

# novamag n°20

**Oscience  
Transfert,**  
l'innovation  
dans la peau

**Woonoz a  
retenu  
la leçon !**

**Start-up,  
adoptez le  
profil recruteur**

**Seareka**  
La sécurité en mer  
sous contrôle

# SOMMAIRE n°20

- • • • • page 3 **novacity** L'actualité des entreprises labellisées Novacité • • • • •
- page 4 **ccinnovation à la carte** Les "produits" CCI à destination des créateurs
- • • • • page 5 **à la une** Le créateur du trimestre : Stéphane Léal, Seareka • • • • •
- page 6 **novanew** Les nouvelles de l'innovation, de la création d'entreprise et du management
- • • • • page 8 **novagold** L'interview du trimestre : Pascal Hostachy, Woonoz • • • • •

## ÉDITORIAL

# Un sentiment de devoir balayé par la soif d'apprendre



**Un nouveau chapitre de mon aventure Novacité se referme en cette fin d'année.** Mais en quittant la présidence du comité de labellisation, je n'entends pas mettre un point final à cette histoire débutée en 1995 avec la labellisation de mon entreprise, poursuivie en 1998 par l'obtention du Novad'Or puis par mes fonctions de

**« NE PERDEZ PAS DE VUE QUE DERRIÈRE NOVACITÉ, IL Y A UNE COLLECTIVITÉ QUI PARIE ET INVESTIT HUMAINEMENT ET FINANCIÈREMENT SUR VOUS. »**

président. Fonction que j'ai acceptée, à l'origine, par reconnaissance du travail effectué par les conseillers de la CCI durant les trois années de mon accompagnement. Tout au long de mon mandat, je le reconnais, ce sentiment de devoir a été balayé par une nouvelle soif d'apprendre.

Les membres du comité m'ont beaucoup apporté en matière juridique, comptable et financière. Pour un dirigeant, c'est en effet très intéressant de faire le parallèle avec les réactions du jury devant un projet. Leurs réponses m'ont fait réfléchir et avancer sur des points pertinents au regard de la vision de manager.

Autre point positif, la rencontre avec les porteurs de projet. Grâce à eux, dans le contexte économique morose, l'avenir est moins sombre. Ces entrepreneurs possèdent la flamme de la création et savent investir de nombreux domaines, aussi bien les biotechnologies, les TIC, que l'environnement ou le high-tech. Une ébullition qui rassure : il existe encore des créateurs osant innover et prendre des risques. Aujourd'hui, je voudrais simplement leur dire : ne perdez pas de vue que

derrière Novacité, il y a une collectivité qui parie et investit humainement et financièrement sur vous. N'hésitez pas alors à lever la tête du guidon et à consacrer un peu de temps au réseau en répondant à ses sollicitations.

Je suis très fier de passer la main à Franck Martin, pdg de Congruences et issu de la belle famille Novacité. Un clin d'œil du destin quand on sait qu'il m'a fait connaître le réseau et était présent lors de ma prestation devant le comité.



**Michel Valette**  
**Gérant de MV Groupe**



Novamag est publié par Novacité.  
Place de la Bourse  
69289 Lyon cedex 02  
Tél. : 04 72 40 57 23

**Directeur de la publication :**

Jean-Luc da Passano

**Secrétaire générale de la rédaction :**

Sophie Krikorian

**Rédactrice en chef :**

Nancy Furer (NF2 Presse)

**Rédaction :**

NF2 Presse (04 72 98 07 90)

**Photos :**

Jean-Jacques Raynal, iStock

**Création, réalisation :**

*Le Magazine* 04 78 28 84 84

N°ISSN 1957-0171

[www.novacite.com](http://www.novacite.com)

[www.lyon.cci.fr](http://www.lyon.cci.fr)

[www.novamag-leblog.com](http://www.novamag-leblog.com)

## Ayawane

### Déléguer pour mieux innover

Entreprise spécialisée dans la réparation tissulaire équine, Ayawane ne lésine pas sur la R&D. Depuis sa création en mars 2010 par Latifa Dahri-Correia, elle a déjà mis au point six produits et déposé huit marques. Crème cicatrisante, lotion nettoyante, huile de massage... les produits sont élaborés selon la réglementation cosmétique et leur formule est brevetée. Innovante et débordante de bonnes idées, la petite société tient à garder une longueur d'avance ; elle a donc signé, en novembre dernier, un partenariat avec une centrale de distribution de médicaments vétérinaires. Déléguer la commercialisation des produits lui permettra de se concentrer sur ses recherches, grâce, notamment, à une levée de fonds de 300 000 €. En ligne de mire : une gamme élargie aux chiens et chats, commercialisée dès l'an prochain.

+ sur [www.produit-veterinaire.fr](http://www.produit-veterinaire.fr)

## Oscience Transfert

### L'innovation dans la peau

Entrepreneur dans l'âme, Claire Bianchin a franchi le pas en 2009, avec Oscience Transfert. Concrétisation d'un rêve qui mêle rigueur scientifique, innovation et communication. Des ingrédients chers au cœur de Claire et une recette qui marche.

**Docteur en biologie moléculaire et cellulaire, Claire Bianchin aime le concret et la communication autour de son travail.** La recherche académique, très peu pour elle, c'est l'aventure de la start-up qui la tente. En 2006, elle intègre un laboratoire travaillant sur la mise au point de milieux actifs innovants permettant de réparer la cornée en vue d'une greffe. Elle fait le lien entre cornée et peau : les tests cliniques donnent des résultats épatants en matière de réparation des rides profondes. « Mon rêve se concrétisait, raconte-t-elle. J'avais une technologie biomédicale innovante qui pouvait apporter une valeur ajoutée à la dermocosmétique et un projet faisant appel à la communication : il fallait rendre cette technologie accessible à tous ». Une formation à EM Lyon pour poser les bases entrepreneuriales, un accompagnement au sein de l'incubateur Créalys : entre 2007 et 2009, Claire s'entoure d'une équipe et met au point deux produits, une crème et un sérum puis crée Oscience Transfert en juin 2009. Labellisée Novacity en novembre 2008, avant même sa création, et lauréat du concours national Technologie innovante du ministère de la Recherche, la société décline le processus utilisée pour la réparation tissulaire en prévision d'une greffe et innove ainsi en combattant les causes du vieillissement de la peau, pas uniquement ses effets. Commercialisés fin 2010 via un réseau de vente directe,

les produits Oscience by Claire Bianchin rencontrent un franc succès. Depuis novembre dernier, ils ont fait leur apparition dans une quarantaine de boutiques Marionnaud.

« C'est compliqué d'intégrer ce type de circuits de distribution, explique la présidente d'Oscience Transfert. Mais c'est déjà une belle réussite, un vrai gage de confiance. »

Il faut dire que Claire Bianchin peaufine sa communication : « Réconfort, innovation et accessibilité sont nos trois mots clés, le discours est plus décomplexé que dans le biomédical mais il repose tout de même sur une expertise technique forte ». Côté proximité, la dame travaille l'esprit de sa marque en rencontrant les vendeurs et en dialoguant avec les clients via la page Facebook d'Oscience : « nous travaillons sur de nouveaux produits, dont un pour le contour des yeux, l'avis des consommateurs est donc fondamental ». Objectif : lancer un à deux produits par an à partir de l'an prochain et recruter au moins trois personnes.

+ sur [www.oscience.fr](http://www.oscience.fr)



Morgane Gaillard

## Vélogik

### Rouler social

Créé en 2008 par Franck Brédy et Gwendal Caraboeuf, Vélogik redonne à la petite reine ses lettres de noblesse. Flottes de vélos électriques mises à disposition, entretien des bicyclettes personnelles des salariés, animations, formations... entreprises et collectivités ne cessent d'apprécier ces formules sur mesure qui encouragent les collaborateurs à rouler écologique. Depuis septembre, Vélogik a mis le cap sur l'équipement des associations d'aide à domicile. Les flottes installées permettent aux personnes n'ayant pas accès aux transports en commun de se rendre sur leurs lieux de travail facilement et rapidement. Une initiative saluée par le prix Talent du vélo Entrepreneuriat 2011, remis à Vélogik par le Club des villes et territoires cyclables.

+ sur [www.velogik.com](http://www.velogik.com)



# CCI innovation

## à la CARTE

### Propriété intellectuelle

## Le brevet intelligent

Passer du brevet défensif au brevet offensif : c'est l'objectif du programme Intelligence Brevets proposé par la CCI dans le cadre du réseau Enterprise Europe Network.



Lancé en 2009 par la CCI, le programme Intelligence Brevets vise à aider les PME ayant une politique d'innovation à identifier les entreprises qui travaillent sur des technologies similaires. Après un rendez-vous destiné à cerner les thématiques de R&D et familles de brevets concernées, un expert de la CCI effectue des recherches dans les bases de données publiques puis restitue les résultats au chef d'entreprise ou au responsable R&D. Objectif : mieux connaître l'environnement technologique dans lequel évolue la PME en identifiant à la fois ses concurrents et ses partenaires potentiels,

avec lesquels elle peut contractualiser des licences par exemple. « J'avais déjà une certaine connaissance des brevets, mais je voulais mieux cerner les différentes possibilités qui s'offraient à moi pour protéger le nom, la technique ainsi que les dessins et modèles, en savoir plus sur la faisabilité d'un brevet, les contraintes, savoir s'il existait déjà des dépôts similaires, explique Fabrizio Testa, président de Climcover, société créée en 2011 et spécialisée dans l'habillage des moteurs de climatisations et pompes à chaleur. Je me suis tourné vers la CCI pour prendre du recul et bénéficier d'une expertise extérieure, Intelligence Brevets correspondait à ce que j'attendais de cet accompagnement global. Cela a conforté le potentiel brevetable de mon produit et m'a aidé à établir

des priorités : c'est indispensable de débroussailler les choses pour axer sa démarche et y voir plus clair. » Dès qu'il disposera des moyens financiers nécessaires, Fabrizio Testa prévoit de compléter cette approche avec un cabinet spécialisé pour coller aux évolutions techniques de son produit. « Intelligence Brevets permet d'établir les bases pour mettre le chef d'entreprise dans les starting-blocks », conclut-il. En ligne de mire : conquérir de nouvelles parts de marché.

#### Contact

Eric Quirion 04 72 40 58 05

+ sur [www.lyon.cci.fr/een](http://www.lyon.cci.fr/een)

### Environnement

## Produire propre et éco-responsable

**Lancée depuis septembre dernier, la démarche Éco-production vise les outils de production et les organisations industrielles** afin de réduire leurs impacts sur l'environnement et de préserver les ressources naturelles. Informations sur cette nouvelle démarche, explication des différences avec l'Éco-conception (axé sur la conception des produits) et témoignages d'entreprises déjà engagées : le 24 janvier, une trentaine de PME est attendue à

l'antenne CCI de Limonest pour une présentation de ce nouvel outil d'accompagnement. Les entreprises intéressées pourront ensuite bénéficier d'une étude de faisabilité, afin d'évaluer leurs motivations et de cerner les opportunités d'amélioration. Autant de pistes permettant à un bureau d'étude compétent de réaliser un diagnostic complet puis d'élaborer un plan d'actions. Économies d'énergies, gestion des déchets, réduction du bruit et des rejets

liquides... les solutions apportées vont plus loin que les obligations réglementaires, respect et protection de l'environnement étant au cœur de la démarche. Présente de la phase de lancement à la mise en œuvre du plan d'actions, la CCI se fait le relais de l'entreprise auprès des différents acteurs et la conseille dans l'élaboration de ses dossiers de demande de subventions.

#### Contact

Rémi Ledys 04 72 40 57 10

La société Seareka conçoit, développe et commercialise des systèmes de sécurité d'hommes à la mer. Rencontre avec Stéphane Léal, le scaphandrier devenu pdg pour faire émerger un produit qui lui tient à cœur.



En montagne, hors des pistes balisées, c'est à son Arva que l'on confie son existence. En mer, vous pourrez désormais compter sur le Divansi MOB (pour man over board). Ce système d'alarme et de géolocalisation des « hommes à la mer » se compose d'un kit avec console et antenne à installer sur le bateau et de balises intégrées dans un gilet gonflable. Il répond aux trois

**« lorsqu'on crée un produit technologique de haut niveau, être entouré par différents réseaux et partenaires est indispensable pour franchir les caps de développement. »**

actions à suivre en cas de situations d'urgences : protéger, alerter, secourir. Lors de la chute, le marin est maintenu en flottabilité ; l'ouverture du gilet déclenche l'alarme à bord et affiche, en temps réel, les coordonnées exactes de la victime, tandis que la console offre un affichage intuitif simple à suivre. Le dispositif Divansi est le premier réseau maritime dédié à la sécurité individuelle. Ce système innovant est le fruit de sept années d'un travail de fourmi mené par la société Seareka. Son pdg, Stéphane Léal, a troqué sa combinaison de scaphandrier

## Seareka La sécurité en mer sous contrôle

et de moniteur de plongée contre la mallette de l'entrepreneur... et le temps plein qui va avec. « L'idée est naturellement issue de mon métier, explique-t-il. Confronté à la problématique de la dérive du plongeur, j'ai constaté qu'aucun produit n'existait sur le marché. Avec un ami d'enfance devenu ingénieur électronique, nous avons décidé de créer un système de prévention. La maquette a rapidement été réalisée grâce à un partenariat avec l'Isen, écoles d'ingénieurs de Brest et Toulon. Mais, de la maquette à l'industrialisation d'un produit certifié, beaucoup de temps s'écoule... En 2008, nous avons rencontré l'Institut maritime de prévention, missionné pour trouver une balise de détresse incorporée à un gilet de sécurité. Nous avons dès lors bifurqué de la prévention à la sécurité pour mettre au point ce kit. » Après un passage au Cnam afin d'acquérir des bases en gestion et comptabilité et une maîtrise en marketing, Stéphane Léal enchaîne les paliers : salon des entrepreneurs, incubateur Créalys, concours de l'innovation du ministère de la Recherche, étude de marché pour asseoir la crédibilité du projet, création de Seareka, prêt du Département géré par la Fondation scientifique de Lyon, prêt de Total Développement, prêt I-déclic potentiel d'Inovizi, adhésion au Réseau

Entreprendre, accompagnement de Novacité : « Cette structure offre un vrai coup de pouce sur l'acquisition des aides et une veille à tous les niveaux, notamment sur les appels à projets. Quant à la relation soutenue instaurée avec notre référent, elle donne lieu à un suivi de qualité. » Seareka opte pour une double implantation stratégique : le siège est à Lyon, carrefour économique, et le bureau d'études, à La Seyne-sur-Mer. En octobre dernier, le Divansi MOB a obtenu la certification Dahmas, l'approbation de la marine marchande : « Une barrière à l'entrée qui constitue pour nous un avantage fort ». La phase de commercialisation est lancée et la première production sortira en janvier : « Nous espérons équiper 200 navires en 2012 et atteindre les 500 kits en 2013. » En bord de mer, la R&D ne lâche pas la barre ; d'autres produits dédiés à la plongée ou au tracking et compatibles avec le réseau Divansi sont en cours de développement.

Une phase de levée de fonds va être activée.

+ sur [www.seareka.com](http://www.seareka.com)

Charlotte Pidou



2004

Intégration de l'incubateur Créalys

2007

Lauréat du concours national de l'innovation du ministère de la Recherche. Création de Seareka

janvier 2010

Labellisé Novacité

2011

Prix du produit phare de l'Institut maritime de prévention

Stéphane Léal

Difficile de recruter lorsqu'on est une start-up ? Pas si sûr ! Certes, leurs dirigeants souffrent d'un manque de temps chronique et sont désarçonnés par la réalité d'un marché de l'emploi tendu sur certains profils techniques. Mais la pme de croissance fait rêver. Dynamique, polyvalente, humaine, innovante... elle a le bon profil pour séduire le jeune diplômé ou le cadre d'expérience.

# Start-up : adoptez le profil



## En dépit du ralentissement économique, l'emploi cadre a vécu une année 2011 plutôt dynamique.

Dans la situation actuelle, difficile de prédire l'avenir mais, en dépit d'un ralentissement annoncé des perspectives de recrutement, le marché semble vouloir rester actif ! Et dans une telle situation, la start-up de croissance, tellement différente du grand groupe international en termes capitalistique et humain, s'impose comme une valeur refuge pour certains. Aussi bien les cadres d'expérience que les jeunes diplômés avides de première expérience et de challenge positif. Donc, stop aux complexes ! La route est certes balisée par les grands groupes, très forts pour aller chercher les étudiants directement dans les grandes écoles, mais face à de jeunes diplômés porteurs d'un savoir-faire à exprimer - et surtout d'un savoir-être à façonner - le recrutement est un enjeu légitime à relever.

## POLYVALENCE, DYNAMISME, PROXIMITÉ

En premier lieu, le stage de fin d'étude, souvent long et très appliqué, peut orienter une décision d'embauche. La personnalité, l'énergie, l'aptitude à gérer les priorités, la posture, l'approche de la hiérarchie du stagiaire... sont autant d'éléments à étudier par le manager durant cette période bien particulière. Dans les pme, où les procédures

d'intégration ne sont pas toujours aussi formalisées que dans les grands groupes, on évalue assez facilement si le jeune est en phase.

En seconde approche, devant un candidat à l'embauche, jeune diplômé ou cadre, vos exigences spécifiques de jeunes pousses - souvent à mille lieues des standards des grandes sociétés - sont à agiter comme des stimulants. Valorisez l'esprit d'entreprendre, votre réelle souplesse d'adaptation, votre potentiel de création et une vraie capacité à croître. Parlez polyvalence, dynamisme, proximité... et même sens (celui que l'on pourra donner à son travail). Mais ne cachez pas la réalité des faits : si des objectifs de vente ou de retrait à moyen terme des capitaux-risqueurs se profilent, inutile de promettre des perspectives d'évolution précises dans l'entreprise, même si elles peuvent se concrétiser dans les faits. Et acceptez que vos collaborateurs soient de passage. Les pme vivent mal la fuite de leurs talents. Or l'apaisement est souvent dans l'écoute et dans une réflexion sur les solutions de fidélisation. Au bout de 3 à 4 ans, un jeune voudra partir car il aura l'impression d'être moins écouté et peu accompagné... il suffit alors de dialoguer avec lui. Ne négligez pas le coût du turnover ; c'est un enjeu que de savoir fidéliser !

## INTERNET : LA VOIE ROYALE

Un autre sujet à prendre en compte tient au changement des mentalités. Selon une enquête réalisée en novembre

dernier par l'IAE de Lyon auprès de 300 entreprises sur les équilibres de vie entre travail et sphère privée, 56,2 % des cadres interrogés réclament la mise en place de règles établissant des frontières entre le temps de travail et le temps personnel : pas de mails après une certaine heure ou les week-ends, des heures de sortie limites imposées... Et 43,8 % souhaitent davantage de flexibilité horaire : modulation des temps, travail à distance, temps partiels, compression des heures de travail sur moins de journée, banque de congés sans solde pour convenances personnelles... Autant de dispositions qu'une start-up peut facilement envisager.

Enfin, ne négligez pas le temps nécessaire à la conduite d'une procédure d'embauche efficace. Aujourd'hui, les marchés du recrutement sont très clairement régentés pas le Net : c'est sur Internet et les réseaux sociaux que tout se passe ! Il convient donc d'apprendre à maîtriser les arcanes d'un tel système, sans se perdre et gaspiller les heures que l'on n'a pas. Les cadres expérimentés « sourcent » de manière rationnelle et automatique les sites de publication d'offres d'emploi, notamment les offres à caractère technique. Profitez-en ! Mais attention, si Internet s'avère un outil quasiment incontournable pour exprimer une recherche, il nécessite souvent de s'appuyer sur des professionnels.

## recruteurs

### QUESTIONS A

**Claire Vinchon**

**Créatrice et dirigeante de Small iz beautiful (Lyon), premier site d'emploi et de stage dédié aux PME de croissance**

### Comment une start-up doit-elle aborder son recrutement ?

Ce n'est pas simple d'émerger en tant qu'employeur auprès de cadres ou de jeunes diplômés quand on est une pme... D'où ce premier conseil simple : mettez clairement en avant vos atouts. Tout est une question de présentation et de séduction ! La pme doit jouer sur ce qui la caractérise avant tout : son dynamisme, sa capacité à faire évoluer ses collaborateurs, sa polyvalence, la proximité avec le dirigeant, la qualité de son projet technique... Autant d'avantages en vogue aujourd'hui. Nous le répétons à l'envi : small is beautiful ! Les grands groupes ne sont pas les seuls à innover ; en entretien d'embauche, le dirigeant ne doit pas hésiter à parler de lui, à communiquer sur les forces de son entreprise. Il doit aussi se montrer très clair sur le profil qu'il recherche et sur les modalités du poste à pourvoir. Et attention à la réactivité : décidez-vous vite si le candidat vous semble approprié. Un joli profil ne reste pas longtemps sur le marché. Enfin, pour bien recruter, il faut anticiper. On ne se réveille pas la veille pour le lendemain. Un recrutement ne s'improvise pas... il est indispensable de le préparer en amont, de bien réfléchir à son besoin et à la manière dont on compte trouver le collaborateur répondant à ses attentes.

### Quels sont les secteurs en pénurie ?

Très clairement les métiers du développement informatique. Là, il faut savoir mettre le prix ! Mais aussi les bons vendeurs et les profils à double compétence : technique et managériale.

### Forum Emploi à EMLyon

Rendez-vous, le 18 janvier à EMLyon Business school, pour le forum de recrutement des grandes écoles permettant de mettre en contact des étudiants et des entreprises. L'occasion, aussi, d'échanger sur le monde du travail en pme, les parcours professionnels et les opportunités de stages et d'emplois cadre.

### en bref

#### Kalistick, Novad'Or 2011

Fondée en 2007, cette entreprise renforce l'efficacité informatique en identifiant les risques de chaque application et en sélectionnant les tests pertinents à réaliser à chaque nouvelle version.

#### Nouveaux labellisés

Trois nouvelles entreprises ont été labellisées en novembre : Novadiscovery (technologie prédictive de l'efficacité des médicaments), The Cosmo Company (solutions de modélisation et de simulation de systèmes complexes) et HiKoB, initié par des chercheurs de l'Inria et de l'Insa (systèmes d'instrumentation sans fil, autonomes et évolutifs pour la capture d'information).

#### 9<sup>e</sup> Campus Création

Campus Création lance son édition 2012 sur le thème « Plus simple ». Ce concours sensibilise les étudiants à la création d'entreprise. Il permet d'accéder à des ateliers permettant d'affiner un projet, à une expertise par des professionnels et à un accompagnement personnalisé.

+ sur [www.campus-creation.fr](http://www.campus-creation.fr)

#### Kilowattsol primé

Lauréat du prix départemental de l'innovation 2011, Kilowattsol, conçoit et commercialise des équipements et des services destinés au calcul de potentiel d'énergie photovoltaïque. Une aide d'un montant de 10 000 euros lui a été allouée.

+ sur [www.kilowattsol.fr](http://www.kilowattsol.fr)

#### APPS Factory récompensé

Le Trophée Bref Rhône-Alpes de l'Innovation a été décerné à APPS Factory dans la catégorie Jeune pousse. Cette pme développe un moteur de réalité augmentée pour téléphones mobiles. Une consécration pour son application Geolmmo, solution d'annonces immobilières utilisant la géolocalisation.

+ sur [appsfactory.fr](http://appsfactory.fr)





## Woonoz a retenu la leçon !

Avec son entreprise, Woonoz, il a révolutionné la façon d'apprendre et de retenir les connaissances. Il s'attaque aujourd'hui aux fautes d'orthographe. L'interview de **Pascal Hostachy**, président de Woonoz.

octobre 2005

Création de Woonoz

janvier 2006

Labellisation

Novacité

fin 2007

Premier client  
pharmaceutique  
d'envergure

juin 2008

Lauréat du Novad'Or

janvier 2010

Lancement de la  
certification Voltaire

octobre 2011

Lancement de la  
version Iphone du  
projet Voltaire



Quel a été l'événement le plus important dans la croissance de Woonoz ?

Trois mois après la création de Woonoz, nous avons rectifié le tir et revu notre business modèle. Le constat était sans appel : le grand public ne souhaitant pas acheter un logiciel à compléter soi-même, nous avons passé notre solution d'apprentissage et de mémorisation Woonoz en téléchargement gratuit. Et nous nous sommes repositionnés sur le marché des professionnels. Notre R&D a mis au point une plateforme rodée et adaptée aux PME : un moteur d'ancrage mémoriel unique au monde basé sur le e-learning et vendu sous une licence annuelle. Ce modèle économique nous assure un matelas de revenu et une récurrence de rendement. Autre étape importante, le lancement en janvier 2010 du projet Voltaire. Il s'agit d'une solution numérique de remise à niveau en orthographe pour adultes, qui donne lieu à une certification, sur le même principe que le TOEIC en anglais. Aujourd'hui, nous comptons plus de 300 000 utilisateurs de notre plateforme, dont Nathan, et une centaine de clients pour Voltaire. Nous allons réaliser cette année un chiffre d'affaires de plus d'1 million d'euros et

doubler notre effectif. Depuis 5 ans, notre croissance cumulée atteint 906 %, ce qui nous permet de décrocher la 33<sup>e</sup> place du classement Deloitte Fast 50 des PME les plus performantes.

Avec le recul, que vous ont apporté l'accompagnement Novacité et la distinction Novad'Or ?

Dans les deux cas, une motivation supplémentaire. Les conseillers Novacité font avancer en pointant les lacunes de notre projet. Une remise en question salvatrice qui nous a incités à travailler les bons points au bon moment. D'où la nécessité de ne pas partir seul dans l'aventure de la création d'entreprise. Une labellisation Novacité, c'est aussi une belle carte de visite et un gage de sérieux et de durabilité auprès de nos prospects. Un sentiment renforcé par l'obtention du Novad'Or.

Six ans après la création de Woonoz, quel regard portez-vous sur votre parcours de créateur ?

C'est une énorme prise de risque qui demande d'être costaud sur le plan personnel. Quand on se lance dans l'aventure, il faut avoir conscience que son couple peut exploser car la création exige un investissement humain colossal. Cela ne fait que deux ans que je ne travaille plus les week-ends... hormis une petite heure par jour pour consulter mes mails. Un moment donné, il est important de reprendre

pied. La famille et votre entourage veulent bien consentir à des efforts pendant un moment mais pas durant toute une vie. Les premières années, l'accompagnement de Créalys et de Novacité aide à rendre un peu plus serein, à limiter la casse.

Comment envisagez-vous l'avenir ?

Nous avons effectué en juin un tour de table. Evolem a investi un million d'euros dans la société. Cette levée de fonds n'est pas une démarche proactive. Mais quand Evolem nous a approché, nous avons le pris le temps d'imaginer ce que nous pourrions faire avec un tel investissement : développement commercial, recrutement, promotion, communication... Il faut savoir saisir les opportunités. Nous allons l'an prochain déployer le projet Voltaire au Québec en nous appuyant sur un distributeur local spécialisé dans l'éducation interactive en réseau. En France, notre priorité reste la promotion du projet et de la certification Voltaire auprès des entreprises. Dans les tuyaux, également, la création d'un club des utilisateurs de la plateforme Woonoz où chacun pourra confronter ses pratiques. Avec cet outil, nous obtiendrons ainsi des retours « terrain » formalisés qui orienteront ensuite notre R&D.

Propos recueillis  
par Vincent Feuillet