

→ couverture du risque d'impayés et le financement du poste clients - fournisseurs par l'intermédiaire d'établissements bancaires ou de sociétés d'affacturage. Amaury de la Lance, PDG d'Aston iTrade Finance, a créé sa start-up en 2012 en partant du constat que 25 % des dépôts de bilan étaient dus à des impayés. Aujourd'hui, ses services séduisent au-delà de l'hexagonal, puisque la start-up dispose de bureaux à en Asie, à Hongkong, et sur le continent sud-américain, au Mexique et au Pérou. Elle réalise la moitié de son chiffre d'affaires à l'étranger.

DIVACORE MONTE LE SON

Quinze athlètes mosellans sélectionnés pour les JO de Rio avaient vissé cet été sur leurs oreilles des casques haut de gamme Divacore. Installée à Metz dans les locaux de TCRM-BLIDA, l'un des bâtiments totem de LORnTECH, cette start-up a imaginé plusieurs produits audio sans fil aujourd'hui salués par la profession : enceintes portatives, écouteurs pour sportifs et casques audio. En cinq ans, elle a séduit 100 000 utilisateurs, principalement en France, et signé un chiffre d'affaires de 1,4 million d'euros en 2014 en hausse de 300 % l'an passé. Pour lancer de nouvelles gammes, Linh Tran, Jérémy Obriot et David Grasso ont opéré une levée de fonds de 1 million d'euros en 2016. Ils misent notamment sur une enceinte en métal et cuir traitée selon la norme d'étanchéité IPX7, à l'instar de l'iPhone 7.

SYSTANCIA VIRTUALISE LES POSTES DE TRAVAIL

Avec un chiffre d'affaires en hausse constante (4 millions d'euros en 2015), Systancia se félicite de l'évolution donnée à sa stratégie. « Depuis 2012, nous pratiquons l'innovation interne et constante », explique Christophe Corne, le PDG. Le principe est d'inciter les 52 salariés à s'interroger sur ce qu'il est possible de faire pour accélérer l'usage des postes de travail virtualisés. « Les logiciels ne sont plus implantés sur les PC, mais sur des serveurs. Cela permet des économies de maintenance, une meilleure réactivité de mise à jour, favorise la mise en œuvre d'applications pour des métiers très pointus », commente le dirigeant. Cette stratégie débouche aussi sur un système de sécurisation des serveurs sur le cloud, grâce à un procédé exclusif.

2CRSI DEVIENT UN LEADER DU HARDWARE

En obtenant fin 2015 un contrat annoncé à 30 millions d'euros (sur dix ans), le fabricant Strasbourgeois de serveurs à très haute performance poursuit sa croissance ultrarapide. Fin 2015, l'entreprise annonçait un chiffre d'affaires de plus de 10 millions d'euros avec plus de 40 salariés. De nouveaux locaux, un management et un service commercial étoffés, doivent permettre à l'entreprise, née en 2005, de poursuivre sa conquête de nouveaux marchés, grâce aussi à des implantations commerciales aux États-Unis et en Orient. Les performances jugées parfois « uniques au monde » des serveurs 2CRSI, selon les observateurs spécialisés, expliquent ces performances. Ils sont utilisés par des éditeurs de logiciels, des datacenters, et des industriels du pétrole, de la défense ou de l'aérospatiale. L'entreprise strasbourgeoise revendique près de 500 clients.



Les casques haut de gamme Divacore ont séduit 100 000 clients en cinq ans.

DIVALTO CROÎT EN SE DIVERSIFIANT

L'éditeur strasbourgeois de progiciels de gestion intégrés crée une unité commerciale distincte dédiée au CRM mobile et prévoit 50 % de croissance en quatre ans. En 2016, le chiffre d'affaires dépassera les 22 millions d'euros avec plus de 200 collaborateurs. Raisons de cette réussite, l'intégration des solutions de SwingMobility, reprise en 2015. Thierry Meynle, PDG, reconnaît rester à l'affût d'autres solutions de croissance externe. Même si le statut de leader de son secteur sur un très grand quart nord-est, il rappelle que les marchés de Divalto sont nationaux et internationaux. Les marchés obtenus grâce aux nouveaux progiciels de gestion permettent à l'entreprise de viser un chiffre d'affaires de 30 millions d'euros d'ici 2020. Les premiers résultats confirment cette prévision.

HAPTICMEDIA INNOVE AVEC LA VISUALISATION 3D

La start-up strasbourgeoise, qui a levé 300 000 euros en 2016 pour accélérer son développement, emploie huit personnes et annonce un chiffre d'affaires multiplié par cinq depuis 2014. « Au départ, il n'y avait que très peu d'opérateurs sur le secteur de la visualisation 3D. Les choses ont changé », constate-t-on chez Hapticmedia pour expliquer sa discrétion. Des industriels comme Etesia ou Clestra utilisent leurs solutions, ainsi que des opérateurs dans le secteur de la mode. La prochaine grande nouveauté sera une technologie de réalité augmentée accessible sur smartphone, sans appli. De quoi prévoir une poursuite de la croissance et des embauches.

Que sont-ils devenus ?

Isics a démarré en pépinière d'entreprise. Nicolas Charlot et Sébastien Cas, ses fondateurs, ont désormais investi un bel immeuble du centre de Charleville-Mézières, transformant un vaste appartement en ce qu'ils appellent Palo Ardo. Les deux Ardennais ont, désormais, développé plus de 26 000 sites de clubs amateurs (Footeo pour le football et Clubeo pour les autres disciplines). Surtout, ils ont signé l'an passé la réalisation de la vitrine numérique d'un club anglais de Premier League : Leicester City. Tout simplement, le dernier champion d'Angleterre de football. « Cela nous ouvre les portes des clubs pros en Grande-Bretagne, Allemagne, Espagne... », se réjouissent-ils. ■ DE NOS CORRESPONDANTS, PHILIPPE BOHLINGER, À NANCY ; DIDIER BONNET, À STRASBOURG ; PHILIPPE SCHILDE, À TROYES