

100 START- UP où investir

14^e édition

Au milieu de la débâcle mondiale, la French Tech fait exception : ses jeunes pousses ont encore battu un record de levées de fonds en 2022. Mais un ralentissement s'annonce en 2023. Le Prix Patrick Fauconnier sera décerné à la start-up la plus convaincante, parmi nos choix dans six secteurs.



Après deux ans d'euphorie, violent coup de grisou pour la tech mondiale. En 2020 et 2021, les confinements avaient boosté la numérisation des modes de vie et de travail. Et les investisseurs, enrichis par les flots de liquidités déversés par les banques centrales face à la crise, s'étaient rués sur ce secteur refuge. Mais mi-2022, confrontées au retour de l'inflation, les banques centrales ont fermé les vannes et remonté les taux d'intérêt, réorientant les investisseurs vers le marché de la dette, redevenu attractif. Résultat : aux Etats-Unis, le Nasdaq a plongé de 70%, les valorisations des sociétés non cotées se sont effondrées, les Gafa suppriment des

milliers d'emplois, les capitaux-risqueurs resserrent la vis sur toutes leurs jeunes pousses et réduisent leurs investissements. Selon CB Insights, les levées de fonds en 2022 dans le monde ont chuté de 35%, à 415 milliards de dollars. Les start-up américaines ont récolté 30% de moins qu'en 2021. Même punition en Europe, d'après le cabinet de conseil EY, avec -15% au Royaume-Uni et -38% en Allemagne.

Bilan en trompe-l'œil

Seule la French Tech a surmagé. Les start-up tricolores ont encore battu en 2022 leur record, avec des levées de fonds de 13,5 milliards (pour 735 opérations). Certes, la progression de 17% est moindre que celle de 2021, qui était de 115%. Reste que



Guillaume Vitrich,
partner à
White & Case.

Gaëlle Macke,
directrice
déléguée
de la rédaction
de Challenges.

Vincent Beauflis,
directeur
de la publication
de Challenges.

René Silvestre,
fondateur du groupe
L'Étudiant et
de Pépinière 27.

Agathe Wautier,
cofondatrice de
The Gallon Project.

La méthode de sélection de Challenges

Composé de professionnels de la French Tech et de journalistes de Challenges, le jury s'est réuni mardi 14 mars à la rédaction du journal, à Paris. Il a sélectionné six coups de cœur parmi nos 100 start-up de l'année – une lauréate par secteur. Elles ont été invitées à pitcher leur projet jeudi 23 mars, au Palais Brongniart à Paris. La plus convaincante reçoit cette année le Prix Patrick Fauconnier, décerné en hommage au fondateur de Challenges. Ce prix est doté de 10 000 euros, avec un hébergement d'un an à l'incubateur Pépinière 27, à Paris, ainsi qu'un voyage d'étude dans la Silicon Valley. La lauréate sera présentée dans notre prochain numéro. En amont, la sélection 2023 s'est opérée à partir d'un appel à candidatures en ligne ouvert entre le 15 décembre et le 31 janvier, auquel ont répondu plus de 700 start-up. La rédaction a aussi sollicité des incubateurs, fonds de capital-risque, banques d'affaires spécialisées, pour nous recommander des jeunes pousses. Pour postuler, la société doit avoir son siège en France, être indépendante d'un grand groupe, avoir été créée il y a moins de quatre ans, réaliser un chiffre d'affaires (sauf biotech, deeptech, industrie) et rechercher des fonds dans l'année. De son côté, l'équipe d'Audencia Junior Conseil a rappelé nos 100 start-up de l'édition 2022 pour savoir ce qu'elles étaient devenues (lire p. 78). ■

Stephane Lagoutte/AVTOP pour Challenges

cette prouesse fait de la France une exception. « *La résilience française est le signe de la solidité de notre écosystème d'innovation*, explique Franck Sebag, associé à EY. *Et aussi du rôle d'amortisseur de l'Etat au soutien des start-up, avec le Plan France 2030 et via l'action volontariste de la banque publique d'investissement Bpifrance.* » De fait, alors qu'en 2023, le label French Tech et Bpifrance fêtent leurs dix ans, le chemin parcouru est impressionnant. La « start-up nation » française a vu ses financements multipliés par treize. C'est la plus dynamique de l'Union européenne, et elle s'enorgueillit d'une petite trentaine de licences (valorisées plus d'1 milliard d'euros) dans la santé, la robotique, l'agritech, la fintech, le Web3.

Cependant, le bilan 2022 est en trompe-l'œil, sauvé par un exceptionnel premier semestre (+62%) grâce à des mégalevées (Qonto, PayFit, Ankorstore, Back Market, Doctolib, Ecovadis), mais en retrait au second (-21%). En cause, la disparition brutale des grands fonds américains, Tiger et Coatue, et du japonais SoftBank, qui avaient fait de l'Hexagone leur terrain de chasse à coups de surenchères. Avant le refroidissement, environ 50% des financements étaient assurés par des investisseurs des Etats-Unis, devenus frileux. Et derrière l'arrosage des *scale-up* stars, le ruissellement s'est interrompu, menaçant de « sécher » les plus jeunes pousses juste semées, avec une baisse de 15% du nombre de transactions dans l'amor-

çage (levées de moins de 10 millions d'euros). Certaines de nos start-up de 2022 n'ont ainsi pas obtenu ce qu'elles espéraient (lire p. 78). « *Nous ne sommes pas immunisés face à ce retournement mondial, et 2023 marquera un ralentissement* », avertit Franck Sebag, qui estime que le montant des levées en France reculera cette année, à environ 8 à 10 milliards.

Les financements se font plus rares, les investisseurs plus regardants, les tours de table vont être révisés à la baisse. Mais, au sein des acteurs de l'écosystème français, ce n'est ►►►

DEEP-TECH

- P. 54-57
- ▶ DFNS
 - ▶ Outsight
 - ▶ FinX
 - ▶ Anozr Way
 - ▶ Siquance
 - ▶ Heliosand
 - ▶ Gama Space
 - ▶ HawAI
 - ▶ Ion-X
 - ▶ Opus Aerospace
 - ▶ Sylphaero
 - ▶ Crystal Quantum Computing
 - ▶ Lium
 - ▶ Prométhée
 - ▶ Qfluidics
 - ▶ Ugiel

GREEN-TECH

- P. 58-62
- ▶ Néolithe
 - ▶ CarbOn
 - ▶ Fairbrics
 - ▶ Vianova
 - ▶ Noil
 - ▶ Enhywhere

- ▶ Papkot
- ▶ Hycco
- ▶ Circul'egg
- ▶ Purple
- ▶ Kanop
- ▶ Nelson
- ▶ Urban cuisine
- ▶ BioInspir
- ▶ Dionymer
- ▶ Kunto
- ▶ Yumgo
- ▶ Swoop Energy
- ▶ Maat Data
- ▶ BIB Batteries
- ▶ Zalq
- ▶ Bioteos
- ▶ Vertuo
- ▶ Carbon Blue
- ▶ 2BRIQUEenBriques

FIN-TECH

- P. 64-65
- ▶ Stoik
 - ▶ Caption
 - ▶ CrunchDAO
 - ▶ Kenko
 - ▶ Alvo
 - ▶ Helios
 - ▶ Welcome Place
 - ▶ Livna
 - ▶ Ma Négo

MEDTECH & BIO-TECH

- P. 66-69
- ▶ Innoskel
 - ▶ BiPER Therapeutics
 - ▶ Polygon Therapeutics
 - ▶ Grapheal
 - ▶ Overseed
 - ▶ Juisci
 - ▶ SurgeCare
 - ▶ Resolve Stroke
 - ▶ Kimialys
 - ▶ Amarob Technologies
 - ▶ Beams
 - ▶ Indienov
 - ▶ Mindology
 - ▶ Sounduct
 - ▶ Imescia
 - ▶ Exadex-Innov

e-COMMERCE

- P. 70-72
- ▶ Le Fourgon
 - ▶ Omny
 - ▶ Archie
 - ▶ Pouparesp
 - ▶ Kazoo
 - ▶ Hipli
 - ▶ Omaj

- ▶ Toasty
- ▶ Veesual
- ▶ Reborn
- ▶ Nacre
- ▶ Flotte

SERVICES NUMÉRIQUES

- P. 74-77
- ▶ Skwad
 - ▶ Deskare
 - ▶ ShareID
 - ▶ Tenacy
 - ▶ Tremau
 - ▶ Schooltopia
 - ▶ Leto
 - ▶ Barak
 - ▶ Cobbai
 - ▶ Skyted
 - ▶ Seeqle
 - ▶ Stack Talent
 - ▶ Digital Industrial Modules
 - ▶ Edko
 - ▶ Inbound Intelligence Solution
 - ▶ Sense
 - ▶ Activup
 - ▶ KaryonFood
 - ▶ Safee
 - ▶ Kop Media
 - ▶ Izzydiag
 - ▶ ProPR Consulting

sont moins exposées aux frimas actuels que leurs aînées plus matures, coincées par la valorisation élevée fixée lors des précédents tours de tables et confrontées au départ des fonds étrangers à gros budget. « *L'amorçage permet d'investir de petits tickets sur un temps long, pour enjamber la crise actuelle* », note Arthur Porré, de la banque Avolta Partners. Le fonds Hi Inov, de 250 millions d'euros, spécialisé dans les premiers tours de table (série A) des sociétés de logiciels, est ainsi reparti à l'offensive : « *En 2020 et 2021, les valorisations étaient délirantes et nous avons préféré en profiter pour réaliser quatorze cessions, confie sa dirigeante, Valérie Gombart. Mais ces six derniers mois, avec les valorisations redevenues raisonnables, nous avons conclu cinq deals.* »

Nouveaux investisseurs

Au-delà des fonds traditionnels de capital-risque, de nouveaux investisseurs français animent ce segment des premiers financements. Comme les *family offices*, où, outre les établis, Kima Ventures (Xavier Niel), Aglaé (Bernard Arnault, actionnaire de *Challenges*), Financière Saint James (Michaël Benabou, Veepee), ont aussi débarqué Motier Ventures (famille Houzé, Galeries Lafayette), Purple (Laurent Ritter, Voodoo) et Snaw Ventures (Adrien Montfort, Sorare).

Et de nouveaux « clubs d'entrepreneurs » se sont lancés récemment, comme le fonds Ovni Capital (15 millions d'euros avec un objectif de 50 millions), qui rassemble les tickets de 50 d'entre eux, ou Side Angels, qui présente des dossiers à sa communauté de 1 700 investisseurs qui choisissent ou non d'y participer. The Galion Project, club transatlantique de 400 entrepreneurs français, a aussi lancé il y a un an Galion.exe, un fonds en bonne voie pour collecter 60 millions, qui a déjà réalisé cinq opérations. « *Notre objectif n'est pas seulement de faire un chèque mais aussi de partager notre expérience pour épauler les jeunes start-uppeurs* », souligne Agathe Wautier, à la barre du Galion. De quoi rassurer nos 100 start-up de 2023. **Gaëlle Macke** ▶

▶▶▶ pas la panique, tous parlent plutôt d'un recalage. La plupart des fonds ont eux-mêmes engrangé des capitaux par temps faste, qu'ils vont devoir investir. « *Ce n'est pas un krach, juste un retour à la réalité, estime ainsi Benoist Grossmann, d'Eurazeo. Les apprentis entrepreneurs trouveront à se financer, mais ne doivent plus rêver de faire fortune en deux ans. Ils devront accepter d'ouvrir plus leur capital ou de réclamer moins d'argent, et faire leurs preuves.* »

Les priorités des business plans devront changer : « *Ce n'est plus possible de tout sacrifier à la croissance, il va falloir se reconcentrer sur l'objectif de la rentabilité* », in-

dique Guillaume Teboul de la banque Cambon Partners. Et il s'agit aussi de choisir le bon secteur. « *Un ménage sain va s'opérer, prédit Jean-David Chamboredon, à la tête du fonds Isai. Les initiatives structurantes dans des secteurs stratégiques, comme la transition écologique, la santé, les projets de conviction à impact ou peu capitalistiques resteront, mais ceux qui sont opportunistes, copiés sur un concept américain, ou plus futiles comme les livraisons express, ne seront plus finançables.* »

La bonne nouvelle pour les jeunes entreprises qui démarrent, celles que *Challenges* soutient avec « Les 100 start-up où investir », est qu'elles

DEEP-TECH

INDUSTRIE
DU FUTUR

Changement de dimension pour ces innovations de rupture sorties des labos ou qui œuvrent à la réindustrialisation. Clés de la compétitivité et de la souveraineté, ces start-up sont choyées par l'Etat dans son plan France 2030 et par Bpifrance. Longtemps boudées des investisseurs, car ces paris de long terme réclament d'énormes capitaux, elles trouvent maintenant à se financer, à voir les levées de fonds récentes d'Innovafeed (production d'insectes, 250 millions d'euros), Verkor (batteries, 250 millions), Lhyfe (hydrogène vert, 118 millions) et Pasqal (quantique, 100 millions). Bruxelles vient de rassembler 3,75 milliards d'argent public pour soutenir les meilleures pépites européennes... Même si « le compte n'y est pas encore, alors que le budget R&D annuel de Google dans l'IA et le quantique se monte à 1 milliard de dollars », modère Valérie Gombart, à la tête du fonds Hi Inov.



Nominée pour le prix de la start-up 2023.



Xavier Poppy/Fl&A

DFNS

CAPITAUX RECHERCHÉS
20 MILLIONS D'EUROS

Perdre ses clés. La sensation, désagréable dans le monde physique, est potentiellement bien plus grave dans la sphère numérique, quand les clés en question donnent accès à un compte garni de cryptomonnaies ou d'actifs numériques, comme des NFT. « Et même les experts en crypto perdent leurs clés », assurent les cofondateurs de DFNS, **Clarisse Hagège**, ancienne banquière au Crédit agricole et à Goldman Sachs, et son mari, **Christopher Grilhaut**, « serial entrepreneur ». DFNS propose donc un portefeuille sécurisé dont la clé, une suite de caractères cryptée,

est conservée en lieu sûr, découpée en morceaux envoyés sur plusieurs serveurs, et récupérable si besoin via un protocole. Plus besoin de conserver sa clé sur un support USB, comme le propose par exemple la fintech Ledger. L'idée a déjà séduit une banque asiatique, des fintechs et plusieurs applications de gestion financière. DFNS a déjà réussi un premier tour de table de 13,5 millions d'euros en 2021.
Contact : chris@dfns.com

Outsight

CAPITAUX RECHERCHÉS
30 MILLIONS D'EUROS

Devenir le Microsoft du Lidar, c'est-à-dire faciliter et étendre l'usage de cette technologie de lasers qui mesurent les distances et identifient les formes en temps réel, c'est l'ambition des logiciels d'Outsight, fondé en 2019. « La technologie a été à l'origine conçue pour la voiture autonome, mais son champ d'application est beaucoup plus large : sécurité, aviation, parkings... », souligne Raul Bravo, qui avait déjà créé le spécialiste des engins de manutention robotisés Balyo, introduit en

Bourse en 2017. Lancée avec le cofondateur de Withings, Cédric Hutchings, la jeune pousse compte 80 salariés et a levé 22 millions d'euros en octobre 2022. Leur technologie a déjà été adoptée par ADP, pour l'analyse des flux de voyageurs à l'aéroport de Roissy, par Safran et Faurecia.
Contact : rbr@outsight.tech

FinX

CAPITAUX RECHERCHÉS
20 MILLIONS D'EUROS

FinX se jette à l'eau. L'entreprise créée en 2019 par l'ingénieur Harold Guillemin lancera bientôt l'industrialisation en série de son premier petit moteur électrique

pour bateaux de 2kW (5 CV), dans une usine au Havre. L'entreprise a déjà commencé, l'an passé, la livraison de ce modèle destiné à des petits voiliers ou des loueurs de bateaux sans permis et réalisé un chiffre d'affaires d'environ 80 000 euros. L'avantage de ce moteur : pas d'hélices s'emmêlant dans les algues, c'est une sorte de nageoire, inspirée de celles des dauphins, qui fait avancer l'embarcation. Harold Guillemain exploite le système Wavera, développé par son père au sein de la société AMS R&D, qui l'utilise dans des pompes industrielles. « *Notre technologie a été sélectionnée par France Mobilités pour être valorisée lors des jeux Olympiques et Paralympiques de Paris 2024.* » Après une levée de fonds de 6 millions en octobre 2022, FinX cherche de nouveaux fonds, notamment pour développer un moteur plus puissant de 120kW (150 CV).

Contact :
alexandra.corsichopin@ext.finxmotors.com

Anozr Way

CAPITAUX RECHERCHÉS
12 MILLIONS D'EUROS

Usurpation d'identité, compromission, phishing ciblé, vol de données, *ransomware*, espionnage... 80% des attaques cyber ciblent les personnes pour ensuite faire des ravages dans les entreprises. Face à ce risque, la start-up rennaise, créée en 2019, propose une plateforme logicielle qui évalue l'exposition cyber des dirigeants et leurs collaborateurs. Grâce à une appli, chacun peut connaître son empreinte numérique : toutes les données professionnelles et personnelles accessibles, depuis les réseaux sociaux jusqu'au darknet. « *Nous allons chercher tout ce qui est exposé sur vous* », précise Alban Ondrejcek, ancien de la Direction du renseignement militaire (DRM), cofondateur avec l'entrepreneur Philippe Luc. Plusieurs grands groupes, dont GRTgaz, Wendel et la MGEN, ont déjà installé l'appli. Après un premier tour de table de 2 millions en 2021, Anozr Way a besoin de nouveaux fonds pour conquérir le marché international, notamment les Etats-Unis.

Contact : adele.hayel@anozrway.com

Siquance

CAPITAUX RECHERCHÉS
12 MILLIONS D'EUROS

Emanation du CEA et du CNRS, la start-up travaille à la fabrication d'un ordinateur quantique à base de silicium, capable de résoudre des problèmes aujourd'hui insolubles. Certes, des géants tels IBM, Intel ou Google commercialisent déjà des ma-

chines quantiques. Pas de quoi effrayer Maud Vinet, qui après avoir travaillé à IBM et au CEA-Leti, s'est lancée en 2022 avec deux autres chercheurs, le normalien Tristan Meunier et le polytechnicien François Perruchot. La jeune pousse grenobloise, qui s'appuie sur quinze ans de recherche, ne nourrit aucun complexe. « *L'histoire de l'innovation montre que ce ne sont pas forcément ceux qui sont partis le plus tôt qui gagnent* », assure Maud Vinet. La levée de fonds servira à développer une maquette d'ordinateur quantique d'ici à 2024.

Contact : contact@siquance.fr

Heliosand

CAPITAUX RECHERCHÉS
10 MILLIONS D'EUROS

De l'énergie solaire pour décarboner l'industrie : Heliosand, fondée en 2019, propose un engin mobile doté d'une loupe, capable de chauffer la matière jusqu'à 2 000 degrés afin de faire « bouillir la roche ». Fondée par le physicien Rafik Kheffache, l'urbaniste Cécile Toussaint et l'ingénieur Geoffrey Marino, la start-up lyonnaise peut ainsi « transformer du sable en boulettes de lave et atteindre la granulométrie suffisante pour fabriquer du béton – cela en plein désert par exemple », explique Kheffache. D'ailleurs, une filiale d'Heliosand est en train d'être créée avec le fonds souverain de Dubaï. Et des tests avec des premières machines sont prévus en Mauritanie en mai, puis aux Etats-Unis et en Norvège pendant l'été. En France, le procédé intéresse Vinci, EDF et le cimentier Vicat. Une première levée de fonds de 400 000 euros lui a déjà permis de passer à l'industrialisation du process.

Contact : rafik.kheffache@heliosand.com

Gama Space

CAPITAUX RECHERCHÉS
7 MILLIONS D'EUROS

Propulser des engins spatiaux sans la moindre goutte de carburant. C'est le pari de Gama Space, qui développe une voile solaire épaisse d'à peine 2,5 microns, permettant de propulser les sondes spatiales à la seule force des photons. « *Le système permet une accélération progressive et permanente*, explique Louis de Gouyon Matignon, cofondateur avec deux entrepreneurs chevronnés, Thibaud Elzière (ex-Fotolia, Zilok, eFounders) et Andrew Nutter (Westwing, coté en Bourse en Allemagne). *On peut ainsi envisager les vaisseaux spatiaux les plus rapides jamais créés, avec des vitesses potentielles de 500 000 km/h.* » Un premier satellite équipé de la voile solaire a été mis en orbite

par SpaceX le 3 janvier. Gama, soutenu par le CNES et l'armateur français CMA CGM, lancera en 2025 une deuxième sonde de tests, avant une première mission commerciale vers un astéroïde en 2026.

Contact : louis@gamaspace.com

HawAI

CAPITAUX RECHERCHÉS
5 MILLIONS D'EUROS

Le projet? Développer l'intelligence artificielle (IA) de demain. Dirigé par le docteur en informatique Raphael Frisch (29 ans, Institut de technologie de Karlsruhe, université de Grenoble), HawAI, cofondé avec deux physiciens, Marvin Faix et Jean Simatic, travaille sur une nouvelle puce utilisant l'intelligence artificielle probabiliste. Son atout : « *Notre IA sera capable d'expliquer ce qu'elle fait et de fonctionner avec frugalité, avec un gain d'efficacité énergétique d'un facteur 500.* » Un atout décisif face aux IA fonctionnant sur les réseaux de neurones, des boîtes noires qui exigent un temps d'apprentissage très long et une consommation énergétique XXL. Soutenu par le CNRS et Bpifrance, HawAI a déjà commencé la commercialisation de son IA et réalisé 150 000 euros de chiffre d'affaires l'an dernier. Daimler, Bosch et Valeo sont intéressés, dans la perspective de futures voitures autonomes.

Contact : info@hawai.tech

Ion-X

CAPITAUX RECHERCHÉS
5 MILLIONS D'EUROS

Dans la famille des start-up françaises de propulsion de satellites, on connaissait Exotrail et ThrustMe. Une troisième s'invite dans la compétition, fondée par Thomas Hiriart (Supaero, Georgia Tech, Insead), Yves Matton (X, MIT) et le chercheur du CNRS Jacques Gierak. La start-up s'appuie sur une nouvelle technologie brevetée de propulsion ionique, développée par le laboratoire du CNRS de Jacques Gierak. « *Elle est plus simple à utiliser et plus performante d'un facteur 2 que les produits actuellement sur le marché* », assure Hiriart, ancien d'Arianespace et du BCG. Après une première levée de fonds de 3,8 millions en 2022, Ion-X doit collecter de nouveaux fonds pour préparer sa première démonstration en orbite, en mai 2024 sur un satellite du bulgare EnduroSat, et poursuivre les activités R&D pour pouvoir propulser de plus gros satellites. « *Notre ambition est de produire plusieurs centaines de moteurs par an, et de devenir un des leaders mondiaux du secteur.* »

Contact : thomas.hiriart@ion-x.eu

GREEN-TECH ET IMPACT

L'argent se raréfie pour les start-up... sauf dans la tech écolo, en pleine effervescence. En 2022, les cleantech, pour verdifier l'énergie, l'agriculture, la chimie, l'industrie, l'immobilier, les mobilités ou la mode ont reçu plus de 2 milliards d'euros de fonds, en hausse de 172%, selon EY. Le mouvement vient d'en haut : « *L'Europe et l'Etat multiplient les réglementations (contre les passoires thermiques, les voitures polluantes, pour le recyclage...) et les aides pour atteindre la neutralité carbone en 2050* », relève Benoist Grossmann, cofondateur du fonds Idinvest (Eurazeo). La poussée vient aussi d'en bas : « *Les jeunes talents se bousculent pour travailler et innover dans le green* », se réjouit Caroline Renoux, de Birdeo, cabinet de recrutement dans les métiers à impact positif. Sans compter l'appétit des fonds RSE, qui ont levé beaucoup d'argent. Gare cependant au *greenwashing*, l'heure est aux projets à forte teneur en R&D.



Nominée pour le prix de la start-up 2023.

Néolithe

CAPITAUX RECHERCHÉS
100 MILLIONS D'EUROS

William Cruaud, ancien maçon et tailleur de pierre de 61 ans, son fils, Nicolas Cruaud (Polytechnique), et Clément Benassy (AgroParisTech), fondateurs de Néolithe, ont conçu et fabriquent un « fossilisateur », au procédé breveté, qui transforme les déchets industriels et ménagers non recyclables en granulats minéraux utilisables dans la construction. L'entreprise déploie ses machines chez ses clients, des sociétés de traitement de déchets, qui paient un forfait d'usage, et est commissionnée à la tonne. « *Chaque unité peut traiter 10000 tonnes de déchets par an* », détaille Nicolas Cruaud. De plus, la start-up vend les granulats au BTP et enregistre déjà trois clients. La jeune pousse vise un peu moins de 10 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2023. Après avoir déjà levé 23 millions, elle veut, avec ce gros appel de fond, entrer dans la phase industrielle, pour déployer 25 fossilisateurs l'an prochain.

Contact : angelo.jacquet@neolithe.fr

Carb0n

CAPITAUX RECHERCHÉS
50 MILLIONS D'EUROS

Le décret « tertiaire » paru en 2019 oblige désormais tous les immeubles de bureaux, centres commerciaux, centres logistiques et hôtels à réduire leur consommation énergétique de 40% à l'horizon 2030. Pour les y aider, Carb0n, fondé en 2022 par Hadrien Flon et Stanislas de Gabrielli, qui se sont rencontrés au sein d'Unibaïl, fournit une solution clé en main : audit, conseil en rénovation, suivi des travaux, mesures d'efficacité énergétique et même aide au financement. « *Pour les gros travaux, supérieurs à 500000 euros, nous proposons des contrats de location-vente* », précise Hadrien Flon. Cela permet d'étaler dans le temps les coûts, en partie remboursés par les économies d'énergie réalisées grâce aux rénovations. Avec une dizaine de projets en cours, le chiffre d'affaires est attendu à 1,4 million d'euros en 2023. En décembre, Carb0n a signé un partenariat avec Tikehau Capital pour investir 25 millions.

Contact : hadrien@carbon.green

Fairbrics

CAPITAUX RECHERCHÉS
30 MILLIONS D'EUROS

Pendant sa thèse de chimie au CEA, à Paris-Saclay, Tawfiq Nasr Allah a mis au point une fibre synthétique fabriquée à partir du CO₂ que captent les industriels en

sortie d'usine. Avec son partenaire cofondateur Benoît Illy, il s'est lancé en 2019 pour commercialiser ce textile à l'empreinte carbone divisée par deux par rapport au polyester, issu du pétrole. Sept brevets ont depuis été déposés. Fairbrics doit lancer une usine-pilote à l'horizon 2024 et une unité industrielle en 2026, capable de produire 1 tonne par jour de son tissu, l'équivalent de 10000 tee-shirts. A terme, la start-up assure pouvoir concurrencer les prix du polyester : « *Le coût de notre matériau de base est nul, voire négatif, et nous aurons aussi un revenu grâce au recyclage de carbone*. » L'intérêt de Fairbrics dépasse déjà le secteur du textile. La start-up compte un partenariat avec l'équipementier automobile Faurecia et des projets d'emballages alimentaires et cosmétiques.

Contact : benoit.illy@fairbrics.co

Vianova

CAPITAUX RECHERCHÉS
15 MILLIONS D'EUROS

Pour rendre les politiques de transports urbains plus efficaces et écologiques, Thibaud Febvre, Thibault Castagne et Frédéric Robinet ont cofondé en avril 2019 une plateforme collaborative SaaS, où les collectivités locales peuvent avoir accès aux données GPS des utilisateurs, mises à disposition par les opérateurs privés de mobilité – VTC, sociétés de trotinettes... « *Les villes peuvent ainsi, grâce à notre data et nos algorithmes, prendre des décisions qui s'appuient davantage sur la science que sur la politique* », développe Thibaud Febvre. L'entreprise a dégagé 1 million d'euros de chiffre d'affaires en 2022, dont 90% à l'étranger avec ses 120 clients en Europe (dont Bruxelles) et au Moyen-Orient.

Contact : iris.fernandez@vianova.io

Noil

CAPITAUX RECHERCHÉS
5 MILLIONS D'EUROS

Les amateurs de deux-roues anciens peuvent, grâce à Noil, remplacer la mécanique pétaradante de leur engin par un moteur électrique. Trois amis d'enfance, Clément Fleau (Neoma, CentraleSupélec), Raphael Setbon (Centrale Lille) et l'avocat Victor Bréban (Assas Paris II), ont développé ce concept du rétrofit « *sur les Solex et mobbyettes Peugeot 103, où la demande est forte* ». En 2021, Noil a décroché la première homologation de ces véhicules rééquipés. Avec succès : en 2022, 500 unités – kit d'électrification à installer ou produit fini – ont été vendues, pour un chiffre d'affaires de 750000 euros. Noil cherche à



Stéphanie Lagoutte/MYOP pour Challenges

Enhywhere
CAPITAUX RECHERCHÉS
25 MILLIONS D'EUROS

Chantal Soubigou, Hechem Nadjar, après une carrière dans le pétrole, et **Laurence Grand-Clément**, experte de l'hydrogène, ont fondé Enhywhere en 2021 pour développer un réseau de bornes d'hydrogène à destination des camions équipés pour rouler à cette énergie. La start-up produit elle-même l'hydrogène qu'elle distribue, et veut mettre en œuvre une dizaine de petites stations cette année. Hébergé à Los Angeles dans

deux incubateurs, UCLA et LACI, Enhywhere regarde à l'international. « Le gros du marché de l'hydrogène dans le monde est en Californie, au Japon et en Corée du Sud », souligne Laurence Grand-Clément. Après avoir réalisé 50 000 euros de chiffre d'affaires en 2022, la start-up parisienne espère en faire 6 millions cette année et 30 millions en 2024. **Contact** : hechem@enhywhere.com

vie décuplée. « L'innovation réside dans le matériau et le procédé de fabrication, précise Ludovic Barbès. Breveté, il a été mis au point avec le laboratoire Laplace du CNRS et l'Institut Clément-Ader, à Toulouse. » Hycco veut maintenant passer à la phase industrielle, pour produire plusieurs centaines de milliers de plaques par an, contre 10 000 aujourd'hui.

Contact : ludovic.barbes@hycco.fr

Circul'egg
CAPITAUX RECHERCHÉS
3 MILLIONS D'EUROS

Environ 40 000 tonnes de coquilles d'œufs sont jetées en France chaque année. Les « casseries » qui fournissent l'agroalimentaire doivent payer pour qu'elles soient incinérées ou épandues dans les champs. C'est à AgroParisTech que Yacine Kabeche a eu l'idée de Circul'egg : « Je voulais travailler dans l'économie circulaire, c'est dommage de jeter cette valeur. » Avec Samuel Olivier et Kristen Donnart, il a breveté un procédé pour en extraire les molécules à valeur ajoutée, comme le calcium utilisé pour l'alimentation (aujourd'hui issu de carrières), la peinture, le mastic... La start-up, qui a sécurisé 50% du gisement français, veut déployer son premier démonstrateur industriel et continuer sa R&D. Elle vise 1 million d'euros en 2023. A plus long terme, Circul'egg compte s'attaquer à d'autres coproduits de l'agroalimentaire, comme les peaux d'orange.

Contact : yacine.kabeche@circulegg.fr

étendre sa gamme (le Piaggio Zip 50 et le BMW C1 arrivent prochainement) et augmenter ses capacités industrielles.

Contact : victor.breban@noil-motors.com

Papkot
CAPITAUX RECHERCHÉS
5 MILLIONS D'EUROS

Si les gobelets en plastique sont désormais interdits, ceux en papier doivent, pour rester étanches, être recouverts d'une fine couche de plastique, qui complexifie le recyclage. Manuel Milliere, fondateur de Papkot en 2020, a, selon la même réaction chimique que pour la fabrication du verre, créé un revêtement liquide, vendu à la tonne, qui donne au papier les mêmes propriétés que le plastique, en restant biodégradable. « Toute l'innovation repose sur l'algorithme qui détermine précisément les ingrédients et processus adaptés pour

chaque usage et emballage. » La start-up strasbourgeoise, détentrice de six brevets, a réalisé 200 000 euros de chiffre d'affaires en 2022 et compte parmi ses clients Nestlé, Unilever et des fabricants d'emballages.

Contact : manuel@papkot.com

Hycco
CAPITAUX RECHERCHÉS
4 MILLIONS D'EUROS

Pour développer l'usage de l'hydrogène comme carburant décarboné des camions, il faut résoudre la question des piles à combustible, lourdes et coûteuses. Trois ingénieurs, Romain Di Costanzo, Alain Fontaine et Ludovic Barbès, ont conçu de nouvelles plaques bipolaires, composant essentiel de ces piles, en matériau composite bien plus léger et durand que le graphite ou le métal habituels. Résultat : un poids divisé par deux et une espérance de

En couverture

Associé à **Sébastien Molas**, ingénieur, l'entrepreneur **Pierre Quinonero** a fondé Purple à Cravanche (Territoire de Belfort), en 2020, pour transformer des plastiques non recyclables en dalles de parking. Un revêtement routier qui permet à l'eau de s'infiltrer, mais sans microplastiques grâce au filtre intégré. « *J'ai artificialisé les sols pendant vingt ans dans le BTP, je me repens* », résume Quinonero. De fait, cette activité a un impact carbone positif, validé par le label Solar Impulse. En un an,

Purple
CAPITAUX RECHERCHÉS
15 MILLIONS D'EUROS

Purple a vendu 4000 m² de parking, soit 125 000 euros de chiffre d'affaires. La jeune pousse équipe notamment tous les nouveaux parkings des boulangeries Poulailon. Mais la société veut aussi développer des mini-usines pour apporter la technologie de fabrication des dalles dans le monde, là où il y a des déchets en abondance et peu d'infrastructures pour les traiter.

Contact : p.quinonero@purplealternativesurface.com



Stephane Lagoutte/MYOP pour Challenges

Kanop

CAPITAUX RECHERCHÉS

3 MILLIONS D'EUROS

Le marché des crédits carbone, où l'on achète par exemple des arbres pour compenser un vol en avion, n'est pas toujours vertueux. Pour crédibiliser cette démarche, Louis de Vitry et Romain Fau ont développé une plateforme SaaS où les opérateurs de projets forestiers peuvent faire analyser la quantité de carbone effectivement stockée par les arbres plantés, grâce à l'IA et à des images satellites. L'objectif : être un tiers de confiance là où il est très difficile d'évaluer l'impact réel des projets de compensation carbone. « *Il faut réparer ce marché, car c'est le seul outil que nous ayons pour diriger les financements vers les solutions reposant sur la nature* », plaide Romain Fau. Fondée en 2021, la société, hébergée à Station F et accompagnée par 50 partners et CentraleSupélec, compte une trentaine de clients développeurs de projets, comme Reforest Action ou Ecotree, et vise 150 000 à 200 000 euros de chiffre d'affaires en 2023.

Contact : romain.fau@kanop.io

Nelson

CAPITAUX RECHERCHÉS

3 MILLIONS D'EUROS

Les entreprises ont compris la nécessité de convertir à l'électrique leurs flottes de vé-

hicules, mais ne savent pas très bien comment adapter leurs missions et itinéraires aux contraintes de l'électromobilité. Alfred Richard, Inès Multrier, Octave Locqueville et Julien Bou Abboud, tous issus du master X-HEC Entrepreneurs, ont eu l'idée « *d'agréger et de valoriser les données déjà à disposition des entreprises pour rassurer et conseiller celles qui hésitent à passer à l'électrique* ». Le logiciel Nelson de gestion de flottes, de planification et de simulation en temps réel est commercialisé sous la forme d'un abonnement de 2 euros par véhicule et par mois. Créée en 2022, la start-up, incubée par HEC et le Moove Lab, prévoit de réaliser 120 000 euros de chiffre d'affaires pour 2023. Elle a su intéresser quelques grandes entreprises, dont l'ascensoriste Kone France.

Contact : alfred@nelson-mobility.com

Urban cuisine

CAPITAUX RECHERCHÉS

3 MILLIONS D'EUROS

Joséphine Thébault (Ipag) et Antoine Lorcy (Audencia), alors qu'ils étaient en vacances en Italie, ont « *rêvé de pouvoir disposer chaque jour à la maison de fruits et légumes frais et savoureux, comme nous en avions dans ce pays* ». En 2019, ils ont donc conçu leur premier produit, intitulé Liv : un caisson de la taille d'un lave-vaisselle qui, en allouant la lumière et l'humidité idéales, permet de

cultiver jusqu'à 3 kilos de légumes par mois. Conseillée par l'Inrae pour les consommables, la start-up a lancé en Bretagne sa production de Liv, réparables et remplaçables. Ce potager urbain vendu 999 euros permet à la jeune pousse d'afficher dès cette année un chiffre d'affaires de 75 000 euros. Les entrepreneurs cherchent maintenant à financer le lancement d'un deuxième module, Cook, au rendement multiplié par trois, et destiné aux cuisinistes.

Contact : josephine@urbancuisine.io

Biolnspir

CAPITAUX RECHERCHÉS

2,5 MILLIONS D'EUROS



La chimie repose aujourd'hui sur des ingrédients spécifiques, les catalyseurs, issus de l'industrie minière. Claude Grison, directrice de recherche au CNRS, lauréate du Prix de l'inventeur européen, a réussi à les remplacer par des « *écocatalyseurs* » issus de plantes invasives, qui ont la capacité d'accumuler les métaux. La start-up montpelliéraine, créée en 2020 avec Pierre Le Blainvaux, polytechnicien et « *serial entrepreneur* », vend, à partir de ces écocatalyseurs, des ingrédients de chimie verte, d'abord auprès de la cosmétique et de la parfumerie. En collectant ces plantes qui sont nocives pour la biodiversité, Biolnspir aide aussi au bon équilibre des écosystèmes. « *Ce sont des déchets, on nous les*

fournit donc gratuitement », explique Pierre Le Blainvaux. La start-up compte déjà une trentaine de clients, dont l'industriel du parfum Cosmo Fragrance, et devrait réaliser entre 200 000 et 300 000 euros de chiffre d'affaires en 2023.

Contact : pierre.leblainvaux@bioinspir.com

Dionymer

CAPITAUX RECHERCHÉS
2 MILLIONS D'EUROS

Pour valoriser les déchets agricoles et réduire la part des polymères (plastiques) dans l'industrie, trois ingénieurs de l'Ensmac à Bordeaux, Antoine Brège, Thomas Hennebel et Guillaume Charbonnier, ont lancé en 2021 Dionymer, basé sur le biomimétisme. « La chimie des polymères est issue à 99% du pétrole. Nous nous sommes demandés si la nature pouvait produire elle-même des polymères », explique Thomas Hennebel. Finalement, ils ont réussi à identifier une bactérie capable de consommer des déchets, comme le marc de raisin, et de produire des polymères sous forme de poudre blanche : du plastique biodégradable, dont le brevet a été déposé en janvier. La start-up cherche aujourd'hui à construire son pilote pré-industriel. A la clé : 2 tonnes de CO₂ économisées pour 1 tonne de polymères par rapport aux matériaux pétrosourcés pour le textile, la plasturgie, la cosmétique... La start-up prévoit 1 million d'euros de chiffre d'affaires en 2027 et 10 millions en 2030.

Contact : thomas.hennebel@dionymer.com

Kunto

CAPITAUX RECHERCHÉS
1,5 MILLION D'EUROS

Face aux maladies des proches de deux de ses amis et désormais associés – cancer du sein de la mère d'Hicham Ousseni et la maladie de Charcot du père de Mehdi Abbad – Zakaria Jelti, professeur en activité physique adaptée, a créé des programmes sportifs et alimentaires appropriés. D'où l'idée de Kunto, lancé en 2021 à Grigny (Essonne) par les trois amis, rejoints par Yahak Daas, et aujourd'hui hébergé par Station F et Paris&Co. « Une plateforme sportive et nutritionnelle qui s'adapte aux besoins de chacun », résume Hissam Ousseni. Sur l'appli, en mode freemium, quatre profils sont disponibles : personnes en fauteuil roulant, en post-cancérologie, en situation d'obésité ou avec des problèmes respiratoires. La start-up inclusive vient de signer pour 250 licences avec la mutuelle Intégrance (groupe Apicil). Lauréate de la French Tech Tremplin en



Stéphane Lagoutte/MYOP pour Challenges

Yumgo

CAPITAUX RECHERCHÉS
4 MILLIONS D'EUROS

C'est le sujet qui avait préoccupé Pierre Hermé lorsqu'il a réécrit ses recettes en mode végan : comment remplacer l'œuf ? Yumgo a trouvé et breveté la solution avec trois substituts, aux blancs, aux jaunes et aux œufs entiers, conditionnés en bidons pour les professionnels et l'industrie, offrant toutes les caractéristiques des ovoproduits. « Nous utilisons de la pomme de terre, des pois et de la fève, de la féverole,

des ingrédients acceptés par tous, y compris les allergiques et les végans », explique Anne Clément, associée dans l'affaire lancée en 2019 avec le pâtissier Rodolphe Landemaine, à la tête d'une vingtaine de pâtisseries à son nom et des six boulangeries véganes Land and Monkeys. Déjà référencé par plusieurs fournisseurs, Yumgo vise 1 million d'euros de chiffre d'affaires en 2023.

Contact : anne@yumgo.fr

2021, elle vise 350 000 euros de chiffre d'affaires en 2023 et compte sur les jeux Paralympiques de Paris 2024 pour accélérer son développement.

Contact : hicham.ousseni@kunto.fr

Swoop Energy

CAPITAUX RECHERCHÉS
1,5 MILLION D'EUROS

Yann Cousin était en Australie au moment où le pays a subi de gigantesques incendies et coupures de courant. Avec Alexis Claeys, il a eu l'idée de remplacer les groupes électrogènes polluants par des batteries de seconde vie. « Nous achetons des modules issus d'automobiles électriques, nous les testons, puis nous les installons dans une valise militaire », résume l'entrepreneur. Si le groupe électrogène reste moins cher, le coût de l'essence efface cet avantage en deux ans. Fondée en 2022, la start-up roubaisienne, incubée par le Village by CA (Crédit agricole), Rev3 (CCI des Hauts-de-France) et Impulse Partners, a eu un banc d'essai en Ukraine, où militaires et secouristes uti-

lisent leur « valise énergétique ». Ces premières ventes ont généré 40 000 euros sur les deux premiers mois de 2023.

Contact : alexis.claeys@swoopenergy.com

Maat Data

CAPITAUX RECHERCHÉS
1,3 MILLION D'EUROS

Savaoo, l'appli mobile de Maat Data, analyse une photo de votre déchet pour indiquer le lieu de collecte adapté. En le jetant au bon endroit, vous cumulez des points convertibles en bons de réduction dans les magasins partenaires. Forts de leur expérience à Artemise, Valentin Millot et Laure Clerget ont lancé l'application en septembre 2022 et revendiquent 1 800 utilisateurs. Ils ont signé un contrat en février 2023 avec Les Mousquetaires et vont lancer un test avec Boulanger. La start-up facture les enseignes à hauteur de 40 euros par mois et par magasin. « Ce que l'on vend à nos partenaires, c'est du trafic en boutique », explique Laure Clerget. Objectifs d'ici à la fin de l'année : 70 000 utilisateurs.

Contact : v.millot@maatdata.fr

En couverture

BIB Batteries

CAPITAUX RECHERCHÉS

1 MILLION D'EUROS

« Valoriser chaque batterie au plus fort de son potentiel », c'est l'objectif de BIB Batteries, qui offre une plateforme aux opérateurs pour suivre l'état du matériel installé sur leurs scooters, trottinettes et vélos électriques, et les accompagner dans leur réparation. Fondée en 2021 par Pierre-Amans Lapeyre et Martin Vaz, la start-up, incubée à Telecom Paris, Techstars, puis dans un programme de Microsoft, suit aujourd'hui plus de 6 000 véhicules. Avec un système d'abonnement et de commissions sur les réparations, BIB Batteries vise 200 000 euros de chiffre d'affaires en 2023. A terme, la start-up veut également accompagner la seconde vie des batteries.

Contact : pa@bib-batteries.fr

Zalg

CAPITAUX RECHERCHÉS

1 MILLION D'EUROS

Lauréat du premier prix de l'Innovation alimentaire du Salon international de l'alimentation, Zalg, créé en 2021 à Vannes, a développé un procédé breveté de transformation des algues, ressource abondante et durable en Bretagne. « Nos produits se présentent sous la forme de petits cubes qui peuvent être rissolés comme une poêlée de champignons », explique Vincent Lacaze (ESC Montpellier), associé à Tanguy Gestin (AgroParisTech). Les algues permettent de piéger naturellement le CO₂ et se cultivent sans nécessiter aucun produit chimique ni eau douce. C'est aussi un aliment riche en minéraux, oligoéléments, vitamines, fibres... et pauvre en calories. Déjà référencé par plusieurs fournisseurs de restaurants et au menu d'un établissement étoilé, Zalg veut décliner son produit en surgelé et en version grand public, disponible en grande distribution.

Contact : bonjour@zalg.fr

Bioteos

CAPITAUX RECHERCHÉS

600 000 EUROS

Romain Dhenin et Romain Baheux, deux ingénieurs de Polytech Lille, ont créé leur start-up en 2019 pour concevoir un purificateur d'air breveté à base de microalgues. Une machine qui a fait ses preuves à Lille lors d'un test dans une station de métro en mars 2022, « avec un effet jusqu'à 20 mètres autour, alors que l'air est très remué », se félicite Dhenin. Mais c'est avec une machine pour les bureaux que Bioteos a lancé sa commercialisation. En forme de



Stéphane Lagoutte/KNOP pour Challenges

Vertuo

CAPITAUX RECHERCHÉS

1,2 MILLION D'EUROS

Diplômée de l'école de design de Nancy, **Elodie Stephan** cherchait à reproduire le cycle de l'eau naturel pour végétaliser la ville. Sa rencontre avec **Baptiste Laurent**, responsable de l'innovation à Icade, partenaire de la start-up via l'incubateur Urban Odyssey, a conduit à la création de Vertuo, en 2020. Le concept : « Un module de végétalisation dimensionné pour la ville et les espaces contraints », explique Baptiste Laurent. Ce bac en béton, qui contient une partie « nappe phréatique » récupérant

l'eau de pluie, une paroi poreuse, un substrat de terre et une variété de plantes, ne nécessite pas d'arrosage et permet de réaliser 80 % d'économies sur l'entretien, par rapport à un espace végétal classique. De 100 000 euros de chiffre d'affaires en 2020 à 550 000 en 2022, Vertuo, qui espère industrialiser son module primé par le label Solar Impulse, vise 3 millions dès 2024.

Contact : baptiste@vertuo.city

goutte, ce purificateur n'a besoin que d'un raccordement à l'eau et d'une prise électrique. Avec un chiffre d'affaires 2022 de 22 000 euros, Bioteos, vainqueur du concours CIC de l'innovation, vise 300 000 euros cette année.

Contact : romain.dhenin@bioteos.com

Carbon Blue

CAPITAUX RECHERCHÉS

500 000 EUROS

« Vous voyez des déchets, nous voyons des objets. » Stéphane Testa (54 ans) est la quatrième génération d'une famille originaire d'Italie et installée à Gémenos (Bouches-du-Rhône), qui compte plus de soixante-dix ans d'expérience dans le bois, puis le plastique. Il a lancé sa start-up en décembre 2020 pour transformer du plastique recyclé en meubles, inventant ainsi un nouveau métier : « ébéniste plastique » (marque déposée). « Il s'agit de revaloriser une matière première disponible à profusion, et qui donne de bons produits. » Son idée : monter et gérer des micro-usines de recyclage au plus près des gros générateurs de déchets. La première, à Gémenos, travaille déjà avec Decathlon. Veolia est intéressé.

La jeune pousse, incubée au Phare (Fondation CMA CGM), a réalisé 100 000 euros de chiffre d'affaires en 2022. A partir de 2024, un projet de franchise devrait voir le jour.

Contact : testastephane@carbonblue.org

2BRIQUEenBrique

CAPITAUX RECHERCHÉS

125 000 EUROS

Ex-courtiers en travaux, Julien Rouxel et Arnaud Marraro ont lancé fin 2022 un moteur de recherche pour trouver le matériau de construction le plus écologique en fonction de ses critères – prix, disponibilité, localisation... – dans une base de données recensant des éléments bas carbone, aussi bien neufs qu'issus du recyclage. Plus de 80 marques paient aujourd'hui pour référencer leurs matériaux dans le logiciel et faire réaliser des contenus Web et vidéo d'explication sur ces produits. « Nous voulons pousser à la diffusion d'informations sur les éléments les plus écoloperformants pour montrer les solutions possibles de décarbonation dans le bâtiment », résume Julien Rouxel, qui vise 60 000 euros de chiffre d'affaires en 2023.

Contact : julien.rouxel@2briqueenbrique.fr

e-COMMERCE

Boosté par le Covid, les achats de marchandises sur Internet ont marqué le pas en 2022 (-7% selon la Fevad). Du coup, l'intérêt des investisseurs pour de nouveaux entrants s'est émoussé tant le secteur paraît mature. Dans le B to C, il est très difficile de percer : « *Le coût d'acquisition de clients, très dépendant de Google ou des réseaux sociaux, est devenu aberrant* », note Guillaume Teboul, associé de la banque Cambon Partners. En octobre le site d'articles de sport I-run a certes réussi à lever 100 millions, mais il est en ligne depuis 2006 ! Dans le B to B, le phénomène des places de marché s'essouffle, derrière le succès d'Ankorstore, devenu licorne en 2022. Pour se distinguer, reste le filon vert avec le boom des achats de seconde main, les formules de location-leasing, l'économie circulaire, et les marques qui peuvent se revendiquer écoresponsables, bio, locales, usant de matériaux recyclés.



Nominée pour le prix de la start-up 2023.

Le Fourgon

CAPITAUX RECHERCHÉS

15 MILLIONS D'EUROS

En alternative aux bouteilles plastique, désastre pour l'environnement, Le Fourgon propose le retour à une vieille pratique vertueuse : la consigne. Stéphane Desein, Maxime Tharin et Charles Christory ont créé, en avril 2021, un site de vente en ligne de 1 000 boissons (sodas, lait, eaux, bières, soupes, jus) avec livraison à domicile gratuite dans des bouteilles en verre. Lors de l'achat suivant, une fois vides, elles sont reprises et le montant de la consigne (3 euros la caisse de six, 10 centimes la petite bouteille) est déduit. « *Les bouteilles sont rendues auprès d'un réseau local de producteurs pour être remplies à nouveau.* » La start-up lilloise se rémunère avec une mini-marge sur chaque flacon. Elle a essaimé des entrepôts sur une vingtaine de métropoles et vise l'ouverture de 67 entrepôts pour un chiffre d'affaires de 100 millions d'euros d'ici à 2027.

Contact : investisseurs@lefourgon.com

Omny

CAPITAUX RECHERCHÉS

12 MILLIONS D'EUROS

Amazon, Cdiscount, Fnac : tous les géants de l'e-commerce ont développé une *market place* où ils accueillent des vendeurs tiers qui peuvent profiter du fort trafic pour commercialiser leurs propres produits. Mais les marques ne savent pas forcément comment s'y positionner. Omny, créé en mai 2022 par trois anciens de Casino, Charlotte Courtois, Clément Contamine et Cyril Bourgois, les aide à développer ce canal de vente. « *Nous proposons une offre complète : nous automatisons le référencement des fiches produits, la préparation des commandes, la logistique, déterminons le bon pricing, la publicité...* » Omny prend une commission de 6 à 8% sur les ventes qu'il accompagne. Parmi ses clients, Rogé Cavaillès ou CityPharma. Elle a réalisé 3 millions d'euros de volume d'affaires en 2022, qui doit quadrupler en 2023.

Contact : charlotte.courtois@get-omny.com

Archie

CAPITAUX RECHERCHÉS

3 MILLIONS D'EUROS

Le vinaigre de cidre, assaisonnement pour la cuisine en France, est aux Etats-Unis un « *superaliment* » en plein boom depuis que des études ont démontré ses bienfaits pour la digestion, le système immunitaire, la peau et les cheveux. Marina Lemaire et Devan Ahmed ont fondé Archie en 2021

pour repositionner le vinaigre de cidre bio en produit de soin « *dans la routine bien-être des Français* », avec deux déclinaisons : une bouteille de 500 ml de vinaigre non pasteurisé vieilli pendant plusieurs mois, à 14,90 euros; et des fioles de vinaigre de cidre brut infusé au gingembre pour une cure de 7 à 14 jours, à partir de 21 euros. Installée en Normandie, la start-up est engagée dans « *une production en agroécologie et en circuit court* ». Archie a réalisé 1 million d'euros de ventes en 2022, via son site mais aussi via 250 pharmacies en France et 700 revendeurs dans quinze pays.

Contact : devan@myarchie.co

Pouparesp

CAPITAUX RECHERCHÉS

2,5 MILLIONS D'EUROS

« *Essayez-vous français.* » Derrière le slogan décalé de Popee, il y a du papier toilette mais aussi des mouchoirs ou de l'essuie-tout fabriqués en France avec 100% de papier recyclé. Le tout porté par le sens du marketing affûté d'Audrey Destang, fondatrice de Pouparesp, l'entreprise qui développe la marque, soutenue par le réseau Entreprendre Paris. La moitié des ventes, 1,2 million d'euros en 2022 et 2,5 millions attendus en 2023, se font en ligne, le reste via la grande distribution et les commandes de professionnels. Un petit poucet face aux géants Kleenex ou Sopalin, mais sur une niche porteuse. Depuis sa création, Popee a produit 620 tonnes de papier et dit avoir sauvé 10 600 arbres.

Contact : audrey@popee.co

Kazoo

CAPITAUX RECHERCHÉS

2 MILLIONS D'EUROS



Camille Faure et Emilie Masclet-Tuffery ont trouvé le concept de leur start-up le jour où elles ont « *toutes deux acheté un extracteur de jus sur un coup de tête... pour aussi vite le remiser au placard* » ! Elles ont donc décidé de lancer, en décembre 2020, un site de location au mois de petit électroménager d'occasion. Si le client est séduit, il peut acheter l'appareil à un prix tenant compte des mensualités déjà acquittées. Sinon, il peut le renvoyer gratuitement à Kazoo, qui le reconditionne et le remet en location. La start-up parisienne, soutenue par l'incubateur Pépinière 27 et le collectif Sista, dégage 10 000 euros de chiffre d'affaires par mois issu des abonnements auprès de 400 clients. Elle ambitionne de quadrupler ce chiffre en 2023, pour atteindre la rentabilité en 2025.

Contact : camille@heykazoo.com



Caroline Leleuvre/Hipli

Chaque année, 1,5 milliard de colis sont envoyés en France. Pour réduire leur impact environnemental, **Anne-Sophie Raoult**, venue de Carlsberg, et **Léa Got**, passée par Safran, ont créé Hipli fin 2019, une gamme de colis souples, en quatre tailles, réutilisables plus de cent fois. 350 marques sont clientes, dont Camif et Saint James. « Les consommateurs recevant un colis Hipli peuvent le réutiliser pour leur usage ou le replier et nous le

Hipli
CAPITAUX RECHERCHÉS
5 MILLIONS D'EUROS

renvoyer sous enveloppe préaffranchie pour que nous le remettions en circulation », explique Raoult. La jeune pousse havraise bénéficie de la loi Agéc, qui impose 10% d'emballages réemployés en 2027. Elle s'est fixée l'objectif de 200 millions d'euros de chiffre d'affaires d'ici cinq ans et prévoit la rentabilité fin 2024.
Contact : bonjour@hipli.fr

Omaj
CAPITAUX RECHERCHÉS
2 MILLIONS D'EUROS

« Quand j'ai commencé à utiliser Vinted, j'étais convaincue de l'intérêt, mais je trouvais l'expérience pénible », raconte Marine Daul Mernier. Avec Paul Charon, camarade de Centrale, elle a fondé Omaj en juin 2021 dans l'idée de gommer les irritants de l'achat-vente entre particuliers de vêtements de seconde main. Le vendeur n'a qu'à expédier ses affaires à la start-up,

qui édite l'annonce, prend les photos, fixe le prix et le rémunère quand la transaction est faite. De leur côté, les acheteurs peuvent renvoyer facilement à Omaj les articles s'ils ne leur conviennent pas. Elle prélève 6 euros sur chaque opération et 30% du prix de vente. L'entreprise a dégagé 500 000 euros de volume d'affaires en 2022 et environ la moitié en chiffre d'affaires. Le volume d'affaires pourrait atteindre 3 millions en 2023, avec pour objectif la rentabilité en 2025.
Contact : marine@omaj.fr

Toasty
CAPITAUX RECHERCHÉS
2 MILLIONS D'EUROS

Les baskets Zèta fabriquées à partir des déchets de raisin, les capsules de café réutilisables Caps Me... Ces marques sont peu connues mais toutes écoresponsables. On les retrouve à des prix accessibles sur l'application mobile Toasty, qui les met en avant grâce à des ventes privées éphémères, sur le modèle de Veepee. Née en août 2021 à Royat (Puy-de-Dôme), soutenue par l'incubateur La Ruche et l'accélérateur américain Techstars, la start-up, cofondée par Arnaud Willieme, ancien consultant de Bpifrance, Renan Bronchart-Mikailoff et Antoine Tezenas, gère le portefeuille de 800 entreprises. « En moyenne, les produits que nous commercialisons émettent trois fois moins de carbone que les grandes marques concurrentes », assure Antoine Tezenas. Toasty se rémunère en touchant 20% sur chacune des ventes. L'application mobile a déjà été téléchargée 30 000 fois et vise 1 million d'euros de volume d'affaires en 2023.

Contact : antoine@toasty.family

En couverture

Veesual

CAPITAUX RECHERCHÉS
2 MILLIONS D'EUROS

De nombreux clients sont rebutés par l'achat en ligne de prêt-à-porter, faute de pouvoir essayer le vêtement. Veesual, lancé en juin 2020, propose des expériences d'essayage virtuel, grâce à des algorithmes conçus par ses fondateurs, Maxime Patte (CentraleSupélec) et Damien Meurisse (Epitech). L'acheteur peut ainsi choisir la morphologie d'un mannequin auquel il s'identifie et qui porte le vêtement. D'ici à la fin de l'année, il sera possible d'essayer directement le vêtement sur son propre avatar virtuel en envoyant sa photo et ses mensurations. « Ce procédé permet d'augmenter de 30% le taux de conversion de visite en achat et de faire drastiquement baisser le taux de retour produits. » Pour se rémunérer, Veesual propose un abonnement annuel aux enseignes, selon le volume de vêtements. Avec une dizaine de clients, dont La Redoute, Jules ou encore Victoria's Secret, la start-up prévoit de réaliser 1 million d'euros de chiffre d'affaires cette année.

Contact : hello@veesual.ai

Reborn

CAPITAUX RECHERCHÉS
1 MILLION D'EUROS

L'ambition de Reborn : « Devenir le Vinted du meuble. » Adam Achir et Ismail Landoulsi ont créé cette plateforme d'achat-vente de meubles d'occasion en février 2022. Leurs clients sont des particuliers ainsi que des enseignes du secteur qui se délestent de leurs invendus. Face au site Leboncoin, la société exige des annonces vidéo filmant l'objet, pour éviter les mauvaises surprises et, surtout, assure la livraison dans toute la France grâce à son partenariat avec Cocolis. Elle touche une commission de 10% sur chaque vente. A ce jour, le site affiche 500 annonces, dont 80 de professionnels. L'activité de déstockage devrait prendre de l'ampleur grâce à la loi Agec, qui interdit désormais la destruction des invendus non alimentaires. Reborn vise la rentabilité en 2025, avec un chiffre d'affaires de 6 millions d'euros.

Contact : ada@reborn-app.fr

Nacre

CAPITAUX RECHERCHÉS
310 000 EUROS

Diane Ridjali, à la fois cadre dans l'assurance et mannequin, ne trouvait pas de produits pour sa peau foncée et ses cheveux afro : « J'arpentais les réseaux sociaux,

et les rares produits étaient vendus à des prix aberrants ! » D'où l'idée de Nacre, première box beauté pour les personnes noires. Créée à Roubaix en mai 2022 et soutenue par l'incubateur EuraTechnologies, elle propose une sélection pointue et des prix accessibles. Dans la box de février, on trouvait un masque purifiant d'In'Oya, un rouge à lèvres foncé d'All Tigers, un sérum

pour cheveux crépus My Mira. Environ 100 euros de produits, alors que l'abonnement coûte entre 50 euros (formule mensuelle) et 33 euros (formule annuelle) par mois. L'entreprise a déjà envoyé 148 boxes et dégagé un peu plus de 10 000 euros de ventes en 2022. Elle vise 1,2 million d'euros de chiffre d'affaires en 2024.

Contact : diane@nacre-box.com



Flotte

Flotte

CAPITAUX RECHERCHÉS
2 MILLIONS D'EUROS

Derrière K-way et Rains, il y a Flotte, la petite marque qui monte avec ses imperméables unisexe et colorés qui se distinguent par leur tissu 100% recyclé à partir de bouteilles en plastique. Lyly Wu et son conjoint Mickaël Pan ont lancé fin 2020 cette marque avec leur best-seller, l'imperméable Amelot, qui peut se transformer en sac à dos ou besace. Flotte propose aussi des polaires, pantalons de pluie, accessoires (gourdes, bob, plaid...). Le tout pour

des prix allant de 39 à 169 euros. En 2022, Flotte, « rentable depuis le début », affichait un chiffre d'affaires de 2 millions d'euros. Cette année, il devrait doubler. Grâce à sa participation à la saison 2 de l'émission de M6 *Qui veut être mon associé?*, le couple s'est associé avec Sophie Mechaly, fondatrice de la marque de mode Paul & Joe. Contact : hello@flotte.fr