

Laval Mayenne Technopole

ARCHIVAGE PAGE PORTRAITS D'ENTREPRENEURS

Site internet LMT

[Nom de l'auteur]
30/04/2018

Table des matières

ARNAUD COSSON - HRV	2
HUGUES COURCIER – ADDICT GROUP	4
LIONEL JOUFFE ET PAUL MUNTEANU - BAYESIA.....	6
STEPHANE TROLET - IZYSOLUTIONS	8

ARNAUD COSSON - HRV

Pour ce deuxième portrait, LMT a rencontré Arnaud Cosson, gérant de l'entreprise HRV mais pas que ! Arrivé en Mayenne en 2013, il a rejoint son frère, Laurent Cosson, au sein de la Direction d'All4tec (entreprise spécialisée dans l'édition de logiciels d'analyses de la sécurité et de l'ingénierie des systèmes des entreprises) hébergée jusqu'en mars 2016 dans les locaux de la Pépinière de Laval Mayenne Technopole. 30 personnes travaillent chez All4tec et HRV maintenant installées au Parc Cères depuis mars 2016.



Arnaud Cosson, devant à droite avec une partie de l'équipe HRV auprès des simulateurs en partance pour le Chili et Lille.

Avant de rejoindre son frère, Arnaud Cosson, ingénieur diplômé de l'ESIEA Paris et de l'IAE Paris, a travaillé en tant que consultant technologique en informatique puis est venu s'installer en Ille-et-Vilaine. En travaillant en Mayenne, une nouvelle opportunité va s'offrir aux deux frères ! En effet, une des startups incubée par LMT, Didhaptic (entreprise dédiée à la formation dentaire par la réalité virtuelle) est en difficulté suite à la longue maladie de son fondateur. Christian Travier, Directeur de LMT, Jean Héaumé, actionnaire de Didhaptic et Pascal Chancereul, associé KPMG, vont alors chercher une solution afin de pérenniser ce projet en Mayenne. Lorsqu'ils présentent le projet à Laurent et Arnaud Cosson, ceux-ci ne pouvaient pas avoir accès aux matériels ni aux développements car tout était sous scellés ! Ils décident tout de même de tenter l'aventure ! Arnaud Cosson devient alors dirigeant de la nouvelle entreprise baptisée HRV pour Haptique et Réalité Virtuelle. Ne partant pas de zéro en gestion d'entreprise, Arnaud Cosson a également pu compter sur les compétences logicielles et d'ingénierie informatique d'All4tec pour développer HRV. Cela a notamment ouvert de nouvelles opportunités aux salariés qui ont rejoint pleinement l'entité HRV.

L'entreprise qui emploie actuellement 9 personnes, et a déjà réalisé un chiffre d'affaires de 1 million d'euros, est un concentré de matière grise impliquée dans plusieurs projets de recherche et développement scientifiques et technologiques. Positionnée sur un marché d'expertise de niche (Solutions de réalité virtuelle pour la simulation médicale et ergonomique), il est primordial de trouver des clients et l'équipe HRV se démène dans ce sens, même si le produit n'est pas encore parfait. HRV a tout compris de la méthode « Lean Startup » et s'attache à répondre au mieux aux besoins de ses clients. Vous l'aurez compris, HRV avance en mode startup et va là où les opportunités se trouvent ! Comme le précise Arnaud « je ne suis pas un inventeur, je suis un entrepreneur opportuniste et audacieux et pour réussir dans l'innovation, il faut que le marché soit mûr, la technologie accessible, générer du chiffre d'affaires et avoir de la chance pour que tout cela se fasse au même moment pour pouvoir décoller » !

En étant hébergé dans les locaux de la Pépinière LMT, All4tec et HRV ont pu bénéficier des services partagés et sont aussi reconnaissants de l'accompagnement de LMT que ce soit au niveau de l'écoute, des conseils, de la participation aux événements comme L.A. Venture, de la connaissance des appels à projets, ... Au-delà de LMT, Arnaud trouve remarquable qu'une ville de la taille de Laval candidate au label national de la French Tech et selon lui, il y a un véritable écosystème local autour des technologies de la Réalité Virtuelle et augmentée qu'il faut absolument valoriser. C'est la raison pour laquelle il n'a pas hésité à soutenir la candidature en devenant ambassadeur afin de représenter les startups mayennaises de la Réalité Virtuelle et augmentée !

En soutenant cette candidature, il veut aussi mettre en valeur le soutien local qu'HRV a pu recevoir (Laval Agglomération, Prêt Initiative Mayenne Innovation, Réseau Entreprendre, Région Pays de la Loire, ...). Il vante les mérites des formations disponibles sur le territoire qui lui permettent chaque année d'enrichir son équipe de nouvelles compétences (IIA, Lycée Réaumur, Arts et Métiers ParisTech de Laval, ...). La prochaine étape est de trouver des investisseurs privés pour renforcer le développement de HRV. Les 25 et 26 mai prochains, HRV a été sélectionnée pour participer à l'événement **Bpifrance Inno Génération**, c'est une opportunité pour HRV d'être encore plus visible sur la scène nationale et trouver ainsi des leviers de croissance

HUGUES COURCIER – ADDICT GROUP

Ce mois-ci, LMT a rencontré Hugues Courcier, fondateur de la startup Addict Group créée en 2015 et accompagnée par l'Incubateur de LMT. Avec une équipe de 9 personnes, la startup est en plein développement et a déjà atteint ses objectifs de vente pour les 6 premiers mois de l'année. Récemment sélectionné à Startwest, Addict Group a également intégré le Pôle de compétitivité FINANCE INNOVATION !



Hugues Courcier

Le fondateur d'Addict Group, Hugues Courcier, a toujours eu la volonté de créer son entreprise ! Avec l'envie constante de développer un business, il a, à la sortie de ses études de l'Institut Supérieur de Gestion de Paris, intégré des startups. En 2006, par exemple, il était chez Mobil Tag, une des premières startups à surfer sur la vague des premiers codes barres 2D que nous connaissons aujourd'hui sous le nom de QR-code. Puis, il a eu l'opportunité de s'occuper de la gestion financière d'une ONG au Cambodge pendant 2 ans avant d'intégrer une autre startup. Cette fois-ci, il a investi dans la startup et est devenu Directeur Commercial. Le business était bien au rendez-vous avec un développement à travers l'Europe avant que la startup soit rachetée par une société de Singapour.

En 2014, il veut créer sa propre structure, mais il a conscience qu'il est important de se faire accompagner pour lancer une idée. Il rencontre alors deux organismes, un Incubateur en Seine-et-Marne et celui de Laval car géographiquement, ces deux zones sont pratiques pour lui. Un bon feeling s'établit entre lui et Christian Travier et Sandrine Trouillard qui comprennent tout de suite le projet. En effet, Hugues a conscience que son projet est innovant mais au niveau de l'approche commerciale pas au niveau technique. Sentant qu'il avait en face de lui une équipe réactive, capable d'assurer le suivi avec professionnalisme, et de prendre des risques, il choisit Laval pour installer son siège social et être accompagné par l'équipe de l'Incubateur de LMT.

Mais à quel problème veut-il répondre avec sa startup ? Suite à ses expériences, Hugues avait remarqué qu'il y avait un problème au niveau des plateformes de gestion opérationnelle des commerces et qu'elles ne leur permettaient pas une approche commerciale comme ils souhaitaient. En effet, le commerce de proximité n'avait pas une visibilité globale de toutes les données générées par ses logiciels de gestion qu'elles soient monétiques ou non. Ainsi, Addict Group veut permettre aux commerçants de proximité d'avoir accès à toutes ses données comme dans la grande distribution. Comme il est nécessaire de le faire dans les startups, Hugues a dû trouver la véritable valeur ajoutée de son offre. Pour cela, l'accompagnement et la capacité de LMT de le faire travailler sur des points stratégiques lui ont été précieux. Une

nouvelle approche commerciale a été déterminée pour valoriser l'ensemble des services autour de la transaction et non seulement la solution logicielle. Avec cette méthode disruptive de commercialisation, il a pu faire une première augmentation de capital, en décembre 2015, via du love money. Un comité stratégique s'est créé et de nouvelles compétences ont intégré l'équipe, 5 au profil commercial, 2 en Marketing, 2 en Technique.

Les objectifs de vente ont bien été atteints en juin ce qui prouve que la solution répond à un réel besoin du marché, et ce n'est pas fini ! Hugues Courcier a rencontré d'autres marchés intéressés que ce soit dans le domaine bancaire, comptable et téléphonique. Maintenant que le taux de transformation est intéressant et va en augmentant, Addict Group veut faire une augmentation de capital en cherchant de nouveaux investisseurs. La startup a bénéficié d'une belle visibilité lors de l'événement Startwest à Nantes puisqu'elle a été sélectionnée dans les 30 projets parmi 116 candidatures pour présenter son projet devant des investisseurs. De plus, Addict Group est maintenant suivie par le Pôle de compétitivité FINANCE INNOVATION ce qui lui permet d'être remarquée dans le monde la Fin Tech française et d'avoir des entrées sur le marché international. De belles opportunités pour la startup lavalloise qui augmentent ainsi ses chances de croissance !

site internet : www.addictgroup.fr



LIONEL JOUFFE ET PAUL MUNTEANU - BAYESIA

L'été 2016 marque l'entrée de Bayesia dans ses nouveaux locaux à Laval, Parc Cérés. Avec un chiffre d'affaires avoisinant 2 millions d'euros, dont 70% à l'international, Bayesia compte parmi ses clients, de grandes sociétés mondialement connues telles que Procter & Gamble ou encore L'Oréal ! Ce déménagement est l'occasion de revenir sur les débuts de Bayesia et son installation dans les locaux de la Pépinière LMT.



Lionel Jouffe et Paul Munteanu

L'entreprise Bayesia a été créée à Laval en 2001 puis s'est installée dans les locaux de la Pépinière de LMT qu'ils quittent aujourd'hui pour rejoindre de nouveaux locaux au Parc Cérés. Avec un CA estimé à 2 millions d'euros fin juin 2016, Bayesia réalise aujourd'hui 70% de celui-ci à l'international !

Deux Docteurs dans l'aventure des réseaux bayesiens !

Lorsqu'ils étaient Enseignants Chercheurs à l'ESIEA, Lionel Jouffe et Paul Munteanu avaient lancé une activité de recherche sur les réseaux bayesiens, un outil mathématique d'analyse de données très puissant. Lors de ces recherches de nature académique, ils avaient reçu beaucoup d'intérêt de la part d'industriels. L'idée de créer leur entreprise dans ce domaine est alors apparue et ils ont ainsi candidaté en 2000 au Concours national d'aide à la création d'entreprise innovante créé par le Ministère de la Recherche. Pour participer à ce concours, ils ont dû monter le projet, réaliser un business plan. Ils ont également réalisé une levée de fonds auprès d'investisseurs locaux et privés : Symbiose 53, Crédit Mutuel MABN et Pays de la Loire Développement. C'était parti pour la création de l'entreprise Bayesia le 2 janvier 2001.

Pour les deux fondateurs, le monde de l'entrepreneuriat et de l'entreprise ne leur était pas totalement inconnu. En effet, lors de ses études, en Roumanie, Paul avait déjà eu son entreprise de logiciel et il avait pour ambition d'avoir un projet de recherche en lien avec le monde industriel et économique. Lors de sa thèse, Lionel a été en contact direct avec l'industrie et a pu s'y immerger afin de mieux en appréhender les enjeux.

La principale activité de Bayesia est d'éditer des logiciels basés sur la technologie des réseaux bayesiens, à destination des professionnels, pour la modélisation probabiliste et l'analyse de données pour l'aide à la décision. Les logiciels sont destinés aux grandes sociétés industrielles, aux servicesmarketing des grandes sociétés commerciales et aux instituts de sondages et études marketing. A la création, il a fallu développer la technologie et la faire connaître auprès des clients potentiels. Aujourd'hui, le plus gros client de Bayesia est le groupe américain Procter & Gamble avec lequel un partenariat stratégique au niveau mondial a été conclu. Tous les clients sont de grandes sociétés multinationales parmi lesquelles on peut citer PSA, Airbus, Erdf, SNCF, Unilever, Safran, La Société générale, Microsoft, L'Oréal. Pour se développer à l'international, Bayesia s'appuie en particulier sur Bayesia USA et Bayesia Singapore. De nombreuses sessions de formation des utilisateurs sont aussi organisées régulièrement aux quatre coins de la planète.

En étant à l'ESIEA, Paul et Lionel connaissaient l'écosystème mayennais de l'innovation et ont donc été mis en relation par M. Dautin, Directeur de Clarté avec M. Le Bras, Directeur de Laval Mayenne Technopole à ce moment-là pour s'installer dans les locaux de la Pépinière juste à côté de l'ESIEA. En tant qu'enseignants chercheurs, il était important pour eux d'être accompagnés et intégrés dans le réseau de la création d'entreprise auprès d'acteurs tel que l'Anvar (actuel BpiFrance),...

Au-delà du soutien de LMT qui a été précieux au démarrage de Bayesia, ils ont apprécié l'hébergement et les services associés de la Pépinière. En effet, au début de la création, les efforts doivent se concentrer sur le développement de l'entreprise et c'est appréciable d'avoir accès à un interlocuteur unique et à une formule d'hébergement clé en main sans avoir à gérer les aspects logistiques. C'est également un atout pour recruter les salariés et mettre en avant la convivialité et le fait qu'ils vont se retrouver avec d'autres entreprises innovantes dans un cadre propice à l'échange.

Après toutes ces années passées la technopole, nous souhaitons bonne continuation à Bayesia, qui fait rayonner Laval à travers le monde entier.

site internet : www.bayesia.com



STEPHANE TROLET - IZYSOLUTIONS

Co-fondateur de l'entreprise iZySolutions, Stéphane Trolet partage son expérience d'entrepreneur et les débuts de la création de son entreprise. En 2015, iZySolutions a dépassé le million de chiffre d'affaires et est devenue propriétaire de ses locaux à Laval. LMT a choisi de le rencontrer pour ce premier portrait d'entrepreneur accompagné par LMT.



Stéphane Trolet et son équipe commerciale

Que propose iZySolutions et quels ont été les débuts d'iZySolutions ?

Fin 2007, l'idée de créer son entreprise a germé dans la tête de Stéphane Trolet. Il se tourne alors vers les services de Laval Mayenne Technopole pour l'aider à créer son entreprise innovante puis est suivi par UP ! l'Incubateur et s'installe dans la Pépinière d'entreprises innovantes de LMT. A sa création en 2009, l'entreprise s'appelle Ifaxnet et se concentre sur la dématérialisation des fax et e-mails avec reconnaissance de forme dans le domaine de l'optique.

Avec un profil très technique, Stéphane connaît la valeur ajoutée de son produit mais trouve des difficultés à le promouvoir ! Finalement, des associés du domaine de l'optique, une banque et les membres du comité d'incubation vont le suivre lors de la création de son entreprise et les premiers rendez-vous commerciaux vont s'avérer concluants !

Au début, le produit n'existait pas et Stéphane allait chez le client avec seulement une présentation. Ce fut une chance, car lorsque le client veut pouvoir bénéficier du produit dans un mois, il n'y a pas le choix, il faut développer des solutions, avec l'aide de son associé Julien Drouin, et surtout aller à l'essentiel en répondant au besoin du client ! Les deux associés connaissent très bien le marché de l'optique et très rapidement, le bouche à oreilles va opérer. L'entreprise compte aujourd'hui parmi ses clients, les grands groupes de l'optique tels que Alain Afflelou, Krys, Optic 2000, Leclerc optique et les filiales d'Essilor et de Zeiss au niveau de l'Europe.

iZySolutions a démarré avec 2 personnes en 2009 et a maintenant 27 salariés répartis entre Laval, Orléans et Porto.

Qu'est-ce que l'accompagnement de LMT vous a apporté ?

Laval Mayenne Technopole c'est avant tout un soutien, « lorsque je me suis installé dans la Pépinière, que je me suis retrouvé tout seul dans mon bureau, sans que le téléphone sonne ni que les e-mails arrivent, j'étais content de pouvoir en parler à Sandrine, chargée de mission en innovation, qui m'accompagnait sur mon projet pour lui faire part de mes idées ». De plus, ayant un profil assez technique, je ne connaissais pas tous les côtés annexes de la création d'entreprise. Ainsi j'ai pu être guidé dans la création, prendre connaissance des aides financières possibles, avoir un regard externe sur mon projet ce qui n'est pas négligeable lorsque l'on a la tête dans le guidon. LMT c'est également

une aide matérielle comme le fait de pouvoir recevoir des clients dans un bureau dans la Tour Montparnasse à Paris, cela apporte une crédibilité et rassure le client.

Quels sont les conseils que vous donneriez à quelqu'un qui veut créer sa startup ?

L'important est de toujours être à fond dans son projet et sans cesse anticiper les actions à venir pour que l'entreprise vive ! A tous les stades d'avancement de l'entreprise, Il faut toujours se préoccuper d'avoir de la trésorerie, car **sans trésorerie l'entreprise meurt, même avec la meilleure idée du monde !** Dans les premiers mois de l'entreprise, Il vaut mieux se concentrer sur une idée qui rapporte du cash pour être assez solide et ensuite développer d'autres solutions plus innovantes. Dans le cas d'iZySolutions, la tirelire a été la solution lfaxnet qui représentait 100% du chiffre d'affaires au début et maintenant seulement 50%. De même il est important de ne pas se disperser dans ses offres, car lorsque l'entreprise développe une expertise, elle pourra davantage la valoriser en se démarquant de la concurrence. Par rapport aux projets de startups qui me parlent, où lorsque je vois le potentiel d'une idée et que l'entrepreneur sait s'entourer, j'aime apporter mon expérience et les aider à avancer.

site internet : www.izysolutions.com

