



REVUE DE PRESSE

Janvier 2018




Réseau Entreprendre Yvelines
ncoyault@reseau-entreprendre.org
01.70.29.08.35



SOMMAIRE 1/2

	Versailles p - 4
	Les Echos Entrepreneurs p - 5 La croix p - 7
	Entreprendre.fr p - 9
	Voxlog p - 10
	La Dépêche.fr p - 11 LaProvence.com p - 13
	La tribune p - 15
	In banque 2017 p - 18 Newsmanagers p - 20
	Les Echos.fr p - 21
	OuestFrance p - 23 Le figaro.fr p - 25
	Stratégies p - 27

SOMMAIRE 2/2

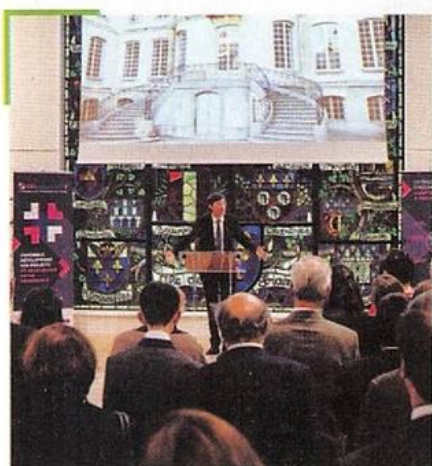
 LearnEnjoy	Les Echos p – 28
	Publi reportage p - 29 L'instant V p – 30 Les nouvelles p - 31
AssoConnect	Les Echos p – 32
STEM 	Medicen p – 33

LES VIDÉOS ET INTERVIEWS TV

Toutes les vidéos p – 35

Entreprendre ensemble

déc.2017 – janv. 2018



Entreprendre ensemble

Le Réseau Entreprendre Yvelines est une association née en 2009, faisant partie de Réseau Entreprendre® créé en 1986 par André Mulliez, autrefois à la tête de l'entreprise Phildar. Sa mission : soutenir des entrepreneurs dans leur projet de création d'entreprise - et donc de création d'emplois - en leur proposant un accompagnement adapté à la maturité de leur entreprise. Le Réseau Entreprendre ce sont des milliers de success stories (Michel & Augustin, Envie de Fraise, 727Sailsbag, Sushi Daily, My Little Paris...). Dans cet esprit collaboratif, actuels dirigeants et entrepreneurs en marche se retrouvaient le 6 novembre à la Chambre de commerce et d'industrie (CCI des Yvelines) à Versailles pour échanger autour de projets économiques forts.

Versailles

Hypra rend les PC standards accessibles aux déficients visuels

Le 4/12/2017

<https://business.lesechos.fr/entrepreneurs/idees-de-business/030955022304-hypra-rend-les-pc-standards-accessibles-aux-deficients-visuels-316590.php>



Les deux cofondateurs d'Hypra, Corentin Voiseux (à gauche) et Jean-Philippe Mengual (à droite). - *Hypra*

Pour sortir de l'isolement social les personnes déficientes visuelles, âgées ou réfractaires à l'utilisation d'un ordinateur, Hypra a imaginé le premier concept de PC à accès universel, qui combine toutes les technologies d'accessibilité du marché.

Rendre un **ordinateur standard accessible aux personnes déficientes visuelles**, âgées ou hermétiques à l'informatique. C'est le défi que relève la start-up Hypra avec son concept de PC à accès universel. Ses deux cofondateurs, **Corentin Voiseux et Jean-Philippe Mengual**, tous deux diplômés de Science Po Aix et liés d'amitié depuis 2009, ont eu le déclic le jour où la Fédération des aveugles de France leur a livré ce chiffre : seulement 15 % des personnes déficientes visuelles disposent d'un ordinateur à domicile. Le handicap de Jean-Philippe, aveugle de naissance, les a aidés à comprendre à quel point l'informatique joue un rôle d'inclusion sociale.

En 2015, ils lancent leur start-up avec **70.000 euros d'économies et 30.000 euros d'aide de bpifrance**. Jusqu'à début 2018, Hypra est en **refinancement à hauteur de 250.000 euros** auprès de particuliers avec des tickets de 10 à 20.000 euros. La réussite de cette opération conditionne l'engagement de 330.000 euros pris par bpifrance dans le cadre du programme Accessibilité numérique.

Un prix accessible

Ce premier système à accès universel (SAU) combine et rend prêt à l'emploi, sur un ordinateur et une interface standards, le must des technologies d'accessibilité du marché : une suite logicielle pour la basse vision, un retour vocal de haute qualité et la reconnaissance optique de caractères (OCR) pour que tout le monde puisse lire un document papier. Une vraie rupture au niveau du service rendu : « *Pour la première fois, un **PC est livré chez les clients avec 5 heures de formation et 3 heures d'assistance** pour garantir qu'ils ne soient plus seuls pour apprendre à s'en servir* », soulignent les deux cofondateurs.

Son prix est aussi accessible : de 1.500 à 2.000 euros tout compris. « *Si le PC est importé de Chine, toute la partie des services à valeur ajoutée est réalisée en France avec notre revendeur, Anyware* », ajoutent-ils.

Le service

Date de création : 2015

Cofondateurs : Corentin Voiseux (à gauche) et Jean-Philippe Mengual (à droite)

Effectif : 4 personnes

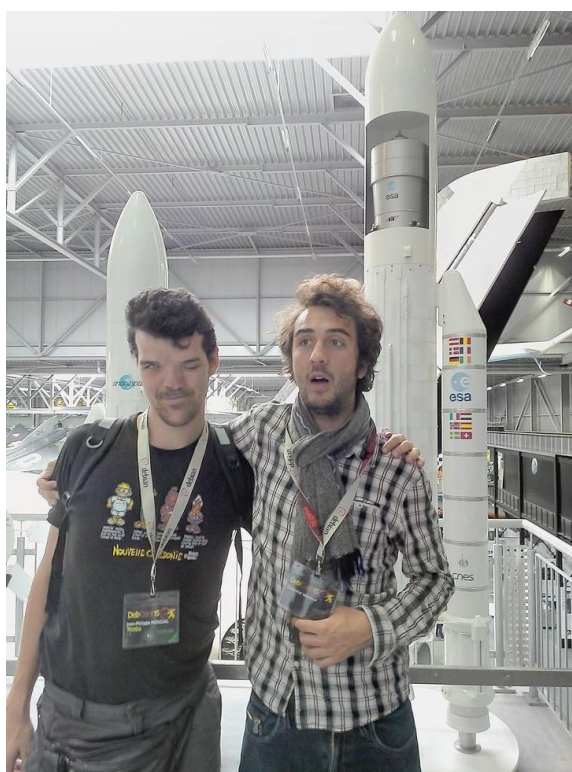
Secteur : numérique

Le numérique pour tous les yeux

Le 27/10/2017

<https://www.la-croix.com/Journal/Le-numerique-tous-yeux-2017-10-27-1100887488>

Jean-Philippe Mengual et Corentin Voiseux ont créé un ordinateur adapté aux déficients visuels.



Ses doigts glissent avec agilité sur le clavier d'un ordinateur portable noir. Chaque fois qu'il presse une touche, une commande vocale l'aide à naviguer. Jean-Philippe Mengual, aveugle de naissance, tient entre ses mains un « *PC à accès universel* » développé par l'entreprise Hypra dont il est, avec son ami Corentin Voiseux, le cofondateur. Cet ordinateur a été pensé pour s'adresser aux « *publics fragiles* » : personnes mal- ou non voyantes, personnes âgées, grands débutants en informatique. « *Seulement 15 % des personnes déficientes visuelles sont équipées d'un outil informatique, alors même que celui-ci représente un outil de compensation du handicap extraordinaire* », souligne Corentin Voiseux.

L'ordinateur développé par la jeune pousse, vendu autour de 2 000 €, offre des fonctionnalités d'aide précises: assistance vocale, zoom puissant, interface simplifiée et personnalisable... Hypra a fait le choix des logiciels libres par souci d'indépendance, pour garantir une meilleure maîtrise des données personnelles et une plus grande durabilité des outils.

Au-delà de l'équipement en lui-même, l'originalité d'Hypra réside dans l'accompagnement proposé avec l'ordinateur. « *La technologie, c'est bien, mais si on n'y ajoute pas des sciences humaines, elle exclut* », constate Jean-Philippe Mengual. Il ajoute: « *Il existe des problèmes techniques objectifs pour les personnes déficientes visuelles, mais nombre d'entre eux peuvent être gérés si on sait passer les bonnes commandes. Or, aujourd'hui, les gens doivent le plus souvent se débrouiller par eux-mêmes.* »

Dans le prix de l'ordinateur sont donc comprises une proposition d'au moins cinq heures de formation, ainsi qu'une assistance de trois heures en cas de besoin. Depuis un an, une centaine de personnes, des particuliers mais aussi quelques professionnels, administrations et entreprises comme la gendarmerie nationale ou EDF, ont fait appel à Hypra. « *Notre clientèle est très hétérogène: des personnes de 18 à 77 ans qui, le plus souvent, n'avaient jamais réussi à reprendre la main sur l'informatique* », explique Jean-Philippe Mengual.

Pour se lancer, la jeune entreprise a bénéficié d'une aide de Bpifrance, la banque publique d'investissement, de son programme d'investissement d'avenir, ainsi que de prêts du Réseau entreprendre. Elle vient par ailleurs de remporter un appel à projets « Accessibilité numérique », pour soutenir ses projets de recherche et développement. Pour les mener à bien, Hypra est en train de lever 300 000 € auprès de particuliers.

Plein de confiance dans l'avenir de l'entreprise, Jean-Philippe Mengal confie: « *Je me suis lancé avec le désir de transmettre et de rendre la technologie accessible. Ce projet ne peut pas ne pas exister, car, autrement, cela aurait des conséquences dramatiques: notre monde techno-centré exclura de plus en plus de monde.* »

Philippe Gros tente l'aventure de la création

Le 20/07/2017

<http://www.entreprendre.fr/philippe-gros>

À 57 ans, beaucoup ne songent qu'à leur retraite. Pas Philippe Gros. Pour cet ingénieur qui a fait carrière dans des grands groupes de l'informatique et des télécommunications, l'après-salariat ne rime pas avec soleil, voyages et loisirs, mais avec le développement d'une entreprise bien à lui.

«Je me suis posé la question de créer une entreprise pendant longtemps, alors que j'étais salarié, sans oser lancer la dynamique», confie-t-il. En 2014, alors que le groupe dans lequel il évolue mène une énième réorganisation, il en profite pour prendre un nouveau départ. Il a 57 ans et l'âge de partir en pré-retraite. Mais l'occasion est trop belle pour se lancer dans un projet d'entreprise.

«À mon âge, il valait mieux reprendre plutôt que de créer ex nihilo une société car les projets de création sont longs à amorcer». Philippe Gros suit une formation auprès des Cédants et Repreneurs d'Affaires (CRA) avant d'entamer des démarches pour trouver la pépite qui lui convient.

«Il a fallu un an pour trouver une entreprise à reprendre. J'ai étudié une trentaine de dossiers», se souvient-il. Ses critères ? Travailler dans un secteur sur lequel il a des compétences, mais aussi privilégier «une entreprise opérationnelle et qui peut rapidement être rentable, ce qui permet au dirigeant de percevoir très vite une rémunération».

L'aspirant chef d'entreprise a jeté son dévolu il y a à peine quelques mois sur Loopgrade, dans les Yvelines, dont l'actionnaire principal et dirigeant partait à la retraite. «C'est une petite PME de 7 salariés, positionnée sur le conseil en télécommunications auprès des collectivités territoriales, et qui réalise un CA de 1,3 M€».

Pour le nouveau patron, reprendre une entreprise après 50 ans ne manque pas d'atouts : «J'ai plus confiance en moi», confie-t-il. Surtout, le cédant et les financiers ont été rassurés par le profil de ce senior expérimenté qui sait où il va. «Sur les 5 banques que j'ai rencontrées, 3 m'ont fait une offre de crédit intéressante pour la reprise... sans caution personnelle».

La blockchain, une opportunité pour la supply chain

Le 10/11/2017

<http://www.voxlog.fr/actualite/2454/la-blockchain-une-opportunit-e-pour-la-supply-chain>

La technologie de mutualisation des données apporte sécurité et réduction des coûts. Reste à identifier les filières pour la tester. Témoignages autour d'une table ronde sur le salon Supply Chain Event.

La blockchain fait recette, comme en témoigne les 400 personnes venues assister à la table ronde à l'occasion du salon Supply Chain Event. Si les attentes autour de cette technologie née en 2008 avec la monnaie virtuelle Bitcoin sont importantes, les six intervenants ont insisté sur trois points : il faut identifier dans les filières les cas concrets pour démarrer rapidement de premiers tests, ne pas hésiter à lancer un petit pilote dans son entreprise pour essayer la technologie et bien définir le partage de responsabilité. Car cette technologie de stockage et de transmission d'informations « *comprend un grand registre, partagé par l'ensemble des ordinateurs d'un réseau où il est impossible de modifier une information sans le consensus de tous les ordinateurs* », explique Michaël Soussan, senior manager chez KPMG. Autant de caractéristiques qui semblent idéales pour la supply chain qui a commencé à s'y intéresser voici deux ans. Ses avantages ? « *La transparence, la sécurité, des réductions de coût et le fait qu'elle fonctionne sans organe de contrôle* », précise Jérôme Bour, PDG de DDS Logistics et animant la table ronde pour l'Aslog. Côté contraintes, « *la stabilité de la technologie est à parfaire, la consommation énergétique est importante et les questions juridiques sont à préciser* », indique Jérôme Verny, professeur à Necma Business.

Bien définir les problématiques communes

Concrètement, Connecting food utilise la blockchain dans l'audit alimentaire. « *C'est l'outil idéal pour suivre les transactions de plusieurs acteurs de différentes entités économiques. Grâce au côté infalsifiable, les résultats d'un audit peuvent être stockés et récupérés plus tard*, explique Maxine Roper, cofondatrice de la start-up spécialisée dans la certification en temps réel de la conformité alimentaire. *Nous l'utilisons pour rémunérer les éleveurs et les agriculteurs en fonction des données qu'ils nous fournissent.* »

Responsable R&D chez Mezzonomy, éditeur de logiciel blockchain, Pierre Gradit indique que l'intérêt du système « *est de mutualiser les données tout en gardant un certain contrôle sur celles-ci.* » Pour Fabien Riolet, responsable innovation à Polepharma, le cluster de la production pharmaceutique, ce sont les questions de sécurité et de traçabilité qui sont attractifs dans cette innovation technologique... ainsi que la lutte envers la contrefaçon. Les six intervenants ont insisté sur la définition des problématiques communes aux acteurs de la blockchain et la nécessaire mise en place de règles de collaboration sur des marchés qui demeurent compétitif

La réalité augmentée et la vraie taille des poissons

Le 31/07/2017

<https://www.ladepeche.fr/article/2017/07/31/2620551-la-realite-augmentee-et-la-vraie-taille-des-poissons.html>



Utiliser des algorithmes de réalité augmentée pour connaître la vraie taille des poissons c'est l'invention d'une start-up aidée de deux polytechniciens et présentée à Penne-d'Agenais.

Lors du National Bass qui s'est déroulé les 22 et 23 juillet à Penne-d'Agenais, compétition sur deux jours regroupant les meilleurs spécialistes de la pêche du black-bass, les commissaires et concurrents ont pu tester, façon grandeur nature, une application qui va révolutionner la pêche dans le monde entier. Mise au point par une start-up versaillaise, «comptoirdespecheurs.com», avec le concours des élèves chercheurs de la junior entreprise de Polytechnique pour le développement du procédé, la petite entreprise, 15 salariés, créée par Loïc Morin et Ludovic Hibon, cofondateurs associés, a convaincu tous les participants.

«Finie la course à la surenchère»

Le principe utilise des algorithmes de réalité augmentée. En clair, moyennant une inscription de moins de trois euros par mois, le pêcheur reçoit un gabarit plastifié qui, posé à plat sur le support, plancher des vaches, ponton, pont de barque, sert de référence. Il dépose le poisson à côté, prend la photo avec son smartphone et le tour est joué.

La mesure calculée quasiment instantanément est en ligne sur le site et est visible par tous où qu'ils soient sur la planète. Finie la course à la surenchère, chacun sachant bien que le poisson est le seul animal qui continue à grandir au fil des jours, des mois, des années suivant sa capture, foi de pêcheur !

Accédez à 100% des articles locaux à partir d'1€/mois

Autre volet, ce principe permet de connaître les zones de pêche où se prennent les plus gros poissons, déterminant, qui sait les destinations des séjours halieutiques à venir et peut, en temps réel, alimenter un challenge amical entre pêcheurs à l'échelle d'une région, d'un pays, voire plus. Le Comptoir des pêcheurs envisage d'en lancer plusieurs dans les semaines à venir : plus grosse truite, perches, sandres. La formule est déclinable à l'infinie. Et avec un tel système, on aurait, au moins, pu connaître la véritable taille de la sardine qui, paraît-il, bouche le port de Marseille. Mais c'est une autre histoire.

Le "BlaBlaCar" des pêcheurs

Présente pour la première fois sur un concours, la start-up Comptoir des pêcheurs, plus connue sur le littoral atlantique que dans l'intérieur des terres propose, en plus de son service «mesure des captures», un site collaboratif à l'intention du million et demi de pêcheurs. Inspiré du principe de partage des véhicules de Blablacar, il permet la mise en relation et d'échanges entre pratiquants. Quel pêcheur ne s'est pas trouvé un peu démuni, quand arrivant dans un secteur inconnu, il a tenté de pratiquer son loisir favori ? Par l'intermédiaire du site, tel pêcheur local peut mettre à disposition d'un autre sa connaissance de sa rivière, de son lac ou de son littoral et lui faire découvrir une nouvelle zone en lui servant de guide, lui faisant profiter d'une place à bord de son embarcation, voire même d'un coin de jardin pour y planter sa tente, ou l'héberger. Une nouvelle façon de voyager est en train de voir le jour, deux millions de visiteurs sont déjà passés sur le site «comptoirdespecheurs.com». La démarche devrait plaire tant il est vrai que les économies réalisées ne sont pas négligeables.

Le site web qui vous dit à quelle heure aller à la pêche !

Le 16/08/2017

<http://www.laprovence.com/article/mer/4579974/le-site-web-qui-vous-dit-a-quelle-heure-aller-a-la-peche.html>

Il détermine le moment idéal où les chances de capture sont maximales



Un logiciel fait la synthèse d'une quarantaine de paramètres géographiques, météorologiques, aquatiques et temporels pour fournir aux internautes "un indice de pêchabilité".

Les amateurs en rêvaient ; le Comptoir des Pêcheurs l'a fait... Créé il y a un peu plus de deux ans, ce site internet qui revendique près de deux millions de visiteurs sur les douze derniers mois, a mis au point ce que ses concepteurs appellent "un indice de pêchabilité" : chiffre magique censé permettre aux pratiquants de savoir, à tout moment de la journée, quelles sont leurs chances de capturer un poisson.

Comme l'explique Loïc Morin, l'un des deux cofondateurs de cette start-up basée à Versailles (Yvelines), *"nous avons sollicité deux champions du monde de la discipline pour définir la quarantaine de paramètres qui jouent un rôle déterminant dans l'action de pêche. Puis avec l'aide de l'École polytechnique, nous avons développé un logiciel qui mouline tout ça pour en extraire un indice. Cet indice permet, où que l'on se trouve sur le littoral français et quelle que soit l'espèce ciblée, de savoir s'il est opportun ou pas d'aller la pêcher le jour même et à quelle heure, ou au contraire, s'il vaut mieux remettre la sortie au lendemain, voire plus tard, puisque le calculateur fournit une prévision à quatre jours."*

La dorade, espèces la plus pêchée dans la rade phocéenne

Les principaux paramètres qui entrent dans ce savant calcul sont la saison, l'heure de la journée et la durée du jour, les différentes phases de la Lune, ou encore les marées et leurs coefficients, mais aussi la température de l'eau, la pression atmosphérique, la hauteur de la houle, etc. Concernant Marseille, par exemple, le samedi 12 août à 18 h 30, la "pêchabilité" du loup était de 7,3 sur une échelle comprise entre 4,3 et 7,7, alors qu'hier, elle n'était que de 5,9 sur une échelle allant de 6 à 7,4.

Plusieurs autres informations sont disponibles en libre accès sur le site. On y apprend ainsi que les espèces les plus pêchées dans la rade phocéenne sont, dans l'ordre, la dorade (20 %), le loup (17 %) et le calmar (12 %), suivis de la bonite, la sole, le pageot, le denti, la crevette rose, le congre et le maquereau. Mais les éléments les plus pertinents comme les indices des jours à venir et surtout les coordonnées GPS des meilleurs coins de pêche, nécessitent un abonnement.

184 points remarquables sur le littoral marseillais

"Nous avons formé et salarié une cinquantaine de jeunes Malgaches auxquels nous avons confié la mission de décrypter l'ensemble des cartes marines afin de mettre en évidence tous les endroits susceptibles de constituer un "spot" de pêche, précise Loïc Morin. C'est le cas des épaves, des plateaux rocheux, des bouées, des anses, des jetées, etc. Grâce à eux, nous disposons aujourd'hui de 15 000 points remarquables, dont 184 pour le seul littoral marseillais."

Le Comptoir est allé encore plus loin. Depuis six mois, le site propose un nouveau service que Loïc présente comme le "BlaBlaCar de la pêche". *"Appliqué à Marseille, le principe est de permettre à un pêcheur parisien en vacances dans la cité phocéenne de trouver sur place un autre passionné comme lui, connaissant bien le secteur, qui pourra l'emmener sur les meilleurs coins."* À condition que l'indice de compatibilité soit favorable...

Philippine Dolbeau, créatrice de "l'école du futur"

Le 05/01/2018

<https://www.latribune.fr/supplement/women-for-future/philippine-dolbeau-creatrice-de-l-ecole-du-futur-761590.html>



Elle a créé NewSchool à l'âge de 15 ans. Trois ans plus tard, Philippine Dolbeau poursuit son chemin dans la edtech. Éluée startuppeuse de l'année par La Tribune, la toute jeune adulte a des idées pleines la tête et entend bien les concrétiser. Portrait de celle qui veut booster le monde de l'éducation.

À 18 ans, Philippine Dolbeau est déjà à la tête de son entreprise depuis près de quatre ans. À l'écouter parler de *business model*, de financements, d'idées et de frustration, elle a déjà le discours de celles qui ont roulé plusieurs fois leur bosse dans leur vie. Très exposée dans les médias à l'occasion de la création de sa startup, elle a choisi de faire ses études à Londres pour l'anonymat et son système différent :

« À Paris, on me reconnaissait dans la rue. Je voulais vraiment une vie anonyme et j'ai toujours été attirée par les pays anglo-saxons, glisse-t-elle. D'autant que, en France, il y avait toujours un petit "mais" quant à mon parcours entrepreneurial. »

Dans son lycée, les absences liées à la situation n'étaient pas toujours vues d'un bon œil.

« Je n'étais pas forcément tranquille. Alors que, à Londres, je n'ai rien dit. Mes camarades ont fini par le découvrir par eux-mêmes, mais ils sont plutôt contents. C'est ça que je suis venue chercher, cette ouverture d'esprit », se souvient-elle.

Et son esprit n'était pas forcément tranquille quand il fallait, l'année de son baccalauréat littéraire, réviser et gérer les dix développeurs qui travaillaient sur NewSchool.

« L'année a été difficile. Disons que j'ai mis de côté ma vie sociale pour me concentrer sur NewSchool », avoue-t-elle.

Rassurez-vous, elle a tout de même réussi à décrocher une mention bien. Le programme pour les années à venir ? Pendant trois ans, elle va étudier, dans la capitale anglaise, les sciences de l'éducation, preuve qu'elle veut révolutionner le système avec NewSchool, un système d'appel électronique destiné aux collèges et aux lycées.

À l'origine

Tout commence alors que la lycéenne est en seconde. Les médias relatent l'histoire de ce garçon de 9 ans, resté enfermé dans un bus. Parce que ses professeurs n'avaient pas fait l'appel, personne ne s'était rendu compte de son absence.

« J'ai réalisé qu'il y avait beaucoup à faire au niveau de l'éducation numérique et de la sécurité des élèves », évoque-t-elle.

C'est comme ça que ce projet, *« presque un jeu au début »*, devient une mini-entreprise à développer pour le cours d'économie. Puis, Philippine Dolbeau s'inscrit, *« sur un coup de tête, pour faire la blague même »*, aux Digischool Hype Awards, plus particulièrement au prix Espoirs. Prix qu'elle gagne, sérieusement.

« J'ai vraiment pris confiance en moi à ce moment-là. »

Quelques mois plus tard, Apple entre en contact avec elle et lui demande de *pitcher* deux jours plus tard dans ses bureaux londoniens. *« J'étais déjà sur place, à croire qu'ils m'avaient tracée... »* Dans le développement de NewSchool, la marque à la pomme a joué un rôle important, notamment dans la conception de l'application mais aussi dans la commercialisation :

« Le marché de l'éducation en France est assez impénétrable, nous avons échangé beaucoup d'informations ».

La lycéenne de l'époque, mineure, est obligée de faire appel à ses parents pour créer sa société. S'ensuivent le prix Innovation, pendant le gala des directions des systèmes d'information organisé par le recteur de Versailles, le prix de la startup étudiante, décerné par Startup.info (anciennement Bonjour Idée), et une autre dizaine de récompenses depuis.

Manquant de financement, la petite famille décide de lever des fonds avec une campagne de *crowdfunding* sur KissKissBankBank. Le résultat ? 60.800 euros exactement, qui ont servi au développement de l'application, à la création du logiciel de gestion et aux coûts de production des boîtiers. *« Ça part vite »*, remarque-t-elle. Comme les 30.000 euros à taux zéro du réseau Entreprendre Yvelines. Dans la foulée, Philippine Dolbeau a été la plus jeune chef d'entreprise à faire partie de la délégation française du G20 des entrepreneurs en Chine, en septembre 2016.

Et demain...

Où en est NewSchool aujourd'hui ? Le *coaching* by Apple est toujours d'actualité. La jeune entrepreneure participe à de nombreux événements et voit régulièrement des développeurs, français et anglais, pour avancer sur l'application. Elle a même eu le privilège de rencontrer Tim Cook, en février dernier. Au tout début, il était question de faire de NewSchool une application préintégrée sur les appareils vendus aux établissements scolaires, mais *« à l'époque nous n'étions pas assez développés, ni commercialement ni au niveau des fonctionnalités. Il nous faut encore grandir pour espérer un jour avoir une application commune »*, explique-t-elle. Et le travail en famille est toujours valable. *« Ma mère est directrice commerciale, elle travaille beaucoup. Nous avons fait le salon de l'éducation la semaine dernière, c'est elle qui a tout géré »*, s'enthousiasme la jeune femme.

Pour le reste, la startup se cherche encore un peu. Côté modèle économique, l'application, gratuite, sert à faire l'appel et distribuer des bons points. Sont payants les porte-clés qui facilitent ce moment chronophage, à la charge de l'établissement. Entre 2.000 à 3.000 professeurs, pour 400.000 élèves, l'utilisent. Une offre premium est également disponible toujours pour faire l'appel et distribuer des bons points, mais aussi payer la cantine, retirer des livres à la bibliothèque et contrôler l'entrée et la sortie de l'établissement scolaire - offre encore en phase de test. Depuis, Philippine Dolbeau découvre les joies de l'entrepreneuriat, la partie du travail qui consiste à trouver de l'argent.

« Je cherche des financements quels qu'ils soient, mais cela prend beaucoup de temps. J'ai 1.000 idées à la minute, sans argent pour les mettre en place, c'est un peu frustrant », regrette-t-elle. En tout cas, la startuppeuse n'a qu'une seule hâte, *« finir mes études et m'occuper à 100 % de NewSchool »*.

Le début de la maturité.

Maxime Camus (Grisbee) : « Grâce à nos algorithmes, nos recommandations vont être 100% personnalisées »

Le 19 décembre 2017

<http://www.inbanque.com/maxime-camus-grisbee/>

Peu avant d'avoir soufflé sa première bougie, celui qui se définit comme coach financier en ligne a enregistré son 110 000ème utilisateur. En septembre, le cap des 10 millions d'euros d'encours sous gestion a été dépassé. La plateforme souhaite permettre au plus grand nombre de prendre en main de façon éclairée et autonome la gestion de ses finances et de son patrimoine. Premier bilan avec Maxime Camus, cofondateur de Grisbee.



IN Banque : Comment vous définissez-vous par rapport aux conseillers de gestion en patrimoine indépendants (CGPI) et aux banquiers traditionnels ?

Maxime Camus : Nous sommes partis du constat qu'il est difficile de bénéficier de conseils personnalisés auprès de son banquier de réseau parce qu'il ne dispose pas forcément du temps et/ou des ressources nécessaires pour accompagner ses clients dans les meilleures conditions. En plus, notre approche est celle du conseil personnalisé, et pas la vente de produits maison.

Ceux qui sont bien accompagnés par des CGPI ne représentent qu'une petite partie de la population française, ce sont les plus fortunés. Nous ne sommes pas en concurrence avec eux, mais nous proposons un service complémentaire.



Vos clients sont-ils les mêmes que ceux d'une banque de réseau ?

La gestion de patrimoine est un sujet compliqué qui fait peur aux gens mais on arrive à s'adresser à une population de plus en plus jeune. Le profil des clients est très varié, mais on a de plus de plus de jeunes actifs entre 25 et 30

ans qui s'intéressent à cette problématique. Ils sont à l'aise avec les nouvelles

technologies et le digital et trouvent chez nous une solution qui répond à leurs besoins.

Quels sont les outils sur lesquels vous vous appuyez et qui vous permettent de vous différencier dans le secteur ?

Nos utilisateurs peuvent en un seul lieu réunir, suivre et piloter l'intégralité de leur patrimoine : actifs financiers, immobiliers et alternatifs. Grisbee remplace le fichier Excel de son suivi de patrimoine qui est rébarbatif à mettre à jour et absolument pas dynamique. Nos algorithmes génèrent ensuite un diagnostic et des recommandations personnalisées. Le client a alors accès à de très nombreuses solutions d'investissement – assurances vie, SCPI classiques ou fiscales – dont certaines, et on est aussi en avance là-dessus, peuvent être souscrites en ligne grâce à la signature électronique.



Avec tout cet attirail online, avez-vous complètement abandonné l'expérience client offline ?

Nous constatons aujourd'hui que si nos clients apprécient tout particulièrement Grisbee, c'est parce qu'il y a une très forte complémentarité entre nos services en ligne et l'accompagnement au cas par cas par un conseiller "physique". Ce dernier intervient s'il

faut confirmer tel ou tel besoin, apporter des conseils complémentaires et le cas échéant, pour passer à l'action.

Vous avez pour projet d'investir davantage dans l'Intelligence Artificielle, dans quel but ?

L'IA va nous aider à être de plus en précis, pertinent et proactif dans l'élaboration de recommandations. A travers Grisbee, on capte un certain nombre de renseignements sur nos utilisateurs qui permettent d'identifier de manière proactive des pistes d'optimisation. Par exemple, nos utilisateurs renseignent non seulement leurs actifs mais aussi leurs passifs. Ainsi, on peut détecter qu'un détenteur de crédit au taux de x% n'est plus aligné avec ceux du marché et lui signaler des taux plus compétitifs grâce à une alerte. Le but étant de créer, grâce à l'intelligence artificielle, davantage de liens avec nos utilisateurs sous la forme de notifications 100% personnalisées.

Maxime Camus sera présent le 8 février lors d'IN BANQUE 2018 pour développer le sujet du coaching financier.

Crédit Mutuel Arkéa s'allie à Grisbee pour lancer une plateforme numérique de SCPI

Le 02/11/2017

<http://www.boursorama.com/actualites/credit-mutuel-arka-s-allie-a-grisbee-pour-lancer-une-plateforme-numerique-de-scpi-Ob2094c9fb056da4dda9fd18e50a5a2b>

(NEWSManagers.com) - Crédit Mutuel Arkéa intensifie sa présence sur le terrain du numérique. Sa filiale immobilière Arkéa Immobilier Conseil a en effet dévoilé récemment une plateforme 100% digitale dédiée à la souscription de SCPI (Sociétés Civiles de Placement Immobilier). Ce nouveau dispositif a été lancé en particulier avec la Fintech Grisbee, une plateforme de gestion en patrimoine qui interviendra en tant que distributeur de l'offre, et la société de gestion immobilier Urban Premium qui met à disposition une gamme complète de SCPI fiscales. " L'originalité de cette plateforme réside dans le fait qu'elle est 100% digital, qu'elle apporte du conseil en investissement et qu'elle est en architecture ouverte ", a avancé Philippe Courgeon, directeur général d'Arkéa Immobilier Conseil lors d'une rencontre avec la presse.

Le choix de Grisbee et d'Urban Premium ne doit rien au hasard. Fin 2016, Grisbee s'était ainsi associée à Suravenir, filiale d'assurance-vie de Crédit Mutuel Arkea, pour lancer un contrat d'assurance-vie 100% en ligne. " Nous avons déjà des milliers d'utilisateurs en assurance-vie mais ils ont envie de souscrire d'autres types de produits financiers en ligne, a expliqué Maxime Camus, directeur général de Grisbee. Donner la possibilité aux clients de souscrire en ligne à des SCPI est une nouvelle étape qui nous permettra, d'ici fin 2018, de proposer une large palette de produits financiers en ligne ". Quant à Urban Premium, la société de gestion est l'un des 5 partenaires de longue date d'Arkéa Immobilier Conseil, aux côtés de La Française, Sofidy, Primonial et Peref Gestion.

Au moment de son lancement, la nouvelle plateforme proposera trois SCPI :

- Urban Vitalim n°2, SCPI " Pinel " permettant à ses associés de bénéficier d'une réduction d'impôt de 21% étalée sur 12 ans en contrepartie d'une conservation de leurs parts pendant une durée de 12 ans à compter de la première mise en location du dernier bien rénové ou livré
- Urban Prestigimmo n°3, SCPI " Malraux " permettant à ses associés de bénéficier d'une réduction d'impôts de 18% dès l'année de souscription en contrepartie d'une conservation de leurs parts pendant une durée de 9 ans à compter de la livraison du dernier bien rénové ;
- Urban Pierre n°4, SCPI de déficit foncier, permettant à ses associés de déduire la quote-part de leur souscription, affectée aux travaux de rénovation (environ 54% de la souscription) de leurs revenus fonciers, puis de leur revenu global dans la limite annuelle de 10.700 euros.

L'offre de cette nouvelle plateforme est appelée à s'enrichir dans les prochains mois. " L'architecture ouverte nous permet de travailler avec d'autres sociétés de gestion, ne cache pas Philippe Courgeon. D'autres sociétés de gestion comme Primonial et Sofidy vont d'ailleurs nous rejoindre début 2018. " De même, Grisbee ne devrait pas rester très longtemps le seul distributeur, la plateforme pouvant en effet accueillir d'autres partenaires distributeurs. Toutefois, " nous avons signé un accord d'exclusivité avec Grisbee jusqu'au premier trimestre 2018 ", a précisé Philippe Courgeon. Reste donc maintenant à transformer l'essai.

Serrure connectée : avenir de la grande distribution ?

Le 13/11/2017

<https://www.lesechos.fr/idees-debats/cercle/cercle-175802-serrure-connectee-avenir-de-la-grande-distribution-2129685.php>

PATRICK ALLARD / président fondateur de Verhauser

Les nouveaux services Amazon et Walmart de distribution de colis à votre domicile en votre absence vont-ils être les catalyseurs des serrures connectées ?

Il ne se passe plus une semaine sans qu'un géant de la distribution outre-Atlantique n'annonce l'ouverture d'un service de livraison à domicile en l'absence de leurs clients : Walmart se propose de remplir votre réfrigérateur en votre absence et Amazon riposte en lançant son service Key pour livrer tous types de colis en votre absence.

Au-delà de l'effet d'annonce marketing se cache une réalité tangible : ces services, comme d'autres, exploitent les dernières avancées technologiques d'un objet connecté un peu à part : la "serrure connectée". Mais que signifierait la généralisation de tels services ? Tant sous l'angle technologique que sociologique :

1) Regardons tout d'abord l'angle technologique

Oui, les serrures connectées existent depuis des années et nous avons même recensé à l'échelon mondial plus de 120 modèles différents. Rien qu'à l'échelon hexagonal, il existe une demi-douzaine d'acteurs que nous ignorons sous le mode "cachez ces serrures que je ne saurais voir".

Oui ces serrures offrent des fonctionnalités d'ouverture ponctuelle à distance, de notification en temps réel, etc. Bref, le jouet rêvé du livreur échaudé de se casser les dents devant une porte sur deux, faute d'autochtone capable de leur ouvrir ces maudites portes ! Mais aussi l'arsenal rêvé du propriétaire qui ambitionne de contrôler tout ce qui rentre et sort de chez lui depuis sa chambre d'hôtel de Valparaíso.

Oui, la France a pris du retard, moins sur le développement que sur le déploiement, de ces serrures de nouvelle génération, que ce soit dans les entreprises comme chez les particuliers. Aujourd'hui, le marché français du neuf est égal à... zéro (aucun appartement neuf vendu pré-équipé de serrure connectée) et le marché français de la rénovation (remplacement d'une serrure classique par une serrure connectée) reste anecdotique, pour ne pas dire limité à quelques "geeks" aventuriers. À comparer avec un marché US de l'ordre de

plusieurs millions d'unités avec des taux de croissance à 2 chiffres. À comparer avec la Corée du Sud où 80 % des logements neufs seraient pré-équipés de serrure connectée.

Certes, ces serrures connectées resteront toujours vulnérables au piratage informatique. Mais pour quelque temps encore il est vraisemblable que votre cambrioleur fétiche, faute de pouvoir crocheter ces serrures sans trou de serrure, soit plus accro au pied de biche que de la souris. De plus, les assureurs, par le biais du CNPP, viennent d'atterrir en prenant la mesure à bras le corps avec un test inédit @A2P pour certifier, ou non, ces serrures contre le piratage.

2) Cela dit, le principal frein ne serait-il pas sociologique ?

Les serrures connectées, a contrario des autres objets connectés, touche un aspect plus sensible que le seul bien-être : la sécurité. Si votre serrure connectée tombe en panne, cela n'a pas le même impact que si votre balance connectée tombe en panne. C'est pourquoi elles généreront de nouveaux métiers et de nouveaux services qui restent à inventer.

Ce qui est certain, c'est que la croissance exponentielle des livraisons à domicile, à l'instar des dépannages à domicile ou des services à domiciles, va continuer et même s'accélérer dans les prochaines années. Mais le modèle de la jeune maman qui se fait livrer une palette de couches culotte à l'accueil de son entreprise commence à faire long feu, faute de place pour accueillir ces pyramides de colis. Idem pour les parents qui se font livrer tous les cadeaux de Noël de leurs enfants dans les "box" de livraison extérieurs, faute de boîte de taille adéquate disponible pendant la période de l'avent.

Il est également très instructif de loucher sur ce qui se passe dans l'industrie automobile : nos clés de voiture qui aujourd'hui, couplées à nos clés d'appartement, déforment nos poches, vont-elle disparaître dans un futur proche ? Si la réponse est oui, il est fort à parier que la clé d'appartement va très rapidement devenir un objet de musée, témoin d'une époque révolue où l'on perdait ses clés.

Il est vrai que la livraison de colis en votre absence touche un point essentiel de votre être : la Confiance. Si vous n'avez pas confiance, vous risquez de passer à côté de cette nouvelle dimension de l'achat par internet. Si vous avez suffisamment confiance pour ouvrir votre porte à un numéro de smartphone unique, pour un instant précis et limité à quelques minutes, le temps de déposer les colis derrière votre porte... vous vous faciliterez la vie.

À l'heure où certains viennent de franchir le pas, plutôt que de sourire il est temps de se poser la question de la pertinence, ou non, de ces nouveaux modèles.

Patrick Allard, fondateur de Verhauser, intégrateur et éditeur du Guide 2017 des Serrures Connectées.

La carte bancaire fait aussi son entrée dans les églises

Le 26/12/2017

<https://www.ouest-france.fr/societe/religions/la-carte-bancaire-fait-aussi-son-entree-dans-les-eglises-5471763>



Un tronc connecté à la basilique de Lisieux. | Ouest-France

Troncs sans contact, achats de cierges et de lumignons sans contact, application smartphone pour la quête... Les innovations numériques se multiplient dans l'Église. Celle-ci surfe sur le fort développement de la carte bancaire.

Les cartes bancaires ont encore beaucoup chauffé, samedi, à l'occasion des derniers achats de Noël. Près de 45,5 millions de transactions ont ainsi été enregistrées dans l'Hexagone ce 23 décembre, battant un record pour la quatrième année consécutive.

Même succès grandissant du paiement bancaire sans contact. Au mois de novembre, a été atteint le cap du milliard de transactions depuis le début de cette année. Plus de 36 paiements sans contact sont enregistrés chaque seconde.

Sans contact à la basilique de Lisieux

La carte bancaire est, de plus en plus, le mode de paiement préféré des Français ; loin devant les chèques en sérieuse perte de vitesse. Les modes de consommation changent. Signe qui ne trompe pas : l'Église, elle-même, s'y met à son tour...

Depuis quelques mois, un tronc connecté est testé à la basilique Sainte-Thérèse de Lisieux(Calvados) pour la vente de cierges et de bougies... sans contact. Via un écran tactile connecté, les pèlerins peuvent y acheter un lumignon ou un cierge de différentes tailles pour un tarif oscillant entre 2 € et 10 €. Pour régler, rien de plus simple : ils approchent leur carte de paiement de l'écran géant et le tour est joué. Les sommes tombent électroniquement dans les caisses du sanctuaire.

L'intérêt de cette innovation ? Moins de logistique et de transports de fonds. Et permettre à chaque visiteur qui le souhaite, dépourvu de monnaie, de donner une offrande en faveur de Sainte-Thérèse de Lisieux. Selon la société *Think & Go*, commercialisant cet écran tactile, les dons auraient nettement augmenté par rapport aux troncs classiques.

La quête... sur smartphone

Autre innovation bancaire dans différentes paroisses de France : la quête numérique. Plusieurs diocèses (Bayeux-Lisieux, Bordeaux, Cahors, Fréjus-Toulon, Nice, Paris, Reims, Rennes, Versailles...) ont franchi le pas depuis quelques mois. Un service rendu aux paroissiens utilisant de moins en moins les billets et les pièces de monnaie. Qui ne s'est pas retrouvé un jour, au cœur d'une célébration, sans pièce à déposer dans la corbeille passant de main en main ?

Une application pour smartphone, baptisée La quête, a été imaginée par une petite équipe de jeunes catholiques. Le fidèle la télécharge sur son téléphone, y renseigne ses coordonnées bancaires de manière sécurisée, enregistre ses paroisses préférées, mentionne le montant du don qu'il souhaite verser à la paroisse et appuie sur la touche « donne ». La paroisse perçoit le don à la fin du mois. Un message « J'ai donné » apparaît également sur l'écran du téléphone. Le fidèle peut ainsi le montrer à la personne chargée de la quête.

Très bientôt, via cette application, les paroissiens pourront aussi participer au denier du culte, ressource essentielle pour l'Église en France. Ils pourront, également, faire célébrer une messe pour un proche décédé.

Des troncs sans contact

Dans certaines églises, des troncs sans contact ont, également, fait leur apparition il y a peu. Via un clavier disponible sur le tronc, le fidèle peut choisir le montant de son offrande, puis passer sa carte bancaire sur le tronc. La transaction se fait, alors, automatiquement et sans contact.

En matière de paiement électronique, les paroisses françaises n'ont rien inventé ou pas grand-chose. Depuis 1999, en Espagne, des troncs électroniques sont en effet en fonction dans certaines églises et cathédrales. Les fidèles y introduisent leur carte bancaire et indiquent le montant de leur obole. Ces appareils ont été installés par un groupe bancaire... qui prélève au passage une commission de 2 %

À La Nuit du bien commun, 600.000 euros donnés au profit de 15 associations

Le 29/11/2017

<http://www.lefigaro.fr/actualite-france/2017/11/29/01016-20171129ARTFIG00011--la-nuit-du-bien-commun-600-000-euros-donnees-au-profit-de-15-associations.php>

FIGARO DEMAIN - Les deux associations Lazare, qui promeut la colocation avec des personnes fragilisées, et Visitatio, réseau de solidarité autour des personnes en fin de vie à domicile, ont été plébiscitées dans le cadre de cet événement caritatif, dont *Le Figaro* est partenaire.

Lundi 27 novembre, un millier de donateurs s'étaient donné rendez-vous au théâtre Mogador pour la première édition de La Nuit du bien commun, dont *Le Figaro* est partenaire. Les porteurs de quinze associations ont eu chacune 4 minutes pour convaincre le public de les soutenir financièrement pour encourager leur action. Et l'engouement était palpable. En deux heures pas moins de 600.000 euros ont été récoltés au profit de quinze associations, sous le marteau du commissaire-priseur Olivier Doutrebente (soit une moyenne de 40.000 euros par projet).

L'assistance n'était pas seulement composée de grands donateurs, qui s'étaient engagés, lors de leur inscription, à donner au moins cinq mille euros au cours de la soirée. De nombreux particuliers ont également délié leur bourse, plus modeste, pour donner un coup de pouce à des causes qui leur tenaient à cœur, les mises pouvant aller de 100 à 5000 euros.

Lazare, colocation entre bénévoles et personnes fragilisées

Deux associations, parmi les plus innovantes, ont particulièrement convaincu de la nécessité de les aider. À commencer par Lazare, qui accueille depuis 2010 en colocation des bénévoles cohabitant avec des personnes fragilisées, personnes de tout âge ou venant de la rue. Son fondateur, Étienne Villemain, qui vit lui-même avec sa femme et ses enfants dans ce cadre, a ému le public en évoquant Abel, qui a vu son père étrangler sa petite sœur devant lui quand il était petit et ne parle pas, ou François, violé tous les jours de 4 à 12 ans. Et lorsqu'il a affirmé que «40% d'entre eux retrouvaient un logement dans les deux ans et 80% retrouvaient un travail», la salle a eu envie de croire à cette réponse originale à la précarité.



Présente dans neuf villes et trois pays (France, Espagne et Belgique), Lazare a pour objectif de s'implanter à Grenoble, Bordeaux, Rennes et Strasbourg. Grâce aux 60.000 euros qui lui ont été donnés, ce devrait être possible prochainement.

Visitatio, une solution pour l'accompagnement des personnes en fin de vie à domicile

Autre association à avoir été plébiscitée: Visitatio, qui met en place des réseaux d'accompagnement des personnes en fin de vie à domicile. Son cofondateur François Génin a souligné une réalité à laquelle nombre de familles sont confrontées: «seuls 20% des besoins en soins palliatifs sont couverts actuellement, selon la Cour des comptes». Et d'expliquer comment l'association fait travailler en équipe, à partir des paroisses, des volontaires bénévoles et des professionnels (médecins, infirmières et psychologues) pour soutenir chez eux les malades en phase terminale. «Une paroisse sur dix convaincue et ce serait 150.000 patients accompagnés!», a-t-il lancé. L'association, qui a démarré en janvier 2017 avec 35 volontaires dans les Hauts-de-Seine, a pour objectif d'accompagner dix patients par site pilote en 2018. Les 50.000 euros recueillis au cours de cette soirée devraient l'y aider.

100% des dons reversés aux associations

D'autres initiatives qui ont déjà fait leurs preuves ont été également saluées, comme Espérance Ruralités (collèges pilotes pour la jeunesse défavorisée en zone rurale, déclinaison du projet Espérance Banlieues), Joker (vidéos pour aider dans leur vie quotidienne les proches des autistes), Le Carillon (réseau de commerçants proposant des services gratuits aux sans-abri), Wake-Up Café (réinsertion de prisonniers), Le Rocher (accompagnement de familles via des volontaires habitant dans des quartiers sensibles) ou encore Entourage (application basée sur la solidarité avec les sans-abri).

La Nuit du bien commun est organisée par trois cofondateurs: Pierre-Edouard Stérin, premier business angel français, Stanislas Billot de Lochner, issu du monde des ONG, et Thibault Farrenq, spécialiste de l'événementiel. À noter que 100% des dons seront intégralement reversés aux associations, les trois organisateurs étant bénévoles et l'organisation de la soirée entièrement financée par le comité de soutien, composé d'une dizaine d'entrepreneurs soucieux du bien commun, parmi lesquels Charles Beigbeder (Gravitation), Gonzague de Blignières (Raise), Hugues de Lastic (Eurydice) ou Stanislas de Bentzmann (Devoteam). Une deuxième édition est déjà prévue à l'automne 2018.

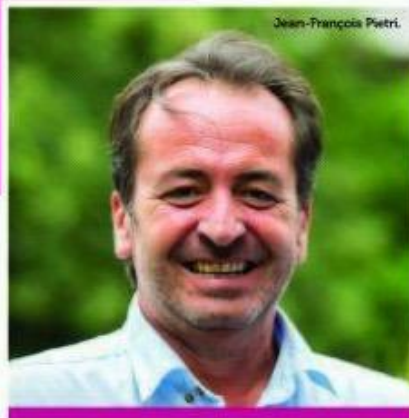
PRIVILÈGE DE MARQUE • JEAN-FRANÇOIS PIETRI ET GUY BŒUF • COFONDATEURS

« Nous nous renforçons clairement sur la clientèle des professionnels »

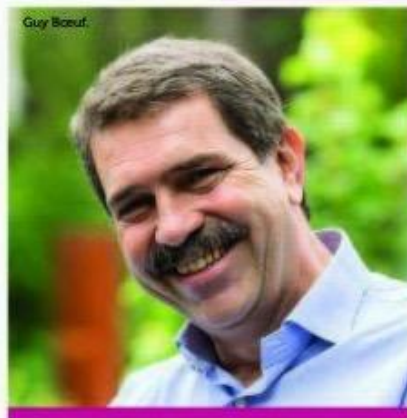
■ **Comment se sont déroulés les douze derniers mois, depuis votre levée de fonds ?**

Ces nouveaux moyens financiers nous ont permis indéniablement d'accélérer notre recrutement de nouveaux membres sur les particuliers notamment, ce qui était l'un des objectifs recherchés. Nous avons également sécurisé notre site en le plaçant sur un serveur dédié afin d'en faciliter l'accessibilité. Nous avons renforcé notre effectif en recrutant 3 personnes dans les fonctions achats. Cela est important, car il y a des marques qui n'étaient pas en phase avec notre exigence qualitative. Ce n'est pas parce que nous pratiquons de la vente privée que nous pouvons nous contenter de produits de basse facture. Notre positionnement n'est pas là. Cela suppose, d'une part, d'avoir un œil expert pour la sélection, d'autre part, de savoir dire « non » à des sollicitations de marques dont les stratégies sont trop orientées « grand public ».

À noter 3 choses : d'abord, une extension cohérente avec notre positionnement « l'art de bien recevoir », et ce, tant à destination des particuliers que des professionnels ; ensuite, le démarrage d'une offre de services permanents, par exemple une personnalisation des ardoises ; enfin, des univers additionnels : matelas, sommiers, accastillage hôtelier, mobiliers d'extérieur, décoration, et produits alimentaires non périssables et toujours de qualité. Nous avons développé des boutiques à livraison rapide sous 48 heures ou de livraison directe du fournisseur, en même temps que des offres à destination des professionnels avec Citer, Serax, Ribur, Dito Sama, Kitchenaid, De Buyer, Tamerias Borjean, Vortice, Beko, LVM Mousse... Enfin, à l'international, nous avons ouvert les livraisons sur la Belgique et le Luxembourg.



Jean-François Pietri



Guy Boeuf

“ Nous avons réalisé 1 500 boutiques et augmenté de façon significative notre assortiment en passant à plus de 60 boutiques chaque jour. ”

■ **Où en êtes-vous en termes de chiffres ?**

Nous avons réalisé 1 500 boutiques et augmenté de façon significative notre assortiment en passant à plus de 60 boutiques en ligne chaque jour. Nous avons dépassé le seuil de 1 000 commandes par mois, et 30 % des clients ont déjà recommandé sur privilegedemarque.com, site qui accueille plus de 200 000 visites par mois.

À ce jour, nous avons fait travailler environ 480 marques et nous sommes les moins chers du Web dans les quantités disponibles. Cette année, nous devrions atteindre 11 M€ avec 12 personnes. Nous avons 235 000 adhérents dont 15 000 déclarés pros. Le panier moyen est à 75 € pour les particuliers et à 250 € pour les pros.

■ **Quels sont vos projets ?**

Cette année, nous nous renforçons clairement sur la clientèle des pros : les cafés, les hôtels, les restaurants, les collectivités, ainsi que les gîtes ruraux et les chambres

d'hôtes. Notre site a été conçu pour permettre de différencier votre parcours clients (offres, produits, conditionnements) selon que vous êtes un pro ou un particulier. Jusqu'à présent, nous n'avons pas beaucoup exploité cette fonctionnalité, nous comptons le faire de manière beaucoup plus visible dès septembre.

Notre segmentation est réussie et nous consolidons aussi nos lignes de produits. Nous avons contacté des belles marques de grande cuisine pour avoir une offre solide fin août-début septembre. Mais cela suppose plus de marketing car ce sont des produits techniques qu'il faut valoriser et rendre compatibles avec notre format internet. Notre discours Qualité n'a pas changé.

Enfin, troisième dimension de notre développement : pour certains produits, nous sollicitons un réseau d'installateurs. Pour les pros, il faut en effet que l'installation et la maintenance soient adaptées. Cela sera prêt au mois de septembre.

■ **Qu'en est-il en matière de mobilier et de textile ?**

Ce sont domaines où là aussi Privilege de Marque souhaite amplifier ses boutiques de même que du côté de la literie où nous avons capacité à faire des offres très intéressantes sur les produits de qualité.

En mobilier, nous vendons des marques comme City Green, Antic Line... En textile, nous faisons déjà du vêtement professionnel, telles les marques Bragard, Ribur, Deren. Quant au linge, nous allons avoir prochainement un très beau label de linge d'hôtellerie. Nous commençons à intéresser beaucoup de marques, pas tant sur le sur-mesure, mais sur des produits standards de qualité.

■ **Développez-vous votre communication ?**

Oui, c'est très important. Nos newsletters sont de deux natures désormais : quotidienne et hebdomadaire. Le client peut ainsi choisir sa fréquence. Nous avons également 4 newsletters addi-

tionnelles l'après-midi avec des focus sur les produits. Ici, nous allons très loin dans les descriptifs, les utilisations, etc. Le digital a ceci de formidable, c'est qu'il permet de tout analyser en temps réel. Nous avons par exemple entre 6 000 et 6 500 visiteurs uniques par jour dont nous connaissons très finement les comportements, les temps passés, les types de produits qui intéressent, les commandes générées, le retour sur investissement du coût d'acquisition des clients par type d'opération, etc.

Nous avons aussi décidé d'embaucher une personne pour manager et renforcer la partie réseaux sociaux – nous allons notamment animer davantage notre page entreprise sur [Tokster.com](https://www.facebook.com/tokster.com) – car nous sommes un vecteur de communication des marques vis-à-vis des professionnels. Il fallait bien deux ans pour construire et créer la confiance avec les marques et avoir des propositions qui intéressent le marché. ♦

www.tokster.com



LEARNENJOY

Gaele Regnault

Plus de 50 000 enfants autistes utilisent les trois applications que LearnEnjoy développées spécifiquement pour eux – PreSchool, School, Kirikou et les enfants extraordinaires. Plus

de 2 000 parents et professionnels ont été formés à la pédagogie différenciée et aux usages numériques responsables qui facilitent l'acquisition des compétences académiques et l'autonomisation de l'enfant dans son quotidien.

Le pain journal, la boulangerie qui réunit

PUBLI-REPORTAGE

Le Pain Journal, la boulangerie qui réunit

Plus qu'une boulangerie, Le Pain Journal est un lieu de vie et de partage pour les amateurs de produits bio et de développement durable.

Le 4 septembre dernier, la première boulangerie-pâtisserie artisanale 100 % bio de Versailles a ouvert ses portes au 2 place Charost. Un bel espace, lumineux et accueillant, où le fournil s'expose fièrement en vitrine. « J'ai souhaité que les clients puissent nous voir travailler, avoir accès aux différents ingrédients entrant dans la composition de nos produits », souligne Thomas Journal, le propriétaire des lieux, ancien juriste reconverti dans la boulangerie.

Sans gluten

Ici ni levure boulangère, ni congélateur... Tous les produits de boulangerie et pâtisserie sont fabriqués sur place pour être consommés le jour même, et tous sont élaborés à partir d'ingrédients issus de l'agriculture biologique, comme l'atteste le certificat Ecocert délivré le 22/02/2017, affiché en boutique. À la carte de la boulangerie, des pains semi-complets, blé-épeautre, ou complets (100 % épeautre ou à l'avoine). Et pour les intolérants au gluten, un pain spécial conçu à partir de farines de riz, millet et châtaigne.

PVF

À côté des produits de boulangerie, Thomas Journal et son équipe proposent également des pâtisseries, des sandwiches et tartes salées, à emporter ou à consommer sur place dans le « petit café »,



© Eclairage la Montagne

installé dans le prolongement de la boutique. Un espace bar-salon de thé, ouvert toute la journée et même les soirs de fin de semaine, où l'on peut venir boire un verre, manger un morceau et tester notamment le fameux PVF, association réussie de pain d'épeautre au curry, vin et fromage.

Fervents acteurs du développement durable, Thomas et son épouse Pia poussent aujourd'hui le concept encore plus loin en proposant à l'étage un espace de co-working ainsi qu'un lieu d'animations pour l'organisation de cours de yoga, de relaxation ou accueillir des expositions et des conférences autour du développement durable. Tout un menu à partager autour du pain en somme! ■

Le Pain Journal • 2, place Charost • 09 70 44 56 72 • contact@lepain.journeLeu • L-S : 7-20 h

Découvrez le BIO à Versailles

DOSSIER

LE BIO À VERSAILLES



QUATRE QUESTIONS À THOMAS JOURNAL “J’AI TOUJOURS EU L’ENVIE DE DEVENIR BOULANGER.”

“Le pain Journal” sera la première boulangerie artisanale bio, Instant V a posé quatre questions à son propriétaire.

1

LA NOUVELLE BOULANGERIE ARTISANALE BIO DE VERSAILLES ?

Cela fait trois ans que j’habite Versailles et enfin nous allons, ma femme et moi-même, pouvoir nous installer au 2, place

Charost après une longue prospection pour trouver un lieu entre Paris et Le Chesnay. Je suis tombé sur cet endroit libéré par Yvelines Informations Jeunesse maintenant installé à Montigny-le-Bretonneux.



2

QUEL EST LA DIFFÉRENCE AVEC UNE AUTRE BOULANGERIE ?

La boulangerie et toutes les activités alimentaires proposées seront donc 100% bio. Il y aura du pain, des gâteaux, des sandwichs, des tartes salées... Les clients pourront déguster sur place dans le salon de thé, et

le soir, nous proposerons une restauration légère. Il s’agira d’un bio local, afin de savoir d’où proviennent les matières premières, et les produits utilisés seront sélectionnés en fonction des saisons. Nous souhaitons respecter l’environnement mais aussi éviter les importations. Des cours de pâtisserie, de boulangerie et de cuisine seront mis en place pour apprendre aux enfants des écoles à transformer les matières premières sans ingrédients cachés. Tous nos ingrédients seront disponibles à l’épicerie pour que les recettes puissent être reproduites à domicile.



3

C’EST UNE RECONVERSION ?

Oui, en effet, c’est grâce à Pia, mon épouse. Cette reconversion professionnelle a duré deux ans, elle a entraîné une baisse importante de salaire, mais

c’était nécessaire pour la mise en place de tous ces projets. Elle m’a énormément soutenue ! Pia est actuellement graphiste, elle participera à la cuisine et à la communication visuelle des produits alimentaires. C’est à son tour d’avoir la possibilité de changer de métier !



© Elodie Monneraye

4

QU’EST-CE QUE “L’ESPACE CHAROST” ?

Nous allons juxtaposer plusieurs activités dans un même lieu.

Nous avons, en effet, créé une association “L’Espace Charost” qui aura pour but de coordonner toutes ces activités. En bas du local se trouveront la boulangerie et l’épicerie, et au 1^{er} étage, l’espace de Coworking avec des activités de bien-être tels que du yoga et pilates, de la relaxation ou encore de la sophrologie... Les jeudis, vendredis et samedis soir nous comptons organiser des expositions, des concerts, et des soirées DJ.

RETROUVEZ
L’INTÉGRALITÉ
DE L’INTERVIEW
EN VIDÉO EN
SCANNANT
AVEC VOTRE
SMARTPHONE !



L’ESPACE CHAROST EST UN CENTRE DE DÉVELOPPEMENT DURABLE LOCAL, SITUÉ AU-DESSUS DE LA BOULANGERIE

Espace Charost est ouvert tous les jours, y compris le dimanche, à partir de 8h. Lieu de ressources, de rencontres, d’animations, d’expos, de formations et d’action, pour soutenir le développement durable, en lien avec divers acteurs du territoire : Mairie, Universités et Écoles, experts scientifiques et institutionnels, entreprises, associations, artistes, habitants engagés dans le développement durable.

Le Pain Journal, boulanger bio par passion

Le 20/11/17

Le Pain Journal, boulanger bio par passion

Thomas Journal a connu une autre vie, celle de juriste et clerk de notaire. À l'aube de la quarantaine, il décide de changer de cap et intègre le CFA de Versailles en boulangerie-pâtisserie, en 2014. Le Parisien, tout juste installé à Versailles, rêvait d'un métier créatif, au contact des produits de qualité, qu'il voulait mettre en avant. « Je consomme du bio depuis plusieurs années. J'allie ma passion de la boulangerie à celle des bons produits, zéro pesticide, grâce à cette nouvelle vie », commente Thomas Journal.



Thomas Journal a installé sa boulangerie place Charost.

Pains au levain

Le néo-artisan a jeté son dévolu sur le local vacant occupé précédemment par Yvelines-information-jeunesse, place Charost. Transformé en laboratoire panoramique et magasin cet été, il a permis à Thomas Journal d'ouvrir sa boulangerie mardi 5 septembre.

Amateurs de pains blancs, bien levés, passez votre chemin. Chez Thomas Journal, le pain est

au levain, plus compact, et les farines sont complètes ou semi-complètes, lui conférant cet aspect foncé et ce goût prononcé en bouche. « Il y a davantage d'arômes, des sels minéraux, des fibres et des lipides grâce au germe de blé », dit le boulanger.

Des bons produits donc, avec le pain blé-épeautre ou épeautre complet, ce dernier légèrement acide, à la conservation

remarquable, (4,5 et 4 euros les 600 gr). Outre le pain au curry, délicieux avec le comté et l'emmental, les produits panifiés sont rejoints par une sélection d'une dizaine de pâtisseries bio, évidemment.

Le Pain Journal, c'est aussi un espace restauration et bar, avec un plat du jour et une sélection de vin, puisque le commerce dispose de la licence IV.

Emmanuel Fèvre

AssoConnect lève 2 millions d'euros pour numériser le monde associatif

Le 03/10/2017

<https://business.lesechos.fr/entrepreneurs/financer-sa-creation/030648331608-assoconnect-veut-numeriser-le-monde-associatif-313991.php>



La start-up, lancée en 2014, annonce ce mardi un premier tour de table de 2 millions d'euros auprès d'ISAI et de business angels. Elle propose une plateforme SaaS pour gérer intégralement une association.

« Passer moins de temps sur l'administratif pour se concentrer sur son projet. » C'est la promesse d'Arnaud de La Taille, cofondateur de la start-up...

STEM-T : Dépôt d'un brevet européen !

Le 8/01/2018

<http://www.medicen.org/actualites/actualites-du-pole-et-de-ses-membres/stem-t-publication-dun-brevet-europeen/>

Paris, le 8 janvier 2018 - Stem-T, laboratoire de biotechnologie français spécialisé en thérapie cellulaire vétérinaire, annonce le dépôt d'un brevet européen sur une méthode innovante de sélection et d'enrichissement des cellules souches à usage vétérinaire.

Stem-T, laboratoire de biotechnologie français spécialisé en thérapie cellulaire vétérinaire, annonce le dépôt d'un **brevet européen** sur une méthode innovante de sélection et d'enrichissement des cellules souches à usage vétérinaire.

Avec un **dépôt finalisé le 15 décembre 2017, ce brevet couronne trois années d'effort de R&D entrepris par la start-up**. Leader dans le secteur des cellules souches fraîches à usage vétérinaire, Stem-T travaille depuis sa création à l'élaboration d'une technologie de culture, d'isolement et d'enrichissement de cellules souches mésenchymateuses. Des travaux de recherches qui lui ont permis de développer une approche innovante fondée sur une méthode naturelle de sélection des cellules souches.

« Grâce à cette nouvelle approche, nous sélectionnons les cellules souches les plus efficaces et les plus performantes. Nous pouvons ainsi optimiser leurs effets thérapeutiques en renforçant leur propriété anti-inflammatoire et en assurant une excellente tolérance », explique le Dr Tewfik Kadri, Directeur R&D et production de Stem-T. Le brevet déposé par Stem-T couvre la méthode de sélection ainsi que toutes les applications thérapeutiques pour les pathologies à composante inflammatoire ou dysimmunitaire.

« Nous nous réjouissons d'avoir franchi cette nouvelle étape cruciale qui conforte notre positionnement stratégique d'innovation et de démocratisation de l'utilisation des cellules souches en santé animale », conclut Thibault Lataillade, Président et fondateur de Stem-T.

VIDÉOS ET INTERVIEWS TV

L'association et les lauréats interviennent dans des émissions à la télévision.

Découvrez-les ci-dessous (liens sur les images).



Sur le 78 journal, Interview de Patrick Dohin directeur de Réseau entreprendre Yvelines, le 25/09/2017



Sur TEDx Reims : Le numérique au diapason de l'humain, HYPRA, le 29/12/2017



Sur BFM Buisness : Newschool, l'aventure d'une jeune entrepreneure, e 4/09/2017



Sur RMC, La chronique d'Anthony Morel: Le porte-clés qui révolutionne l'appel au début des cours, Newschool, le 6/09/2017



Sur France Info, Maxime Camus, DG de Grisbee : "Pour dynamiser son épargne (...) il faut prendre des risques", le 9/01/2018



Sur BFM Business : Fintech, uberisation du conseil: vers la fin des conseillers traditionnels ?, Grisbee, le 17/10/2017

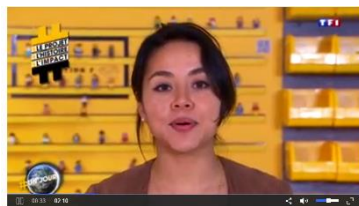


Sur TF1 au 13h, Chapitre 14 : Les clubs de boxe attirent de plus en plus les enfants, Nokefa, le 22/11/2017

Début : 22 : 14



Sur TF1, Reportage : drive or phone,



Sur LCI, Un jour, une idée : Gaële Regnault crée des applications pour aider les enfants atteints d'autisme, LearnEnjoy, le 29/12/2017



Sur CNEWS, Assoconnect, la start-up qui booste la générosité, le 7/10/2017