



Lauréat Espoirs de l'économie 2014 en Seine-Saint-Denis

LUMILA

Stéphane KERLOC'H et Josselin PRIOUR

2 rue Maryse Bastié - 93600 Aulnay-Sous-Bois - Tél. 01 43 32 18 70

Catégorie Créateur

- L'activité** La SAS Lumila développe, industrialise et installe des solutions technologiques LED sur mesures, originales et innovantes. La clientèle est exclusivement professionnelle et les applications sont industrielles, architecturales, tertiaires ou commerciales. La gamme des produits proposés par Lumila est constituée de modules LED sur mesures (cartes électroniques constituant la source lumineuse d'un luminaire) destinés aux fabricants de luminaires/mobiliers et de produits finis (tubes rotatifs et/ou portatifs brevetés substituant l'usage d'un néon). Lumila se positionne sur un marché de niche dans la mesure où elle propose des solutions LED pour des applications industrielles innovantes (non pas design) afin d'optimiser l'éclairage, le confort des postes de travail, et par voie de conséquence la productivité.
- La clientèle** La majorité de la clientèle de Lumila est composée de grands comptes. Elle se décline selon la typologie suivante : magasins (principalement dans le domaine du luxe), industrie (ferroviaire, aéronautique...) et architecture (monuments historiques...).
- Le créateur** Les dirigeants, Messieurs Kerloc'h et Priour, détiennent chacun 49 % des parts de la société. Tous deux de formation ingénieur, ils ont travaillé 10 ans en tant que cadres supérieurs dans un contexte international, notamment au sein de Delphi (équipementier automobile) où ils se sont rencontrés. En plus de leur expérience dans les domaines de l'industrialisation, ingénierie et management, ils disposent d'un important réseau et connaissent les méthodes de leurs clients.
- Le montage** Pour financer la création de la société en 2010, les associés ont investi 10 000 € en capital (qui va être augmenté, passant à 100 000 €) et 40 000 € en compte courant d'associés.
- Les RH** Outre les deux dirigeants, l'effectif est composé de deux ingénieurs, un administrateur, un chargé d'affaires, deux commerciaux et un technicien. L'entreprise fait également appel de manière régulière à un informaticien et un « marketeur » indépendant et est aujourd'hui à la recherche de deux électriciens.
- Les chiffres clés**
- | Période | 31/12/2011 (6 mois) | 31/12/2012 (12 mois) | Prévision 2013 |
|--------------------|---------------------|----------------------|------------------|
| Chiffre d'affaires | 227 K€ | 739 K€ | 2 000 à 2 300 K€ |
| Résultat net | 2 K€ | 87 K€ | 210 K€ |
- Les perspectives** A moyen terme (5 ans), avec la croissance du marché de la LED, Lumila vise un chiffre d'affaires de 10 millions d'euros générés par une équipe de 25 personnes.
- Les dirigeants prévoient un investissement en équipements incluant un laboratoire d'essais et un centre de prototypage. Parallèlement, l'entreprise se fixe comme objectif le dépôt de brevets en France et à l'international afin de compléter les deux brevets déjà déposés par la société.
 - Lumila cherche à s'assurer une présence nationale pour suivre ses clients et doit renforcer sa force de vente soit un objectif d'embauche de commerciaux d'ici fin 2014.
 - Pour augmenter sa productivité, sa fiabilité et sa capacité à répondre aux exigences clients, Lumila entame une démarche qualité visant à obtenir à terme la certification ISO9001.
 - L'entreprise développe une stratégie environnementale et sociale. Cela passe par l'équipement d'un outil de production et d'un réseau de partenaires en sous-traitance locale. A plus long terme, la société souhaite s'engager dans une démarche RSE. A noter également l'engagement associatif des dirigeants : Lumila va prochainement détacher un salarié une semaine au Burkina Faso pour poursuivre le développement d'un projet de solutions LED à énergie solaire dévolue au monde paysan de l'apiculture.
 - Pour renforcer la relation client, les dirigeants ont mis en place une seconde structure, Lumila services, dont l'objet est la maintenance du matériel chez le client.
- L'insertion dans le département** Lumila a récemment déménagé de la pépinière d'Aulnay-Sous-Bois pour intégrer de nouveaux locaux dans la même ville. Bien plus vastes que les précédents, ce changement a été motivé par une augmentation des effectifs et un besoin d'espace pour réaliser l'assemblage sur site (démarche privilégiée par l'entreprise quand les volumes le permettent).
- La conclusion** Le réseau, l'expérience et l'engagement des dirigeants contribuent au développement rapide de la société. Pour autant ces derniers restent attachés à maintenir une stratégie s'inscrivant dans une démarche sociale, environnementale et locale (assemblage sur site et appel tant que possible à des partenaires locaux ou nationaux). Lumila est donc un bel exemple d'une entreprise dynamique et responsable.

Une initiative de :



En partenariat avec :



Avec le cofinancement de :





Lauréat Espoirs de l'économie 2014 en Seine-Saint-Denis

MUSE D. TERRITOIRES

Ahmed BOUZOUAÏD

1 Centre commercial de la Tour - 93120 La Courneuve - Tél. 01 48 35 20 88

Catégorie Jeune entrepreneur

L'activité La SARL MUSE D. Territoires a été créée en janvier 2010. C'est une agence de développement local d'un nouveau genre qui croise les expertises du laboratoire de recherche et de l'agence de communication. Sa mission : concilier harmonie sociale et développement en « mettant autour de la table tous ceux qui font la ville pour co-construire des projets inclusifs et solidaires ». L'activité de l'entreprise se décline autour de trois pôles, à savoir : le conseil, l'ingénierie de projets collaboratifs et la formation. Néanmoins, son cœur d'activité s'articule principalement autour des deux premiers pôles. Concrètement, dans le domaine du conseil MUSE D. Territoires réalise des études et évalue des politiques de développement local. En ce qui concerne l'ingénierie, la société concrétise des montages partenariaux, organisationnels, financiers et techniques de projets de développement local.

La clientèle La clientèle de l'entreprise est essentiellement publique et semi-publique : l'État, les collectivités territoriales, ainsi que les bailleurs de logement sociaux.

Le créateur et les RH Ahmed Bouzouaid, 32 ans, est directeur de MUSE D. Territoires. Parallèlement à ses études de sociologie et d'urbanisme, grâce à son engagement associatif, il se forme au Canada aux pratiques d'empowerment (« responsabilisation ») et aux approches collaboratives de la ville. Créée en sortie d'étude avec l'aide de son ami et associé Vincent Armengol, la start-up confirme son potentiel en moins de 4 ans avec un effectif porté à 7 salariés en 2013.

Les chiffres clés

Période	2011	2012	Prévision 2013
Chiffre d'affaires	30 K€	145 K€	235 K€
Résultat net	(3 K€)	41 K€	NC

Les perspectives

L'objectif de l'entreprise est d'être le numéro un en Île-de-France sur son cœur de métier.

D'ici 5 ans, MUSE D. Territoires envisage de passer de 7 à plus de 10 salariés et de dépasser le million et demi de chiffre d'affaires. Le projet de croissance se décline en une stratégie de diversification et d'internationalisation.

Diversification :

- Déploiement d'une offre de formation spécifique au cœur de métier de l'entreprise : ingénierie de projet collaboratif, intelligence collective et participation (empowerment). Un nouveau collaborateur, responsable formation, sera recruté.
- Déclinaison de l'offre actuelle aux acteurs privés. Il s'agira d'accompagner les stratégies RSE (Responsabilité Sociale des Entreprises) des grands comptes qui souhaitent rayonner sur leur territoire.

Internationalisation :

- Implantation d'une succursale au Maroc dont l'objet sera la réalisation d'études de marché et de prospection. A l'heure actuelle des partenariats sont en cours de formalisation.

L'insertion dans le département

Le siège social est situé à la pépinière de la Courneuve en ZFU.

Le dirigeant possède un solide réseau de prescripteurs qui lui a permis de développer son activité malgré une conjoncture très difficile.

Ahmed Bouzouaid a souhaité participer au développement économique et social local en s'implantant en Seine-Saint-Denis et en créant plusieurs emplois en CDI (7 collaborateurs). En effet, la stratégie de l'entreprise s'inscrit dans une démarche, avec et pour ses partenaires, de concrétisation de projets locaux dont la participation des bénéficiaires est indispensable.

Par ailleurs, l'entreprise a remporté de nombreux appels d'offres sur le territoire :

- Axe diversité de l'Agenda 21 communautaire du territoire de Plaine Commune
- Accompagnement au montage du projet de jardin partagé à Aulnay-sous-Bois
- Mise en place de la charte de l'agriculture urbaine à La Courneuve

Enfin, MUSE D. Territoires a été lauréat du concours « Talents des cités 2009 » et du concours « Créarif quartiers 2009 ».

La conclusion

MUSE D. Territoires se positionne sur un marché de niche à fort potentiel en Seine-Saint-Denis. L'excellent réseau professionnel d'Ahmed Bouzouaid, l'expertise et le savoir-faire du dirigeant ainsi de son équipe sont les principaux atouts de cette jeune entreprise dynamique fortement insérée dans le département.

Une initiative de :



En partenariat avec :



Avec le cofinancement de :





Lauréat Espoirs de l'économie 2014 en Seine-Saint-Denis

MEDICAVENIR

Philippe PLOMION

Parc d'Affaires PARIS NORD 2 - 50 rue des Chardonnerets
BP 67083 Roissy CDG - 93290 Tremblay-en-France - Tél. 01 49 380 380

Catégorie Repreneur

- L'activité** MédicAvenir est une entreprise spécialisée dans la distribution de matériels à usage médical (mobilier, lits médicalisés, matelas, fauteuils...), ainsi que leur location et leur maintenance. La SAS commercialise également des consommables (nutrition orale, pansements...) toujours destinés à un public de personnes âgées dépendantes. La stratégie de MédicAvenir est basée sur une présence commerciale doublée d'un conseil terrain afin d'optimiser la proximité dans la relation client, la réactivité et le retour d'informations.
- La clientèle** La clientèle est représentée pour près de 95 % par des Hôpitaux, Cliniques, et EHPAD (établissements de soins spécialisés) dont le personnel soignant est le prescripteur clé et pour environ 5% dans le cadre d'hospitalisations à domicile dont la prescription est réalisée par des professionnels de la santé en charge du patient.
- Le repreneur** Le repreneur, Philippe Plomion, a quitté le métier de la finance pour se reconvertir dans la distribution de matériel médical. Il a donc ciblé ses recherches dans ce domaine et réalisé une formation spécifique (Sciences-Po Paris, Master Politique gérontologie) pour améliorer ses compétences. Son choix s'est porté sur MédicAvenir pour sa position commerciale et géographique, son potentiel de croissance ainsi que sa « dimension humaine » à laquelle il est attaché.
- Le montage** La société a été créée en 2006 avant d'être revendue à Philippe Plomion en 2010. Son associé, Ludovic Mutel, a investi à ses côtés et occupe la fonction de directeur commercial. La cession a été réalisée en février 2010 par le biais d'un LBO (Leverage Buy Out). Cette opération de rachat a bénéficié d'un bon niveau d'apports, du réinvestissement d'un des cédants, du soutien d'OSEO et de différents dispositifs de prêts d'honneur (Réseau Entreprendre 93 et Initiative 93). La société était alors valorisée à 1,15 millions d'euros.
- Les RH** MédicAvenir compte à ce jour plus de 12 collaborateurs dont cinq commerciaux qui couvrent les quatre régions cibles, trois personnes responsables logistique, un comptable et un support commercial. L'équipe est renforcée par un premier apprenti en BTS et un étudiant en licence e-commerce en charge du développement de la vente à distance. A noter que les quatre salariés d'origine ont été maintenus à leur poste après la reprise.
- Les chiffres clés**
- | Période (clôture en juin) | 2011 - 2012 | 2012 - 2013 | Prévision 2013 - 2014 |
|---------------------------|-------------|-------------|-----------------------|
| Chiffre d'affaires | 1 220 K€ | 1 530 K€ | 2 000 K€ |
| Résultat net | (32 K€) | 41 K€ | NC |
- Les perspectives** A moyen terme, MédicAvenir cherche à devenir acteur national par un développement simultané de la gamme de produits et services ainsi que par l'élargissement de sa couverture géographique. Concrètement, vont être mis en place :
- L'élargissement de la gamme de produits et services proposés, notamment le référencement de produits complémentaires liés à la propreté.
- La conquête de nouveaux clients par la force de vente puisque, sur les départements couverts, MédicAvenir ne touche aujourd'hui que 15 % de ses clients potentiels.
- Le renforcement du pôle location pour proposer de la flexibilité à ses clients et développer des revenus récurrents.
- Le maintien de la qualité de service et de la réactivité en développant de nouvelles plateformes logistique en régions.
- La mise en place en fin d'année de la vente à distance pour particuliers et professionnels via un site internet. Axée sur les consommables, elle permettra d'entrer indirectement sur le marché national.
- L'insertion dans le département** Les locaux de MédicAvenir se situent à Tremblay-en-France dans le parc d'entreprises de Paris Nord II : la proximité avec Roissy, au centre de la zone de chalandise, facilite grandement la logistique. Depuis peu, l'entreprise loue également un second entrepôt dans un bâtiment voisin pour faire face à un accroissement de l'activité. Par ailleurs, MédicAvenir a développé un partenariat avec l'IUT Paris 8 Montreuil et accueille chaque année des étudiants en alternance.
- La conclusion** La société se positionne sur un marché en pleine évolution, prometteur à long terme du fait du vieillissement de la population et de la nature de la concurrence (peu de concurrents de taille intermédiaire). La capacité du dirigeant à mobiliser ses équipes, engager des investissements et modifier rapidement le positionnement de la société (moins de matériel, plus de location et de consommables) tout en tenant compte des besoins du client final fait de MédicAvenir un exemple de succès de reprise.

Une initiative de :



En partenariat avec :



Avec le cofinancement de :

