

Ces start-up échangent leur belle histoire contre des investissements

Elles ont été sélectionnées par la CCI Hauts-de-France parce que leur modèle économique est viable, parce qu'elles lèvent actuellement des fonds, mais aussi pour un petit supplément d'âme dans le récit de leur naissance.

PAR ANNE-GAËLLE BESSE
economie@lavoxdunord.fr
PHOTOS BAZIZ CHIBANE

Uneole installe des éoliennes en ville

À 40 ans, Quentin Dubrulle n'est pas exactement un petit nouveau : Uneole, née en juillet 2014 dans l'incubateur de l'école des Mines de Douai, emploie déjà huit personnes et a installé 17 éoliennes dans la région. L'époque des tâtonnements, quand le recours aux bureaux d'études spécialisés était trop coûteux, se termine. Les modèles actuels, fabriqués dans les Hauts-de-France à partir d'aluminium recyclé, sont dotés de deux roulements censés durer 40 ans.

Quentin Dubrulle souhaite séduire des investisseurs pour industrialiser la fabrication, et développer l'autre activité d'Uneole : l'étude de gisements. Avant d'installer une éolienne il faut savoir détecter l'endroit où elle sera la plus rentable. Uneole discute avec des universités, un hôpital, un bailleur social, mais aussi la MEL et le grand Paris pour de nouvelles installations. ■



Les Sublimeurs partagent les contacts des restaurateurs



LAUDE Lefebvre, 24 ans, était au restaurant lorsque l'idée des Sublimeurs est née. Sa mère, qui trouvait l'assiette superbe, l'a retournée pour savoir d'où elle venait. Le restaurateur l'a vue et lui a donné la carte de visite du céramiste. Et si on pouvait acheter ce qu'on trouve beau et bon au resto ? La start-up, qui a démarré en février à l'incubateur Rev3, fait connaître sur son site les fournisseurs de vingt restaurants de la métropole lilloise, et du prestigieux Clarence Hotel. Pour les adhérents (qui sont cooptés), c'est un label « restaurateur responsable », et un répertoire d'artisans sélectionnés par des confrères. « On reçoit une dizaine de demandes par semaine », assure la cofondatrice (avec Valentin Roose, développeur). Pour exister à Boulogne-sur-Mer et consolider l'offre en région, pour arriver à Lyon, puis Paris et Bordeaux (il y a des demandes), les Sublimeurs cherchent 100 000 euros. ■

LivinFrance prépare l'arrivée des étudiants étrangers

EDEN Gourcerol, 27 ans aujourd'hui, venait de démarrer ses études. « En plein cours, Enrique, qui arrivait d'Amérique du Sud, m'a demandé : "C'est quoi une assurance habitation ?" Il devait en fournir une le jour même pour emménager. » À l'agence au coin de la rue, où personne ne parle anglais, Enrique ne parvient pas à souscrire de contrat : il n'a pas de compte en banque en France, car pas de justificatif de domicile...

En 2017, Eden Gourcerol et trois associés montent au sein de l'incubateur de la Catho la plateforme LivinFrance, qui promet aux étudiants étrangers de leur trouver un appartement et de faire les démarches administratives avant leur arrivée. Le deuxième aspect fonctionne très bien, le premier, beaucoup moins. LivinFrance se réoriente vers les écoles qui accueillent les étrangers. Elle facture aux écoles 1 000 à 7 000 euros (environ un euro par étudiant) la prise en charge des démarches de la vie quotidienne. LivinFrance, qui travaille déjà avec la Catho, le réseau Studialys Galileo... souhaite obtenir 500 000 euros d'ici trois ans. ■



Corneille, une appli pour apprendre à lire



ENTRE 3 et 8 ans, pas plus de 30 minutes d'écran par jour, recommandent les médecins et les sages du CSA – les 4 - 14 ans passent en moyenne 1 h 45 par jour devant la télé... « Il faut leur apprendre à vivre avec les écrans », assure Marianne Joly, ancienne professeure de français aux États-Unis. Avec Ana de Megelea, elle lance l'appli Corneille au sein de la Plaine images, à Tourcoing. L'objectif : permettre aux enfants d'apprendre à lire en s'amusant, à travers un module personnalisé, qui permet aussi de s'enregistrer en train de lire. L'application a été conçue

avec l'ESPE (ex-IUFM), mais aussi des neuroscientifiques, des professeurs et des auteurs de publication jeunesse. Les fondatrices espèrent avoir 10 000 abonnés dans trois ans et souhaitent lever 100 000 euros pour finaliser la plateforme et en faire la publicité. ■

UNE SOIRÉE LE 11 JUIN

Ils étaient 52 au départ, ils ne seront plus que 9, le 11 juin, à exprimer en dix minutes, devant un jury de professionnels, ce que fait leur société et pourquoi il faut miser dessus (entre 100 000 et 2 millions d'euros). Les finalistes sélectionnés par les directions des incubateurs, les fonds et les institutions régionales partenaires sont répartis en deux catégories. Les débutants, présentés ci-dessus, auxquels s'ajoute Carla-Sophie Sarantellis de TripBike (vélo à assistance électrique en bambou). Dans la catégorie CapDev (en développement), on retrouve les sociétés Jean Bouteille, Pleurette, Neotrop et RadioKing.