



En couverture

e-COM-  
MERCECRÉATIVITÉ  
EN RAYON

Secteur dynamique, le voilà propulsé par la pandémie. En 2020, selon la Fevad, les dépenses en ligne des Français ont bondi de 8,5%. Mais avec 17 400 sites marchands créés, la concurrence est rude. « Les fonds sont peu présents sur l'e-commerce strict, avertit Jean-David Chamboredon, président d'Isai. Mais ils financent les digital native vertical brands (marques nées sur Internet) et les places de marché, surtout dans le B to B. » Comme les 300 millions de dollars levés par l'éditeur de market place Mirakl, plus gros tour de table réalisé en 2020 en France.



Stéphane Lupoath pour Challenges

**900.Care**  
CAPITAUX RECHERCHÉS  
4 MILLIONS D'EUROS

900.Care fait référence aux 900 secondes (15 minutes) que nous passons chaque jour dans notre salle de bain. En août 2019, Aymeric Grange et Thomas Arnaud (31 ans chacun), respectivement diplômés d'HEC et de l'Edhec, ont eu une idée simple : « Pourquoi ne pas rendre tous les flacons de la salle de bain réutilisables ? » La start-up propose au premier achat une bouteille en plastique recyclé. Ensuite un abonnement à partir de

**6 euros par mois permet de recevoir à domicile des recharges telles que des pastilles de dentifrice à croquer.**  
« Entre juin et novembre 2020, nous avons généré 500 000 euros de chiffres d'affaires », se félicite Aymeric Grange. 900.Care sera distribué en avril dans une centaine de Monoprix et veut développer des produits destinés aux enfants.  
Contact : aymeric@900.care

peuvent commander leurs repas « faits comme à la maison » en réservant leur séjour. Ils ont aussi convaincu des opérateurs de résidences pour personnes âgées.  
Contact : pierre@famileat.fr

Après avoir levé 2 millions l'été dernier, l'entreprise de Tours (15 salariés) veut s'aventurer en Italie et en Espagne. Elle vient d'entrer dans le French Tech 120, sélection de start-up soutenues par l'Etat.  
Contact : antoine.laurent@pharmedistore.com

**FamilEat**  
CAPITAUX RECHERCHÉS  
9 MILLIONS D'EUROS

Mélanie Barnier (37 ans), ancienne responsable qualité dans le logement, et son frère Pierre Barnier (31 ans), ancien commercial dans le numérique, proposent depuis 2018 une gamme de plats familiaux que l'on n'a plus le temps de mijonner à la maison : gratin de chou-fleur, bœuf-carottes, lasagnes aux légumes... Ils sont livrés en emballage sous-vide par Stuart ou Chronofresh dans toute la France, depuis une cuisine située près de Rungis, où s'affairent déjà une dizaine de personnes. « Nous en expédions entre 2 000 et 3 000 par semaine », se réjouit Pierre Barnier. Ils ont signé un contrat avec Pierre et Vacances pour que les clients

**Pharmedistore**  
CAPITAUX RECHERCHÉS  
4 MILLIONS D'EUROS

Après son père, qui avait une société d'études pour les pharmaciens, Antoine Laurent (34 ans), s'est lancé dans le business avec les officines. Le marché de la parapharmacie est énorme mais concurrentiel, et la part des pharmaciens s'érode. Ils ont besoin de se diversifier avec de nouvelles marques innovantes. Fondée en 2017, Pharmedistore est une place de marché qui leur propose 15 000 références. La start-up prend une commission de 8 à 20% par transaction. L'an dernier, elle a fait un gros coup en vendant des masques alors introuvables. « Nous avons doublé nos clients avec 5 500 pharmacies. » Le chiffre d'affaires a quintuplé à 1,5 million.

**Beebs**  
CAPITAUX RECHERCHÉS  
1,5 MILLION D'EUROS

Arsène Huot (32 ans, Télécom Sud Paris), et Morgan Hilmi (31 ans, Essec), ont eu l'idée de cette start-up lorsqu'ils sont chacun devenus papas. « J'ai mesuré à quel point l'arrivée d'un enfant oblige à s'équiper de tout un tas de produits indispensables, mais dont on ne se sert pas très longtemps », témoigne Morgan Hilmi. Le budget pour un enfant de 0 à 3 ans est de 6 000 euros par an. L'appli Beebs permet aux parents d'acheter et vendre tout cet équipement à moindre coût, et d'éviter le gaspillage. Lancée en novembre, Beebs compte 100 000 produits et 200 000 utilisateurs. Son chiffre d'affaires double



**Anne-Claire Chanvin (30 ans) et Marie Brandicourt (29 ans) se sont rencontrées à l'Iséseg. En mars 2020, elles ont lancé ce service de location de vêtements et accessoires mixtes de marques éco-responsables en France, en Belgique et au Luxembourg. L'idée ? « Se faire plaisir en renouvelant sa garde-robe tous les mois avec l'impact le plus faible possible sur l'environnement », dit Anne-Claire Chanvin. Trois abonnements à 59, 79 et 109 euros permettent de louer jusqu'à 300, 500 et 800 euros de valeur boutique par mois, pressing et transport inclus. En six mois, la start-up a réalisé 40000 euros de chiffre d'affaires et doublé sa clientèle. Objectif 2021 : doubler sa valeur.**

**Contact :** anneclaire@lesappretes.com



Stéphanie Lughetti pour Challenges

chaque mois. Tout est gratuit pour les vendeurs, les acheteurs paient 5% de commission, auxquels s'ajoute 0,70 euro et entre 2,80 et 8 euros pour la livraison.

**Contact :** morgana@beebis.app

### Sauve ton commerce

CAPITAUX RECHERCHÉS  
1,2 MILLION D'EUROS

C'est lors du confinement de mars 2020 que trois ingénieurs, anciens de CDiscount, ont eu l'idée de cette plateforme de bons d'achat pour les commerces de proximité abondés par un partenaire. « Nous accélérons leur digitalisation et encourageons la relance en centre-ville », se félicite **Erwan Simon (35 ans)**, associé à **Fabien Grosyeux (37 ans)** et **Lucas Verdonk (32 ans)**. Avec 50 euros, le consommateur peut acheter sur le site un bon de 60 euros. La différence est subventionnée par des collectivités comme Marseille ou Bordeaux et des entreprises telles que Sage (logiciels) ou Intermarché. Quelque 10000 commerces ont déjà signé avec la start-up, incubée au Village by CA de Bordeaux. Elle a réalisé un chiffre d'affaires de 350000 euros. Les fonds permettront de doubler la taille de l'équipe, à 20 personnes, et de se déployer dans 350 villes d'ici à la fin 2021.

**Contact :** erwan.simon@sauvetoncommerce.fr



### Editions En Cavale

CAPITAUX RECHERCHÉS  
1 MILLION D'EUROS

L'amour du papier ainsi qu'un intérêt commun pour l'éducation ont amené **Margaux Bruineaud (32 ans)** et **Astrid Faure (31 ans)** à fonder En Cavale, une maison d'édition de jeux pour enfants, en 2018. Leur produit phare ? Enquête en Cavale, un jeu d'en-

quête par échange de courrier postal qui s'adresse aux enfants âgés de 7 à 12 ans. Conçu comme une alternative aux écrans, « il permet à l'enfant d'apprendre et de développer son autonomie en faisant appel à sa créativité », s'enthousiasme Astrid Faure. Fin 2020, la société a également lancé un podcast en 24 épisodes, dont le premier a atteint 40000 écoutes. Déjà rentable, En Cavale compte 12000 enfants abonnés à son premier jeu. Après une première levée de 150000 euros auprès d'un business angel, les fondatrices veulent lancer trois nouveaux produits en 2021.

**Contact :** margaux@en-cavale.fr

### Stooly

CAPITAUX RECHERCHÉS  
800000 EUROS

Créée en avril 2017 par **Delphine Lau (39 ans)** et son mari **Lai-Sze Lau (41 ans)**, tous deux diplômés d'une école d'ingénieurs anglaise, cette start-up a inventé un tabouret pliable qui supporte 300 kilos et ne mesure que 3 centimètres d'épaisseur une fois fermé. « Vous pouvez le glisser comme un livre dans votre bibliothèque », explique sa cofondatrice. Finaliste du Grand Prix Commerce Unibaïl-Rodamco-Westfield en 2019, et soutenue depuis octobre 2020 par le programme HEC Challenge +, Stooly commercialise aussi un banc, une table basse ou encore un lit qui ont déjà séduit le BHV, Le Printemps et Le Bon Marché. « Nous voulons être une marque qui fait de l'habitat un lieu écologique et facile à vivre », affirme Delphine Lau. En 2020, Stooly a généré 450000 euros de chiffre d'affaires. Objectif : 3 millions cette année.

**Contact :** hello@stooly.fr

### Pousse Pousse

CAPITAUX RECHERCHÉS  
700000 EUROS

Avec sa pastille rechargeable et sa bouteille sans plastique, Pousse Pousse a développé des produits d'entretien zéro déchet. Trois sprays (vitres, multi-usages et salle de bains) sont disponibles, et d'ici à la fin du premier semestre, « un gel douche, un shampooing et un liquide vaisselle complèteront la gamme », annonce Louis Vial, qui s'est lancé en 2017 avec ses amis d'enfance **Grégoire Baissas de Chastenot** et **Romain Ibanez (31 ans)** chacun. Implantée à Perpignan, la start-up vient de signer son premier contrat avec Monoprix et affiche 1,43 million de chiffre d'affaires en 2020. Son modèle ? Une box par abonnement à partir de 19,90 euros par mois. Chaque pastille est ensuite vendue 2 euros. « Dans un an, nous visons 2,2 millions de chiffre d'affaires », prévoit le cofondateur.

**Contact :** louisvial@gmail.com

### Aerth

CAPITAUX RECHERCHÉS  
500000 EUROS

Les deux associés d'Aerth, **Patrick Daniels (51 ans)**, passé par Reebok, Esprit, Aigle, et **Fabrice Pruniaux (55 ans)**, ancien de Reebok et Amazon, ont identifié un positionnement encore inexploité dans l'univers des marques de vêtements de sport : les produits haut de gamme, « esprit sur mesure ». La marque Aerth, vendue en ligne, va s'appuyer sur les influenceurs pour développer sa notoriété. Déjà, l'ouverture d'une boutique éphémère à Paris en janvier a conforté les créateurs dans



leur concept. Après avoir longtemps étudié la concurrence, Patrick Daniels estime que « la marque ne doit pas être attachée à un sport plutôt qu'un autre, qu'elle doit pouvoir être portée à la ville ou en télétravail, mais être considérée comme du dernier chic sur un court de tennis ou dans une salle de sport ». Compter 60 euros pour leur premier t-shirt technique.

Contact : patrick.daniels@aristote-sport.com

### Sparkl Trad

CAPITAUX RECHERCHÉS  
500 000 EUROS

Aujourd'hui, pour se procurer des rubis, saphirs, émeraudes, aigues-marines et autres topazes, qui viennent pour l'essentiel de Thaïlande, les joailliers passent par un long parcours, de grossistes en négociants. L'idée de Sparkl, créée en 2019, est de court-circuiter ces intermédiaires avec une offre en ligne à bon prix. « Nous proposons 3000 gemmes sur notre site, toutes certifiées, soit le stock le plus important de pierres fines ou de couleurs en France », indique **François Deprez** (30 ans, Edhec), passé par Capgemini avant de suivre un cursus de gemmologue. Le stock reste en possession des négociants et des lapidaires. Pour obtenir au moins 10000 références sur sa plateforme en fin d'année, l'entrepreneur souhaite ouvrir un bureau à Bangkok. Il veut aussi recruter des commerciaux pour atteindre 128 clients joailliers français en 2022.

Contact : contact@sparkltrade.com

### La Butineuse

CAPITAUX RECHERCHÉS  
400 000 EUROS

« Apporter la nutrition nécessaire aux abeilles en fleurissant son balcon avec des bonnes plantes d'extérieur », voilà le concept de cette start-up lancée en 2019 par **Anna Carel** (24 ans), diplômée de l'école de commerce ESCE. Disponible en Ile-de-France, à Marseille, Lyon, Bordeaux et Toulouse, La Butineuse propose l'achat d'une box à 40 euros ou un abonnement à 300 euros par an. A chaque saison, le client reçoit un mix de plantes produites localement, sans pesticide. En 2020, la start-up a fleuri plus de 300 balcons et généré un chiffre d'affaires de 20000 euros, dont 60% via des ventes physiques en boutiques éphémères. En 2021, Anna Carel souhaite atteindre jusqu'à 150000 euros de chiffre d'affaires en développant la création de jardins mellifères en entreprises et dans l'espace public, ainsi que la vente de ces plantes en grande distribution.

Contact : bonjour@la-butineuse.fr

### SYE

CAPITAUX RECHERCHÉS  
400 000 EUROS

C'est en décembre 2020 qu'**Arnaud Pézeron** (47 ans) a livré ses premières montres. Résultat : un chiffre d'affaires de 100 000 euros. Un démarrage encourageant pour ce professionnel du marketing passé par Motorola ou Olympus tout en entretenant son violon d'Ingres : l'horlogerie. Associé à un designer passé par Vuitton et Seiko, il propose des montres au style innovant à partir de 650 euros. « De nombreuses études identifient un segment de luxe accessible, qui présente les perspectives de croissance les plus intéressantes », explique Arnaud Pézeron. Il propose aussi une dizaine de bracelets faciles à monter, confectionnés avec l'aide d'une entreprise de chaussures, fournisseur de Chanel. Il cherche à élargir son offre à l'international, constituer un réseau de revendeurs en France et se faire connaître.

Contact : hello@syewatches.com

### 58 Facettes

CAPITAUX RECHERCHÉS  
400 000 EUROS

**Alexis Blez** (33 ans) a eu l'idée de 58 Facettes en cherchant une bague de fiançailles de créateur, qui soit unique, sur Internet. « La France est reconnue pour son savoir-faire en joaillerie, mais il est difficile de s'y retrouver entre les différentes maisons et les créateurs indépendants », dit cet ancien de JPMorgan associé à **Eric Thevenet** (33 ans, ESCP Europe), passé par Rakuten et Alibaba. L'idée ? Un site qui mette en valeur des bijoux haut de gamme, de créateurs, 100% made in France, et d'autres, d'occasion, de grandes maisons de joaillerie. Ouverte en juin 2020, la plateforme, qui perçoit une commission de 15 à 20%, abrite déjà une centaine de professionnels français, propose 2800 bijoux et a enregistré 70 000 euros de chiffre d'affaires. Alexis Blez vise l'équilibre dans trois ans et rêve d'export en Russie ou en Chine.

Contact : alexis@58facettes.com

### Jopy

CAPITAUX RECHERCHÉS  
250 000 EUROS

**François Rousse** (32 ans, Dauphine) travaillait en conseil lorsqu'il a recueilli un chat qu'il a surnommé Jopy. « J'ai vite constaté que Jopy devenait obèse alors que je lui achetais les meilleures croquettes disponibles en grande distribution », explique l'entrepreneur, qui a lancé sa société à Nantes. Rejoint par **Tanguy Haugomard**

(28 ans), spécialiste du marketing, il a lancé la commercialisation des croquettes diététiques Jopy en juin 2020. Le marché est considérable : un tiers des chats français souffrent d'obésité. Avec des emballages biodégradables et zéro plastique, la livraison gratuite, la viande 100% poulet français, il propose un abonnement de 22,90 euros pour cinq semaines et 2 kilos de croquettes. Les capitaux levés permettront de développer les recettes, d'améliorer le conseil aux clients et d'investir en marketing.

Contact : francois.rousse@jopy.fr

### Robin des bio

CAPITAUX RECHERCHÉS  
100 000 EUROS

Tous deux diplômés de l'école d'ingénieurs Eigs, **Clément Nauton** et **Romarc Bourlés** (30 ans chacun) se sont lancés en 2018 dans le business des petits pots bébés 100% bios et locaux. « Nous travaillons avec des personnes en situation de handicap qui nous aident à éplucher et couper les légumes », explique Romarc Bourlés. L'entreprise est hébergée au sein de l'incubateur Darwin, à Bordeaux. Après un chiffre d'affaires de 20000 euros en 2020, les militants du bio tablent sur 150000 euros en 2021 et la rentabilité en 2022. Actuellement, leurs petits pots sont disponibles dans 50 points de vente (Biocoop, pharmacies, épicerie fines) en Nouvelle-Aquitaine. Avec cette levée, la start-up souhaite investir dans de nouvelles machines et mettre au point d'autres recettes, puis, à terme, développer son site de vente en ligne et enfin couvrir l'ensemble du territoire.

Contact : contact@robindesbio.fr

### Ifa

CAPITAUX RECHERCHÉS  
50 000 EUROS

C'est par hasard, en vacances, que **Lucas Thivolet** (29 ans), diplômé de la Sorbonne, comme son associé **Louis Branger** (29 ans), a découvert les draps de chanvre. « L'histoire de la plante nous a passionnés », raconte-t-il. Leurs toiles teintées sont issues de chanvre cultivé en Roumanie. Avec un couturier, ils dessinent et font réaliser dans les Hauts-de-France des vestes unisexes coupe droite, à 290 euros. Qui ont séduit une centaine d'acheteurs sur leur site lancé en novembre et dans deux boutiques parisiennes, pour un chiffre d'affaires de 15000 euros. La collection été comprendra des pantalons homme et femme et une chemise. Les fonds permettront de recruter.

Contact : ifachanvre@gmail.com