

GRAND EST

Une terre de santé connectée



La santé s'est imposée comme une thématique structurante pour la filière numérique dans le Grand Est. Le cluster Nogentech, à Nogent (Haute-Marne), et son département Prosthesis Valley ont intégré en juillet le réseau thématique de la santé #FrenchTech #HealthTech pour les dispositifs médicaux.

Bioserenity a choisi Troyes (Aube) pour implanter son incubateur industriel et collabore avec Petit Bateau, en partenariat avec le Vosgien Innothera, leader français du bas de contention. Pharmagest Interactive (700 personnes), leader français de l'informatique officinal, investit dans des sociétés innovantes. Le Hacking health camp de Strasbourg est devenu le principal événement de ce type dans le monde.

Autre élément fondamental, l'industrie du futur ou les labels french tech alsaciens et lorrains collaborent, autour des totems KMO, en construction à Mulhouse, et Shadok et Plage digitale à Strasbourg, environnés de plusieurs dizaines de start-up et spin-off, très orientées vers les techniques médicales de demain et leur environnement lié à l'image. Même les finances semblent au beau fixe: Seed4Start se définit comme le plus grand forum annuel de capital-risque de la Grand Région transfrontalière (Grand Est, Luxembourg, Belgique) alors que les levées de fonds se multiplient.

PRESTAGRI RÉFÉRENCE LES PRESTATAIRES AGRICOLES

Prestagri.com est une sorte de Uber de l'agriculture. Grâce à la plate-forme de mise en relation imaginée par l'Ardennais Pierre Faynot, 28 ans, pour le compte de MGI Développement, les agriculteurs trouvent des prestataires adaptés à leurs besoins (semis, moisson...) partout en France. Lancé en juillet 2016, le site a très vite référencé 700 entrepreneurs de travaux agricoles, prompts à faire tourner davantage leurs outils. «Ces professionnels travaillent souvent à proximité, grâce au bouche-à-oreille. Avec nous, ils peuvent répondre gratuitement jusqu'à cinq appels d'offres par mois et ainsi élargir leur champ d'action. Au-delà, ils disposent d'abonnements payants et de services numériques, notamment via l'annuaire Prestagri, pour gagner en visibilité».

AUMÉRIAL CRÉE UN PONT ENTRE MICROSOFT ET IBM

Installée à la pépinière de la technopole de l'Aube, Aumérial est une start-up qui a de l'ambition puisqu'elle entend, avec le logiciel de son invention (Link2i), constituer une passerelle entre deux géants de l'univers informatique. «La solution logicielle que nous avons conçue permet de résoudre des problèmes d'incompatibilités entre les environnements DotNET (ou .Net) de Microsoft et la puissante IBM i (ex AS400). Complémentaires, ces technologies ne dialoguent pas spontanément, hélas, ce qui oblige les entreprises utilisatrices à mettre en place des outils complexes pour synchroniser leurs applications. Nous avons la solution», affirme Laurent Rouillot. Le fondateur d'Aumérial a recensé 225 000 entreprises utilisatrices du système IBM i. C'est dire si son potentiel de marché est énorme.

CLOE COIFFE ANTI-CONTREFAÇON LE CHAMPAGNE

Le Syndicat général des vignerons de la Champagne a développé avec Advanced Track&Trace, spécialiste de la sérialisation, une nouvelle coiffe pour bouteilles champenoises. Dénommée Cloe, elle n'est pas là que pour faire joli: elle est «intelligente» et permet d'authentifier chaque flacon. C'est utile pour lutter contre la contrefaçon, le refilling (ré-emplissage) ou le commerce illicite... Les douaniers apprécient les fonctionnalités innovantes de Cloe qui, dotée d'un médaillon holographique infalsifiable, combine identification et traçabilité unitaire. Les vignerons mettent aussi à profit, grâce aux QR Code, les fonctions interactives inédites de cette coiffe pour s'adresser aux consommateurs équipés de smartphones.

CAPITAINE HOUSE DONNE LES CLÉS DE L'IMMOBILIER

«No stress!», tel est le slogan des créateurs du site d'intermédiation entre propriétaires immobiliers, locataires et artisans, baptisé Capitaine House. Né chez Prologs Consultants à Saint-Dizier (Vosges), ce site émane d'une demande du terrain. «Nous l'avons développé avec le soutien d'investisseurs pour faciliter la vie des bailleurs avec toute une palette de fonctionnalités. Ils ont toutes les clés d'une agence immobilière», indique Franck Robichon, pilote de ce réseau social né en 2015. Le site permet aux propriétaires de publier leurs annonces, d'organiser les visites de biens, de générer les contrats de bail et d'état des lieux, d'éditer les quittances de loyers, de faire intervenir un artisan en cas d'incident...

DIGITSOLE CONNECTE LES SOULIERS

Digitsole a fait le buzz au Consumer electronics show 2016 de Las Vegas avec une chaussure auto-laçante rappelant les baskets du héros de «Retour vers le futur». La start-up installée à Nancy (20 personnes, 2 millions d'euros de chiffre d'affaires) a aussi acquis une petite notoriété grâce à ses semelles connectées chauffantes commercialisées par la grande distribution. Créateur de la marque Baliston dans les années 1990, son fondateur Karim Oumnia accélère encore l'allure cet automne en lançant une semelle capable d'analyser en 3D la foulée d'un joggeur et de lui restituer en direct des conseils via une application smartphone. «Nous devrions en vendre 100 000 paires d'ici la fin de l'année», annonce le dirigeant qui prépare une levée de fonds de 20 millions d'euros en 2017.

CLEMENTINE SIMPLIFIE LA COMPTA

«La compta sans pépins.» C'est la promesse des experts-comptables de Clementine à Ludres (Meurthe-et-Moselle). Pour offrir des prix compétitifs à ses 1 500 clients, essentiellement des TPE, l'entreprise a relevé un triple défi: la gestion à distance, l'automatisation des tâches rébarbatives et la suppression de l'archivage papier. Après l'application web et sa version freemium, son fondateur, William Boiché, a lancé en juin une application mobile. Sur le plan stratégique, la société (45 personnes, 2 millions d'euros de chiffre d'affaires) a su exploiter la déréglementation et la digitalisation de la profession. En 2017, elle projette le recrutement de 25 personnes et envisage de se diversifier dans la comptabilité «d'engagement», afin de s'ouvrir le marché de plus grosses sociétés.



La coiffe Cloe combine identification et traçabilité unitaire, et dispose d'un QR code.

MYMUSIC TEACHER DÉROUILLE LES GUITARISTES

Difficile pour un guitariste en herbe de valider la justesse d'une note devant un tutoriel sur YouTube. Pour faciliter l'apprentissage de cet instrument, MyMusic Teacher à Sarrebourg (Moselle) a imaginé une tablature interactive. Via le micro d'un ordinateur, tablette ou smartphone, son application reconnaît les sons et attribue des points par notes réussies. «Les participants aiment se défier sur le tchat interactif», se réjouit Frank Houbre, cofondateur avec Antonin Kalk. Bien implantée dans la francophonie, la start-up (quatre personnes, 40 000 euros de chiffre d'affaires) part désormais à la conquête de la Corée du sud. Elle participe jusqu'en décembre aux phases finales du K-Startup grand challenge de Séoul. L'occasion rêvée de percer sur un marché branché e-learning, avant de lancer une tablature pour piano.

ACTIVIS FIDÉLISE SES CLIENTS

L'un des champions de la candidature alsacienne à la labellisation french tech et du développement du totem

KM0 à Mulhouse, le PDG d'Activis, Patrick Rein, engrange de nouveaux contrats et multiplie les initiatives pour fidéliser sa clientèle. L'agence spécialisée dans le référencement professionnel sur le web et la création de sites, compte comme clients La Mère Poulard, des marques comme Une pièce en plus, Lascom ou encore le site institutionnel de Leroy Merlin. Autres références, Waterair, Würth, GDF-Suez (devenu Engie), le Crédit Agricole, ainsi qu'un renouvellement pour le groupe mulhousien Rector Lesage. Patrick Rein est aussi à l'origine de BeamPulse, dont la vocation est de doper l'e-commerce. Activis emploie une quarantaine de salariés pour un chiffre d'affaires de 3,8 millions d'euros en 2015.

ASTON ITRADE FINANCE VALORISE LES IMPAYÉS

Élu Fintech de l'année 2015, le nancéen Aston iTrade Finance s'est hissé à un haut niveau d'excellence dans le secteur pointu : l'optimisation du poste clients, autrement dit les impayés des entreprises. Pour redonner des marges de manœuvre à leurs trésoreries, la start-up (31 personnes) mobilise trois leviers : la réduction des délais de paiement, la

➔ couverture du risque d'impayés et le financement du poste clients - fournisseurs par l'intermédiaire d'établissements bancaires ou de sociétés d'affacturage. Amaury de la Lance, PDG d'Aston iTrade Finance, a créé sa start-up en 2012 en partant du constat que 25% des dépôts de bilan étaient dus à des impayés. Aujourd'hui, ses services séduisent au-delà de l'hexagonal, puisque la start-up dispose de bureaux à en Asie, à Hongkong, et sur le continent sud-américain, au Mexique et au Pérou. Elle réalise la moitié de son chiffre d'affaires à l'étranger.

DIVACORE MONTE LE SON

Quinze athlètes mosellans sélectionnés pour les JO de Rio avaient vissé cet été sur leurs oreilles des casques haut de gamme Divacore. Installée à Metz dans les locaux de TCRM-BLIDA, l'un des bâtiments totem de LORnTECH, cette start-up a imaginé plusieurs produits audio sans fil aujourd'hui salués par la profession: enceintes portatives, écouteurs pour sportifs et casques audio. En cinq ans, elle a séduit 100 000 utilisateurs, principalement en France, et signé un chiffre d'affaires de 1,4 million d'euros en 2014 en hausse de 300% l'an passé. Pour lancer de nouvelles gammes, Linh Tran, Jérémy Obriot et David Grasso ont opéré une levée de fonds de 1 million d'euros en 2016. Ils misent notamment sur une enceinte en métal et cuir traitée selon la norme d'étanchéité IPX7, à l'instar de l'iPhone 7.

SYSTANCIA VIRTUALISE LES POSTES DE TRAVAIL

Avec un chiffre d'affaires en hausse constante (4 millions d'euros en 2015), Systancia se félicite de l'évolution donnée à sa stratégie. « Depuis 2012, nous pratiquons l'innovation interne et constante », explique Christophe Corne, le PDG. Le principe est d'inciter les 52 salariés à s'interroger sur ce qu'il est possible de faire pour accélérer l'usage des postes de travail virtualisés. « Les logiciels ne sont plus implantés sur les PC, mais sur des serveurs. Cela permet des économies de maintenance, une meilleure réactivité de mise à jour, favorise la mise en œuvre d'applications pour des métiers très pointus », commente le dirigeant. Cette stratégie débouche aussi sur un système de sécurisation des serveurs sur le cloud, grâce à un procédé exclusif.

2CRSI DEVIENT UN LEADER DU HARDWARE

En obtenant fin 2015 un contrat annoncé à 30 millions d'euros (sur dix ans), le fabricant Strasbourgeois de serveurs à très haute performance poursuit sa croissance ultra-rapide. Fin 2015, l'entreprise annonçait un chiffre d'affaires de plus de 10 millions d'euros avec plus de 40 salariés. De nouveaux locaux, un management et un service commercial étoffés, doivent permettre à l'entreprise, née en 2005, de poursuivre sa conquête de nouveaux marchés, grâce aussi à des implantations commerciales aux États-Unis et en Orient. Les performances jugées parfois « uniques au monde » des serveurs 2CRSI, selon les observateurs spécialisés, expliquent ces performances. Ils sont utilisés par des éditeurs de logiciels, des datacenters, et des industriels du pétrole, de la défense ou de l'aérospatiale. L'entreprise strasbourgeoise revendique près de 500 clients.



Les casques haut de gamme Divacore ont séduit 100 000 clients en cinq ans.

DIVALTO CROÎT EN SE DIVERSIFIANT

L'éditeur strasbourgeois de progiciels de gestion intégrés crée une unité commerciale distincte dédiée au CRM mobile et prévoit 50% de croissance en quatre ans. En 2016, le chiffre d'affaires dépassera les 22 millions d'euros avec plus de 200 collaborateurs. Raisons de cette réussite, l'intégration des solutions de SwingMobility, reprise en 2015. Thierry Meynle, PDG, reconnaît rester à l'affût d'autres solutions de croissance externe. Même si le statut de leader de son secteur sur un très grand quart nord-est, il rappelle que les marchés de Divalto sont nationaux et internationaux. Les marchés obtenus grâce aux nouveaux progiciels de gestion permettent à l'entreprise de viser un chiffre d'affaires de 30 millions d'euros d'ici 2020. Les premiers résultats confirment cette prévision.

HAPTICMEDIA INNOVE AVEC LA VISUALISATION 3D

La start-up strasbourgeoise, qui a levé 300 000 euros en 2016 pour accélérer son développement, emploie huit personnes et annonce un chiffre d'affaires multiplié par cinq depuis 2014. « Au départ, il n'y avait que très peu d'opérateurs sur le secteur de la visualisation 3D. Les choses ont changé », constate-t-on chez Hapticmedia pour expliquer sa discrétion. Des industriels comme Etesia ou Clestra utilisent leurs solutions, ainsi que des opérateurs dans le secteur de la mode. La prochaine grande nouveauté sera une technologie de réalité augmentée accessible sur smartphone, sans appli. De quoi prévoir une poursuite de la croissance et des embauches.

Que sont-ils devenus ?

Istcs a démarré en pépinière d'entreprise. Nicolas Charlot et Sébastien Cas, ses fondateurs, ont désormais investi un bel immeuble du centre de Charleville-Mézières, transformant un vaste appartement en ce qu'ils appellent Palo Ardo. Les deux Ardennais ont, désormais, développé plus de 26 000 sites de clubs amateurs (Footeo pour le football et Clubeo pour les autres disciplines). Surtout, ils ont signé l'an passé la réalisation de la vitrine numérique d'un club anglais de Premier League : Leicester City. Tout simplement, le dernier champion d'Angleterre de football. « Cela nous ouvre les portes des clubs pros en Grande-Bretagne, Allemagne, Espagne... », se réjouissent-ils. ■ DE NOS CORRESPONDANTS, PHILIPPE BOHLINGER, À NANCY; DIDIER BONNET, À STRASBOURG; PHILIPPE SCHILDE, À TROYES