

## • EN BREF

**Eukles. Ses solutions intègrent la plateforme CloudSanté**

La PME Eukles, spécialiste de la gestion électronique de documents a obtenu la reconnaissance de l'État et de l'AsipSanté, agence créée pour développer, coordonner et participer à la régulation de la e-santé. Les solutions e-DocPro et e-kup d'Eukles ont été certifiées pour accompagner la construction de tous les nouveaux projets de santé connectée lancés par le Gouvernement. Ainsi, « les opérateurs de services dans les domaines de la santé pourront utiliser nos solutions, qui répondent aux plus hautes exigences en matière de réglementation des systèmes d'information de santé », explique Frédéric Sastrel, le dirigeant. [www.eukles.com](http://www.eukles.com)

**DCNS. La confiance de la Marine nationale renouvelée**

La Marine nationale vient de renouveler sa confiance au groupe DCNS pour le maintien en condition opérationnelle des six sous-marins nucléaires d'attaque français, basés à Toulon. Ce contrat est entré en vigueur le 1<sup>er</sup> avril 2015 et court jusqu'en 2020. Nathalie Smirnov, directrice de l'ensemble des activités de services de DCNS a remercié la Marine pour sa confiance et ajouté que « DCNS a su adapter ses méthodes pour permettre à la Marine de disposer de la pleine capacité opérationnelle de ses sous-marins nucléaires tout en prenant en compte la nécessité de préserver l'équilibre économique du groupe ». [www.dcnsgroup.com](http://www.dcnsgroup.com)

**Vial menuiseries. Le groupe cherche un repreneur**

Placé en redressement judiciaire en 2014, le groupe Vial menuiseries a annoncé rechercher un repreneur pour sortir de l'impasse et échapper à la liquidation. Un appel d'offres a été lancé dans ce sens et courait jusqu'au 27 avril dernier. Le chiffre d'affaires du groupe a reculé de 8 % en 2014 pour se fixer à 78 M€; le nombre de magasins est passé de 57 à 55 actuellement. [www.groupe-vial.com](http://www.groupe-vial.com)

**BNI. Le réseau d'affaires lance un nouveau groupe à Toulon Est**

Le réseau BNI, présent dans le Var, à Toulon, depuis un peu plus d'un an, compte un nouveau groupe l'Est de la capitale varoise. Lancé officiellement le 24 avril, ce nouveau groupe doit permettre aux membres de mettre en commun leurs réseaux et de développer leurs affaires. Fin 2014, BNI comptait 391 groupes en création, 80 groupes en développement et rassemblait plus de 10.430 membres. [www.bnifrance.fr](http://www.bnifrance.fr)

**93,9 M€**

C'est le chiffre d'affaires 2014 du groupe Eca, expert en robotique, systèmes automatisés, simulation et processus industriels. Ce chiffre est en croissance de 0,7 % par rapport à l'année précédente. Pour les prochaines années, le groupe Eca continue son renforcement dans ses marchés cœurs, notamment la robotique mobile et les systèmes de robots. Il développe de nouvelles solutions au sein de son pôle robotique et systèmes intégrés et prévoit de doubler le chiffre d'affaires de ce pôle. Le pôle aéronautique va bénéficier des besoins de montée en cadence de son client Airbus et le pôle simulation se positionne résolument sur le secteur de la défense. Début 2015, le carnet de commandes du groupe s'élevait à 94 M€. Le groupe vise les 100 M€ de chiffre d'affaires pour cette année. [www.ecagroup.com](http://www.ecagroup.com)

**Marine Tech. Une première année prometteuse**

• **NAVAL.** En moins d'un an, la jeune entreprise Marine Tech a déjà séduit des clients d'envergure grâce à des prestations et produits qui bénéficient d'une avance technologique.

Sur le papier, l'entreprise Marine Tech est toute jeune puisqu'elle a vu le jour en mai 2014. En réalité, son dirigeant Thierry Carlin et son équipe ont déjà une longue expérience derrière eux et récoltent donc dès cette année les fruits de leur travail. « Marine Tech poursuit en effet une activité développée chez Nymphaea Environnement, filiale du groupe Vinci, spécialisée dans le captage de sources d'eau douce. L'année dernière, pour des raisons stratégiques et économiques, Nymphaea Environnement a arrêté ses activités et j'ai créé Marine Tech pour donner une chance aux produits que nous avons développés et brevetés, à savoir le drone marin RSV et le système Notil de lutte contre les pollutions d'hydrocarbures », raconte Thierry Carlin, P-dg de Marine Tech.

**La confiance des clients**

Et, la demande existe, tant pour les produits que pour le captage de sources d'eau douce ! « Tous les clients qui nous attendaient ont joué le jeu ». En un an, Marine Tech a engagé des négociations pour des prestations de captage d'eau douce avec des États comme le Qatar, le Koweït ou le Mexique mais aussi l'entreprise Degrémont, un géant du dessalement. « Nous bénéficions dans ce domaine d'une longueur d'avance par rapport à la concurrence puisque nous sommes les seuls à avoir développé une approche industrielle pour explorer des gisements et



Thierry Carlin, P-dg de Marine Tech, Laura Stanck, élève ingénieur marine de l'école toulonnaise Sea Tech et Jean-Luc Pierrisnard, directeur technique. Ils posent devant le RSV, drone marin autonome, assemblé et testé dans leurs locaux à Six-Fours les plages avant expédition.

produire de l'eau douce », explique Thierry Carlin.

Du côté des produits, l'entreprise varoise a déjà vendu des drones marins RSV à de grandes entreprises pétrolières et escompte en vendre entre trois et cinq par an. « Le RSV est le seul engin au monde à avoir les accréditations pour intervenir sur des champs pétroliers. Développé comme un engin autonome, le RSV est transportable par avion et permet d'opérer plusieurs équipements océanographiques, tout en s'affranchissant des moyens nautiques standards ». Quant au filet Notil de lutte anti-pollution, il a séduit la Marine

nationale avec laquelle Marine Tech a signé un contrat-cadre. En cas de pollution aux hydrocarbures, ce produit pourrait générer beaucoup de chiffre d'affaires pour l'entreprise, qui a les ressources pour intervenir rapidement.

**Un marché international**

En 8 mois, l'entreprise a ainsi réalisé 450.000 € de chiffre d'affaires et vise le million d'euros en 2015. « Notre activité peut décoller très vite. Nous explorons toutes les pistes, nos produits et notre expertise ont fait leurs preuves et nous poursuivons les investissements avec le soutien de la BPI pour améliorer

notre système de captage et de production d'eau douce ». L'entreprise concentre ses efforts à l'international. « Une agence de représentation composée de 4 personnes a été créée au Moyen-Orient. L'Asie, l'Amérique centrale constituent d'autres marchés prioritaires », confie le dirigeant.

Hélène Lascots

**MARINE TECH**

(Six-Fours les plages)  
P-dg : Thierry Carlin  
10 personnes  
CA (sur 8 mois) : 450.000 €  
[t.carlin@marinetech.fr](mailto:t.carlin@marinetech.fr)  
Tel. : 09 54 82 10 52

**Sefaireaider.com.****TF1 entre au capital de la start-up**

• **WEB.** La start-up Sefaireaider.com accueille dans son capital le groupe TF1 en échange de visibilité et repart sur les routes de France pour présenter sa nouvelle offre.

En 2013, Sefaireaider.com faisait ses débuts sur la toile et levait près de 5 M€ pour se donner les moyens de ses ambitions. Deux ans plus tard, le portail de mise en relation entre particuliers et prestataires de services revendique plus de 650.000 professionnels inscrits, 300.000 visiteurs par mois et déjà quelques belles success stories à raconter. Aujourd'hui, la région Paca, première région test, reste leader en nombre d'inscrits ; elle est suivie de près par l'Île-de-France et les grandes villes françaises. En 2015, « notre ambition est d'asseoir la marque, de gagner en notoriété et en trafic », résume Pascal Queslin, dirigeant fondateur.

**La marque visible sur TF1**

Il y a quelques semaines, la start-up a ainsi réalisé une seconde levée de fonds et vu le groupe TF1 prendre une part significative à son capital en " média for equity ", une méthode qui consiste à céder des parts dans une entreprise en échange de visibilité. Ainsi, l'entreprise, créée par Pascal Queslin et Denys Chalumeau, a bénéficié d'une campa-



Denys Chalumeau et Pascal Queslin, dirigeants fondateurs du site de mise en relation Sefaireaider.com.

gne publicitaire sur la chaîne privée aux mois de février et mars. « L'effet a été instantané. Passer à la télévision constitue encore un gage de confiance important. Chaque jour, nous enregistrons plus de 300 nouveaux inscrits sur notre plateforme », confie Pascal Queslin. Pour conforter cette dynamique, Sefaireaider.com renouvelle son tour de France et part à la rencontre des

« créateurs d'entreprises de demain pour leur présenter son offre exclusivement réservée aux professionnels ».

**Dégager du chiffre d'affaires**

Pour générer du chiffre d'affaires, la start-up a en effet bâti un kit complet de communication, qui propose de la visibilité sur le Web, des solutions commerciales et marketing, un mini-site

Internet, une vidéo de présentation, des flyers, cartes de visite et stickers pour la voiture, le tout sous licence de marque Sefaireaider.com.

« C'est du gagnant/gagnant. Sefaireaider.com s'affiche partout et les pros bénéficient de notre image de marque et de confiance », explique Pascal Queslin. En apportant des solutions clés en mains pour les créateurs d'entreprises, Sefaireaider.com cible les trois millions de prestataires de services à domicile, recensés en France. La plateforme veut aussi encourager les idées et les traduire en entreprise. Car ainsi, le cercle est vertueux pour la start-up : la qualité et la diversité des inscrits créent le trafic et le trafic l'envie de rejoindre la communauté Sefaireaider.com.

H.L.

**SEFAIREAIDER.COM**

(Sanary-sur-Mer)  
Dirigeant : Pascal Queslin  
20 personnes  
CA : nc  
[pascal@sefaireaider.com](mailto:pascal@sefaireaider.com)  
[www.sefaireaider.com](http://www.sefaireaider.com)