



ENTREPRISE

INNOVATION

Quatre startups de la tech marseillaise

GÉOLOCALISATION

Mapping Control

La voiture intelligemment connectée

Historiquement positionnée sur la géolocalisation de véhicules, la startup aixoise Mapping Control, pilotée par Daniel Vassallucci, a su prendre rapidement le virage de l'aide à la maîtrise des coûts de conduite. « Les boîtiers devenaient plus intelligents, le coût des cartes SIM chutait, les entreprises s'intéressaient davantage aux GPS ou au TomTom. Nous nous sommes alors posé la question de savoir comment utiliser les données de géolocalisation à d'autres fins. » Une adaptation aux usages qui permet à la petite entreprise de s'installer sur des marchés tels que l'écoconduite ou



l'écoprèvention. La startup vient de boucler une levée de fonds de 2 M€. Un carburant financier qui lui permet de s'engager sur la route de l'international, notamment avec l'ouverture de deux filiales, l'une au Maroc et l'autre en Suisse. « Notre objectif est double : acquérir des parcs, notamment chez les acteurs de la géolocalisation, et avoir des approches davantage verticalisées sur les besoins et les attentes des acteurs de la gestion de parcs de véhicules non connectés, comme dans le secteur du dépannage par exemple. Il peut être intelligent de créer des synergies », estime Daniel Vassallucci dont les concurrents sont les acteurs internationaux de plus grande taille. D'où une discrétion quasi malade sur le chiffre d'affaires réalisé – plus de 10 M€. Mapping Control emploie 45 salariés et devrait recruter avant la fin de l'année.

HÔTELLERIE

Autrement

Parce que ce n'est pas pareil



Certains ont de la suite dans les idées et c'est le cas de Michel Athénour. Cofondateur de Cityvox, le moteur de recommandation né à Marseille en 1999, le revoici du côté de l'hôtellerie avec

un concept différenciant : apporter « une valeur éditoriale forte » là où les autres sites du même genre, tels Trivago ou Kayak, ne se positionnent pas. Après hotelhotel.com lancé en 2010, c'est le rachat de hotelapris.com, l'un des leaders de l'hôtellerie dans la capitale en 2013. En 2014, c'est romroom.com, un site dédié à la revente à un tiers de chambres d'hôtel réservées à un tarif non annulable et non remboursable. « Il n'existe aucun interdit au sens juridique ou légal, contrairement à la vente de billets d'avion », précise Michel

Athénour. Une inscription sur le site puis la transmission du mail de confirmation de la réservation à la plateforme permettent d'enclencher la procédure. « Roomroom.com construit une offre, conseille un prix qui prend en compte le délai entre la mise en vente et la date du voyage, l'intérêt de l'hôtel, le niveau de disponibilité auprès des principaux distributeurs... » Reste à évangéliser le marché et à rassurer les hôteliers. Autrement a réalisé en 2014 un volume d'affaires équivalent à 8 M€ pour un chiffre d'affaires de 600 K€.

**HABILLEMENT****Mytailorisfree**

Juste taille

Imaginez pouvoir choisir votre costume depuis votre bureau ou votre canapé? Magique? Non, juste une bonne idée développée par Guillaume Vandevoorde qui entend séduire ce qu'il appelle « les cravatés ». Comprendre les hommes d'affaires dont le costume est l'uniforme obligatoire. C'est grâce à une cabine équipée de 200 points de mensurations – une technologie achetée – que Mytailorisfree, créée en avril 2014, taille un costume aux businessmen du coin



depuis avril 2015. « Nous sommes en train de développer un logiciel dont le brevet sera bientôt déposé et qui permet de créer son avatar et de l'habiller ensuite en fonction des vêtements souhaités. Ce qui permet au client de se connecter à distance sur le site d'e-commerce que nous lancerons dans la foulée, probablement en décembre prochain, et de choisir les vêtements. » Prochainement, c'est une ligne femme qui devrait voir le jour, Guillaume Vandevoorde ne s'interdisant rien, sauf « les robes de mariées », dit-il malicieusement. Mais, pour développer la notoriété du concept, rien ne vaut les boutiques. Après Aix-en-Provence, c'est à Marseille, dans le quartier de la Joliette, que ce tailleur 3.0 s'est installé en septembre. Entouré de six collaborateurs, Mytailorisfree a déjà engrangé un chiffre d'affaires de 150000 euros et séduit 300 clients.

SOLUTIONS INFORMATIQUES**CloudUnit**

Elle réinvente le nuage

C'est une ESN ou entreprise de services numériques, comme on les nomme désormais. Son dada, c'est le développement de solutions informatiques autour du langage Java et de l'informatique en nuage. Le nuage informatique, sujet à la mode s'il en est. Mais, au sein de la startup créée en 2011 par Arnaud Lambert et Fabien Amico, on le pense de manière différente. C'est comme cela qu'est né le nouveau bébé du duo, baptisé CloudUnit. Son principe ? Permettre aux développeurs de déployer des applications dans le nuage, sans pour cela s'inquiéter de leur compatibilité. Un produit qui a nécessité pas moins de deux années de recherche et développement et une levée de fonds de 2,60 M€ envisagée au premier trimestre 2016, destinée à accompagner et renforcer la commercialisation du produit. « Cette innovation rompt avec les modèles traditionnels organisés autour de systèmes cloisonnés et incompatibles les uns avec les autres », explique Arnaud Lambert. Le marché visé est celui du « petit et moyen business, sur lesquels Oracle et IBM ne pourront aller », estime Arnaud Lambert qui envisage un portefeuille de 500 clients en 2017. Il emploie 17 salariés et réalise un chiffre d'affaires de 550000 euros.



© MARIE-LAURE THOMAS