurs pour assurer sa rentabilité. « C'est différent lorsqu'on reçoit un produit estampillé par un créateur ; on a un produit unique, propre à son identité », détaille la fondatrice, qui vient de recruter une ancienne du leader Vente-privée.com pour son site d'e-commerce « pas comme les autres ». Le chiffre d'affaires devrait atteindre 800 000 euros en 2012.

Contact : struchot@ugotawish.com

Boutary

CAPITAUX RECHERCHÉS
600 000 EUROS

Téléphone Vertu, champagne Dom Pérignon, vodka Greygoose... C'est sous ces heureux auspices que CHARLES DE SAINT VINCENT (34 ans, ex-Pernod Ricard) et MAXIME DE VALROGER (32 ans, ex-Essilor) ont fondé cette année Boutary, première marque mondiale de caviar ultra-luxe (8 000 euros le kilo). Leur pitch ? « Le mets le plus cher du monde est aussi l'un des moins bien vendus. » Forts de ce constat, à partir des meilleurs grains des élevages français et avec un pac-

kaging hérité de la cosmétique, les deux start-uppers ambitionnent de redonner du rêve et du statut à la consommation de caviar. Et de gagner de l'argent avec 5 000 actes d'achat par an facturés 350 euros dans un réseau d'établissements élitistes, où se croisent les 2 millions de *luxury hedonists* qui parcourent le monde.

Contact : contact@boutary.com

Placelib

CAPITAUX RECHERCHÉS
600 000 EUROS

Tourner en boucle. Tel est le destin de l'automobiliste parisien qui cherche une place de stationnement. L'application, proposée sur iPhone et Android et développée par NukSo, indique en temps réel les places qui viennent de se libérer. Lancée en septembre 2011, la solution fonctionne via un échange de noisettes, soit une monnaie virtuelle, entre les automobilistes. « Ainsi, pour 350 noisettes (3,50 euros), l'utilisateur a accès aux places libres près de lui », explique JULIEN BRAUN, cofondateur de la société avec THIBAUT POISSON et PAUL-LOUIS BERTET. L'application, qui utilise le GPS du téléphone pour localiser l'automobiliste, a déjà séduit 7 000 personnes. Des lancements dans les principales villes de province sont prévus d'ici à la fin 2012. Les trois fondateurs ont l'intention d'intégrer la solution dans d'autres supports tels les ordinateurs de bord des véhicules.

Contact : julien.braun@gmail.com

Scales Up

CAPITAUX RECHERCHÉS
600 000 EUROS

« Avec mes associés, nous en avons assez de la grosse boîte tout confort », raconte MATHIEU PROUST, cofondateur de Scales Up avec deux autres anciens de Microsoft, VINCENT AVANZI et MATTHIEU DORDOLOT. « Après deux ans à se convaincre », ils ont créé cette plateforme d'achats groupés pour les PME. La société négocie et choisit pour ces dernières l'ensemble des achats courants dont elles ont besoin au quotidien. La levée de fonds servira à lancer la nouvelle version du site, qui doit permettre d'avoir plus de partenaires fournisseurs et plus

d'achats automatisés. Les trois spécialistes du « deal pro » affichent un chiffre d'affaires de 50 000 euros en à peine cinq mois d'activité. Un lancement en Grande-Bretagne et au Canada est déjà prévu.

Contact : contact@scalesup.com

All Set For

CAPITAUX RECHERCHÉS
500 000 EUROS

Cette société propose d'agréger sur sa plateforme le meilleur de la formation sur Internet au prix du marché. Créé en octobre 2011, All Set For s'occupe de sélectionner le formateur, tout en notant sa prestation et ses compétences afin de garantir un taux élevé de satisfaction auprès des clients – pour la plupart des grands comptes. « Nos clients ont des attentes de plus en plus affirmées, nous nous occupons de tout l'aspect administratif », explique BENOÎT HÉBERT, un ancien consultant chez Ernst & Young. La plateforme rassemble déjà 3 000 prestataires, alors que « le marché de la formation représente 30 milliards d'euros en France », indique l'entreprise, qui a généré 400 000 euros de chiffre d'affaires depuis sa création. Autre projet dans les tuyaux : s'attaquer au vivier des travailleurs seniors qui ont un savoir-faire et des connaissances à revendre.

Contact : bhebert@allsetfor.com

Bankin'

CAPITAUX RECHERCHÉS
500 000 EUROS

C'est sur le campus de l'Essec que JOAN BURKOVIC et ROBIN DAUZON, ingénieur en informatique, ont décidé de créer leur entreprise. Confrontés, comme beaucoup d'étudiants, à des fins de mois difficiles, les deux compères ont lancé en octobre 2011 une application pour mobile qui répond à la question : « Où va l'argent ? ». Inspiré d'innovations développées aux États-Unis, Bankin' offre aux particuliers un véritable tableau de bord de leurs finances, synchronisant leurs données bancaires et mis à jour chaque matin. Le succès de ce Petit Poucet de la finance a été immédiat : en quelques mois, 120 000 personnes ont téléchargé l'application, vendue 4,99 euros. Bankin' ►►►



En couverture

►►► cherche aujourd'hui des fonds pour recruter des ingénieurs, se déployer sur d'autres supports et s'implanter dans d'autres pays européens.

Contact : contact@bankinapp.com

Le Slip français

CAPITAUX RECHERCHÉS
500 000 EUROS

GUILLAUME GIBAUT (26 ans, HEC) s'est pris de passion pour le Made in France. Après avoir créé Léon Flam, une marque artisanale française de bagages, il s'engage, sur un défi lancé par un ami, dans un créneau sinistré par la délocalisation : le slip... Il s'associe à une usine en déclin en Dordogne et sort son offre à la rentrée 2011. L'entrepreneur mise sur les économies permises par l'e-commerce afin de compenser en bonne partie le coût de la main-d'œuvre. Il a surfé très habilement sur la campagne présidentielle pour créer le buzz avec sa production 100% hexagonale. La page Facebook du site compte déjà 4500 fans. Avec plus de 80000 euros de chiffre d'affaires pour les quatre premiers mois de l'année 2012, la marque va faire son apparition aux Galeries Lafayette cet été. Il voudrait maintenant exporter en... Asie.

Contact : guillaume.gibault@leslipfrancais.fr

ReDyn

CAPITAUX RECHERCHÉS
500 000 EUROS

Et pourquoi les petits villages de France et d'Europe n'auraient-ils pas droit à la profusion qui s'offre aux chalandes dans les grands magasins ? C'est pour répondre à cette injustice que GEORGES DULBECCO a créé ReDyn, qui fabrique et installe gratuitement chez les commerçants de proximité des bornes interactives qui « recréent les rayons virtuels d'un magasin réel ». Le client a ainsi accès au catalogue de la Fnac, d'Oscaro (pièces détachées auto), de Bergères de France... Il passe commande sur la borne et paie par carte bancaire sur le terminal du commerçant, lequel touche une partie de la marge générée. Il est ensuite livré à l'adresse de son choix : « Le commerçant a ainsi l'occasion de démultiplier son offre, tout en gardant l'avantage

de la proximité », explique le fondateur de l'entreprise, qui s'attaque, outre les campagnes françaises, à celles d'Estonie, de Lituanie et de République tchèque.

Contact : georges.dulbecco@redyn.fr

Animagora

CAPITAUX RECHERCHÉS
400 000 EUROS

L'idée de SÉBASTIEN CHATELIER lui vient de son enfance, lorsqu'il était éleveur d'oiseaux exotiques. « Peu à peu, mes voisins me demandaient de garder leurs animaux, ce qui m'a ensuite donné l'idée de créer, avec GILLES BOUVET, Animagora », la plateforme qui met en relation les propriétaires d'animaux et les « dog-sitters ». La société a réalisé un chiffre d'affaires de 250 000 euros en 2011. « Les clients peuvent nous joindre 24 heures sur 24 », souligne le fondateur, qui s'appête à présenter des projets à l'international.

Contact : sebastien@animagora.com

Brandarex.fr

CAPITAUX RECHERCHÉS
300 000 EUROS

« Nous sommes le radar des marques », expliquent RICHARD et HÉRVÉ JOHNSON, dont le site mis en ligne en janvier 2010 est un lien entre l'Internet et les boutiques des artères commerçantes, un « facilitateur de shopping » pour le consommateur, mais aussi un moyen pour les griffes de mettre en avant leur réseau et pour les petits distributeurs multi-marques d'être référencés. Avec déjà plus de 250 000 adresses et 1300 marques, le site a fait exploser son trafic grâce à un excellent référencement naturel. Ces jumeaux de 33 ans, l'un diplômé de HEC, l'autre de Dauphine, vont sortir une application mobile.

Contact : hjohnson@brandarex.fr

Babel 31

CAPITAUX RECHERCHÉS
300 000 EUROS

VINCENT VIOLLAIN (30 ans, HEC) a lancé en septembre 2011, avec JULIEN FRIANT-ZEROUG (27 ans, historien) et PACÔME RUPIN

(27 ans, Essec) une agence de communication affinitaire. « En temps de crise, les entreprises ont besoin de sortir de la communication classique, trop chère et trop généraliste. » En combinant street marketing et communication digitale, la société conseille ses clients pour les aider à toucher trois types de clientèles en priorité : ethnique, par exemple pour MoneyGram, le spécialiste du mandat cash ; métró-homo-bobo, notamment pour un festival d'art contemporain ; ou campus marketing, pour Medisup. Babel 31 compte réaliser un chiffre d'affaires de 300 000 euros dès cette année et veut mettre en place une régie.

Contact : vincent.viollain@babel31.com

i-Demenager

CAPITAUX RECHERCHÉS
300 000 EUROS

JULIEN BARDET (27 ans, Centrale-HEC) et LUDOVIC AUBERGER (24 ans, Supélec-HEC) ont lancé fin 2010 un courtier en déménagement. « Le marché est très opaque pour les particuliers et très lourd commercialement pour les déménageurs », explique Julien Bardet. I-Demenager veut donc le professionnaliser, l'industrialiser. Pas question de se centrer sur le low cost. Les déménageurs doivent être sérieux et la qualité doit être optimale. Le courtier exige les déclarations Urssaf et les contrats d'assurance des prestataires. A ses clients, il propose au moins trois devis. En 2010, 2000 personnes ont fait appel à ses services, pour un volume d'affaires de 850 000 euros.

Contact : julien.bardet@i-demenager.com

Promoland

CAPITAUX RECHERCHÉS
300 000 EUROS

FRANÇOIS MORET (29 ans, HEC), LOÏC KUENY (32 ans, Ensta) et VALENTIN FLAVENOT (28 ans, X-Ensta) se sont connus dans un cabinet de conseil avant de décider de s'intéresser aux bases de données de la grande distribution. En analysant les tickets de caisses, ils ont constaté qu'il était possible de donner de nombreuses informations utiles aux marques, qui voient ces données rester dans les mains des distributeurs. L'idée est

d'inciter les consommateurs à prendre en photo leurs tickets via l'application mobile de Promoland en échange de bons de réduction. Créée fin 2011, la société vient de recruter son premier gros client : le groupe agroalimentaire Senoble.

Contact : valentin.flavenot@fmkdeveloppement.com

SmartAngels

CAPITAUX RECHERCHÉS
300 000 EUROS

Avec SmartAngels, BENOÎT BAZZOCCHI se positionne comme une plateforme de rencontres entre ceux qui cherchent des fonds, et ceux qui sont intéressés par l'investissement dans les start-up et les avantages fiscaux qu'il génère. « Beaucoup ne disposent pas du temps ou des compétences suffisants pour sourcer les bons deals, négocier et regarder le pacte d'actionnaires », explique ce financier de 31 ans. La société enregistre un chiffre d'affaires de 50 000 euros pour 2011. L'investisseur qui a trouvé sa perle sur le site met au pot entre 5 000 et 10 000 euros. SmartAngels prélève 4% de cet investissement.

Contact : benoit.bazzocchi@smartangels.fr

Curios.com

CAPITAUX RECHERCHÉS
250 000 EUROS

Une place de marché pour l'art graphique digital, un site pour découvrir des artistes, telle est l'ambition de MATHIEU VALOATTO, 28 ans, ingénieur et diplômé de HEC, et surtout graphiste autodidacte. Avec NATACHA HUGUET-MILLOT (24 ans, ESI Supinfo Paris), il a d'abord ouvert un réseau social début 2010 pour faire partager sa passion. En dix mois, Curios a réuni plus de 2000 créateurs, exposé 2000 œuvres et reçu la visite de plus de 60000 internautes par mois. Devenu marchand en mars 2012, il propose des sélections par thème et des curation par des blogueurs renommés, comme Eléonore Bridge ou Romain Colin, de Fubiz. Les fondateurs veulent étendre leurs collections à de nouveaux supports (tee-shirts, produits de décoration... en plus des affiches) et se développer aux Etats-Unis.

Contact : mathieu@curios.com



En couverture

TECHNOLOGIES ET TÉLÉCOMS

Ces start-up rivalisent d'innovation pour proposer de nouveaux services ou améliorer ceux déjà existants. Leurs solutions sont souvent repérées par de grands groupes.

Yatedo

CAPITAUX RECHERCHÉS
7 MILLIONS D'EUROS

Cette jeune pousse développe un moteur centré sur la recherche de personnes. Dotés d'un algorithme sémantique de pointe, les robots Yatedo scannent et interprètent les informations trouvées sur le Web de manière à synthétiser en une page les résultats concernant un individu. La start-up de DENIS JACQUET, le PDG, veut s'installer dans la Silicon Valley. « Avec 4 millions de visiteurs uniques par mois, 53% du trafic est généré aux États-Unis », précise AMYNE BERRADA, cofondateur à l'origine de ce qui n'était alors qu'un projet de fin d'études avec SAAD ZNIBER. Le site, qui a l'ambition de créer une sorte de carte d'identité numérique pour chacun, a réalisé plus de 100 000 euros de chiffre d'affaires depuis son lancement en novembre 2010. Parmi ses projets, une application qui permet de dénicher les talents dans le monde.
Contact :
amyne.berrada@yatedo.com

Chocolapps

CAPITAUX RECHERCHÉS
4 MILLIONS D'EUROS

Cette société crée des applications ludiques et éducatives pour iPad et iPhone qui « permettent, entre autres, l'apprentissage de la lecture par les enfants », explique HERVÉ BELAÏCHE, associé du fondateur MICHAËL GUEZ. Mais il faut une rigueur pour que le produit ait du succès. « Les beaux dessins et jolis graphismes – point fort de l'entreprise – ne suffisent pas. Une faute d'orthographe ? Ce sont des dizaines de commentaires assasins sur l'Appstore, surtout si l'application est payante. Chocolapps fait appel à des linguistes et à des professeurs de français pour des textes parfaits. Jackpot : la start-

up créée en 2010 affiche un « confortable » chiffre d'affaires avec 1 million de téléchargements.
Contact :
michael@chocolapps.com

Sculpteo

CAPITAUX RECHERCHÉS
3 MILLIONS D'EUROS

CLÉMENT MOREAU (32 ans, Centrale Paris) et ERIC CARREEL (51 ans, ESPCI, docteur ingénieur à Paris 7) se sont enthousiasmés pour la technologie permettant de fabriquer des objets avec n'importe quel fichier 3D. « L'impression 3D est en train d'arriver, prédit Clément Moreau. Cela va se passer comme pour la photo numérique : on imprime des clichés chez soi et les grands tirages se font via Internet. » Née en 2009, la société, associée à Dassault Systèmes, fabrique des milliers d'objets chaque mois : tasses, poignées de porte, coques de téléphones portables... Elle a été repérée par des designers désireux de réaliser des prototypes facilement. Une application iPhone est disponible, et la société veut lancer son intégration dans les sites d'e-commerce.
Contact :
clement.moreau@sculpteo.com

In-Web Technologies

CAPITAUX RECHERCHÉS
2,5 MILLIONS

Créé en 2011 par DIDIER FERROT, In-Web Technologies propose des solutions de sécurisation et d'authentification des accès et des transactions pour les services en ligne, tel le cloud, la banque à distance ou la santé. L'offre est entièrement en ligne et dématérialisée : pas besoin de lecteur de carte, ni de serveur à intégrer. Depuis son lancement, la société a enregistré 300 000 euros de commandes auprès de grands comptes (Alstom, Aéroports de

Paris, Veolia Environnement). Les fonds levés financeront la R&D et le recrutement de commerciaux en France et à l'étranger.
Contact :
investisseurs@inwebo.com

Invoxia

CAPITAUX RECHERCHÉS
2 MILLIONS D'EUROS

SERGE RENOARD (41 ans, INPG) et ERIC CARREEL (qui a également investi dans Sculpteo, lire ci-contre), qui avaient travaillé ensemble dans les télécoms, ont fondé en juin 2010 un fabricant de téléphones fixes professionnels. Ils veulent bouleverser ce marché en y introduisant une interface agréable via un smartphone, une grande qualité sonore, un design soigné et de beaux matériaux. Le produit a reçu l'un des prestigieux prix de l'innovation au Consumer Electronics Show de Las Vegas. Invoxia devrait réaliser 800 000 euros de chiffre d'affaires cette année.
Contact :
serge.renouard@invoxia.com

Isorg

CAPITAUX RECHERCHÉS
2 MILLIONS

Derrière cette expression esotérique – le nom de la société étant l'abréviation d'*image sensor organic* – se cache une technologie révolutionnaire : l'électronique sur du plastique ou du verre. « Nous créons des capteurs optiques de grande surface », explique LAURENT JAMET, cofondateur avec JEAN-YVES GOMEZ et EMMANUEL GUÉRI-NEAU. L'objectif est de réaliser des affiches intelligentes, interactives, qui détectent les mouvements et s'animent au passage d'une personne. Le panneau peut même repérer les positions des mains. On peut imaginer une annonce immobilière qui s'anime dans une vitrine quand un passant s'arrête.

Celui-ci peut ensuite naviguer sur l'album de photos à travers la vitre. » La société, créée en 2010, réalise 160 000 euros de chiffre d'affaires, détient 35 brevets en partenariat avec le CEA, avec plusieurs prototypes fonctionnels.
Contact : 04-38-78-10-11.

Tikeasy

CAPITAUX RECHERCHÉS
2 MILLIONS D'EUROS

Comment faire adopter la tablette tactile par les aînés de la famille ? C'est le défi relevé par deux quadragénaires, CHRISTOPHER BORSCHER et THIERRY CORBILLÉ, avec la solution Tooti Family. Leur logiciel, installé sur des tablettes produites à bas coûts, permet aux seniors de surfer sur le Web et de partager avec leurs proches avec la même facilité qu'un geek : « Notre client le plus âgé a 93 ans, le plus jeune, 53 ans. » L'offre lancée en janvier 2012 repose sur du tout-en-un, avec un forfait Internet. Objectif : vendre 15 000 tablettes en 2012.
Contact :
christophe.borscher@tikeasy.com

Apix

CAPITAUX RECHERCHÉS
1,5 MILLION

La société, dont le nom est l'abréviation d'*Analytical pixels technology*, finalise un prototype d'analyse multigaz miniaturisé destiné à la pétrochimie, au contrôle de la qualité de l'air ou au biomédical. Une fois le prototype validé, les appareils seront assemblés de part et d'autre de l'Atlantique. « Nous sommes quatre, dont trois ingénieurs, et nous serons vingt d'ici à la fin de l'année », indique JEAN-PIERRE BRAUN, président d'Apix. Un pied à Grenoble, l'autre aux États-Unis, la société dispose du soutien d'Oséo et du CEA. Les premiers clients sont recrutés parmi



Worldcrunch

CAPITAUX RECHERCHÉS
700 000 EUROS

Il y a tant d'articles passionnants mais ignorés par les anglophones, tout simplement parce qu'ils sont écrits en français, allemand, chinois ou espagnol... Worldcrunch est une solution technique de traduction vers l'anglais d'articles de médias du monde entier (*Le Monde, Le Nouvel Observateur, La Stampa, Economic Observer...*). Cette société sélectionne et traduit en anglais (gratuitement) des articles de la presse internationale. Lesquels se retrouvent sur le site Worldcrunch.com, accessible par abonnement, dont une partie est reversée aux médias partenaires. Elle revend aussi ces articles à des sites souhaitant acquérir du contenu ou à des journaux papier, comme le canadien *Toronto Star*. « Les médias sources peuvent aussi mettre les articles traduits sur leur propre site, pour offrir un "corner anglophone" à leurs lecteurs internationaux », explique IRENE TOPORKOFF, cofondatrice du site avec JEFF ISRAELI, un ancien de *Time Magazine*. Créée en 2010, l'entreprise prévoit un chiffre d'affaires de 300 000 euros en 2012.

Contact : irene@worldcrunch.com

les grands de la pétrochimie et de l'industrie chimique.

Contact : philippe.andreucci@cea.fr



Conseillée par Xavier Niel

iAdvize

CAPITAUX RECHERCHÉS
1,5 MILLION D'EUROS

Agaçant de quitter un site marchand sans avoir finalisé son achat à cause d'un bug. JULIEN HEROUËT et JONATHAN GUERON ont créé en 2010 la technologie iAdvize. Le système permet d'identifier les clients sur le point de quitter le site, et le logiciel intervient alors pour proposer un appel ou une relation par chat. En 2011, iAdvize a réalisé 500 000 euros de chiffre d'affaires. Les capitaux à lever financeront, notamment, le développement européen, en commençant par l'Allemagne.

Contact : julien@iadvize.com

iFeelSmart

CAPITAUX RECHERCHÉS
1,5 MILLION D'EUROS

Beaucoup de téléspectateurs ne comprennent rien aux menus complexes de leur smartTV ou de leur box... C'est pour leur venir en

aide qu'a été créée cette interface utilisateur et ce produit de services pour décodeur et pour téléviseur connecté, via une nouvelle entreprise – un spin-off d'Orange qui avait déjà investi plusieurs millions d'euros dans son développement. L'idée? Proposer une interface simple, riche et intuitive. La solution iFeelSmart s'adresse aux fabricants de téléviseurs. « Ils sont très intéressés, car ils craignent l'arrivée de l'Apple TV, dont les menus seront certainement intuitifs », explique SHY SHRIQUI, qui a fondé la société fin 2011. Il suffira d'appuyer sur la touche OK de la télécommande pour voir apparaître quatre menus simples : informations sur les programmes, univers applicatif (Facebook, Twitter, YouTube...), recherche de programmes à partir de mots-clés, et catalogue de VOD. La société prévoit un chiffre d'affaires de 400 000 euros en 2012.

Contact : shy@ifeelsmart.com

Jaeksoft

CAPITAUX RECHERCHÉS
1,5 MILLION

Un moteur de recherche pour concurrencer Google? « Non, répond en riant EMMANUEL KELLER,

le fondateur de Jaeksoft, qui édite Open Search Server. Il s'agit en fait d'un moteur de recherche que des sites peuvent utiliser pour leurs recherches internes. » Ce logiciel est open : tout le monde peut accéder au code source et le modifier, contrairement à celui de Google, qui est fermé. « Ceci permet à nos clients de personnaliser leur moteur : un site industriel aura intérêt à faire comprendre au logiciel que "fraise" désigne le plus souvent un outil et non pas un fruit. » Jaeksoft, qui a été créé en 2010, compte déjà comme client la Fédération des banques françaises, la mairie d'Arles ou La Poste. La société a réalisé en 2011 un chiffre d'affaires de 50 000 euros, et prévoit d'atteindre 400 000 euros en 2012.

Contact : ekeller@open-search-server.com

Mancala Networks

CAPITAUX RECHERCHÉS
1,5 MILLION D'EUROS

Le BYOD ou « bring your own device », c'est cette tendance des cadres à utiliser leur propre smartphone en lieu et place de celui fourni par leur employeur. C'est,

entre autres, pour gérer la sécurité de ces éléments disparates que Mancala Networks a lancé son logiciel. « D'abord, nous réalisons en permanence l'inventaire de tout ce qui est connecté au réseau de l'entreprise et de tout ce qui essaie de s'y connecter », explique le fondateur, MARC ROZIER. Ensuite, à partir de l'inventaire, la société définit des règles de sécurité précises. Enfin, le logiciel permet d'anticiper d'éventuelles attaques ou intrusions. Créée en 2009, l'entreprise réalise 480 000 euros de chiffre d'affaires.

Contact : marc.rozier@mancalanetworks.com

Plugnsurf

CAPITAUX RECHERCHÉS
1,5 MILLION D'EUROS

DAVID REMAUD et YANN LOPEZ, deux anciens d'Alcatel-Lucent, se sont lancés en 2009 dans une aventure industrielle originale, la fabrication d'une « box mobile » : un boîtier qui permet de se connecter partout sur le meilleur réseau Wi-Fi, ou de basculer sur de la 3G : « Avec un seul abonnement, celui de son téléphone mobile par exemple, on peut connecter plusieurs appa- ►►►



En couverture

►►► *reils, comme une tablette, un ordinateur portable et les appareils de toute la famille.* » Fabriqué en Asie et vendu 129 euros à la Fnac et à Darty, le Wobe a démarré tranquillement fin 2011, et le chiffre d'affaires devrait atteindre 500 000 euros en 2012. Pour passer à la vitesse supérieure, il faut être vendu directement par les opérateurs : « *Nous avons besoin d'argent pour faire une version qui réponde à leurs exigences.* » Ensuite, cap sur l'international.

Contact :
david.renaud@plugnsurf.fr



Conseillé par Xavier Niel

Adyoulike

CAPITAUX RECHERCHÉS

1,2 MILLION D'EUROS

JULIEN VERDIER et YOHAN ELMAALEM ont eu l'idée de rentabiliser les « captchas », une technique qui permet sur Internet d'identifier un visiteur humain et de le différencier d'un robot. Dans la plupart des cas, le test consiste à recopier des caractères déformés, ce qu'un ordinateur a du mal à faire. Mais pourquoi recopier un mot aléatoire ? Et pourquoi ne pas demander à l'utilisateur de recopier le nom d'une marque ? « *Nous vendons ce concept aux grandes marques, comme Coca-Cola ou Unilever, et nous proposons plusieurs formats : vidéo, bannière, format classique.* » Créé en 2011, Adyoulike devrait réaliser 700 000 euros de chiffre d'affaires dès 2012. Le concept a déjà été développé aux Etats-Unis par Solve Media, qui réalise un chiffre d'affaires de 10 millions de dollars.

Contact : julien@adyoulike.com

DocTrackr

CAPITAUX RECHERCHÉS

1,1 MILLION D'EUROS

Le logiciel lancé en avril 2011 par CLÉMENT CAZALOT et ALEX NEGREA permet de contrôler à distance un document confidentiel envoyé dans la boîte de courriels de son client. Le mouchard permet de détruire des données classées top secret, mais également de mettre à jour des chiffres ou, tout simplement, de savoir par qui, à quelle heure et combien de temps le document a été consulté. Premier client de choix pour la start-up, la SNCF : elle a signé un test de

six mois pour cette technologie qui « *embarque l'intelligence de se connecter en direct sur Internet dès l'ouverture du fichier.* ». La société vise 1,5 million d'euros de chiffre d'affaires en 2012.

Contact : clement@docTrackr.com

Serious Factory

CAPITAUX RECHERCHÉS

1 MILLION D'EUROS

WILLIAM PERES (ex-Dassault Systèmes) a allié son expertise à celle de JEAN-MARC DIMICOLI, ingénieur expert en CRM, et PIERRE SUSSET, passionné de 3D. Ils proposent un logiciel pour aider les équipes commerciales à mieux vendre. Exemple ? Un vendeur d'avions privés peut guider son prospect dans un vaste catalogue d'options en lui montrant à quoi ressemblera l'habitacle de l'appareil. En quelques clics, les matériaux changent, le mobilier se déplace, etc. Labellisé Jeune entreprise innovante, Serious Factory a vendu ses logiciels dès la semaine de sa création, il y a quatre ans. En 2011, elle a réalisé 1 million d'euros de chiffre d'affaires et a mis le cap sur l'international.

Contact : 01-70-71-98-40.

Smart Flows

CAPITAUX RECHERCHÉS

1 MILLION EUROS

NICOLAS BINET (31 ans, Ponts-Sciences-Po) et MARION BRETTE (27 ans, Dauphine-EM Lyon) ont constaté que les distributeurs ne savaient pas quels rayons étaient les plus fréquentés et combien de temps restaient leurs clients dans leurs points de vente. La technologie Smart Flows permet d'analyser le parcours des consommateurs dans les magasins et leurs trajectoires. Elle a déjà séduit Unibaïl et Darty, ce qui devrait permettre à la jeune pousse d'atteindre 400 000 euros de chiffre d'affaires cette année.

Contact : nbinet@smart-flows.com

CogniK

CAPITAUX RECHERCHÉS

800 000 EUROS

« *Nous fournissons des outils qui permettent aux groupes média de faciliter l'accès des téléspectateurs*

à leur catalogue de vidéos (VOD) », explique VINCENT TAUIA, fondateur de CogniK. En fonction de l'usage de l'utilisateur, des types de films ou de programmes qu'il regarde, le logiciel va déduire ses préférences. Le catalogue proposera donc en priorité les programmes qu'il a le plus de chances de regarder. « *Ce système optimise le temps que passe l'utilisateur à consulter le catalogue* », poursuit le fondateur. L'entreprise compte déjà parmi ses clients le groupe de médias scandinave Egmont, qui se déploie en Pologne, en Norvège et en Chine. Créée en 2009, la société emploie dix salariés, et a réalisé en 2011 un chiffre d'affaires de 143 000 euros.

Contact : vincent@cognik.net

Global Vision Systems

CAPITAUX RECHERCHÉS

700 000 EUROS

Vous connaissiez la 3D ? Global Vision Systems présente la 4D à usage industriel. Il s'agit de représenter graphiquement des phénomènes créés à partir de données, et d'observer leur développement dans le temps – la fameuse quatrième dimension. « *Nous traduisons graphiquement et en temps réel des données chiffrées difficilement interprétables*, explique DAVID CROENNE, le fondateur, en 2008, de la start-up. Exemple, en créant une animation qui illustre le déploiement en temps réel des panneaux solaires d'un satellite, tout en affichant les données chiffrées dont les ingénieurs ont besoin. » Parmi ses clients, Airbus et EDF. Installé à Toulouse et Montréal, Global Vision Systems a réalisé l'année dernière un chiffre d'affaires de 550 000 euros.

Contact : david.croenne@global-vision-systems.com

Telmedia

CAPITAUX RECHERCHÉS

700 000 EUROS

Cette entreprise est spécialisée dans la conception de sites Internet pour les collectivités publiques. « *Nous créons de la forte valeur ajoutée, afin de contribuer à la modernisation du service public* », explique son fondateur, GERALD KACZMAREK. Parmi ses créations les plus innovantes, une

application géolocalisée pour smartphones qui sert à déterminer quel est le bureau de vote le plus proche de l'utilisateur. Le conseil régional du Nord-Pas-de-Calais, la mairie de Lille et la chambre de commerce et d'industrie du Var font partie des clients. Créée en mars 2008, l'entreprise a réalisé 700 000 euros de chiffre d'affaires en 2011.

Contact : gkaczmarek@telmedia.fr

Fasterize

CAPITAUX RECHERCHÉS

300 000 EUROS

Cette start-up est un accélérateur de sites Internet. « *Notre solution optimise les pages Web* », explique STÉPHANE RIOS, son cofondateur avec VINCENT VOYER. Fasterize utilise les procédés de la compression, de la concaténation (plusieurs fichiers sont regroupés en un seul), ou encore de la minification (les fichiers sont débarrassés des espaces et « retours chariot » inutiles). A l'arrivée, le taux de transformation augmente de 25% pour les sites d'e-commerce, avec une diminution de 30 à 50% des besoins en bande passante et une amélioration du référencement naturel. Créée l'année dernière, la société compte réaliser 500 000 euros de chiffre d'affaires en 2012.

Contact : s@fasterize.com

laGraphique

CAPITAUX RECHERCHÉS

150 000 EUROS

Deux anciens du quotidien *La Tribune*, LUDOVIC BOULET et BENJAMIN RENAULT, proposent depuis mai 2010 du contenu infographique sur mesure pour les sites intranet et Internet. La spécialité de l'agence, ce sont les « dataviz », des courts-métrages pédagogiques mêlant vidéo et infographie animée, très en vogue sur les sites Web américains. Pour son premier exercice plein, l'année dernière, la société a réalisé 73 000 euros de chiffre d'affaires. Parmi ses clients, différents sites d'information comme Rue89 ou *Les Echos*. L'enjeu est aujourd'hui de développer une clientèle corporate et auprès des collectivités locales. La Caisse des dépôts, Steria ou le conseil général du Val-de-Marne ont déjà signé.

Contact : 06-26-55-67-95. ►



SANTÉ ET BIOTECHNOLOGIES

*Découverte médicale, innovation technique, services au corps médical ou aux patients...
Chacune de ces entreprises a trouvé une niche à investir.*



Sonalto

CAPITAUX RECHERCHÉS
600 000 EUROS

C'est à force d'entendre son père, médecin ORL, pester contre ces audioprothèses si chères que **MAXENCE PETIT** (ISG, 28 ans) s'est lancé. Avec son ami **LOUIS BLOHORN** (EM Lyon, 31 ans), ils fondent Sonalto en janvier 2010 : leur création, « l'assistant d'écoute » Octave, s'utilise immédiatement, sans réglage et moyennant un investissement de 300 euros (contre 1700 euros en moyenne chez les leaders Audika ou Amplifon). Distribué dans 3 000 pharmacies, Octave a

généralisé 1,2 million d'euros de chiffre d'affaires en 2011 et l'entreprise vise la rentabilité dès cette année. Après deux levées de fonds en deux ans, les entrepreneurs réfléchissent au troisième tour. De l'argent vite utilisé, puisque la société dépense de l'ordre de 100 000 euros chaque année pour se défendre contre les tentatives d'intimidation judiciaire des leaders et vient de déboursier encore 150 000 euros pour une campagne de publicité télé.

Contact : mpetit@sonalto.com

Cytoo

CAPITAUX RECHERCHÉS
15 MILLIONS D'EUROS

Dans le milieu des biotechs, on appelle ces sociétés des « tools » : elles fabriquent les outils technologiques pour la recherche en science du vivant. Ainsi, Cytoo a réinventé les boîtes de Pétri – petits rectangles transparents sur lesquels on cultive et l'on analyse des cellules vivantes – qu'elle veut vendre à l'industrie pharmaceutique et aux laboratoires de recherche. « Notre technologie est révolutionnaire », précise **FRANÇOIS CHATELAIN**, le patron-fondateur de Cytoo. « Nous intégrons des technologies issues de la micro-électronique en salle blanche. » Autrement dit, le procédé de fabrication est ultra-aseptisé et garanti sans poussière. Inventée à l'Institut Curie et développée au CEA, cette innovation a reçu en 2008 le soutien de Jacques Lewiner, directeur scientifique de l'ESPCI,

l'école aux cinq Nobel, et « serial entrepreneur » avec plus de 1 000 brevets déposés en son nom.
Contact : fchatelain@cytoo.com

PathoQuest

CAPITAUX RECHERCHÉS
7 MILLIONS D'EUROS

C'est grâce au réseau d'investisseurs Kurma que **LUC BOBLET**, ingénieur en biologie moléculaire, a rencontré **MARC ELOIT**, professeur en virologie à l'École nationale vétérinaire d'Alfort (Enva). En partenariat avec l'Institut Pasteur, ils ont développé une technologie qui permet de diagnostiquer les centaines de pathogènes connus associés à des maladies sans hypothèse a priori. Après un premier tour de table en mars 2011, ils recherchent de nouveaux fonds pour faire la preuve de leur concept dans les deux ans qui viennent. Objectif : sortir leur solution en 2015. Pour l'heure, ils vivent des prestations de sécurité

virale qu'ils réalisent pour des laboratoires. En 2011, le chiffre d'affaires de PathoQuest s'est élevé à 150 000 euros.

Contact :
luc.boblet@pathoquest.com

HPI

CAPITAUX RECHERCHÉS
3 MILLIONS D'EUROS

Créée en avril 2008 par **SÉBASTIEN DE LARMINAT** et **LUC SEIGNEUR**, HPI est une franchise de pharmacies détenue par des pharmaciens. En accord avec la réforme sur les hôpitaux (loi HPST), ce holding privilégie le service au patient et mise sur la médicalisation du métier, bien loin des stratégies de prix discount. La récente modification du mode de rémunération des pharmaciens montre la justesse de ce positionnement, et la démographie des médecins augure bien de son avenir. C'est sans doute pour cette raison que le réseau, désormais composé d'une

soixantaine d'offices, souhaite lever 3 millions d'euros. HPI a également investi cette année dans le site Internet Remedeo.com, qui fournit des conseils aux malades et propose des services intelligents aux pharmaciens.

Contact : yesido@wedoers.com

BioAxial

CAPITAUX RECHERCHÉS
2,5 MILLIONS D'EUROS

PHILIPPE BRAITBART et **GABRIEL SIART** se sont lancés en janvier 2010 avec 472 000 euros et... quelques équations en poche. Véritables formules magiques puisqu'elles permettent de contourner la loi de la diffraction, cette base fondamentale de l'optique qui empêche de discerner deux sources lumineuses trop proches. Grâce à cette découverte, qui revêt la forme d'un petit boîtier adaptable sur tous types de microscopes standards, « on passe de la 2 CV à la Ferrari en termes de » ▶▶▶



En couverture

►►► *localisation des échantillons biologiques* ». Dès que le prototype sera finalisé, un contrat de partenariat avec l'Institut Pasteur devrait permettre aux créateurs de s'adresser à un marché de 300 millions d'euros.

Contact :
philippe.braitbart@bioaxial.com

Neurocare Pharma

CAPITAUX RECHERCHÉS
2,5 MILLIONS D'EUROS

Né de la rencontre entre un pharmacien, PHILIPPE PASDELOU, et un neurologue, GABRIEL VILLAFANE, Neurocare Pharma vise la maladie de Parkinson d'une manière peu politiquement correcte : la molécule qu'ils étudient est la célèbre... nicotine. C'est en lisant une étude de chercheurs américains démontrant que les fumeurs étaient moins atteints par la maladie que le professeur Villafane et son chef de service Pierre Cesaro ont en effet décidé de creuser. Et c'est l'arrivée de Philippe Pasdelou dans cette aventure qui a transformé en octobre 2010 ce qui n'était encore qu'une étude académique en projet industriel. Les résultats de sa première étude de phase 2 seront publiés d'ici à la fin de l'année.

Contact :
php@neurocarepharma.com

Oroxcell

CAPITAUX RECHERCHÉS
2 MILLIONS D'EUROS

Voilà quelques années, JEAN PACHOT et CHRISTOPHE DINI ont misé toutes leurs économies pour se lancer dans l'aventure entrepreneuriale. Leur secteur : la recherche *animal free*. Premier succès en 2008 : leur technologie, qui remplace les tests d'irritation cutanée pour l'industrie cosmétique habituellement pratiqués sur des lapins, est conforme aux guidelines de l'OCDE et devient obligatoire. Avec un chiffre d'affaires prévisionnel pour 2012 de 2,6 millions d'euros, nos deux chercheurs espèrent continuer à développer une activité de recherche pure cette fois, dans le domaine du traitement de la douleur et de la dépression. Leur molécule ORC056 est d'ores et déjà une proie pour les grands du secteur.

Contact : jean.pachot@oroxcell.com

Fluigent

CAPITAUX RECHERCHÉS
1,5 MILLION D'EUROS

Tout est parti des problèmes que rencontrait JEAN-LOUIS VIOVY, chercheur à l'Institut Curie, dans ses manipulations de brins d'ADN : il lui fallait deux heures pour stabiliser son mélange. Il cherche alors une solution pour accélérer le processus, et met au point une technique qui réduit le temps d'attente à... une minute. Au lieu de pousser les nanolitres de cellules sur une puce de quelques centimètres carrés à l'aide d'une seringue, Jean-Louis Viovy crée un petit réservoir pressurisé : Fastab. Depuis, il a développé avec son équipe (dirigée depuis novembre par François Leblanc) une série d'instruments de gestion et de software des microfluides. Fluigent veut passer au stade industriel et devenir à la microfluidique ce qu'Intel est à la microélectronique.

Contact :
patrick.memmi@axiomfinance.fr

Primadiag

CAPITAUX RECHERCHÉS
1,5 MILLION D'EUROS

GUILAUME L'HERMITE, biophysicien de 46 ans, a de l'expérience en matière de création d'entreprises. C'est sa troisième expérience, après BioXtal, dans la cristallographie des protéines, et BioTom, dans la robotique biologique. En 2009, il lance Primadiag, « le *Moulinex des analyses biologiques* », un robot capable de réaliser dix études différentes. Tout de suite, l'Inserm et le CNRS se jettent sur cet outil, et la Coface lui a assuré 100 000 euros pour se lancer à l'étranger. Vingt machines ont été vendues en 2011. Il espère en livrer encore 60 en 2012, pour réaliser un chiffre d'affaires de 900 000 euros et toucher son point mort en 2013.

Contact : ak2012@primadiag.com

Carenity

CAPITAUX RECHERCHÉS
1 MILLION D'EUROS

C'est parce qu'un ami atteint de trouble bipolaire lui a demandé des conseils que MICHAEL CHEKROUN, qui travaillait dans la division santé d'Ernst & Young, est tombé sur son modèle, l'américain

PatientsLikeMe : « C'était exactement ce qui manquait en France, raconte-t-il. Nous avons des associations de malades et des sites Internet de conseils comme *Doc-tissimo*, mais pas de réseau social ! » Le business model de Michael Chekroun est simple : avec ses 7 000 inscrits - il en prévoit 40 000 pour l'année prochaine -, il a constitué une base de données anonymes ultraprécises et très prisées des grands laboratoires, « car ce sont des observations de patients qui suivent leur traitement dans la réalité ». Un comité d'éthique de douze médecins veille aux bonnes pratiques de la jeune société, qui ambitionne d'atteindre 200 000 euros de chiffre d'affaires cette année.

Contact :
michael.chekroun@carecity.com

Entrepatients.net

CAPITAUX RECHERCHÉS
1 MILLION D'EUROS

Voici un site qui risque de faire trembler les salles d'attente des médecins. Entrepatients.net, dont la version définitive sera disponible en septembre, est une plateforme de gestion complète et individuelle de santé qui propose des informations, des conseils, des forums. Surtout, elle va présenter un annuaire des professionnels de santé. Son côté révolutionnaire ? Ceux-ci seront notés et même critiqués par les membres du site. Du jamais-vu. Une exclusivité qui devrait lui assurer un énorme trafic, seule source de revenus prévue pour l'instant. Les trois fondateurs en connaissent un rayon : PATRICK SETZEKORN a dirigé le développement Web du *Nouvel Observateur*; STÉPHANE BONDUX œuvrait dans la communication à France Télévisions; DENIS GRANGER a notamment lancé pour Novartis un réseau social pour les malades du cancer du rein. Un grand succès.

Contact :
d.granger@entrepatients.net

See Concept

CAPITAUX RECHERCHÉS
1 MILLION D'EUROS

Ils ont beau être jeunes (25 ans), c'est bien dans la presbytie que ces trois copains d'enfance ont choisi de percer. QUENTIN COUTURIER

résume pour CHARLES BRUN et XAVIER AGUERA : « On a tous entendu nos parents nous dire sans arrêt : "Prête-moi tes yeux." Alors on s'est lancés ! » Avec une particularité : See Concept propose ses lunettes-loupes partout où le besoin se fait sentir. A commencer par les banques, rapidement séduites par leur produit, qui rappelle le stylo en libre-service monté sur une chaînette. « Et comme nous fabriquons entièrement nos lunettes en France, à Oyonnax, et à partir de matériaux recyclés, ça colle bien aussi avec leur politique de développement durable. » En 2011, 10 000 paires ont ainsi été commercialisées, et l'entreprise est déjà bénéficiaire.

Contact :
contact@see-concept.com

AlyaCom

CAPITAUX RECHERCHÉS
400 000 EUROS

Fondée en 2010 par FRANÇOIS PASTOL, AlyaCom a pour vocation de voler au secours des personnes fragilisées en leur permettant de rester mobiles. La start-up commercialise un écosystème d'applications pour téléphone portable qui vont de la téléassistance à la télévigilance et la télésanté. « Nous avons notamment un logiciel d'analyse de cicatrisation, raconte le fondateur d'AlyaCom. On prend une photo de la cicatrice avec son mobile, le logiciel compare avec la photo précédente et évalue si la cicatrisation se passe correctement. » On évite ainsi un déplacement chez le médecin. Les premiers clients sont les sociétés de services à la personne et les structures hospitalières, bref, tous ceux qui ont besoin d'analyser des données à distance pour éviter le déplacement du personnel médical ou économiser une hospitalisation. AlyaCom prévoit 560 000 euros de chiffre d'affaires sur l'exercice.

Contact :
francois.pastol@alyacom.fr

Eutelmed

CAPITAUX RECHERCHÉS
400 000 EUROS

BERNARD ASTRUC, médecin psychiatre, est parti en Ethiopie dans le cadre du service de santé de l'armée. Mais l'expatrié français y a manqué de soutiens. Fort de cette



expérience, il décide en 2010 de s'associer à un « business développeur » de 35 ans, ANTOINE ABADIE, pour monter une plateforme de téléconsultations psychiatriques à l'intention des expatriés, « parfaitement conforme au décret d'application de la loi d'octobre 2010 sur la télé-médecine ». La consultation téléphonique se déroule dans le cabinet de médecins locaux, partenaires de la start-up. Et l'ordonnance, si nécessaire, est établie par ces mêmes professionnels.

Pionnier dans son domaine, Eutelmed compte sur sa première levée de fonds pour pérenniser son activité - la société ouvre actuellement une antenne en Chine, avec

100 000 patients potentiels - et préparer l'ouverture prochaine du marché français.

Contact :
antoine.abadie@eutelmed.com

Greenfeel.eu

CAPITAUX RECHERCHÉS
200 000 EUROS

Un jardin de figuier, cactus et plantes carnivores sous verre. A voir pousser, doucement, sans jamais s'en occuper. Une rencontre du design et de la science imaginée par JEAN-CHRISTOPHE BREITLER, docteur en biologie moléculaire. Longtemps, ce chercheur de 40 ans a fait de la culture in vitro

dans des laboratoires publics. Avec la volonté de magnifier les plantes sous vide, il s'est associé à TIMOTHÉE DOMENACH, un de ses anciens stagiaires, et PAULINE MAYONOVE, une assistante ingénieur, pour lancer son site de vente en octobre 2011. Deux mois plus tard, fêtes de Noël aidant, le chiffre d'affaires de ses cubes et bouteilles à la ligne épurée abritant des plantes en solo ou en jardin miniature atteignait 12000 euros. La collaboration avec des designers renommés comme Alexis Tricoire, spécialiste du design végétal, renforcent la beauté de ce produit à la technologie unique au monde.

Contact : jcbreitler@greenfeel.eu

L'Effet Papillon

CAPITAUX RECHERCHÉS
100 000 EUROS

Fort de l'expérience du milieu associatif et de l'accompagnement de malades, MÉLANIE PÉRON a créé en 2011 une entreprise qui intervient pour coordonner et améliorer les prestations proposées aux patients et à leurs familles. Loisirs, conseils, formation... L'offre est conçue pour « apporter du bonheur », sachant que « les petites actions peuvent avoir de grandes conséquences ». La start-up a le soutien du fonds Innov'ess.

Contact :
contact@leffetpapillon.net



Hamac/ Génération plume

CAPITAUX RECHERCHÉS
600 000 EUROS

Un enfant, c'est 5000 couches jetables, constate un jour FLORENCE HALLOUIN, designer industriel qui travaille pour les produits dérivés chez Disney. Elle s'attaque alors au problème et dessine une couche lavable - ou avec serviette biodégradable et jetable, au choix -, colorée et pratique. Elle collectionne aujourd'hui les prix, de l'Observateur du design à Oséo Excellence en passant par celui de la Mairie de Paris. Le site Hamac-paris.com est lancé en juin 2010 et a déjà vendu 25 000 produits. La couche innovante vient d'entrer dans les rayons d'Auchan, et Florence Hallouin a été sélectionnée pour faire partie des vingt start-up qui représentent la France au G20 à Mexico. Avec six salariés et une associée, CLÉMENCE OSENT, qui sort de HEC Entrepreneur, Florence Hallouin veut continuer à être à la pointe de la R&D et des process de production. Comme un grand du secteur.

contact : contact@hamac-paris.com

DÉVELOPPEMENT DURABLE

Ces start-up rivalisent d'originalité pour prendre soin de la Terre : énergie hydrogénique, dépolluants d'intérieur, autopartage...
A chacun son investissement vert.

Algae Sphere

CAPITAUX RECHERCHÉS
7 MILLIONS D'EUROS

Pour RÉGIS RÉVILLIOD, la culture d'algues requiert non seulement les compétences des laborantins mais aussi celles des ingénieurs. Et c'est bien parce que sa société Optimum Consulting pose des pipelines offshore pour les géants pétroliers qu'il est persuadé de détenir la meilleure solution pour cultiver des algues : « Le marché du futur, car reproductible à l'infini et peu consommateur d'eau. » Il a donc conçu un bassin d'algues en Inox en s'inspirant des cuves de transport du gaz. Résultat : il est le seul dans ce domaine à avoir su se conformer aux normes agroalimentaires. Car avant de devenir un biocarburant efficace, l'algue a d'abord un avenir dans l'alimen-

taire, ne serait-ce que pour les animaux. C'est donc avec cet avantage concurrentiel qu'Algae Sphere veut se développer. D'autant que, avec ses clients du secteur pétrolier, Régis Révilliod dispose d'un bon carnet d'adresses pour s'installer à proximité de leurs usines et ainsi récupérer leur CO₂, élément indispensable à la croissance des algues.

Contact :
decourreges@algasphere.com

SymbioFCell

CAPITAUX RECHERCHÉS
5 MILLIONS D'EUROS

Et si le XXI^e siècle était celui de l'hydrogène ? C'est ce que croient fermement FABIO FERRARI, PIERRE-YVES LE BERRE et LUC ROUYEYRE en fondant SymbioFCell en 2010. « La pile à combustible est ►►►



En couverture

►►► un moyen de fabriquer de l'électricité à partir de l'hydrogène, explique Fabio Ferrari. Nos piles alimentent des moteurs de voitures, de camions ou de bus. Elles n'émettent pas de CO₂, que de l'eau, sans aucun polluant. Et le prix au kilomètre est moins élevé qu'avec le gazole ou le gaz naturel. » SymbioFCell, dont le chiffre d'affaires annuel avoisine 450 000 euros, a un allié de poids avec l'allemand Siemens, chez qui il s'apprête à lancer une ligne de production.

Contact :
fabio.ferrari@symbiofcell.com

Ethera

CAPITAUX RECHERCHÉS
3 MILLIONS D'EUROS

Economies d'énergie oblige, les bâtiments sont de plus en plus hermétiques. Conséquence : les éventuels polluants intérieurs ne s'évacuent plus. Les fondateurs d'Ethera, YVES BIGAY, THU-HOA TRAN-THI et SYLVAIN COLOMB, ont eu l'idée en 2010 de commercialiser un outil de mesure des micro-polluants facile à utiliser et peu cher : « Notre kit permet de mesurer de très faibles teneurs sans qu'il soit besoin de faire un prélèvement et de l'envoyer dans un laboratoire. » En France, les premiers décrets concernant les teneurs admises dans les écoles et les crèches viennent d'être publiés. « Notre solution permet aussi de dépolluer l'intérieur des bâtiments », précise Sylvain Colomb. La société, qui réalise un chiffre d'affaires de 82 000 euros sur douze mois, veut désormais lever 3 millions d'euros pour démarcher à l'international.

Contact : 04-38-12-29-90.



Conseillère par Marc Simoncini

La ruche qui dit oui

CAPITAUX RECHERCHÉS
1 MILLION D'EUROS

Quand Internet se met au service du bio... Laruchequiditoui.fr est un site qui permet de passer commande de produits biologiques, sains et naturels. Son originalité ? Chacun peut se proposer pour devenir une « ruche », c'est-à-dire pour recevoir les colis commandés par ses voisins aux producteurs locaux, et les leur mettre à disposition quand ils sont livrés

par La Poste. Il s'agit donc d'appliquer aux produits biologiques le modèle de distribution des points de retrait comme ceux du leader Kiala. « Sur notre site, les clients peuvent commander plus de 350 types de produits, comme des fruits, des légumes, du fromage, de la bière, des produits laitiers, du pain, de la viande », explique le fondateur, GUILHEM CHÉRON. Chaque créateur de ruche est rémunéré pour son activité, et certains très actifs peuvent gagner plus de 2 000 euros par mois. A ce jour, plus de 100 ruches ont été ouvertes par le bouche-à-oreille. Fondée il y a deux ans, Laruchequiditoui.fr a réalisé un chiffre d'affaires de 250 000 euros en 2011, en hausse de 30% par mois.

Contact :
partenariats@laruchequiditoui.fr

S3ID

CAPITAUX RECHERCHÉS
1 MILLION D'EUROS

GUY SAILLARD est ravi. Les autorités américaines devraient très bientôt lui tamponner son brevet. Il faudra ensuite payer 25 000 euros pour pouvoir l'exploiter. Une fois passé ce cap, il en est sûr, sa société devrait croître rapidement. « Nous avons inventé un toit dans lequel l'élément photovoltaïque est intégré. » Avantage : pas besoin de payer un toit et un revêtement de panneaux, pas de risque de fuites, pas de corrosion ; mieux, son toit est certifié anticyclone par le Centre scientifique et technique du bâtiment. « Il résiste aux vents de plus de 250 kilomètres-heure. » Aux Etats-Unis, marché qu'il vise aussitôt le brevet obtenu, le programme d'équipement est gigantesque : « Au moins 1 million de mètres carrés. Sans compter les industriels ! » En France, S3ID France a confié sa licence à Solar Composites.

Contact : saillard.guy@wanadoo.fr

CityzenCar

CAPITAUX RECHERCHÉS
700 000 EUROS

NICOLAS LE DOUAREC, 45 ans, X-ENPC, et DAVID LAVAL, 33 ans, diplômé de HEC, ont la vocation du partage automobile. Après avoir piloté le projet Veolia pour l'appel d'offres d'Autolib, ils ont relancé

une de leurs vieilles idées. Depuis début 2011, avec GUILLAUME VANKERREBROECK (31 ans, Epita), ils offrent leur propre service : une plateforme sociale de partage de voitures entre voisins. L'idée est simple et écologique : « Toutes les voitures dont nous pouvons avoir besoin sont déjà dans la rue. » CityzenCar joue le rôle de garant et permet aux propriétaires de mieux rentabiliser leur véhicule en le louant. Le site se rémunère grâce aux abonnements nécessaires pour accéder au service. La société compte déjà quelque 20 000 membres dans plus de 3 000 communes.

Contact : etre@cityzencar.com

SmartImpulse

CAPITAUX RECHERCHÉS
500 000 EUROS

Le compteur que conçoit, fabrique et commercialise SmartImpulse est intelligent : il indique la répartition de la consommation électrique d'un bâtiment par type d'appareil et d'usage (informatique, éclairage, chauffage...). Pour l'instant, l'appareil ne s'adresse pas aux particuliers, mais surtout aux bureaux, hôtels, immeubles commerciaux ; et les utilisateurs ciblés sont les occupants, les propriétaires ou les gestionnaires des bâtiments. Parmi ses grands clients, SmartImpulse compte Bouygues Construction et STMicroelectronics. « L'appareil est proposé sous forme d'abonnement », indique CHARLES GOURIO, le directeur général. Du coup, les revenus de la jeune entreprise sont récurrents. Autre atout de taille : « Les clients utilisateurs constatent une réduction de 10 à 15% de leur facture d'électricité. » Créée en mars 2011, la société a lancé son produit en février et a déjà réalisé 30 000 euros de chiffre d'affaires.

Contact :
charles.gourio@smart-impulse.com

Les Colis du boucher

CAPITAUX RECHERCHÉS
300 000 EUROS

En fondant en 2010 leur société, MELCHIOR DE WARREN et GUY DE PLAS ont voulu recréer une relation directe entre les éleveurs indépendants de nos campagnes et les consommateurs urbains et car-

nivores à la recherche de viande bio et de Label Rouge. Histoire de rentrer dans le lard de la grande distribution, Les Colis du boucher livre partout en France ses produits de très haute qualité. Le duo, composé d'un entrepreneur de la ville et d'un entrepreneur des champs, a généré 300 000 euros de chiffre d'affaires l'année dernière : « Nos 5 000 inscrits sont fidèles, les éleveurs sont contents ; nous créons du lien. » La société souhaite aujourd'hui lever des capitaux pour ouvrir de nouveaux points de stockage.

Contact :
melchior@lescolisduboucher.com

Dualsun

CAPITAUX RECHERCHÉS
250 000 EUROS

JÉRÔME MOUTERDE et LAETTIA BROTIER ont peut-être inventé l'eau chaude. Leur solution solaire de nouvelle génération, brevetée en juillet 2010, permet à la fois de produire de l'électricité, grâce au panneau solaire installé sur le toit, et de chauffer l'eau de la maison, grâce à la technologie innovante de Solaire 2G installée dans les combles. « Notre force est de travailler avec des sous-traitants qui sont à la pointe de l'innovation en matière de maison basse consommation, ce qui nous permet de concurrencer les fabricants chinois de panneaux solaires », explique Jérôme Mouterde, fraîchement diplômé de Centrale Paris. Tout juste sorti de sa phase de R&D, Dualsun, implanté à Marseille, réalise déjà 70 000 euros de chiffres d'affaires. La commercialisation à grande échelle est prévue pour l'année prochaine.

Contact : contact@solaire2g.com

Spear

CAPITAUX RECHERCHÉS
250 000 EUROS

Amis depuis le collège, NICOLAS DABBAGHIAN (23 ans, HEC), QUENTIN BRACKERS DE HUGO (22 ans, Centrale) et FRANÇOIS DESROZIERS (23 ans, Paris-Dauphine) ont créé en août 2011 leur société d'épargne activement responsable. Aux banques, leur société apporte à la fois des liquidités et des projets validés pour leur rôle en matière d'environnement,



La Mule

CAPITAUX RECHERCHÉS
100 000 EUROS

Ancien avocat devenu *gentleman farmer* dans les environs de Rambouillet (Yvelines), l'esthète **JEAN-BAPTISTE CACHERA** a réalisé qu'il n'existait pas sur le marché de belle brouette de jardin. Fin 2010, il crée La Mule et s'attelle à revisiter la conception de cet engin traditionnel pour le rendre plus beau et fonctionnel. Il commence à commercialiser sa brouette en châtaignier sur Internet (Mamule.com) et via des salons internationaux haut de

gamme de jardinerie et de décoration. En quelques mois, les jardiniers écolo hype, notamment belges et anglais, répondent présent. La société devrait atteindre dès cette année 80 000 euros de chiffre d'affaires, contre 30 000 euros en 2011. La Mule, qui travaille avec des artisans du Limousin, a étendu sa gamme aux carrioles et clayettes, et s'attaque au mobilier outdoor. Toujours chic et intemporel.
Contact : jbcachera@mamule.com

de culture et d'action sur la société, évalués par l'organisation solidaire France Active. Un rapport est remis tous les six mois aux épargnants sur les projets dans lesquels ils ont investi. La société veut dépasser le million d'euros collectés dès cette année. Elle a convaincu le Crédit coopératif et CMP-Banque, et négocie avec de grandes banques.

Contact : quentin.brackers-de-hugo@spear.fr

Ben & Fakto

CAPITAUX RECHERCHÉS
200 000 EUROS

Un trio d'amis, colocataires et ayant fait l'Edhec, master en sciences de l'entrepreneuriat ou du marketing, pour une mode éthique. Une boutique en ligne de marques Made in France ou d'ailleurs, dénichées par l'équipe, toujours avec le souci du sexy et du développe-

ment durable. A 24 ans, **TRISTAN NICOLAS**, **HAROLD POGNONEC** et **KEVIN STRASZBURGER** recherchent des projets autant que des produits, différents et engageants. Chaque commande génère le don de 10% de son montant à un micro-entrepreneur. Le site, mis en ligne en novembre 2011, connaît une croissance mensuelle de 30% de son chiffre d'affaires sous la houlette de mentors reconnus comme Franck Baillet (DRH de Capgemi-

ni Consulting), Frédéric Krebs (directeur général d'Allociné), Francis Lelong (cofondateur de Sarenza) et Patrice Lamothe (PDG de Pearltrees).

Contact : kevin@benfakto.com

Equisem

CAPITAUX RECHERCHÉS
100 000 EUROS

Après des années d'engagement syndical au sein de FO, **GEORGES GOUDEY** a commencé une nouvelle existence en vivant à fond sa passion des chevaux de trait. Avec Equisem, il propose aux entreprises des stages-ateliers comme « *découvreur de ressources humaines* ». Il s'agit d'accroître la cohésion ou l'efficacité transverse d'équipes d'une demi-douzaine de salariés mis au contact des chevaux et de la nature. Testé près de Saverne (Bas-Rhin), le concept lancé fin 2011 a été lauréat du concours CréAcc Alsace et a séduit le groupe Heineken. Plusieurs réseaux bancaires sont intéressés. Equisem devrait dégager environ 50 000 euros de chiffre d'affaires en année pleine et à l'intention d'essaimer dans d'autres régions.
Contact : contact@equisem.com

Greenburo

CAPITAUX RECHERCHÉS
100 000 EUROS

Fondée en 2008 à Toulouse par **MATHEU POUPON** et **ALAIN GERGAUD**, et soutenu par la communauté urbaine, Greenburo propose aux entreprises une gestion verte et solidaire de leurs déchets. La société coopérative, qui recycle 4 tonnes de carton par jour, permet d'offrir à ses clients un écobilan optimal. Une bonne partie des 12 salariés ont été embauchés après avoir été exclus durablement du marché du travail, le principe de Mathieu Poupon étant « *l'insertion par l'économique* ». Greenburo, qui a reçu de nombreux prix, dégage déjà des bénéfices et un chiffre d'affaires annuel de 450 000 euros. France Active l'épaula pour trouver des financements afin d'assurer son développement dans le sud de la France. A noter : le statut de coopérative de Greenburo permet d'envisager des dividendes, mais pas de plus-value en capital.

Contact : contact@greenburo.fr