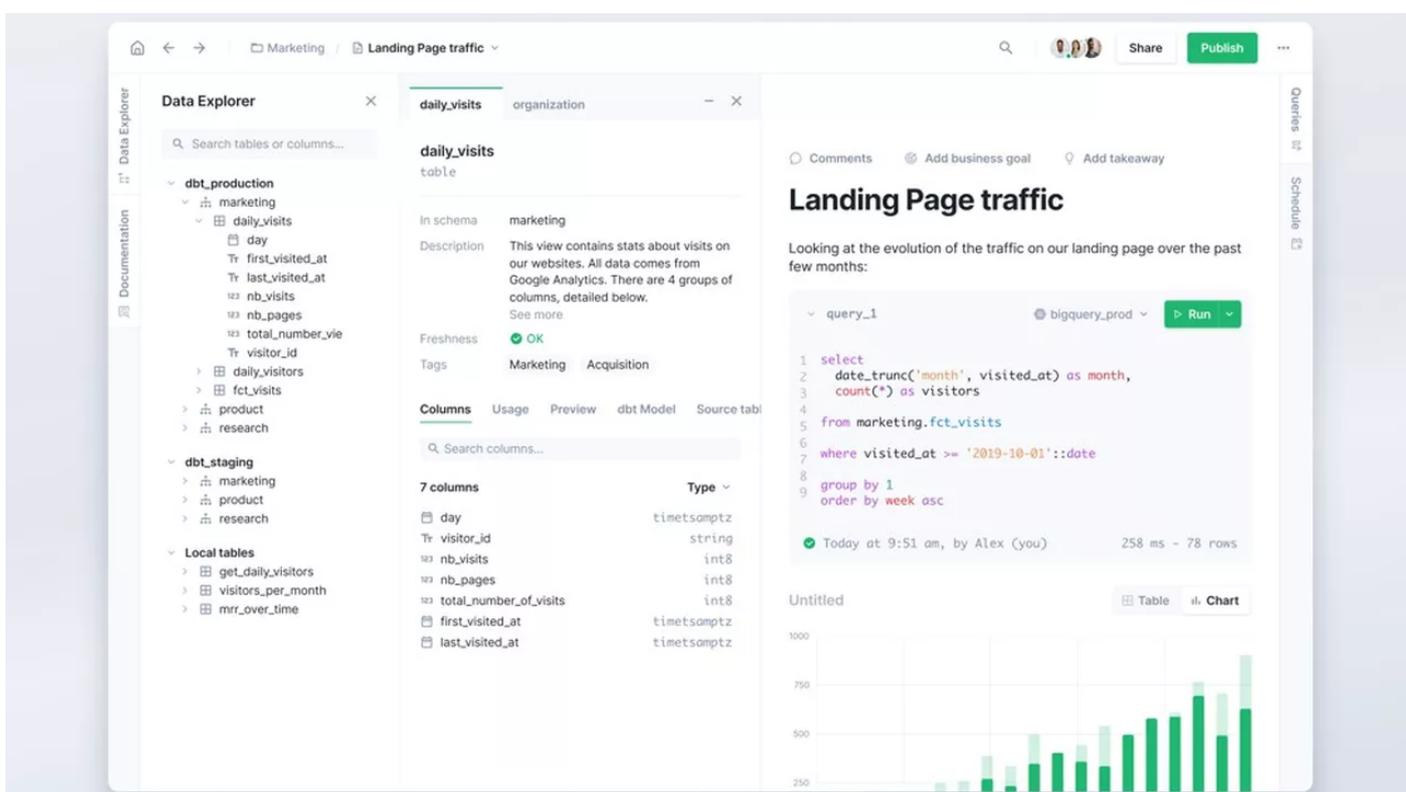


Ces start-up qui facilitent la vie des professionnels de la donnée 🦅

La jeune pousse Husprey, qui cible les analystes de la donnée, annonce un tour de table de 3 millions d'euros. C'est le premier investissement mené par le fonds du Galion Project, aux côtés d'Axeleo Capital et de business angels.



La start-up a été créée par deux anciens de Withings. (Husprey)

Par **Camille Wong**

Publié le 5 déc. 2022 à 8:01

Cette scène est courante au sein des entreprises. Une équipe, marketing va interroger les « datas analysts » : « quel est le retour sur investissement de mon programme fidélité ? » Le professionnel va chercher l'information, extraire les données et répondre à la question.

Un travail manuel qui peut vite tourner à l'usine à gaz en cas de questions multiples. C'est justement pour faciliter les réponses que la jeune pousse Husprey s'est lancée cette

année. Concrètement, elle met à disposition un éditeur de documents qui permet d'écrire du texte, d'aller chercher les informations au sein des tableaux de bord de données et de tirer facilement des conclusions.

« A la question : « peut-on refaire l'analyse réalisée en juin ? Il fallait répondre : oui, mais il faut repartir de 0. Désormais, les professionnels ont accès à un historique des analyses, qu'ils peuvent répliquer », explique Thibaut Collette, le cofondateur de la start-up et ancien de [Withings, qu'il a quitté après le rachat par Nokia en 2016](#) .

Des clients tech

La jeune pousse, qui compte Ankorstore, GoJob, Malt ou Doctrine comme clients, vient de boucler sa première levée de fonds en amorçage de 3 millions d'euros (Galion.exe, Axeleo Capital et business angels).

« Ces cinq dernières années, nous avons résolu la partie chargement, nettoyage et stockage des données, notamment avec des start-up comme [Snowflake](#) ou les Gafa. Maintenant, l'idée n'est plus seulement de visualiser, de ne plus seulement être un spectateur de la donnée mais d'en être un acteur et de comprendre les potentiels retours sur investissement », analyse Willy Braun, le cofondateur du Galion.exe.

LIRE AUSSI :

- **Start-up : qui sont les « mafias » européennes ?**
- **YZR, la start-up engagée qui standardise les données**

Les Français à oeuvrer dans la donnée sont nombreux, mais les entreprises restent souvent basées aux Etats-Unis (Datadog, Snowflake, Airbyte...) où le marché est plus mature. « En France, nous avons tendance à observer la donnée d'un point de vue technique et peu business. Mais cela est en train de changer, avec une génération d'entrepreneurs qui doivent leur succès grâce à la donnée et vont chercher leur retour sur investissement de cette manière », estime Emilien Sanchez, le cofondateur de Whaly.

Vite partir à l'international

Cette jeune pousse, passée chez Station F et Y Combinator, développe un logiciel d'aide à la décision basé sur la donnée, le tout en « low code », un ensemble de technologies qui permet de créer des applications et logiciels sans avoir besoin de beaucoup coder.

Son objectif ? Faciliter la vie des analystes pour que les équipes métiers puissent consommer la donnée de manière autonome, dans le but d'imprégner « une culture de la donnée en entreprise ». La société compte une quarantaine de clients, comme [Not So Dark](#) , [Beanstock](#) ou [Zefir](#) .

La plupart des start-up visent en priorité les entreprises tech de taille moyennes, plus faciles à capter et sensibilisées sur le sujet. Mais l'Hexagone reste un terrain de jeu petit et l'international est déjà dans le viseur, avec en premier chef les Etats-Unis. C'est le cas de Castor, un moteur de recherche pour les données internes des entreprises. Au moment de sa levée de 22 millions d'euros réalisée cet été, la start-up indiquait déjà une croissance mensuelle de 40 % dans cette géographie, avec des bureaux à New York et San Francisco.

LIRE AUSSI :

- **The Galion Project lance un fonds d'amorçage**
- **Baisse des valorisations, licenciements, M&A... les nouveaux défis de la French Tech**

« Il faut apparaître global rapidement, faire du bruit et sortir de la mêlée. Enormément de start-up sont sorties de terre ces dernières années, il faut donc être capable de proposer des services originaux et différents de l'existant », remarque Tristan Mayer, le patron.

D'où l'urgence pour de nombreuses jeunes pousses de dépasser les frontières. « Je pense que nous allons développer la France jusqu'à la série A puis ouvrir un bureau outre-Atlantique », précise Emilien Sanchez de Whaly, qui prévoit de lever des fonds l'année prochaine, « si les conditions de marché sont favorables ». En attendant, l'entrepreneur conserve une petite équipe et assez de trésorerie « pour tenir au moins jusqu'en 2024 ».

> **Levée de fonds, décryptages, chiffres clés...** Pour ne rien rater de l'actu de la French Tech et des start-up, abonnez-vous à notre newsletter > [S'inscrire](#)

Camille Wong