

# PANORAMA 2019 DES ENTREPRENEURS PERFORMANTS ET ENGAGÉS

---

En partenariat avec :



Avec le soutien de :



Le Panorama a été réalisé en collaboration avec :



# ÉDITO

## Guillaume CORNU

Associé EY  
Growth Market leader EMEA

## Jean-François ROYER

Associé EY  
Responsable national du programme  
EY Prix de l'Entrepreneur de l'Année

## Franck SEBAG

Associé EY  
Responsable national du programme  
EY Prix de la Start-Up de l'Année

Depuis 27 ans, le Prix de l'Entrepreneur de l'Année EY récompense au niveau régional et national les fers de lance de notre économie, piliers de la croissance et de la compétitivité tricolore.

Mais parce que la performance ne peut être réduite aux seuls résultats financiers, cette distinction évolue cette année pour mettre aussi à l'honneur l'engagement des entrepreneurs dans leur entreprise, au service des territoires et de la société civile.

Ce choix s'explique par le fait que cette dichotomie ne correspond plus à la réalité. Nombreux sont les femmes et les hommes entrepreneurs qui créent des modèles intégrant pleinement les problématiques sociales, écologiques et de gouvernance. Ils le font par conviction, sans occulter les objectifs économiques et la recherche de profit. Elles le font parce que l'entreprise ne peut plus être déconnectée d'autres enjeux, à l'échelle locale ou globale, parce que trouver du sens et une raison d'être sont plus que jamais nécessaires.

En mettant en avant les engagements des entrepreneurs, cette nouvelle édition du Prix de l'Entrepreneur de l'Année accompagne et témoigne de cette réalité que traduisent les enquêtes d'opinion. Alors que l'entrepreneur émerge comme la figure qui inspire le plus confiance aux Français<sup>1</sup>, il est perçu à l'échelle locale comme celui sur qui on peut compter

pour dynamiser le territoire et créer des emplois.

L'engagement prend diverses formes et peut servir plusieurs objectifs : réduire l'empreinte carbone, réinventer le mode d'organisation du travail, recruter des salariés jusqu'ici habituellement mis à l'écart, prendre part à un débat de société, etc.

Si ces initiatives sont essentielles pour innover et se positionner dans un monde en transition, elles n'ont rien d'évident.

En effet, investi d'une double mission, l'entrepreneur engagé se retrouve rapidement face à des tensions ou des injonctions contradictoires : faut-il prioriser la rentabilité immédiate ou le développement à long terme ? Comment trouver l'équilibre entre l'intérêt de l'entreprise et celui des parties prenantes ?

Loin des réponses faciles et des idées reçues, nous souhaitons répondre à ces questions dans ce panorama en acceptant la dualité des enjeux et leur complexité.

Sur chacun des sujets abordés, nous mettons en avant des initiatives portées par des entrepreneurs en France. Sans être parfaites ni toujours faciles à mettre en œuvre, ces actions engagées sont remarquables : elles montrent à leur échelle que l'action du dirigeant n'a pas seulement d'effets sur le compte de résultat.

Réalisé conjointement par EY et l'Institut Jean-Baptiste Say d'ESCP Europe, ce panorama national vient compléter les 8 panoramas régionaux déjà publiés. Il a pour objectif de recenser à l'échelle nationale les bonnes pratiques de dirigeants détectées au sein des entreprises candidates au Prix de l'Entrepreneur de l'Année 2019, afin de faire ressortir les tendances qui s'installent dans l'écosystème français.

Malgré un contexte économique tendu, la France reste la destination européenne la plus attractive dans l'industrie (*La France résiste aux chocs, Baromètre de l'attractivité en France*, EY, juin 2019). Alors donnons l'exemple et montrons qu'il est possible d'être performant et engagé, et qui sait, d'inspirer de nouveaux entrepreneurs ?

<sup>1</sup> Le dirigeant d'une petite entreprise apparaît comme la figure qui inspire le plus confiance aux Français (43% de citations en premier) - *Sondage IFOP - France Digitale du 9/11/2016*



# LAURÉATS RÉGIONAUX PAR PRIX

# PRIX DE L'ENTREPRENEUR DE L'ANNÉE 2019

Région	Dirigeant(s)	Raison sociale	Création	Activité	Chiffre d'affaires 2018 (K€)	Croissance sur les 3 dernières années	Effectifs 2018	Prévision effectifs 2019	Croissance effectifs sur 3 ans
Nord de France	<b>Laurent Pruvost</b>	<b>IN'TECH MEDICAL</b>	1999	Fabrication d'instruments d'implants orthopédiques	83 564	52%	769	807	57%
Île-de-France	<b>Yann Pineau</b>	<b>ITANCIA</b>	1991	Réparation et négoce de matériels telecoms	167 289	27%	362	390	7%
Nouvelle-Aquitaine	<b>Philippe Dizier</b>	<b>LE BELIER</b>	1961	Fabrication de composants moulés en aluminium	358 758	15%	4 044	NC	5%
Est	<b>Stéphane Fauth</b>	<b>NORCAN</b>	1987	Conception et production d'équipement industriel sur mesure	21 110	11%	108	110	15%
Sud-Est	<b>Michel Feraud</b>	<b>PROVEPHARM LIFE SOLUTIONS</b>	1998	Laboratoire pharmaceutique et en sciences de la vie	38 529	101%	55	64	34%
Ouest	<b>Christian Roulleau</b>	<b>SAMSIC</b>	1986	Services intégrés aux entreprises	2 019 128	32%	51 917	61 000	34%
Occitanie	<b>Philippe Rivière</b>	<b>SEPTEO</b>	1988	Édition de logiciels	135 415	54%	1 202	1 400	59%
Auvergne-Rhône-Alpes	<b>Laurent Fiard Christian Donzel</b>	<b>VISIATIV</b>	1987	Conseil en innovation, édition et intégration de logiciels	163 200	54%	1 000	NC	67%



# PRIX DE L'ENTREPRISE FAMILIALE 2019

Région	Dirigeant(s)	Raison sociale	Création	Activité	Chiffre d'affaires 2018 (K€)	Croissance sur les 3 dernières années	Effectifs 2018	Prévision effectifs 2019	Croissance effectifs sur 3 ans
Île-de-France	<b>Benjamin du Fraysseix</b>	<b>ACOLAD</b>	2000	Traducteur	117 000	277%	700	750	204%
Est	<b>Edouard Haag Michel Haag</b>	<b>BRASSERIE METEOR</b>	1640	Brasserie	48 112	15%	152	153	6%
Nouvelle Aquitaine	<b>Cyril Camus</b>	<b>CAMUS</b>	1863	Production et commercialisation de Cognac	122 592	30%	315	320	-4%
Sud-Est	<b>Jérôme Benoit</b>	<b>DELTA PLUS GROUP</b>	1977	Conception et fabrication d'Equipement de Protection Individuelle	240 462	23%	1 943	2 080	15%
Nord de France	<b>Christophe Cathelain</b>	<b>GROUPE CANOPEE - CATHELAIN</b>	1904	Boulonnerie sur mesure - sécurité pièces mécaniques - traitement de surfaces	10 900	21%	87	90	40%
Ouest	<b>Bris Rocher</b>	<b>GROUPE ROCHER</b>	1959	Production et commercialisation des produits cosmétiques et textiles	2 543 886	24%	17 909	NC	7%
Auvergne-Rhône-Alpes	<b>Michel Chapoutier</b>	<b>M. CHAPOUTIER</b>	1955	Producteur et négoce de vins	55 584	13%	225	239	8%
Occitanie	<b>Ludovic Asquini Grégory Poux Frédéric Gentilin</b>	<b>NEXTEAM GROUP</b>	2013	Acteur de l'usinage de pièces complexes et métaux durs pour les industries aéronautique et spatiale	157 000	15%	1 453	NC	97%

# PRIX DE LA START-UP DE L'ANNÉE 2019

Région	Dirigeant(s)	Raison sociale	Création	Activité	Chiffre d'affaires 2018 (K€)	Total des fonds levés (K€)	Effectifs 2018	Prévision effectifs 2019	Croissance effectifs sur 3 ans
Auvergne-Rhône-Alpes	<b>Erik Huneker Marc Julien</b>	<b>DIABELOOP</b>	2015	Développement des innovations technologiques de rupture dans l'automatisation du traitement du diabète	0	7 500	45	65	309%
Nord de France	<b>Romain Moulin Renaud Heitz</b>	<b>EXOTEC SOLUTIONS</b>	2015	Recherche et développement de solutions thérapeutiques pour maladies neurodégénératives	7 438	18 300	48	110	380%
Île-de-France	<b>Thomas Rebaud</b>	<b>MEERO</b>	2016	Développement de technologies avancées d'enrichissement de contenu qui éditent automatiquement les images	NC	261 000	298	980	1142%
Sud-Est	<b>Pascal Boulanger</b>	<b>NAWATECHNOLOGIES</b>	2013	Développement de nouveaux matériaux pour le stockage de l'énergie, le transport et la sécurité et pour l'environnement	111	16 500	22	30	-8%
Ouest	<b>Jérôme Augustin</b>	<b>PHYSIDIA</b>	2011	Fournissage d'hémodialyse quotidienne à domicile	4 656	20 000	27	39	80%
Est	<b>Grégory Regouby</b>	<b>PLUS QUE PRO</b>	2014	Label d'identification entreprises de qualité basé sur la satisfaction clients	NC	2 600	50	55	117%
Occitanie	<b>Nicolas Philippe Guillaume Buwalda Jean-Marc Holder</b>	<b>SEQONE</b>	2017	Analyse des données génomiques	92	3 250	10	19	NC
Nouvelle-Aquitaine	<b>Pierre-Adrien Thollet</b>	<b>ZOOMALIA</b>	2009	Entreprise spécialisée dans la vente d'accessoires et d'alimentation pour animaux de compagnie	24 000	2 100	67	98	72%

# PRIX BORN GLOBAL 2019

Région	Dirigeant(s)	Raison sociale	Création	Activité	Chiffre d'affaires 2018 (K€)	Total des fonds levés (K€)	Effectifs 2018	Prévision effectifs 2019	Croissance effectifs sur 3 ans
Île-de-France	<b>Thibaud Hug de Larauze</b> <b>Vianney Vaute</b> <b>Quentin Le Brouster</b>	<b>BACK MARKET</b>	2014	Vente de produits reconditionnés à neuf par des professionnels certifiés	NC	48 300	105	250	425%
Auvergne-Rhône-Alpes	<b>Hugues De Bantel</b> <b>Michel Morvan</b>	<b>COSMO TECH</b>	2010	Édition de logiciels basés sur l'Intelligence Artificielle	NC	21 650	78	105	4%
Nouvelle-Aquitaine	<b>Jean Meillon</b> <b>Jean-Dominique Lauwereins</b>	<b>DRONISOS</b>	2016	Drones intelligents/Entertainment	2 130	2 173	18	30	800%
Est	<b>Stéphane Van Rooijen</b>	<b>DYNACURE</b>	2016	Développement de nouveaux traitements pour les patients atteints de maladies orphelines	50	49 000	8	NC	300%
Ouest	<b>Sébastien Ecault</b>	<b>E-COBOT</b>	2016	Cobotique	464	1 564	22	30	450%
Occitanie	<b>Joël Korsakissok</b>	<b>SYNTONY</b>	2015	Réalisation de simulateurs de constellation GNSS, récepteurs et enregistreurs	2 366	6 750	35	50	133%
Sud-Est	<b>Pierre Fillard</b>	<b>THERAPIXEL</b>	2013	Édition d'un logiciel médical qui utilise l'Intelligence Artificielle pour le dépistage du cancer du sein	408	5 000	10	15	25%
Nord de France	<b>Laurent Hubard</b>	<b>TIAMAT</b>	2017	Conception, construction et commercialisation de bateaux à assistance de mise à l'eau	NC	3 600	14	18	NC

# PRIX DE L'ENGAGEMENT SOCIÉTAL 2019

Région	Dirigeant(s)	Raison sociale	Impact	Chiffres clés
Ouest	<b>Fabrice Hégron</b>	<b>DE NOUS À VOUS EN DIRECT DES ÉLEVEURS</b>	De Nous à Vous est un nouveau modèle économique permettant aux agriculteurs producteurs de lait de le conditionner dans leur propre laiterie et de le vendre avec un minimum d'intermédiaires, leur garantissant ainsi une juste rémunération. L'entreprise contribue à la pérennité de la filière, en adoptant une démarche garantie 100% Transparence, Économie locale, Qualité et Responsabilité.	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 21 éleveurs</li> <li>▶ 22 millions de litres de lait/an</li> <li>▶ 120 000 consommateurs</li> <li>▶ 250 supermarchés du Grand Ouest</li> <li>▶ 3 magasins en région parisienne</li> </ul>
Est	<b>Rémy Perla</b>	<b>EPOPIA</b>	Epopia réinvente le livre en plaçant l'enfant au cœur de l'histoire. Le principe est simple : l'enfant reçoit un courrier auquel il doit répondre et faire part de ses décisions. Courrier après courrier, il participe à une véritable correspondance écrite : il lit, écrit et vit une aventure palpitante.	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 20 salariés</li> <li>▶ CA 2018 : 700k€</li> <li>▶ 1 500 k€ de levée de fonds</li> </ul>
Occitanie	<b>Hind Emad Moussa Bouasba</b>	<b>FACILIGO</b>	Faciligo connecte les voyageurs à mobilité réduite avec les voyageurs autonomes grâce à une plateforme de réseau social. Quel que soit le mode de transport choisi, un « Gohelper » est prêt à aider le voyageur en besoin pour voyager plus facilement et en économisant. Faciligo travaille avec la SNCF, les transports urbains Keolis et Transdev ainsi qu'avec Aéroports de Paris.	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 7 salariés</li> <li>▶ 30 000 inscrits</li> <li>▶ 60% d'accompagnants et 40% de personnes accompagnées</li> </ul>
Nouvelle-Aquitaine	<b>Serge Dessay</b>	<b>HOTRAVAIL</b>	Hotravail s'attache à promouvoir l'insertion professionnelle des travailleurs handicapés à travers un dispositif de formation intégré et en mettant à la disposition de ses salariés un matériel adapté de manière à améliorer leur efficacité et également leur efficience.	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 420 salariés dont 97% d'handicapés</li> <li>▶ CA 2018 : 30 M€</li> <li>▶ Regroupe 19 sociétés</li> </ul>
Île-de-France	<b>Gaële Regnault</b>	<b>LEARNENJOY</b>	LearnEnjoy est une start-up de l'EdTech et de l'Économie Sociale et Solidaire, ayant un collectif de professionnels de l'éducation et du handicap qui propose des solutions éducatives innovantes, à destination des enfants autistes. Ces outils sont des applications pour tablettes numériques permettant aux enfants une progression plus rapide qu'avec des outils classiques d'apprentissage.	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 15 employés, 50 emplois indirects</li> <li>▶ En France, 1 enfant sur 100 est concerné par l'autisme</li> <li>▶ 8 000 nouveaux cas détectés chaque année</li> <li>▶ 2,5 M€ de levée de fonds</li> <li>▶ 10 000 enfants utilisateurs</li> </ul>
Nord de France	<b>Agnès Pires Nathalie Trabarel Laurent Vergult Bénédicte Geffroy</b>	<b>LES BRICOS DU CŒUR</b>	L'association Les Bricos du Cœur a pour vocation « d'aider les gens qui aident les gens » en améliorant l'environnement de travail des bénévoles d'associations et de fondations. Cela se traduit par l'organisation de chantiers de rénovation ou, dans certains cas, de dons de matériel. Les bénévoles s'unissent pour rénover ou embellir les locaux d'associations n'ayant pas les moyens de réaliser ces travaux afin de travailler dans un cadre plus agréable, chaleureux et parfois plus sain. Les chantiers permettent d'apporter gaieté et fraîcheur dans les locaux des associations.	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 95 associations aidées</li> <li>▶ 103 chantiers déjà réalisés</li> <li>▶ 1 260 participants</li> </ul>
Auvergne-Rhône-Alpes	<b>Pierre-Martin Aubelle</b>	<b>LES CLÉS DE L'ATELIER</b>	Les Clés de l'Atelier défend le droit d'accéder à la formation et à la réinsertion professionnelle, quel que soit son parcours de vie. Il propose des formations dans les métiers du second œuvre du bâtiment (peintre en bâtiment, plaquiste-plâtrier, plombier-chauffagiste, électricien d'équipement et agent d'entretien bâtiment) dans des métiers en tension de main d'œuvre et propices à la reprise de la confiance en soi en travaillant de ses mains.	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ CA 2018 : 1,08 M€</li> <li>▶ Objectif de croissance de 40% du CA d'ici 2020</li> <li>▶ 7 salariés + 20 formateurs indépendants/650 stagiaires</li> </ul>
Sud-Est	<b>Julie Meunier</b>	<b>LES FRANJYNES</b>	Les Franjynes visent à apporter une réponse esthétique aux femmes subissant des traitements type chimiothérapie et perdant leurs cheveux, en proposant une alternative à la perruque désagréable à porter, avec un foulard noué sur lequel est greffé une frange.	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 2 500 franges vendues</li> <li>▶ 40 points de vente</li> </ul>



# | REGARDS CROISÉS

## REGARDS CROISÉS

Avec la publication de ce panorama, nous avons souhaité donner la parole à des entrepreneurs inspirants. Ils ont été appelés à s'exprimer sur quatre grandes questions que se posent les dirigeants, qui sont pris au quotidien entre tensions et injonctions contradictoires. Pour chaque question, ces entrepreneurs proposent des approches divergentes et des bonnes pratiques. Elles sont ensuite éclairées ou transcendées par des experts EY et de l'Institut Jean-Baptiste Say de ESCP Europe.

Il est illusoire de penser qu'il y aurait des solutions toutes faites et universellement applicables sur ces sujets complexes.

En vous soumettant ces pratiques et ces points de vue parfois opposés, nous souhaitons vous permettre de vous positionner et d'emprunter le chemin qui sera le plus adapté à la spécificité de votre projet et à son contexte.

Pour rester dans un format attrayant et faciliter la lecture, nous vous présentons ici un résumé synthétique des idées et actions de chaque entrepreneur. Ces résumés, nous l'espérons, feront honneur aux échanges passionnants que nous avons eus avec eux, et qui sait, vous inspireront.

## REGARDS CROISÉS

# Privilégier la rentabilité ou la croissance ?

Comment peut-on mesurer la création de valeur ou le succès d'un projet entrepreneurial ? Faut-il rechercher la rentabilité à tout prix ou adopter un développement agressif mais structurellement déficitaire ? Peut-on résumer cette question à une simple opposition entre entreprises traditionnelles et start-up ?

## REGARDS CROISÉS

# Privilégier la rentabilité ou la croissance ?

### ► Le pari de la croissance



**Yves Guillemot - UBISOFT**

► **Lauréat national du Prix de l'Entrepreneur de l'Année 2018**

Lorsque le marché potentiel est fort et affiche une rentabilité considérable, il faut investir vite et donc dépenser beaucoup d'argent afin de prendre des parts de marché importantes. Dans certains cas, il est nécessaire pour ces start-up de dépenser beaucoup d'argent afin d'empêcher la concurrence de les rattraper et de copier le nouveau modèle qu'elles viennent d'inventer.

Chez Ubisoft, la priorité est la création de marques imposantes. Ces marques vont générer des revenus plus récurrents et vont permettre une croissance régulière de l'EBIT.

Il existe bien un risque pour les sociétés françaises si elles ne parviennent pas à trouver suffisamment d'investisseurs pour prouver la rentabilité de leur modèle avant leur introduction en bourse. Cependant, je pense que le risque est limité puisque les capitaux privés sont de plus en plus accessibles.

En revanche, les entreprises qui ont besoin de plusieurs milliards d'euros de cash ont plus de mal à se lancer en France qu'aux États-Unis car elles doivent trouver leurs financements auprès de capitaux privés.



**Thomas Rebaud - MEERO**

► **Lauréat national du Prix de la Start-Up de l'Année 2019**

La mission de Meero est de fédérer la plus grande communauté créative au monde, ce qui revêt une grande valeur. C'est, entre autres, ce qui a séduit nos investisseurs !

Les entreprises peuvent-elles perdre des marchés si elles sont trop prudentes ?

Si l'on en croit le pilote de Formule 1 Mario Andretti, « si vous pensez que vous avez le contrôle, vous n'allez pas assez vite ». Cela n'engage que nous, mais nous sommes passés d'une centaine d'employés à 700 en douze mois.

On peut donc considérer que la patience n'est pas notre plus grande vertu et que nous n'avons pas vraiment prévu que ça le devienne.

Y-a-t-il un risque dans cette course à la croissance ?

Pour nous, ce n'est pas la question. Nous nous concentrons sur notre objectif de réunir une communauté de plus de 100 000 photographes autour du monde. C'est ce qui nous anime, le reste nous paraît secondaire.

## REGARDS CROISÉS

# Privilégier la rentabilité ou la croissance ?

### AVIS DE L'EXPERT

#### Pr. Davide Sola

Professeur, Institut Jean-Baptiste Say, ESCP Europe

La rentabilité est à l'entreprise ce que l'oxygène est à l'être humain. Nous pouvons nous en passer provisoirement, mais pas pour longtemps !

Il existe un certain nombre de « prédécesseurs de la rentabilité » qui sont souvent négligés, tels que la contribution unitaire moyenne (CUM)<sup>1</sup>, la rentabilité économique unitaire<sup>2</sup> et l'indice d'évolutivité de l'EBITDA<sup>3</sup>. Les entreprises en croissance doivent employer la mesure de rentabilité adaptée à chacune des phases de leur développement.

La rentabilité est ainsi progressivement validée puisque la marge de contribution unitaire doit être positive pour passer de la phase Product-Solution fit à celle de Product-Market fit. Procéder autrement ne peut mener qu'à la disparition de l'entreprise.

Pourtant, de nombreux entrepreneurs et investisseurs persistent à croire que si une entreprise change d'échelle, la rentabilité suivra, ce qui est une conviction dangereuse :

- ▶ Si quelque chose ne peut être prouvé sur un échantillon, il est peu probable que l'application à l'univers fasse toute la différence (en dehors de certains cas où il existe des économies d'échelle ou de réseau mesurables).
- ▶ Travailler sur les prédécesseurs de la rentabilité alors que l'entreprise a pris de l'ampleur est souvent très pénible et peut « casser l'entreprise ».
- ▶ Les marchés financiers sont de plus en plus impitoyables pour les entreprises qui n'ont pas validé la durabilité de leur modèle économique.

<sup>1</sup> La différence entre ce que la société parvient à monétiser pour chaque client et le coût pour le servir.

<sup>2</sup> La différence entre la valeur à long terme moyenne d'un client et le CAC.

<sup>3</sup> La différence entre le pourcentage d'augmentation du chiffre d'affaires et le pourcentage d'augmentation du EBITDA.



## REGARDS CROISÉS

# Privilégier la rentabilité ou la croissance ?

### ► Les clés de la rentabilité



**Christian Roulleau - SAMSIC**

► **Lauréat national du Prix de l'Entrepreneur de l'Année 2019**

Lorsque j'ai créé Samsic en 1986, la première question à laquelle j'ai été confronté par les banquiers a été : « quand est-ce que vous atteindrez le point mort ? ». Nous avions des métiers traditionnels à l'origine, on ne peut donc pas imaginer de raisonner autrement que par chiffre d'affaires et résultats.

Depuis, je reste très prudent sur les équilibres financiers. J'ai toujours considéré qu'il fallait se développer et apporter des résultats en parallèle. L'évolution des marchés a prouvé que j'avais raison puisque nous avons pu nous développer à l'international. Il était inenvisageable de réussir sans générer de profits.

Je n'ai jamais souhaité faire appel aux marchés et devoir me rendre régulièrement à Paris pour rendre des comptes à la bourse. C'est une entreprise 100 % familiale qui fonctionne puisque nous approchons les 2,7 milliards d'euros de chiffre d'affaires avec près de 70 000 équivalents temps plein sur 160 lignes de métiers.

Nous ne sommes pas une start-up, mais cela ne nous empêche pas de beaucoup investir dans l'innovation et le numérique. Je préfère savoir où je vais qu'avancer sans cap. Le monde est ainsi fait, les consommateurs désirent de plus en plus de services en payant de moins en moins. Il faut donc qu'on les séduise par des projets et des services innovants.

Pour répondre à ce besoin, nous avons constitué une équipe de R&D de sept personnes. Les personnes que nous servons attendent que nous soyons créatifs. Nous travaillons, par exemple, sur des dizaines de sites avec Atos et Amazon en France et à l'étranger. Ils nous demandent d'être de plus en plus imaginatifs sur nos métiers, dont ceux relevant de l'entretien des bâtiments et des ressources humaines. Nos clients sont rassurés par le fait que nous gagnons de l'argent, je ne crois pas qu'ils accepteraient de travailler avec nous si nous accumulions les pertes.

La viabilité du projet nous permet également d'être plus engagés. Nous employons notamment plus de 1 000 personnes en situation de handicap chaque année, ce dont les salariés de Samsic sont fiers.

### AVIS DE L'EXPERT

**Isabelle Agniel**

Associée EY

Rentabilité et croissance ne s'opposent pas, mais dans une économie de marché, il est difficile à long terme de concilier rentabilité pérenne sans croissance et vice versa. C'est la raison pour laquelle il n'est pas rare de trouver dans les entreprises un modèle dual de développement qui se traduit soit par une recherche d'accroissement de la compétitivité conjuguant rentabilité et croissance, soit par un sacrifice de l'un ou de l'autre avec l'idée que cet écart se comblera organiquement.

À court terme, la relation de causalité n'est pas démontrée. Le maintien de l'avantage concurrentiel et la vitesse des décisions économiques engendrent très fréquemment un besoin de maintenir une croissance soutenue au détriment de la rentabilité. Loin d'être un frein comme par le passé, les capitaux sur les marchés en fort excédent et les taux bas voire négatifs encouragent au contraire les entrepreneurs dans cette voie. Ils ne sont du moins plus un frein au développement des entreprises et n'induisent également plus une recherche conjointe de croissance et de rentabilité. C'est donc bien souvent la maturité de l'entreprise au regard de l'évolution du secteur dans lequel elle évolue, de son endettement, de son actionnariat ou encore de sa stratégie d'innovation qui décide de la combinaison qui lui permettra d'atteindre ses objectifs de développement.



## REGARDS CROISÉS

# Engagement : Comment attirer et fidéliser les salariés ?

Tous les entrepreneurs s'accordent pour souligner l'importance du capital humain dans leur projet. Néanmoins, lorsqu'il s'agit de renforcer l'engagement des salariés, deux stratégies semblent s'opposer : faut-il mieux rémunérer les salariés ou leur permettre d'accéder au capital de la société ?

## REGARDS CROISÉS

# Engagement : comment attirer et fidéliser les salariés ?



**Pascal Boulanger - NAWA TECHNOLOGIES**  
**Lauréat du Prix de la Start-Up de l'Année de la région Sud-Est 2019**

Depuis le début de Nawa, nous souhaitons avoir une approche un peu différente pour les salariés. Nous avons donc opté pour une approche basée sur la bienveillance et l'exigence. J'avais envie d'associer les salariés qui le souhaitaient au projet.

En 2015, l'occasion s'est présentée, nous étions alors une quinzaine dans l'équipe.

Tous ont participé au rachat d'actions, à hauteur de 2 000 € à 5 000 € par personne.

Tout le monde vibre différemment. Nos salariés ont des informations de première main, nous faisons des réunions régulières avec nos investisseurs en dehors de l'assemblée générale. Cela leur permet d'avoir une vision différente du rôle de l'entrepreneur et du montage financier qu'est une start-up. Ils découvrent alors la face cachée de l'iceberg, le stress, ou encore les discussions avec les investisseurs. Cela leur permet aussi d'être en contact avec l'ensemble des parties prenantes de Nawa, en particulier les partenaires financiers, ce qui donne à tout le monde une vision globale de Nawa qui n'est pas seulement technique ou commerciale.

Nous venons de réaliser une nouvelle levée de fonds, la valeur de l'action a été multipliée par 2,5. Les salariés ont ainsi pu bénéficier des fruits de leur travail en plus des traditionnels bonus annuels. Les relations que nous avons avec eux ne sont donc pas du tout les mêmes. Nous attirons les talents et il y a un niveau de motivation supplémentaire car c'est un peu leur entreprise. Leur niveau de participation dans l'entreprise est assez faible (2%), donc ils n'ont pas le stress de la dilution que peuvent avoir les managers. Cet investissement de la part des employés permet de souder l'équipe puisque quand les choses ne vont pas pour le mieux, ils stressent plus et lorsque les choses vont bien, ils sont encore plus contents. Ils en parlent beaucoup entre eux. C'est assez équitable parce qu'ils reçoivent proportionnellement à ce qu'ils ont investi au début.

La contrepartie de ce type d'approche serait qu'un salarié devienne revendicatif, ce qui pourrait nuire à l'image renvoyée aux investisseurs. Ce n'est pas arrivé jusqu'à présent. Les salariés ont une conscience plus élevée de leur responsabilité en assemblée générale. Il y a cette idée qu'on doit se serrer les coudes et réussir tous ensemble au sein d'une start-up.

J'aimerais souligner que **tous les salariés ont investi de l'argent volontairement**, ce qui signifie que tous les employés de Nawa croient en l'entreprise. C'est un cercle vertueux.

## AVIS DE L'EXPERT

### Laure Helfgott

Professeure affiliée, Institut Jean-Baptiste Say, ESCP Europe

Une récente recherche a montré que pour attirer et fidéliser leurs salariés, les start-up payaient mieux que les entreprises de taille comparable<sup>1</sup>. Cette prime est encore plus significative pour les start-up qui connaissent une importante croissance et qui atteignent une certaine taille. Cette rémunération supérieure s'explique principalement par les besoins en nouvelles recrues et par un contexte d'incertitude plus élevé que pour une entreprise établie. L'engagement repose sur de nombreux facteurs qui dépassent largement la rémunération. Gallup estime que 70% de l'engagement des salariés repose sur leur relation avec leur supérieur(e). Il est donc souvent plus efficace de former les managers pour qu'ils sachent donner des feedbacks appropriés et animer des réunions, que d'espérer un fort engagement par la seule distribution d'actions. Pourtant, dans les Leadership Principles d'Amazon, Jeff Bezos, convaincu des bienfaits de la détention d'actions, érige le principe de Ownership comme règle d'or. Si la propriété de l'entreprise peut avoir des vertus, je crois néanmoins qu'elle n'est pas le principal levier d'engagement. La culture d'entreprise, la formation des managers, la valorisation des soft skills et la reconnaissance des personnes qui contribuent à la réussite sont autant d'autres leviers d'actions !

<sup>1</sup> Burton, M.D., Dahl, M.S. & Sorenson, O. (2018), "Do Start-ups pay less?", ILR Review, 71(5), pp. 1179-1200.

## REGARDS CROISÉS

# Engagement : comment attirer et fidéliser les salariés ?



Christian Donzel et Laurent Fiard - VISIATIV

► Lauréats du Prix de l'Entrepreneur de l'Année de la région Auvergne-Rhône-Alpes 2019

Nous avons choisi de mettre en place un plan d'intéressement classique pour les 1 000 collaborateurs. Ce plan est non seulement indexé sur la rentabilité de l'entreprise, mais il est également stimulé par la satisfaction des clients et des collaborateurs. En 2014, après notre introduction en bourse, nous avons instauré une initiative transversale qui nous permet de chercher des projets et de trouver l'innovation en interne grâce à un réseau de transformateurs qui est composé d'une centaine de personnes chaque année. Ce sont généralement des nouveaux collaborateurs qui travaillent de manière agile. Enfin, pour avoir une bonne dynamique de responsabilité sociale d'entreprise, nous permettons à nos salariés de s'engager sur des enjeux liés et sur des partenariats dans le monde du handicap, ou encore dans l'éducation.

**Au-delà de la rémunération, la dynamique de l'ensemble fait la pertinence du projet.** Chaque collaborateur a la possibilité de se retrouver sur une ou plusieurs dynamiques (être mieux rémunéré, prendre des initiatives, participer au capital, pouvoir s'engager).

Aujourd'hui nous avons seulement 8,5% de turnover annuel, contre 25% pour nos concurrents. Ce sont donc des initiatives clés qui incitent nos collaborateurs à être fidèles à l'entreprise et qui leur permettent de faire évoluer leur carrière. Je préfère développer ces actions plutôt que de rajouter des babyfoots et des salles de sport dans les locaux. Il s'agit avant tout de donner du sens à ce que nous faisons et de montrer que nous sommes une entreprise engagée.

Nous aimerions avoir plus de temps pour approfondir ces projets internes. Avec la croissance de l'entreprise, nous sommes beaucoup mobilisés par nos clients et nous manquons de temps pour mener à bien ces actions. Nous aimerions qu'il y ait plus de collaborateurs qui s'engagent dans le collectif. Quand on s'appelle « Visiativ, vision collaborative », on se doit d'être exemplaire.

## AVIS DE L'EXPERT

**Dominique Pageaud**

Associé EY

Nous en avons la conviction, les ruptures sociétales que nous connaissons doivent conduire les dirigeants à faire évoluer leur gouvernance opérationnelle. La performance de l'entreprise ne se limite plus aux indicateurs financiers tels que l'EBIT ou le ROCE mais embrasse des dimensions plus larges en termes d'empreinte environnementale et sociétale. Pour preuve de ce changement, la responsabilité réelle ou perçue de l'entreprise ne cesse de s'étendre pour couvrir des domaines de plus en plus nombreux, tels que l'éthique et la RSE et se conjugue aux inquiétudes liées au changement climatique : la stratégie de l'entreprise ne peut plus être uniquement guidée par des objectifs à court terme.

Premiers concernés par ces évolutions, les salariés plaident pour des modèles d'organisation prônant l'initiative, des relations de management de proximité et un partage de la valeur équitable. Cependant ce n'est pas suffisant. Pour un dirigeant, prendre en considération cette rupture sociétale dans son management en communiquant par exemple sur la performance extra-financière de l'entreprise ou en soutenant des actions de mécénat et des projets purement philanthropiques contribue à renforcer durablement l'attractivité, le sentiment d'appartenance et l'engagement des équipes. Un pas et non des moindres vers l'épanouissement des collaborateurs.



## REGARDS CROISÉS

# Minimiser son impact négatif ou maximiser son impact positif ?

Est-ce la responsabilité de l'entreprise de résoudre des problèmes sociaux et environnementaux ? N'est-ce pas déjà difficile de respecter les multiples et exigeantes réglementations sociales et environnementales ? Jusqu'où doivent aller les efforts de l'entreprise pour ses parties prenantes ?

## REGARDS CROISÉS

# Minimiser son impact négatif ou maximiser son impact positif ?



**Michel Chapoutier - CHAPOUTIER**

**Lauréat du Prix de l'Entreprise Familiale de la région Auvergne-Rhône-Alpes 2019**

**On ne devrait pas dicter de règles environnementales à une entreprise, elles devraient être innées au sein même de l'organisation.** Bien sûr cela a un coût, mais apprenons à fabriquer au vrai prix pour vendre au vrai prix. Il faut s'extraire du cost killing et se donner les moyens de vendre à un vrai prix.

Par exemple, si je dois produire sans glyphosate, je peux le faire grâce à la biodynamie. Nous nous sommes donné les moyens pour le mettre en place et pour que le prix de la bouteille suive en expliquant aux clients pourquoi c'était mieux.



**Yann Pineau - ITANCIA**

**Lauréat du Prix de l'Entrepreneur de l'Année de la région Île-de-France 2019**

Devant la défaillance des pouvoirs publics face aux enjeux climatiques, l'entreprise du XXI<sup>e</sup> siècle se doit de mettre en œuvre des actions concrètes pour s'inscrire dans une politique de développement durable.

Chez Itancia, depuis de nombreuses années, nous avons une approche globale de nos externalités. 95% des déchets que nous collectons sont recyclés. Nos locaux sont conçus et rénovés pour réduire leur consommation. Ainsi, nous avons équipé l'ensemble de nos bâtiments de panneaux photovoltaïques pour atteindre une neutralité énergétique en 2022 : les champs solaires installés aujourd'hui vont s'avérer très rentables demain.

D'abord dotée de voitures hybrides, la force commerciale s'est vue attribuer des véhicules 100 % électriques. Ce passage au tout électrique a fait débat. En effet, les contraintes demeurent, et l'investissement est important, y compris l'installation de bornes de recharges au siège de l'entreprise et au domicile des bénéficiaires. Néanmoins, à terme, le gain financier et écologique est évident.

**Une bonne action pour la planète peut donc se révéler profitable pour l'entreprise.**

La réglementation en vigueur pour les entreprises concernant la transition écologique reste trop timide. Mon devoir, en tant que chef d'entreprise est de faire évoluer Itancia vers un modèle économique exemplaire qui améliore notre façon de consommer, de produire, de travailler pour répondre aux grands enjeux environnementaux. Aujourd'hui, si le profit reste un des objectifs principaux de l'entreprise, il ne doit certainement plus n'être qu'un but. Les groupes familiaux le comprennent et agissent plus librement que les entreprises cotées, où la recherche de bénéfices prend le pas sur tout le reste...

La nouvelle génération pointe du doigt nos manquements et nos agissements et nous accuse de lui voler son avenir. La dette que nous avons contractée auprès de nos enfants est abyssale. En tant qu'entrepreneur et père de famille, je veux pouvoir me regarder dans une glace sans avoir à rougir de mes actes.

## AVIS DE L'EXPERT

**Romain Buquet**

Chercheur associé, Institut Jean-Baptiste Say, ESCP Europe

Le lien entre la responsabilité sociale d'une entreprise et ses performances financières a été prouvé<sup>1</sup>, mais les chercheurs ne peuvent déterminer si l'un entraîne l'autre, ou l'inverse ! Ces entrepreneurs ont choisi leur camp puisque les engagements qu'ils prennent créent de la valeur pour l'entreprise et l'ensemble de ses parties prenantes. Ces pionniers prouvent au quotidien que l'un peu nourrir l'autre, et réciproquement.

Ce mouvement ne concerne pas que les PME ou les ETI. Aux États-Unis, 181 des plus grands dirigeants d'entreprises américaines (par exemple JP Morgan Chase, IBM, Johnson & Johnson) viennent de signer un document dans lequel ils affirment que la recherche de profits n'est plus leur seule priorité<sup>2</sup>.

L'époque de Friedman, pour qui la responsabilité sociale de l'entreprise se limitait à générer des profits<sup>3</sup>, semble bel et bien être révolue.

<sup>1</sup> Wang, Q., Dou, J., & Jia, S. (2016). A Meta-Analytic Review of Corporate Social Responsibility and Corporate Financial Performance: The Moderating Effect of Contextual Factors. *Business & Society*, 55(8), 1083-1121.

<sup>2</sup> <https://fortune.com/longform/business-roundtable-ceos-corporations-purpose>

<sup>3</sup> Friedman, M. (2007). The social responsibility of business is to increase its profits. In *Corporate ethics and corporate governance* (p. 173-178). Springer.

## REGARDS CROISÉS

# Minimiser son impact négatif ou maximiser son impact positif ?



Serge Dessay - HOTRAVAIL

**Lauréat du Prix de l'Engagement Sociétal de la région Nouvelle-Aquitaine 2019**

J'ai été moi-même handicapé. J'ai passé cinq ans et demi dans un fauteuil roulant. Dans ce cas on n'a plus de métier, on n'est plus ingénieur, technicien ou médecin, on est seulement handicapé. Nous pouvons tous subir des épreuves dans notre vie et ma première motivation en tant que chef d'entreprise est de redonner des opportunités à ces personnes souvent très compétentes.

Un jour un jeune homme est arrivé chez nous avec une myopathie. Sa santé se dégradait et son état se détériorait. Nous avons donc adapté son travail au fur-et-à-mesure. Il était commercial et il dictait ses comptes-rendus par téléphone.

Ses devis partaient le lendemain, plus rapidement que ceux de ses collègues ! Nous avons donc adapté ce processus pour tous nos vendeurs. Notre travail est d'inventer des méthodes qui permettent d'être aussi productifs qu'avec des personnes non-handicapées.

Quand un employeur accueille une personne handicapée, il doit le faire sans préjugé. Souvent la difficulté réside dans l'état d'esprit et l'accueil qu'on lui réserve. Pourquoi avoir une attitude différente ? Pourquoi penser qu'il travaillera moins ? **Nous pensons au contraire que la vulnérabilité et la différence sont une force.** Chez Hotravail 97% des 520 salariés sont en situation de handicap.



Franck Zal - HEMARINA

**Lauréat national du Prix de la Start-up de l'Année 2018**

Nous vivons une période intéressante puisque qu'auparavant le succès de l'entreprise reposait sur son chiffre d'affaires et aujourd'hui la priorité est axée sur l'impact qu'elle a sur l'environnement et la société. « Sauver des vies » est notre finalité. À ce jour, nous avons sauvé 61 personnes. Les jeunes collaborateurs changent la donne. Nous avons notamment constaté qu'ils étaient plus motivés et motivaient les autres. De même, les actionnaires sont entrés dans le projet car ils voulaient participer à une aventure sociale, économique et scientifique.

Mais ne vous méprenez pas, l'entreprise est confrontée à une réalité économique. Un patient qui attend une greffe de reins et qui est en dialyse coûte 900 000 euros sur dix ans au système de santé ; à durée égale, la greffe elle-même coûte 125 000 euros.

Beaucoup de jeunes créent des start-up car ils s'imaginent que c'est un accomplissement de soi. Il s'agit aussi souvent de mener un projet qui répond à un besoin pour la société. J'aimerais leur faire partager mon parcours de chercheur passé de la recherche fondamentale à la recherche appliquée en créant Hemarina en 2007 afin de valoriser l'hémoglobine de vers arénicoles à des fins thérapeutiques.

## AVIS DE L'EXPERT

**Alexis GAZZO**

Associé EY

L'enjeu climatique s'invite un peu plus chaque jour dans l'agenda des dirigeants d'entreprise. Les événements extrêmes de ces derniers mois, vagues de chaleur, succession d'ouragans donnent une illustration concrète de la notion de risque climatique : rupture de chaînes d'approvisionnement, diminution de la production agricole, réduction de la production des centrales électriques, etc. Ces risques physiques font l'objet de modèles d'analyse de plus en plus élaborés, mais leurs impacts financiers restent mal identifiés.

Le défi qui se pose aujourd'hui aux dirigeants d'entreprise est double : mesurer le niveau d'exposition au risque « climat » et saisir les opportunités de croissance de la transition énergétique. Conduire une transformation de cette ampleur implique une refonte de la gouvernance et des outils de pilotage. Force est de constater qu'aujourd'hui les éléments de mesure de la performance au regard du climat restent complexes pour un non-initié et souvent déconnectés de la réflexion stratégique. La convergence des données financières et extra-financières fiabilisées s'impose pour fournir au management la visibilité nécessaire sur l'exposition au risque climat et sur la vitesse de la transition bas-carbone. C'est bien un enjeu stratégique, voire de survie, que pose la question du climat pour de nombreuses entreprises aujourd'hui.



## REGARDS CROISÉS

# S'engager dans la Cité parce que c'est rentable ou par conviction personnelle ?

Entre engagements créatifs, politiques, sportifs, ou encore culturels, de plus en plus d'entrepreneurs prennent des initiatives qui dépassent le simple cadre de leur entreprise, même si ces initiatives n'ont pas de lien direct avec l'activité de l'entreprise et, par conséquent pas d'impact direct sur les ventes de l'entreprise. Comment peut-on alors expliquer ces engagements ?

## REGARDS CROISÉS

# S'engager dans la Cité parce que c'est rentable ou par conviction personnelle ?



Gilles Falch'un - SILL

Lauréat national du Prix de l'Entrepreneur de l'Année 2015

J'ai été élu municipal et maire pendant 25 ans. Dans le domaine économique, j'ai créé l'Agence de Développement du Pays des Abers, ainsi que le Club de Développement durable du Finistère avec d'autres chefs d'entreprises.

Depuis maintenant 10 ans, je suis président de Bretagne Commerce International, le bras armé du Conseil régional de Bretagne pour l'international. J'ai été président régional, puis national des industriels laitiers privés. Enfin, je suis aussi très engagé dans le sport que j'ai beaucoup pratiqué. J'accompagne le Stade Brestois et soutiens une équipe cycliste (Arkéa-Samsic).

En termes de temps, tous ces engagements ne sont pas insurmontables. Il suffit de s'organiser. Je travaille donc beaucoup par délégation.

Je suis arrivé dans la vie municipale par accident puisqu'on est venu me chercher. Je suis devenu passionné, j'y ai pris goût, et j'ai continué.

On s'engage avant tout par amour pour le territoire. J'avais, par exemple, une bonne clé d'entrée à Bruxelles et j'en ai fait profiter le territoire.

Je considère que j'ai de la chance d'avoir obtenu ce poste, d'avoir pu le structurer et dégager du temps pour les choses qui me passionnent et pour rendre ce que j'ai reçu.

**On s'engage par conviction personnelle et par passion.** J'ai des amis qui ne font rien, qui se concentrent sur leur compte d'exploitation et qui ne font rien d'autre. Si tu n'aimes pas ton territoire, ton entreprise, ton métier, ou ton sport, tu ne bouges pas, et par conséquent tu ne t'engages pas.

### AVIS DE L'EXPERT

#### Elisabeth Dewavrin

Responsable RSE, EY

Les entreprises ne vivent pas hors-sol. Elles sont ancrées dans un écosystème, comme un arbre dont les racines vont puiser de l'eau en profondeur et la partagent avec les plantes qui s'épanouissent aux alentours. En échange, ces plantes lui rendent de nombreux services. Donc oui, l'engagement est résolument gagnant-gagnant, sinon il ne pourrait pas être pérenne ! Ainsi au sein de la **Fondation EY** dédiée aux savoir-faire manuels et à l'insertion par la formation et l'emploi, les collaborateurs donnent de leur temps. Ils partagent leurs expertises et leur réseau et en ressortent enthousiastes, avec la sensation d'avoir donné du sens à leurs compétences, d'avoir appris d'un univers éloigné du leur.

Au-delà de cet intérêt partagé, s'engager, c'est se lier moralement par une promesse. Une promesse, c'est un peu comme un contrat autour duquel l'ensemble des parties doivent s'entendre - en l'occurrence, l'enjeu du mécénat est d'avoir un impact à long terme pour le bénéficiaire, qui ne doit pas être instrumentalisé à des fins d'image ou d'engagement des collaborateurs. Et effectivement, sur ce sujet il convient d'être particulièrement attentif.

## REGARDS CROISÉS

# S'engager dans la Cité parce que c'est rentable ou par conviction personnelle ?



Jean-Louis Louvel - PGS

Lauréat du Prix de l'Entrepreneur de l'Année de la région Nord 2012

**À l'approche de la cinquantaine, on se retourne sur son parcours et on se pose la question de la quête de sens.** Je me suis dit que j'allais concentrer mes actions sur le territoire de la Normandie plutôt que de saupoudrer mes efforts. J'espère ainsi inspirer d'autres entrepreneurs.

J'ai fait ce choix par rapport à mon âge, mais aussi par rapport à la maturité de mon entreprise, ce qui m'a permis de dégager du temps.

Presque personne n'est venu me tendre la main lorsque j'ai débuté à l'âge de 25 ans. J'ai contacté 17 banquiers différents avant que mon prêt de 20 000 francs ne soit accepté. Je ne veux pas que d'autres entrepreneurs passent par là. J'ai donc eu l'idée de co-fonder la NFactory, un accélérateur de start-up qui va de l'accompagnement jusqu'à l'investissement, et dans lequel nous investissons notre propre argent.

Il y a trois ans, on m'a proposé de présider l'agence de développement économique Rouen-Métropole. J'ai senti que je pouvais être utile comme entrepreneur.

La France a perdu beaucoup d'emplois industriels, je me suis donc mis à reprendre des sociétés en liquidation à la barre du tribunal, quand aucun autre repreneur ne se présentait. J'ai ainsi pu sauver onze projets en Normandie.

On m'avait dit que j'allais me planter dans le rugby, car je ne connaissais même pas les règles. Mais un club sportif ça se dirige comme une entreprise puisque l'humain se trouve au centre. On s'est fixé comme objectif de monter en Pro D2 en deux ans, et on l'a fait. C'est un vrai projet de territoire. Le club s'appelle maintenant Rouen - Normandie Rugby ce qui permet de faire rayonner le territoire.

### AVIS DE L'EXPERT

#### Pr. Sylvain Bureau

Professeur, Directeur Institut Jean-Baptiste Say, ESCP Europe

La philanthropie est une manière d'aborder l'engagement mais elle ne saurait s'y limiter. De nombreuses critiques se développent d'ailleurs sur certaines pratiques qui tendent à déconnecter activité économique et engagement. Est-ce pertinent de créer une entreprise structurellement polluante pour ensuite fonder sa fondation sur le changement climatique ? Le récent ouvrage de Giridharadas, intitulé *The Elite Charade of Changing the World*, est très éclairant sur ces incohérences.

De nombreux entrepreneurs prennent donc le parti d'intégrer motivations financières et extra-financières afin de créer des modèles plus vertueux. Ce profil n'est pas rare. Dans une recherche réalisée conjointement avec un collègue de Stanford, près de 30 % des entrepreneurs diplômés de la célèbre Université américaine adoptaient cette approche. Bien loin du seul entrepreneuriat social, beaucoup d'entrepreneurs conçoivent des modèles d'affaires qui visent à faire évoluer nos sociétés. Cet engagement, quand il est pleinement intégré à l'entreprise, contribue à créer du sens et à une meilleure prise en compte des leviers institutionnels qui contribuent à la croissance d'un projet. Cet engagement dans l'entreprise implique cependant une certaine vision politique qui ne saurait faire l'unanimité. À titre d'exemple, beaucoup d'entrepreneurs de la Silicon Valley sont libertariens et s'engagent pour limiter la puissance des États, grâce aux crypto-monnaies par exemple. Cette démarche est saluée par certains et condamnée par d'autres en fonction des orientations politiques. Si la société et les salariés attendent toujours plus que les entrepreneurs s'engagent, les modalités pour le faire restent encore, pour la plupart, à inventer.

## REGARDS CROISÉS

# S'engager dans la Cité parce que c'est rentable ou par conviction personnelle ?



Gilles Falch'un - SILL

Lauréat national du Prix de l'Entrepreneur de l'Année 2015

Ces engagements sont plutôt bien perçus de l'extérieur par les élus. Il m'arrive aussi d'y retrouver un certain nombre de collaborateurs. Lors de réunions, je retrouve par exemple des salariés qui sont également élus municipaux. **J'ai toujours favorisé l'engagement des salariés de l'entreprise.**

Il n'y a pas de retour direct, ça ne rapporte rien, mais d'une part c'est une fierté, et d'autre part ça donne l'image d'une entreprise bien implantée sur le territoire.

On a un contact direct avec les acteurs du marché puisqu'on se croise régulièrement aux matchs de foot et ailleurs. Il y a quelques conflits avec des producteurs, et grâce à ce contact direct, nous avons pu nous rencontrer dans un contexte différent et trouver un modus vivendi.



Thibaud Hug de Larauze, Vianney Vaute  
Quentin Le Brouster - BACK MARKET

Lauréats nationaux du Prix Born Global 2019

Nous nous sommes engagés initialement par conviction personnelle, celle qui nous motive au quotidien. Aujourd'hui, ces convictions sont également devenues rentables. On ne peut donc plus les opposer à la rentabilité.

Ces engagements ont un impact considérable sur nos recrutements. La marque est plus visible, les candidats comprennent qu'ils rejoignent plus qu'une simple start-up. C'est aussi un effet de génération. Les jeunes collaborateurs n'ont pas envie de détricoter au travail ce qu'ils construisent à titre personnel. À l'image de Pénélope attendant Ulysse, c'est une schizophrénie insupportable, a fortiori dans un contexte d'urgence climatique.

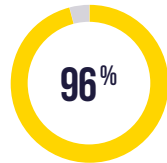
**L'entreprise et ses engagements doivent être honnêtes, là est tout l'enjeu.** Le vrai risque est de se dire qu'on est une entreprise juste créée pour faire de l'argent. Qu'est-ce que je vais pouvoir construire comme rhétorique ou comme valeur pour

engager sur autre chose que l'argent ? Il est d'ailleurs souvent mal distribué dans les entreprises et ne constitue plus un moteur pour un nombre croissant de personnes. L'objectif de l'engagement peut être réalisé si l'engagement lui-même est authentique et s'inscrit dans notre ADN. Il ne faut pas qu'il existe dans le seul but de faire du profit, même si pour lui donner vie le curseur peut être plus ou moins calculé. Lorsque nous étions dans une phase de pleine croissance, nous nous étions trop attachés à la dimension de l'argent. Tous les lundis nous organisions une réunion avec toutes les équipes où tout était chiffré, ce qui permettait de donner les mêmes informations à tout le monde. C'était intéressant d'un point de vue éthique, mais nous faisons fausse route et avons été rappelés à l'ordre par les salariés qui nous ont dit qu'ils voulaient aussi avoir une lecture des impacts. L'engagement peut être perdu de vue s'il n'est pas rendu plus visible et appréhendable au quotidien par les équipes.



# | ACTUALITÉ DES DIRIGEANTS

## ACTUALITÉS DES DIRIGEANTS



des entrepreneurs  
comptent recruter au cours  
des 18 prochains mois.

Au niveau national, en ligne avec la plupart des observations faites en régions, les résultats de l'enquête témoignent de la vitalité de notre échantillon de start-up et d'ETI. En effet, la très grande majorité des entrepreneurs interrogés dans le cadre de ce Panorama (96%), qu'ils soient à la tête de start-up ou d'ETI, prévoient de recruter au cours des 18 prochains mois. Cette dynamique est également palpable dans le domaine du financement. Au total, 74% des dirigeants de start-up envisagent de recourir à un financement supplémentaire à la même échéance. Notons toutefois que ce pourcentage est bien moins élevé au sein des ETI (54%), vraisemblablement en raison du fait que les sommes en jeu sont plus importantes pour les secondes que pour les premières.

Compte tenu du profil de ces entreprises, ce dynamisme ne constitue pas une véritable surprise. Agiles, performantes et engagées, un certain nombre d'entre elles adressent tous les sujets et utilisent tous les leviers à leur disposition pour assurer leur développement et l'épanouissement de leurs collaborateurs.



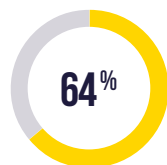
des entrepreneurs ont déjà  
mis en place une démarche  
de valorisation des datas.

C'est le cas dans le secteur technologique. Ainsi, 59% des dirigeants interrogés, toutes tailles d'entreprises confondues, indiquent avoir déjà mis en place une démarche de valorisation des datas. Compte tenu de leur profil souvent plus technologique, les start-up font mieux que les ETI dans ce domaine précis (68% contre 48%).

Ce résultat confirme l'intérêt grandissant des entrepreneurs pour cette activité, intérêt déjà observé par le *Baromètre EY de la maturité digitale des ETI 2019* publié en février. Selon cette étude, 59% des dirigeants français comptent investir dans la collecte et l'exploitation des données au cours des douze prochains mois (+19 points sur un an).



## ACTUALITÉS DES DIRIGEANTS

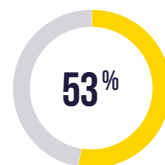


des entrepreneurs ont engagé une démarche au sujet de la diversité et de l'inclusion.

C'est également le cas dans le domaine des ressources humaines puisque 64% des entrepreneurs ont engagé une démarche au sujet de la diversité et de l'inclusion tout au long de la chaîne hiérarchique de l'entreprise (57% dans les ETI, 69% dans les start-up).

Outre cette stratégie, les dirigeants actionnent différents leviers de rémunération pour motiver leurs collaborateurs.

Selon notre enquête, les entreprises françaises utilisent d'abord l'actionnariat salarial (53%), puis l'intéressement (41%) et la participation (39%). De leur côté, les start-up privilégient surtout l'actionnariat salarial (65%) et, dans une moindre mesure, l'intéressement (28%) et la participation (18%).

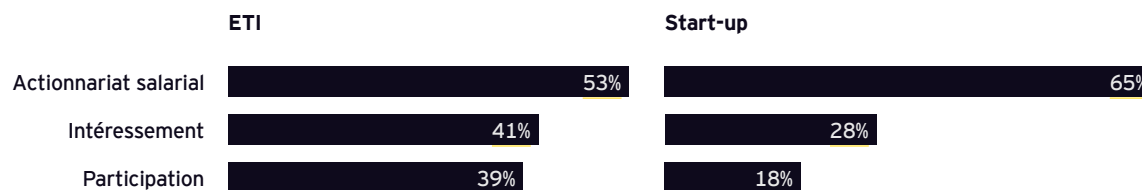


des entreprises françaises utilisent d'abord l'actionnariat salarial pour motiver les collaborateurs.

La vitalité des entreprises performantes et engagées, dont ces résultats témoignent, contribue au développement économique de l'ensemble du territoire et participe au rayonnement de la France à l'étranger.

Si Paris reste historiquement la ville française qui attire le plus d'investissements directs étrangers selon le *Baromètre EY 2019 de l'attractivité*, nombreuses sont les métropoles qui lui emboîtent le pas, parmi lesquelles Lyon, Toulouse et Bordeaux.

### Par quel(s) levier(s) encouragez-vous et motivez-vous vos collaborateurs ?



# JURY DU PRIX DE L'ENTREPRENEUR DE L'ANNÉE

---

Animé par **Jean-François ROYER**, Associé EY responsable du programme « Prix de l'Entrepreneur de l'Année » et composé des membres suivants :

**Catherine BARTHÉLÉMY**, Présidente Directrice Générale, Manuloc

**Frédéric COIRIER**, Président, Meti

**Elizabeth DUCOTTET**, Présidente Directrice Générale, Thuasne

**Gilles FALC'HUN**, Président Directeur Général, Sill Entreprises

**José GONZALO**, Directeur Exécutif, Bpifrance

**Octave KLABA**, Directeur Général, OVH

**Arnaud LE GAL**, Rédacteur en Chef, Les Échos

**Laurence NEGRONI**, Vice-Présidente des ventes, Steelcase

**Dominique RESTINO**, Président, Chambre de commerce de Paris

**Jacques SOURBIER**, Directeur du marché des entreprises, HSBC

**Maëva TORDO**, Directrice, Blue Factory

**Jacques VERLINGUE**, Président, Verlingue

# JURY DU PRIX DE LA START-UP DE L'ANNÉE

---

Animé par **Franck SEBAG**, Associé EY responsable du programme « Prix de la Start-Up de l'Année » et composé des membres suivants :

**Éric LA BONNARDIERE**, Président Directeur Général, Evaneos

**Serge CHANCHOLE**, Directeur Entrepreneuriat et Innovation, Polytechnique

**Jean COSSOUL**, Directeur de clientèle, Verlingue

**Marie ELOY**, Présidente, Business Féminin

**Nolwenn FEBVRE**, Présidente, Les P'tits Doudous

**Xavier FLAMAND**, directeur, HSBC

**Bruno DE FROMONT**, Directeur Grands Projets France, Steelcase

**José GONZALO**, Directeur Exécutif, Bpifrance

**Éric LARCHEVÊQUE**, Directeur Général, Ledger

**Arnaud LE GAL**, Rédacteur en Chef, Les Échos

**Eric MORAND**, Chef du service technologies de l'information et de la communication, Business France

**Thierry PETIT**, Directeur Général, Showroomprivé

**Évelyne PLATNIC COHEN**, Présidente, Booster Academy

**Areeba REHMAN**, Présidente, Fretbay

**Bénédicte SANSON**, Déléguée Générale, Moovjee

**Franck ZAL**, Président Directeur Général, Hemarina

# | PALMARÈS 2019

# PALMARÈS 2019

## CATÉGORIE ENTREPRENEUR

### Prix de l'Entrepreneur de l'Année



**Christian ROULLEAU**  
SAMSIC

Christian Roulleau a construit son entreprise autour de 4 valeurs que sont l'exigence, la proximité, le dynamisme et la diversité, et il a su la mener au rang des leaders européens des services intégrés aux entreprises. SAMSIC est signataire de la charte de diversité en France et affirme ainsi son engagement à contribuer à l'élimination de toute forme de discrimination. Entreprise engagée pour l'égalité, 58 % de ses effectifs sont des femmes et 8 % sont en situation de handicap.

### Prix de l'Entreprise Familiale



**Michel et Edouard HAAG**  
BRASSERIE METEOR

Meteor est une brasserie familiale et indépendante dirigée par la famille Haag depuis 8 générations. Michel Haag, président de la brasserie depuis 1975 a transmis en 2018 la direction de l'entreprise familiale à son fils Édouard. Meteor mise sur la qualité, la gestion, la rigueur, la créativité et ne cesse d'innover pour offrir des recettes uniques et originales.



# PALMARÈS 2019

## CATÉGORIE START-UP

### Prix de la Start-Up de l'Année



**Thomas REBAUD**  
MEERO

Back Market est la première place de marché qui permet aux consommateurs d'accéder à des milliers de produits techs remis à neuf, par des professionnels certifiés.

L'objectif est de démocratiser la consommation de produits remis à neuf partout dans le monde, 30 à 50 % moins cher que le neuf en faisant du reconditionné une alternative incontournable aux produits neufs avec pour ambition de diminuer la fabrication de ces appareils.

L'avenir se trouve dans les secondes vies des produits et l'upcycling !

### Prix Born Global



**Thibaud HUG DE LARAUZE**  
**Vianney VAUTE**  
**Quentin LE BROUSTER**  
BACK MARKET

L'avenir se trouve dans les secondes vies des produits ! Back Market permet non seulement de réaliser des économies grâce à ses produits à prix réduits, mais également de préserver la planète en recyclant et en reconditionnant ceux-ci. La réussite de cette économie circulaire tient à ses 3 fondateurs, qui ont eu l'audace d'intégrer un marché très concurrentiel.

# PALMARÈS 2019

---

## PRIX DE L'ENGAGEMENT SOCIÉTAL

### Prix de l'Engagement Sociétal



**Gaële REGNAULT**  
**LEARNENJOY**

LearnEnjoy est une start-up de l'EdTech et de l'Économie sociale et solidaire qui réunit un collectif de professionnels de l'éducation et du handicap pour élaborer des solutions éducatives à destination des enfants autistes. Disponibles sur tablettes et smartphones, ces applications reprennent les manuels scolaires de la maternelle à la 3<sup>ème</sup> au travers de « parcours adaptatifs personnalisés » permettant aux enfants de s'exprimer et d'avoir une progression plus rapide qu'avec des manuels classiques d'apprentissage.



# MÉTHODOLOGIE

---

Le Prix de l'Entrepreneur de l'Année récompense et honore des acteurs de la croissance et de la compétitivité française. Pour sa 27<sup>e</sup> édition, il évolue et met pour la première fois en lumière leur performance extra-financière et leur engagement au sein et au-delà de la sphère de l'entreprise.

Comme chaque année, nos experts EY ont rencontré et interviewé tous les candidats éligibles de leur région.

Ces entretiens ont porté sur le parcours de l'entrepreneur et sur l'histoire de l'entreprise, les leviers de sa performance, ses talents et sa culture, ainsi que le développement à l'international, les enjeux du numérique et la gestion des risques. Ils ont aussi été l'occasion de partager les bonnes pratiques des entrepreneurs sur la façon dont ils abordent les grands enjeux environnementaux, sociaux et de gouvernance.

Le contenu de ces entretiens et les données récoltées par les équipes EY ont constitué des marqueurs déterminants lors des délibérations du jury national. Ils ont permis la réalisation de cette 1<sup>re</sup> édition du *Panorama des Entrepreneurs Performants et Engagés* réalisé en collaboration avec l'Institut Jean-Baptiste Say de l'ESCP Europe.

Les membres des jurys, s'ils ont élu les lauréats régionaux participant au Prix de l'Entrepreneur de l'Année, n'ont pas participé à la réalisation de ce Panorama et ne sauraient être tenus responsables de son contenu.

Avec ce Panorama, le Prix de l'Entrepreneur de l'Année souhaite mettre en exergue la contribution des entrepreneurs qui bâtissent l'Entreprise de demain en l'orientant vers des modes de travail toujours plus performants et engagés.

# REMERCIEMENTS

---

## ► LES PARTENAIRES DU PROGRAMME EY PRIX DE L'ENTREPRENEUR DE L'ANNÉE

Le Prix de l'Entrepreneur de l'Année est organisé par **EY**, en partenariat avec **HSBC France**, **Verlingue**, courtier en assurances, avec le soutien de **Steelcase**, leader mondial de l'aménagement tertiaire, et **Bpifrance**.

Le Panorama national des Entrepreneurs Performants et Engagés est conjointement réalisé avec l'Institut Jean-Baptiste Say de l'ESCP.

## ► COMITÉ DE PILOTAGE

**Sylvain Bureau**, Directeur scientifique de l'Institut Jean-Baptiste Say, ESCP Europe

**Romain Buquet**, Doctorant, Institut Jean-Baptiste Say, ESCP Europe

**Guillaume Cornu**, Ernst & Young Growth Market Leader EMEA

**Jean-François Royer**, Associé EY, Responsable national du programme EY Prix de l'Entrepreneur de l'Année

**Franck Sebag**, Associé EY, Responsable national du programme EY Prix de la Start-Up de l'Année

**Emmanuelle Raveau**, Directeur de la communication et du marketing, EY Services France

**Coralie Constant**, Responsable Marketing Entrepreneur, coordination nationale du programme EY Prix de l'Entrepreneur de l'Année, EY Services France

**Orane Fisbein**, Chef de projet du programme EY Prix de l'Entrepreneur de l'Année, EY Services France

**Candice Pasquet**, Stagiaire sur le programme EY Prix de l'Entrepreneur de l'Année, EY Services France

## ► EXPERTS SOLLICITÉS - REGARDS CROISÉS

**Thomas Rebaud**, Président, Meero

**Yves Guillemot**, Président Directeur Général, Ubisoft

**Christian Roulleau**, Président, Samsic

**Christian Donzel**, Co-Président, Visiativ

**Laurent Fiard**, Président Directeur Général, Visiativ

**Pascal Boulanger**, Président Directeur Général, Nawatechnologies

**Serge Dessay**, Président Directeur Général, Hotravail

**Michel Chapoutier**, Président, Chapoutier

**Yann Pineau**, Président, Itancia

**Franck Zal**, Président Directeur Général, Hemarina

**Jean-Louis Louvel**, Président, Palettes Gestion Services (PGS)

**Gilles Falc'hun**, Président Directeur Général, SILL ENTREPRISES

## ► EXPERTS SOLLICITÉS

**Isabelle Agniel**, Associée EY

**Romain Buquet**, Doctorant, Institut Jean-Baptiste Say, ESCP Europe

**Elisabeth Dewavrin**, Responsable RSE, EY

**Alexis Gazzo**, Associé EY

**Laure Helfgott**, Institut Jean-Baptiste Say, ESCP Europe

**Maxime Massey**, Institut Jean-Baptiste Say, ESCP Europe

**Domnique Pageaud**, Associé EY

**Davide Sola**, Institut Jean-Baptiste Say, ESCP Europe

## ► RÉDACTION EY

**Fabien Piliu**, Content Lab

**Anne-Sophie Bluzat**, Content Lab

**Lucie Byrd-Dubail**, Content Lab



**ANNEXE**  
**LISTE DES CANDIDATS**



# CANDIDATS 2019

## Pour la catégorie « Entrepreneur de l'Année »

Région	Dirigeant(s)	Raison sociale	Création	Activité	Ville	Chiffre d'affaires 2018 (K€)	Croissance sur les 3 dernières années	CA à l'étranger 2018	Effectifs 2018	Prévision effectifs 2019	Croissance effectifs sur 3 ans
Auvergne-Rhône-Alpes	Maxence GIRAUDET	ABC MINET	1962	Fabrication et vente d'achatdaudages	SAINT CHAMOND	10 053	12%	9%	46	47	2%
Auvergne-Rhône-Alpes	Frédéric BRUN	ARTURIA	1999	Développement et commercialisation des logiciels et des matériels hardware permettant aux musiciens de produire une création complète	MEYLAN	19 164	85%	93%	63	76	21%
Auvergne-Rhône-Alpes	Gilles REGUILLON	CHAMATEX	1980	Création et production de textile	ARDOIX	23 207	49%	45%	140	NC	NA
Auvergne-Rhône-Alpes	Guillaume MULLIEZ	DIMO SOFTWARE	1995	Édition et intégration de solutions ERP des entreprises	LIMONEST	41 461	14%	9%	368	420	14%
Auvergne-Rhône-Alpes	Loïc LABOUCHE	DOMINO GESTION	1999	Agence de travail temporaire et prestations de ressources humaines	LYON	130 690	63%	2%	254	275	8%
Auvergne-Rhône-Alpes	Larbi HAMIDI	ELIVIE	2015	Prestataire de santé à domicile	LYON	168 764	150%	0%	1 230	1 327	8%
Auvergne-Rhône-Alpes	Marc-Antoine BLIN	ELYDAN	1962	Fabricant de tubes en polyéthylène pour les marchés infrastructures et réseaux et bâtiment	SAINT-ETIENNE DE SAINT GEORIS	104 114	74%	8%	308	300	-3%
Auvergne-Rhône-Alpes	Patrick MAZEROT	FITNESSEA GROUP	1996	Fitness et remise en forme	VILLEURBANNE	20 508	208%	0%	175	232	33%
Auvergne-Rhône-Alpes	Jean-Christophe VIGOUROUX	GROUPE BACACIER	1995	Fabricant d'éléments de couverture, bardage et finition par l'enveloppe métallique des bâtiments industriels & commerciaux	CEBAZAT	174 838	21%	4%	424	480	13%
Auvergne-Rhône-Alpes	Paul emile LARDET	GROUPE ENERGIE METAL	1989	Prestataire découpe jet d'eau aérodynamiques et composites aéronautiques	YSSINGEAUX	17 913	20%	6%	107	115	7%
Auvergne-Rhône-Alpes	Olivier BARNOUD	GROUPE GEOTEC	1973	Etudes géotechniques, environnementales, diagnostics structure et risques naturels	QUETIGNY	63 318	43%	19%	503	520	3%
Auvergne-Rhône-Alpes	Guillaume CHOLLET	LOYALTY COMPANY	2004	Conseil en marketing client et communication	LIMONEST	35 634	23%	0%	163	167	2%
Auvergne-Rhône-Alpes	Michel CHAPOUTIER	M. CHAPOUTIER	1955	Producteur et négociateur de vins	TAIN L'HERMITAGE	55 584	13%	53%	225	239	6%
Auvergne-Rhône-Alpes	Nicolas CUVYAT	MARE NOSTRUM	2004	Gestion des ressources humaines	GRENOBLE	141 096	59%	1%	232	NC	NA
Auvergne-Rhône-Alpes	Alexandre GUILLAUME	MS	1976	Solutions-services innovants de préservation de l'eau et de valorisation des sables.	VEYRE MONTON	33 525	67%	56%	99	105	6%
Auvergne-Rhône-Alpes	Damien PATRIARCHE	PATRIARCHE	1960	Agence d'architecture et d'ingénierie tournée vers l'innovation	LE BOURGET DU LAC	42 031	29%	1%	220	250	14%
Auvergne-Rhône-Alpes	Vincent ANDRÉ	PICTURE ORGANIC CLOTHING	2008	Conception de vêtements et accessoires sportifs écologiques	GERZAT	18 844	52%	50%	40	50	25%
Auvergne-Rhône-Alpes	Claude GROS	SAINT JEAN GROUPE	1962	Fabrication de raviolis, quenelles, pâtes fraîches et produits traiteurs.	ROMANS SUR ISERE	75 323	15%	2%	407	435	7%
Auvergne-Rhône-Alpes	Fabien BULLY	SENSO PUR	2010	Fabrication de matelas à mémoire de forme	VILLEFRANCHE SUR SAONE	10 429	38%	3%	15	17	13%
Auvergne-Rhône-Alpes	Fabien JOUVET	SKIPPER GROUPE	1971	Prestations logistiques, organisation de transport & solutions logicielles (3 filiales)	LE POUZIN	36 783	33%	13%	195	NC	NA
Auvergne-Rhône-Alpes	Thierry COLCOMBET	TECALEMIT AEROSPACE	1922	Conception et fabrication de canalisations et tuyauteries aéronautiques	CHAPONOST	42 293	80%	6%	330	400	21%
Auvergne-Rhône-Alpes	Guy MAYBON	TECHNOGENIA	1979	Fabrication et dépôt de carbure de tungstène fondu sur des pièces soumises à forte abrasion	SANT JORIOZ	29 941	116%	95%	81	110	36%
Auvergne-Rhône-Alpes	Christophe SICAUD	VERVANT AUDIO GROUP	1979	Fabrication de solutions audio haute-fidélité, commercialisées notamment sous la marque Focal	LA TALAUDIÈRE	95 330	13%	85%	425	475	12%
Auvergne-Rhône-Alpes	Laurent FIARD	VISIATIV	1987	Conseil en innovation, édition et intégration de logiciels	CHARBONNIERES LES BAINS	163 200	54%	14%	1 000	NC	NA
EST	Jean-Claude ROECKEL	ALSAFIX S.A.S	1994	Prestations de fixation professionnelle	GRIES	15 846	17%	20%	40	NC	NA
EST	Michel et Edouard HAAG	BRASSERIE METEOR SAS	1640	Brasserie	HOCHFELDEN	48 112	15%	4%	152	153	1%
EST	Pierrick CAHOUR	CAHOUR DISTRIBUTION	1998	Grossiste d'électroménager	REICHESTETT	15 808	28%	13%	21	NC	NA
EST	Steve RISCH	FORTWENGER SAS	1768	Fabrication de pains d'épices et biscuits	GERTWILLER	13 889	11%	1%	61	64	5%
EST	Pierre WEINLING	HUSSOR	1985	Fabrication de banches et coffrages métalliques	LA POUTROIE	26 082	38%	13%	100	104	4%
EST	Stéphane FAUTH	NORCAN SAS	1987	Conception et production d'équipement industriel sur mesure	HAGUENAU	21 110	11%	25%	108	110	2%
EST	Gérald GISMONDI	SAS MANU LORRAINE	1986	Location de voitures	ENNERY	16 229	46%	9%	44	NC	NA
EST	Emilien MONNET	SAS MOGRA	1985	Négoce de fournitures industrielles	VESOUL	13 393	25%	14%	30	35	17%
EST	Daniel CERUTTI	WIG France Entreprises	1996	Acteur du secteur de la décontamination et de la construction en France	TOUL	37 109	49%	0%	213	235	10%
Île-de-France	Benjamin DU FRAYSSEIX	ACOLAD	2000	Solutions de traduction	PARIS	117 000	277%	53%	700	750	7%
Île-de-France	Marc WOLFF	AEROW	2004	Services du numérique	PARIS	35 000	21%	14%	380	250	-34%
Île-de-France	Alexandre PHAM Rémy SULTAN	ALPHYR	2009	Franchiseur en intérim et recrutement	PARIS	123 471	59%	1%	173	230	33%
Île-de-France	Xavier MORCILLO	AMEXIO	2006	Conseil en projets ECM - CCM	NEUILLY	24 191	36%	25%	195	260	33%
Île-de-France	Nicolas AUBE	CELESTE	2001	Opérateur de fibre optique professionnelle	CHAMPS-SUR-MARNE	30 274	56%	0%	107	65	-39%
Île-de-France	Michaël FRIBOURG	CHARGEURS	1872	Groupe industriel leader sur des marchés de niche	PARIS	573 300	13%	94%	1 792	2 500	40%
Île-de-France	Yves TIRMAN	CMP	1957	Conception et distribution de produits d'équipement de maison	LE BLANC MESNIL	110 579	23%	17%	289	240	-17%
Île-de-France	Denis KLENKLE-LALLEMAND	DEGETEL	1999	Conseil en transformation digitale	BOULOGNE-BILLANCOURT	41 728	31%	11%	237	260	10%
Île-de-France	Guillaume CAIROU	DIDAXIS	2005	Portage salarial en France et services aux consultants	PARIS	44 540	22%	26%	2 076	900	-57%
Île-de-France	Jean-Luc HADDAD	GROSPIRON	1990	Services de déménagement et liés à la mobilité	LE BLANC MESNIL	21 596	15%	46%	148	NC	NA
Île-de-France	Pauline DUVAL	GROUPE DUVAL	1994	Groupe immobilier indépendant	BOULOGNE-BILLANCOURT	594 830	20%	0%	3 520	3 500	-1%
Île-de-France	Jacques MARCEL	GROUPE GCC	2000	Groupe indépendant de BTP	LEVALLOIS PERRET	1 000 860	54%	5%	2 670	2 700	1%
Île-de-France	Arnaud FREY	GROUPE HOREX (EXTIA)	2007	Conseil en ingénierie	SEVRES	162 200	150%	2%	1 827	NC	NA
Île-de-France	Xavier NASS	GROUPE NASS (JP ENERGIE ENVIRONNEMENT)	2004	Production indépendante d'énergie renouvelable	PARIS	49 724	34%	0%	76	80	5%
Île-de-France	Jacques DE LA GOULONNIERE	GROUPE NOVELTY	2016	Prestations techniques pour industriels de l'événementiel	PARIS	104 742	108%	8%	642	1 500	134%
Île-de-France	Julien BENSOUSSAN	GROUPE QUANTEAM	2007	Conseil en banque et finance	PARIS	81 000	47%	18%	740	865	17%
Île-de-France	Pierre-Alain DE MALLERAY	GROUPE SANTIANE	2007	Courtage en assurance santé et prévoyance	PARIS	63 649	90%	0%	197	292	48%
Île-de-France	Edouard SCHUMACHER	LS GROUP (GROUPE SCHUMACHER)	1963	Groupe de distribution automobile	PUTEAUX	531 246	24%	0%	790	NC	NA
Île-de-France	Nicolas HURTIGER	GROUPE ZEPHYR	2010	Services d'aide à domicile au service de l'autonomie	PARIS	13 200	405%	0%	700	750	7%
Île-de-France	Thomas BATTISTINI	HEALTHY GROUP (JOUR)	2003	Réseau de restauration rapide	COURBEVOIE	13 699	25%	4%	157	NC	NA
Île-de-France	Anthony RAVAU	HEROIKS	2004	Groupe de communication	LEVALLOIS PERRET	61 643	213%	16%	289	352	22%
Île-de-France	Thierry BALLENGHIEN	ICAPE GROUP	2015	Production de circuits imprimés et pièces techniques	FONTENAY-AUX-ROSES	126 548	34%	0%	356	NC	NA
Île-de-France	Jean-Marie SAVALLE	ISAGRI	1983	Solutions informatiques pour métiers agricoles	BEAUVAIS CEDEX	171 876	17%	7%	1 666	2 000	20%
Île-de-France	Yann PINEAU	ITANCIA	1991	Réparation et distribution de matériel informatique et de télécommunications	NANTERRE	167 289	27%	30%	417	500	20%
Île-de-France	Carole BENAROYA Stéphanie AZOULAY LOUZON	KUJTEN	2012	Prêt-à-porter spécialisé dans le cachemire	PARIS	10 339	79%	7%	60	75	25%
Île-de-France	Richard CARON	MEOTEC	2005	Conseil spécialisé en gestion de projets et optimisation de la fonction achats	BOULOGNE-BILLANCOURT	33 523	36%	1%	261	286	10%
Île-de-France	Benjamin PATOU	MOMA GROUP	1997	Opérateur événementiel intégré	PARIS	84 534	38%	0%	631	800	27%
Île-de-France	Jean-Patrick SAUVY	POMMIER DEVELOPPEMENT	1945	Distribution d'accessoires de carrosserie pour les véhicules industriels	SANT-OUEN LAUMONE	75 400	10%	46%	330	337	2%
Île-de-France	Jean-Christophe COLLIN	PROTEC INDUSTRIE	2009	Prestataire de services de traitements de surfaces et de procédés spéciaux	BEZONS	24 288	26%	2%	216	185	-14%
Île-de-France	Rémi DEROUET	SYNETIS	2010	Cabinet de conseil en management et système d'information	PARIS	12 118	102%	4%	110	145	32%
Île-de-France	Philippe THALAMY	TERANGA SOFTWARE	2008	Editeur de logiciels pour établissements d'accueil de personnes âgées	PARIS	10 360	56%	0%	65	70	8%
Île-de-France	Alexandre PEBEREAU	TOFANE GLOBAL	2016	Fournisseur de solutions de communications pour opérateurs télécoms	PARIS	114 779	NA	37%	300	NC	NA
Île-de-France	Olivier DELRIEU	TRESCAL	1999	Fournisseur de services métrologiques	PARIS	294 311	34%	71%	3 521	4 071	16%
Île-de-France	Philippe SOULLIER	VALTUS TRANSITION	2002	Conseil en management de transition	PARIS	44 054	46%	7%	195	240	23%
Île-de-France	Guillaume POITRINAL Philippe ZIVKOVIC	WOODEUM	2014	Opérateur immobilier spécialisé dans la construction bois	BOULOGNE-BILLANCOURT	23 571	54%	0%	30	59	97%
Nord de France	Alexis DEVILLERS	ALIVE GROUPE	1995	Prestations techniques événementielles et audiovisuelles	TOURCOING	50 080	180%	6%	400	502	26%
Nord de France	Christophe CATHELAIN	GROUPE CANOPEE / CATHELAIN	1904	Boulonnerie sur mesure - sécurité pièces mécaniques - traitement de surfaces	BAVINCHOVE	10 900	21%	25%	87	90	3%
Nord de France	Manuel CEPA	CEPA ASCENSEURS	1996	Ascensorniste	CHAMBLY	14 816	11%	0%	95	100	5%
Nord de France	Henri BREBAN	EXPRESS PACKAGING	2006	Fabrication d'emballages en carton	ARQUES	27 238	13%	6%	173	219	27%
Nord de France	Emmanuel MAUDUIT	FMB TECHNOLOGIES / PLASTITEK	1977	Injection plastique mono bi et tri matières et réalisation de moules	ABBEVILLE	43 710	175%	25%	322	330	2%
Nord de France	Nicolas LOONIS Franck DUMERY Grégory THIBESSARD	GROUPE ALTERA	2005	Conseil audit et expertise en informatique	ROUBAIX	13 358	33%	1%	58	65	12%
Nord de France	Olivier, Anne-Sophie et Yves RENAUD	GROUPE VERDI	1987	Bureau d'études et conseil en ingénierie	WASQUEHAL	32 418	24%	1%	377	424	12%
Nord de France	Yves DELNATTE Cyril DELBECQ	INEAT GROUP	2006	Services et conseil informatiques - Web Agency	LOMME	19 000	79%	0%	146	159	9%
Nord de France	Laurent PRUVOST	INTECH MEDICAL	1999	Fabrication d'instruments d'implants orthopédiques	RANG DU FLIERS	83 564	52%	77%	769	807	5%
Nord de France	Bertrand BIZALION Ahmed MEZZINE	NOCEA propreté et services	2005	Nettoyage industriel	MARCO EN BAREOUL	10 072	43%	0%	570	630	11%
Nord de France	Antoine GLANGETAS	GROUPE OSLO	1979	Édition de logiciels de gestion	VILLENEUVE D ASCO	26 063	100%	0%	259	270	4%
Nord de France	Florent POIRIER	PAUL MARIUS	2011	Maroquinerie intemporelle et vintage	ROUEN	15 362	173%	5%	42	85	102%
Nord de France	Alexis et Mickael VAN DE WOESTYNE	PCB BARDES	2016	Production et commercialisation de sous-produits découpe viande	VENDIN LE VIEIL	10 111	121%	13%	34	34	0%
Nord de France	Emeric BAYART	QUALIMETRIE	1989	Mesure de l'expérience client	ROUBAIX	12 800	39%	3%	200	210	5%
Nord de France	Philippe HUARTE Pierre LOBRY	LOGISTA HOMETECH	1994	Maintenance et services immobiliers	ARRAS	77 000	22%	0%	899	1 150	28%
Nord de France	Bernard GODAR Claude PRUVOT	SN AES DANA	2004	Installations câblages de courant faible/fort - ingénierie réseaux énergies renouvelables	QUIERY LA MOTTE	11 000	68%	0%	50	60	20%
Nouvelle-Aquitaine	Jean-Marc BOUTINEAU	ABOUTIR EMPLOI	2005	Agence de travail temporaire	LA ROCHELLE	32 307	252%	NC	51	64	25%
Nouvelle-Aquitaine	Peio ETXELEKU	AGOUR INDARKI	1981	Fabrication produits artisanaux (salaisons, fromages, desserts)	HELETTE	49 800	16%	26%	250	260	4%
Nouvelle-Aquitaine	Anthony ESPEJO	BOX INNOV (SARL HOME GREEN)	2010	Vente, achat, location, transformation de containers maritimes	YVRAC	12 905	45%	21%	16	23	44%
Nouvelle-Aquitaine	Cyril CAMUS	CAMUS HOLDINGS	1863	Production et commercialisation de Cognac	COGNAC	122 592	30%	94%	315	320	2%
Nouvelle-Aquitaine	Xavier SOURROUBILLE Laurent CHANCHOLLE	CYBERTECH COMPUTER	1996	Fabrication d'ordinateurs PC et distribution de matériel informatique sur plusieurs canaux de distribution.	BORDEAUX	52 534	28%	7%	75	95	27%
Nouvelle-Aquitaine	Frédéric CAZEAUX	EOVEST	1999	Bâtiment, construction	BRUGES	87 032	24%	0%	216	215	0%
Nouvelle-Aquitaine	Matthieu GUFFLET	EPSA INTERNATIONAL	2001	Mesure la performance opérationnelle des entreprises	LEGE CAP FERRET	172 901	123%	16%	556	700	26%
Nouvelle-Aquitaine	Elie BENMERGUI	GLASS PARTNER	2003	Négociation de produits verriers et dérivés pour le bâtiment ou l'industrie et le commissionnaire.	ANGLLET	74 820	50%	54%	87	89	2%
Nouvelle-Aquitaine	Guillaume BERBINAU	GROUPE OCTIME (MYEFFICO FINANCE)	1978	Édition de logiciel RH	BIRON	23 100	25%	43%	200	NC	NA
Nouvelle-Aquitaine	Pierre VITAL Edouard MYON	IDEAL GROUPE	2011	Promotion immobilière	BORDEAUX	37 000	408%</				



# Pour la catégorie « Start-Up de l'Année »

Région	Dirigeants	Raison sociale	Création	Activité	Ville	Chiffre d'affaires 2018 (K€)	Total des fonds levés (K€)	Effectifs 2018	Prévision effectifs 2019	Croissance effectifs sur 3 ans
Auvergne-Rhône-Alpes	Loïc MICHEL	365TALENTS	2015	Développement de talents propulsé par l'Intelligence Artificielle	LYON	721	1 500	28	45	61%
Auvergne-Rhône-Alpes	Nicolas SORDET	AFYREN	2012	Production de molécules biosourcées, en remplacement du pétrole	LYON	15	24 200	12	20	67%
Auvergne-Rhône-Alpes	Gilles CHAUFFERIN	ALLYANE	2014	Développement d'une innovation de rupture en rééducation qui rétablit le mouvement rapidement et durablement.	LYON	345	2 756	6	6	0%
Auvergne-Rhône-Alpes	Nicolas STORI	ASTREE SOFTWARE	2011	Édition de logiciel pour l'industrie du futur	SAINT-JEAN-BONNEFONDS	2 323	0	38	40	5%
Auvergne-Rhône-Alpes	Vincent POHER	AYALUN	2013	Commercialisation d'un laboratoire de poche connecté, permettant la réalisation de tests biologiques rapides sur une goutte de sang	GRENOBLE	257	1 700	21	25	19%
Auvergne-Rhône-Alpes	Marie-Gabrielle JOUAN	BGENE GENETICS	2014	Mise au point des voies de reproductions alternatives de molécules à partir de ressources renouvelables grâce aux microorganismes.	GRENOBLE	88	3 500	13	15	15%
Auvergne-Rhône-Alpes	Luc JACQUET	BOOSTHEAT	2011	Création et développement d'un compresseur thermique apportant un rendement jusqu'à 200%, dominant naissance à une nouvelle génération de chaudières.	VENISSIEUX	252	16 000	95	94	-1%
Auvergne-Rhône-Alpes	Emmanuel DEJEAN	CALIXAR	2011	Développement d'un procédé de production de cellules thérapeutiques non dénatant	LYON	929	1 506	7	8	14%
Auvergne-Rhône-Alpes	François PETIT	CLIMB UP	2011	Activité de loisirs - escalade	LYON	6 626	14 000	108	225	108%
Auvergne-Rhône-Alpes	Hugues DE BANTEL	COSMO TECH	2010	Édition de logiciels basés sur l'Intelligence Artificielle	LYON	NC	21 650	78	105	35%
Auvergne-Rhône-Alpes	Laurent LAFAYE	DAWEX	2015	Technologie de places de marché d'échange de données entre organisations.	LYON	NC	7 000	19	37	95%
Auvergne-Rhône-Alpes	Marc JULIEN	DIABELOP	2015	Développement des innovations technologiques de rupture dans l'automatisation du traitement du diabète	GRENOBLE	0	7 500	45	65	44%
Auvergne-Rhône-Alpes	Tristan COLOMBET	DOMRAIDER	2013	Plateforme d'enrichers sur le blockchain	CLERMONT FERRAND	549	2 000	40	45	13%
Auvergne-Rhône-Alpes	Benjamin HADIDA	EXELIOM BIOSCIENCES	2016	Développement de nouvelles thérapies basées sur le microbiote intestinal	DIJON	NC	7 000	3	3	0%
Auvergne-Rhône-Alpes	Loïc LIETAR	GREENWAVES TECHNOLOGIES	2014	Conception de processeurs IA ultra-basse consommation pour les dispositifs IoT alimentés par batterie	VILLARD BONNOT	414	10 000	17	27	59%
Auvergne-Rhône-Alpes	Cédric CHAPPAZ	HAPZU	2015	Développement et commercialisation des solutions haptiques.	SAINT-MARTIN-D'HERES	432	4 630	14	25	79%
Auvergne-Rhône-Alpes	Fabrice ROMANO	KERANOVA	2015	Conception, développement et commercialisation d'équipements chirurgicaux en optalmologie	SAINT ETIENNE	0	12 000	25	33	32%
Auvergne-Rhône-Alpes	Géraldine LE DUC	NHTnerAxiq	2015	Laboratoire pharmaceutique en phase clinique, développement d'un nanomédicament pour la radiothérapie des cancers.	CROLLES	8	16 600	9	9	0%
Auvergne-Rhône-Alpes	Karim-Franck KHINOUCHE	NOVOLYZE	2012	Sécurisation des procédés agroalimentaires (biotech)	DAIX	NC	2 457	15	20	33%
Auvergne-Rhône-Alpes	Rhine CHAMBARDE	OBIZ CONCEPT	2010	Apport de solutions de marketing relationnel éthique	LYON	5 268	0	33	45	36%
Auvergne-Rhône-Alpes	Jacques HUSSER	REMEDEX LABS	2016	Conception et commercialisation de dispositifs électroniques pour soulager la douleur	MEYLAN	0	7 580	24	48	100%
Auvergne-Rhône-Alpes	Stéphane LALLAVALLE	SURGISIVISO SAS	2009	Développement et commercialisation des systèmes intégrant imagerie à rayons X et navigation d'instruments pour le bloc opératoire.	GIERES	1 182	13 990	34	68	100%
Auvergne-Rhône-Alpes	Gilles HAMOU	UPMEM	2015	Conception, production et commercialisation d'une solution matérielle d'acquisition pour datacenter.	GRENOBLE	0	3 232	10	20	100%
Auvergne-Rhône-Alpes	Hamid LAMAROU	UROMEMS	2011	Développement d'un dispositif médical implantable actif qui permet de pallier l'insuffisance sphinctérienne.	GRENOBLE	0	12 000	14	25	79%
Est	Stéphane LALLEMAND	AFULUDINE	2016	Fabrication de lubrifiants non huileux pour les particuliers et les professionnels	DOLE	106	1 600	12	14	17%
Est	Stéphane VAN ROOJEN	DYNACURE	2016	Développement de nouveaux traitements pour les patients atteints de maladies oropharyngeales	ILLKIRCH	50	49 000	8	NC	NA
Est	Nicolas KRIMM	LOGIC INTERIM	2015	Réassurances de travail temporaire et de placement en CDI et CDD	STRASBOURG	3 717	0	4	4	0%
Est	Laurent SCHMOLL	NEMO HEALTH (TOKTODOCO)	2015	Plateforme de télémédecine	STRASBOURG	176	2 050	8	40	400%
Est	Frédéric ROUGBOUY	PLUS QUE PRO	2014	Label d'identification entreprises de qualité basé sur la satisfaction clients	SCHILTIGHEIM	NC	2 600	50	55	10%
Est	Gionny AUBRY Sylvain FORTE Pierre RINALDI	SESAMm	2014	Création d'analytiques innovants et en donnée alternative pour le monde de la gestion d'actifs.	METZ	NC	8 000	32	46	44%
Est	Jérémy WIES Guillaume PHILIPPE Michel LACOMBE	SYNOVO	2013	Édition de logiciels pour les transporteurs sanitaires	STRASBOURG	1 793	800	32	43	34%
Est	Fabien GUILLOUSSOU	VISIPERF SAS	2014	Édition des solutions technologiques pour déployer facilement des campagnes digitales	MONTBELLARD	3 087	1 337	20	25	25%
Est	Naghi BEYDOUN	YEELD	2017	Compte épargne mobile offrant une alternative au livret A	GONDEVILLE	2	1 650	8	15	88%
Île-de-France	Guillaume FOUNDIRIER	AGRICOLIC	2015	Production et commercialisation de fruits et légumes cultivés en ville dans des containers	LA COURNEUVE	40	37 500	61	89	46%
Île-de-France	Tanguy & Marine DESANDRE	AMANCE (MA PLACE EN CRECHE)	2010	Plateforme de mise en relation entre familles et crèches d'entreprises	PARIS	16 828	0	32	30	-6%
Île-de-France	Régis TOUBOUL	AMAXYS CONSULTING	2014	Conseil et services en transformation data et digitale	LEVALLUIS PERRET	14 546	0	176	250	42%
Île-de-France	Quentin GUILLUY Ivan de PONTEVES Benoît OZAN Alexandre RAMIN	ANDJARO	2015	Plateforme de gestion de transfert ponctuel de collaborateurs	PARIS	1 501	4 700	40	45	13%
Île-de-France	Bruno MAISONNIER	ANOTHERBRAIN	2017	Solution d'intelligence artificielle	PARIS	0	10 000	23	82	257%
Île-de-France	Thibaut DUCHEMIN Alexandre HANNEBELLE	AVA	2017	Application de sous-titrage de conversation en temps réel pour malentendants	PARIS	229	2 455	17	21	24%
Île-de-France	Aymine CARIOU Axym DAKNOU	AYMAX	2014	Conseil en transformation digitale	COURBEVOIE	4 921	1 200	103	150	46%
Île-de-France	Thibaud HUG DE LARAUIZE Guillaume VALUÉ Quentin LE BROUSTER	BACK MARKET	2014	Vente en ligne de produits informatiques reconditionnés	PARIS	NC	48 300	105	250	138%
Île-de-France	Louis-Gabriel DE CAUSANS Alexandre HUDAVERT Guillaume-Henri BLANCHET	CAPCAR (ex KYUMP)	2015	Marketplace de vente et achat de voitures d'occasion	PARIS	NC	2 150	42	60	43%
Île-de-France	Alexandre BELLUTY	CLEANY (IMMONEE)	2012	Service de nettoyage en entreprise	PARIS	4 336	2 272	377	500	33%
Île-de-France	Jonathan CHERKI	CONTENT SQUARE	2012	Optimisation de sites web et mobile	PARIS	NC	110 000	292	437	50%
Île-de-France	Romain AFFLELOU Frédéric METGE	COSMO CONNECTED	2015	Commercialisation d'objets connectés relatifs à la sécurité et la mobilité	PARIS	803	5 100	12	22	83%
Île-de-France	Yacine TERKI Ludovic GALLEN	DATA IMPACT	2014	Solution SaaS pour optimiser la distribution omnicanale	PARIS	1 642	6 000	38	70	84%
Île-de-France	Quentin LEVY	DBI	2013	Importation et distribution de blères artisanales	PARIS	3 074	135	12	14	17%
Île-de-France	Michael BLUM Sébastien PODOAT	DELIVEREE	2013	Service de livraison express pour e-commerçants	PARIS	NC	1 900	18	20	11%
Île-de-France	Patrick ABADIE	DELVILLE MANAGEMENT	2010	Cabinet de management de transition	PARIS	17 406	0	25	25	0%
Île-de-France	Julien TCHERNA Jonathan MARTELLI	EKWATEUR	2015	Service de fourniture d'énergie renouvelable	PARIS	35 786	12 600	35	42	20%
Île-de-France	Mexiane LEGARDEZ	EVEROAD	2016	Service de mise en relation entre expéditeurs et transporteurs routiers	PARIS	6 945	18 000	81	100	23%
Île-de-France	Karim JOUINI Ilied OTHMANI	EXPENSVA	2014	Solution d'automatisation de gestion des notes de frais	PARIS	NC	3 127	61	101	66%
Île-de-France	Julie DE PIMODAN	FLUCITY	2015	Application de démocratie participative	PARIS	NC	1 668	12	20	67%
Île-de-France	Hervé MORIZOT Xavier FAUQUEU	FORMIND	2010	Cabinet de conseil en sécurité de l'information et gestion des risques	ISSY LES MOULINEAUX	10 056	0	75	110	47%
Île-de-France	Paul GUILLEMIN Antoine LE SOUVEREN Didier DIVAL Frédéric MENUU	FRETLINK	2015	Plateforme de la mise en relation entre chargeurs industriels et transporteurs	PARIS	NC	31 000	69	110	59%
Île-de-France	Romain REVELLAT	HAPPYTAL	2013	Services aux hôpitaux pour améliorer et digitaliser le parcours patient	VANVES	11 707	25 161	306	392	28%
Île-de-France	Dorian CIAVARELLA Sylvain GASC	HIVENCY	2016	Service d'automatisation de lancement et de suivi de campagnes de marketing d'influence	PARIS	1 060	2 500	30	60	100%
Île-de-France	Clément FÉLUS	HOTEL KORNER	2012	Groupe hôtelier parisien	PARIS	2 646	5 276	37	44	19%
Île-de-France	Caroline PAILLOUX	IGNITION PROGRAM	2013	Service de recrutement et d'accompagnement de hauts potentiels entrepreneurs en startups	PARIS	2 275	250	33	65	97%
Île-de-France	Jérémy VARNIER Olivier LOVERRE Romain MELLOUL	INNOVORDER	2014	Fournisseur de solutions digitales pour les enseignes de la restauration	PARIS	1 464	3 250	40	67	68%
Île-de-France	Mehdi TAHRİ Alexandre DARDY	IZIWORK	2018	Agence d'intérêt digital	PARIS	2 003	7 000	54	122	126%
Île-de-France	Carole JUGE-LLEWELLYN	JOONE	2016	Distributeur en ligne de produits de babycare sains et fabriqués en France	PARIS	4 550	NC	30	50	67%
Île-de-France	Jean-René BOIRDON	KAMELEON	2009	Solution en ligne d'A/B testing et de personnalisation de sites web	PARIS	5 444	2 500	106	115	8%
Île-de-France	Olivier BINET Tristan CROISSET	KAROS	2014	Plateforme de covoiturage	PARIS	NC	4 328	23	30	30%
Île-de-France	Antoine ROSTAND	KAYRROS	2016	Solutions et analyses prédictives de la consommation, production et du stockage d'énergie	PARIS	NC	29 800	95	150	58%
Île-de-France	Nicolas GERLIER	LA BOUCHE ROUGE PARC	2017	Distribution de produits cosmétiques sains et rechargeables	PARIS	NC	4 400	6	14	133%
Île-de-France	Guillaume GIBAUT	LE SLIP Français	2012	Distribution de sous-vêtements et accessoires	PARIS	20 760	8 000	97	140	44%
Île-de-France	Raphaël BOURLIERE Benoît VULLIARD	LUKO COVER SAS	2018	Néo-assureur en ligne	PARIS	NC	2 000	15	30	100%
Île-de-France	Adrien TOUATI	MANAGER ONE (SAGA CORP)	2016	Banque en ligne pour les professionnels	PARIS	NC	2 000	15	23	53%
Île-de-France	Philippe DE CHANVILLE Christian RAISSON	MANO MANO	2012	Plateforme de commerce en ligne dédiée au bricolage et au jardinage	PARIS	420 000	186 000	370	400	8%
Île-de-France	Emma HAZIZA	MAYANE GROUPE	2010	Solutions pluridisciplinaires adaptées à la résilience des territoires et l'adaptation face au changement climatique	PARIS	1 512	0	50	50	0%
Île-de-France	Guillaume BOISSEL Pascal MAILLET Corentin CAUDOT	MBB MEDIA (KLOX)	2017	Plateforme de communication digitale à destination des acteurs culturels	PARIS	2 258	0	31	42	35%
Île-de-France	Thomas REBAUD	MEERO	2016	Plateforme en ligne d'outils et de services de photographie professionnelle	PARIS	NC	261 000	298	980	229%
Île-de-France	Laurent CAVATTE	METSYS	2011	Services de conception, implémentation et support dans le numérique	BOULOGNE BILLANCOURT	27 640	0	193	300	55%
Île-de-France	Philippe CORROT Adrien NUSSENBAUM	MIRAKL	2011	Editeur de logiciels et solutions de création de marketplace	PARIS	NC	81 200	198	309	56%
Île-de-France	Nicolas BRUMELT Carlos DA SILVA	MISTERLY	2014	Agence de voyages réservé aux professionnels du tourisme	PARIS	24 925	25 000	205	345	68%
Île-de-France	Maxime GAFFROY Nicolas PRATS Vincent FAIVRE d'ARCIER	MON CONCEPT HABITATION	2011	Agence de rénovation et d'architecture d'intérieur	PARIS	5 682	0	29	50	72%
Île-de-France	Alexandre PROT Steve ANAVI	OLINDA (GANTO)	2016	Néobanque des entreprises et des indépendants	PARIS	NC	31 600	123	204	66%
Île-de-France	Pierre DEMOURY Aurélien THOUILLART	OLYMPP	2016	Cabinet de conseil IT	NEUILLY-SUR-SEINE	2 770	0	17	35	106%
Île-de-France	Thibaud LEMONNIER	OUIFLASH	2016	Plateforme en ligne création de contenus visuels pour les professionnels	PARIS	3 107	4 915	44	241	448%
Île-de-France	Philippe DE LA CHEVASNERIE Benoît FABRE	PAPERNEST	2015	Web-application de simplification des opérations administratives liées au déménagement	PARIS	NC	10 000	190	380	100%
Île-de-France	Jean-Rémi KOUCHAKI Bertrand SYLVESTRE-BONCHEVAL	PAYINTECH	2013	Solution de paiement cashless BtoB	PARIS	NC	5 500	25	25	0%
Île-de-France	Charles DE GASTINES	PAYLEAD	2016	Solution de fidélisation et d'acquisition clients par analyse de données de paiement	PARIS	NC	1 800	30	40	33%
Île-de-France	Benjamin & Lionel CHOURAOU	PITCHY BROS PROD	2013	Service d'édition de sites web et supports vidéos	PARIS	NC	3 000	33	47	42%
Île-de-France	Pierre CHADON Renaud PESTRE	PRETTO (FINSPOT SAS)	2017	Courtier en ligne de crédit immobilier	PARIS	1 260	9 200	37	74	100%
Île-de-France	Pierre HÉBRARD	PRICEMOOV	2016	Service d'optimisation tarifaire basé sur l'IA	PARIS	NC	1 700	13	40	208%
Île-de-France	Stéphanie DELESTRE	QAPA	2011	Plateforme d'étérim	PARIS	NC	12 600	16	32	100%
Île-de-France	Jérémy JAWISH	SHIFT TECHNOLOGY	2013	Service aux assureurs de détection et de lutte contre les déclarations frauduleuses	PARIS	NC	83 213	163	340	109%
Île-de-France	Thibault MARTIN	SMARTRENTING	2015	Agence immobilière spécialisée dans la sous-location	PARIS	3 346	500	28	63	125%
Île-de-France	Amarjy D'EVERLANCE Jean-Baptiste ACHARD	STAFFME	2016	Plateforme de mise en relation entre jeunes indépendants et entreprises	LE CREMLIN BICÊTRE	6 153	3 500	25	43	72%
Île-de-France	Ouriel DARMON Damien ANGELI Mickael MORSANG Estelle ANGLES	STUDENT POP	2016	Plateforme de mise en relation entre étudiants à la recherche de jobs étudiants et entreprises	PARIS	NC	3 000	43	67	56%
Île-de-France	Ashley PONIATOWSKI, Antoine ROUELLE, Abderham BENNANI	TANKYOU	2016	Service de livraison de carburant pour professionnels et particuliers	PARIS	2 395	4 690	21	45	114%
Île-de-France	Alexandre COLIN Miguel DELGADO	TEAMBRAIN	2013	Édition de logiciel de knowledge management utilisant le machine learning	PARIS	800	1 500	10	20	100%
Île-de-France	Kilian BAZIN Baptiste JOURDAN Charles MIGLIETTI	TOUCAN TOCO	2014	Solution de production de data storytelling (reporting, analyse et visualisation de données) en mode SaaS	PARIS	4 600	0	75	115	53%
Île-de-France	Clément CHRISTOMANOS Luc CLEMENT Pierre PELE	UAVIA SAS	2015	Services de gestion à distance de drones intelligents, autonomes et connectés	VITRY SUR SEINE	NC	2 203	16	37	131%
Île-de-France	Philippe VETTES Antoine CHAZALON	UPSIDE	2010	Outil d'automatisation des tâches à faible valeur ajoutée dans la suite Microsoft Office	PARIS	4 260	0	46	76	65%
Île-de-France	Rémi GAUBERT Wojtek JAMKA Steve FERRERO	WEB-TRIO	2012	Développement web de solutions logicielles et d'applications en ligne	BLAGNAC	6 200	0	107	125	17%
Île-de-France	Jérémy PROUST Florian BORET	WEDOOGIFT	2014	Distribution de chèques cadeaux dématérialisés	PARIS	3 532	473	40</		



EY est un des leaders mondiaux de l'audit, du conseil, de la fiscalité et du droit, des transactions. Partout dans le monde, notre expertise et la qualité de nos services contribuent à créer les conditions de la confiance dans l'économie et les marchés financiers. Nous faisons grandir les talents afin qu'ensemble, ils accompagnent les organisations vers une croissance pérenne. C'est ainsi que nous jouons un rôle actif dans la construction d'un monde plus juste et plus équilibré pour nos équipes, nos clients et la société dans son ensemble.

EY désigne l'organisation mondiale et peut faire référence à l'un ou plusieurs des membres d'Ernst & Young Global Limited, dont chacun est une entité juridique distincte. Ernst & Young Global Limited, société britannique à responsabilité limitée par garantie, ne fournit pas de prestations aux clients.

Retrouvez plus d'informations sur notre organisation sur [www.ey.com/fr](http://www.ey.com/fr)

© 2019 EY & Associés. Tous droits réservés.  
Studio BMC France - 1902BMC167-21.  
SCORE France n° 2019-058.  
ED None.

Cette publication a valeur d'information générale et ne saurait se substituer à un conseil professionnel en matière comptable, fiscale ou autre. Pour toute question spécifique, vous devez vous adresser à vos conseillers.

[ey.com/fr](http://ey.com/fr)

## CONTACTS

### **Guillaume CORNU**

Associé EY  
Growth Market Leader EMEA  
01 46 93 60 00  
[guillaume.cornu@fr.ey.com](mailto:guillaume.cornu@fr.ey.com)

### **Jean-François ROYER**

Associé EY  
Responsable du Prix de l'Entrepreneur de l'Année  
01 46 93 60 00  
[jean-francois.royer@fr.ey.com](mailto:jean-francois.royer@fr.ey.com)

### **Franck SEBAG**

Associé EY  
Responsable du Prix de la Start-Up de l'Année  
01 46 93 60 00  
[franck.sebag@fr.ey.com](mailto:franck.sebag@fr.ey.com)