

## TWEETS WEEK



**Alain Clapaud** @AlainClapaud  
Les employés d'Apple Store contraints d'utiliser des smartphones Android pour garder secrets leurs projets de syndicat - via clubic.com



**Mad** @MadKamag  
L'attaque terrestre contre l'Ukraine aurait été précédée d'une cyber attaque par le moyen d'un wiper malware ayant engendré la destruction de données via @Numerama



**Pingoo** @Pingoopathe  
Vous pensez qu'on a touché le fond? Attendez, on a pas encore eu la chanson de Goldman et Vianney pour la paix.

## Bleutec System, la famille s'agrandit

**CONSOMMATION.** Après Vapeself, Dailyself et Cleanel Station, le spécialiste carrossois du distributeur automatique a donné naissance à Multiself, le benjamin de la gamme.



Christophe Semel et son équipe de 20 salariés travaillent déjà, dans leur fief de 500m<sup>2</sup> à Carros, sur d'autres projets couplés au Multiself qui doivent sortir en 2022.

**F**ruit de l'union entre la mécanique, l'électronique et l'informatique, Bleutec System, fondée

en 2007, perpétue l'héritage des anciens distributeurs automatiques de location de vidéos. Créée par Christophe Semel, l'entreprise est à l'origine un bureau d'études, avant d'entamer, il y a trois ans, sa mue et de concevoir ses premiers distributeurs automatiques intelligents. "On proposait à des sociétés qui avaient des idées de leur développer des appareils sur-mesure, mais nous nous sommes rendu compte qu'on dépendait trop d'elles, alors nous avons décidé d'utiliser notre savoir-faire... pour nous", se souvient le PDG.

En créant Vapeself 1, 2 puis 3 ("un distributeur automatique de e-cigarettes qui vérifie la majorité des clients via la création d'un compte sur l'application Multi-24sur7, où l'on rentre sa carte d'identité puis on fournit un selfie vidéo afin de comparer"), en partenariat avec le spécialiste américain de la reconnaissance faciale Jumio, l'Azuréen structure et développe sa société. Il ajoute des services commerciaux et marketing afin d'exploiter ses produits, les premiers à utiliser la reconnaissance faciale. Suivront deux nouveaux distributeurs automatiques Dailyself (dédié aux produits du quotidien) et Cleanel Station, pour le gel hydroalcoolique,

signe de la capacité de Bleutec System à surfer sur la dynamique du marché.

### Un distributeur intelligent

A la peine durant le Covid ("les commerces ont arrêté d'investir"), la société en a profité pour ponponner son Multiself, un distributeur multi-produits, du snack au petit bricolage, adaptable à tous les secteurs d'activité. La machine, qui possède également un système de reconnaissance faciale, permet aux commerçants désireux d'étoffer leur offre de réaliser des ventes croisées façon fast-food. "On peut conseiller des produits en fonction des derniers achats, communiquer sur les offres promotionnelles et avoir des points de fidélité", précise Christophe Semel. Comptez ainsi 450€ pour une location mensuelle et la somme peut grimper jusqu'à 1.200€ selon les forfaits. Avec Multiself, Bleutec System multiplie les partenariats avec les supermarchés (Vival, Oxi Market...), plusieurs bureaux de tabac et même un opticien. "C'est le même concept, on a juste ajouté l'analyse de la vue sur l'écran, comme chez un ophtalmologue". Avec l'aide du petit dernier, la société enregistre une croissance à deux chiffres et compte rattraper le retard accumulé durant la pandémie. En 2019, Bleutec System générait un chiffre d'affaires de 1,9M€. **BB**

## Antibes mise sur les objets perdus 2.0

**CONNECTÉE.** En s'associant avec Troov, une startup des Hauts-de-Seine, la ville souhaite maximiser les chances de retrouver les objets égarés. Et tout cela, en quelques clics.

● "Changer une expérience stressante en une expérience rassurante et plaisante", la promesse de Troov, fondée par Grégoire Rey-Brot, Aurélie Toubol et Ibrahim Fofana. Alors concrètement, comment ça marche ? Lorsqu'un objet est perdu, il suffit de se rendre sur l'application ou le site web de Troov, d'y renseigner le lieu de la perte, de décrire la nature de l'article et de joindre

si possible une photo au signalement. L'algorithme, digne des sites de rencontres, fait ensuite le rapprochement avec les biens répertoriés et envoie un "match" s'il trouve une correspondance. Une question de vérification plus tard et le problème est réglé. Le principe reste le même lorsque l'on trouve un objet. Un concept qui semble efficace, puisque Troov est le leader du marché français.



### Un accueil physique toujours disponible

En s'associant à Troov, Antibes Juan-les-Pins, tout comme l'aéroport Nice Côte d'Azur, fait le choix de la connectivité. La municipalité précise tout de même que l'accueil physique du bureau des objets trouvés, situé au commissariat de la police municipale de Juan-les-Pins, reste toujours ouvert. **BB**

## TECH NEWS

**AVISTO** recrute. La société d'ingénierie logiciel prévoit d'embaucher 90 ingénieurs, de tous niveaux d'expérience et en CDI, dont 40 sur son site de Sophia Antipolis afin de poursuivre sa dynamique. L'entreprise précise que ces postes s'adressent "à des passionnés, mêlant savoir-faire et savoir-être". Elle recherche ainsi principalement des développeurs, ingénieurs d'études, leaders techniques et chefs de projets dans les métiers du logiciel, du DevSecOps, de l'assurance qualité ainsi que de la data. Présente dans neuf villes en France dont Paris, Lyon et Grenoble, AVISTO a enregistré une croissance de 20% sur son chiffre d'affaires en 2021.

**Wiziboat** a lancé une levée de fonds express sur 28 jours pour réunir 500.000 euros. L'entreprise cannoise créée fin 2017 par Pierre-Olivier Bidault-Sire vise le million d'euros de chiffre d'affaires pour cette année et veut atteindre les 3 millions pour 2023. Après son introduction en bourse en juillet dernier, la société spécialisée dans la location partagée de bateaux poursuit sa croissance avec 27 implantations en 2021 et un objectif cumulé de 45 pour 2022. Prochaine étape, la duplication de son modèle à l'étranger, une internationalisation sur laquelle l'équipe travaille depuis quelques années déjà.

# Elles sont sacrées championnes

Focus sur neuf entreprises azuréennes en pleine ascension, distinguées au palmarès 2022 des Champions de la Croissance signé Les Echos / Statista qui répertorie 500 entreprises françaises ayant connu une poussée de croissance entre 2017 et 2020.

## Groupe Perspective, double médaille d'or



Armen Timourdjian et ses 20 salariés viennent de s'installer dans une maison à Chambrun.

**Leader sur PACA, première de sa catégorie au national, la Niçoise surperforme.**

● Après 12 ans aux rênes d'un groupe de soutien scolaire, Armen Timourdjian a bifurqué vers le bilan de compétences. Pas question d'y aller les mains dans les poches, "j'ai obtenu les habilitations pour l'ensemble des outils psychométriques". En 2013, il crée Perspective Conseil Coaching & Formation et réalise 30.000€ CA la première année, "en travaillant seul chez moi le samedi. En 2014, j'ai décidé de vendre mes autres structures pour m'y consacrer pleinement". Chiffre doublé l'année suivante et ainsi de suite jusqu'à

atteindre 2,7M€ en 2020 (décomposé en 3 exercices, 24<sup>e</sup> du classement *Les Echos*), avec aujourd'hui une équipe de 20 salariés à Nice et 200 intervenants partout en France, qui œuvrent auprès de particuliers sur l'historique bilan de compétences et les formations éligibles au CPF, et auprès des entreprises et collectivités (un tiers du chiffre d'affaires) sur celles financées par les OPCO et sur du conseil en stratégie. Ingrédient n°1 de cette croissance fulgurante, une politique qualité enclenchée dès la création : habilitations donc, puis agréments - "nous sommes l'un des seuls centres de formation agréés par les

huit OPACIF" - et certifications, avec un doublé ISO9001/29990 obtenu en 2016, preuve que "nous sommes une entreprise très bien organisée capable de faire de très bonnes formations". Perspective est aussi le 2<sup>e</sup> centre de France à avoir obtenu la certification Qualiopi, en 2019, soit trois ans avant l'obligation légale, "clairement un avantage concurrentiel". Autre bon point, un volet RSE qui comprenait, avant la pandémie, un jour de télétravail hebdomadaire avec tout l'équipement nécessaire, et une offre digitale déjà sur les rails, de quoi être opérationnel dès le début du confinement, alors que d'autres ont ramé. Bilan, ce CA

record de 2,7M€ en 2020, dont 1,2M€ en propre, le reste issu de l'activité portée pour d'autres centres. Malgré un sacré filtre à l'entrée, Armen Timourdjian, "pas satisfait de la qualité", a décidé d'abandonner cet axe, mais atteint tout de même un CA de 2,4M€ en 2021, soit un doublement de l'activité propre. Les objectifs à court et moyen termes : "développer le pôle BtoB et obtenir nos premières certifications maison via France Compétences. Nous sommes aussi en réflexion sur l'ouverture d'antennes dans des villes où nous réalisons de gros volumes". Et un CA 2022 de 4M€ en... perspective. **LP**

## Districlos élargit son périmètre



Yoan Sauzedde, cofondateur et DG de Districlos, 20<sup>e</sup> au classement régional des Echos.

**La Valbonnaise affiche de grosses ambitions, via un rapprochement avec le groupe Picot (53).**

● Changement d'échelle pour l'entreprise, avec une prise de participation croisée finalisée en 2022 avec le groupe Picot (200M€ de CA, un millier de collaborateurs), fabricant de clôtures et portails, cœur d'activité de l'Azuréenne. "Ce qui va nous offrir des avantages concurrentiels certains, en termes de capacités financières, logistiques ou industrielles", souligne Yoan Sauzedde, cofondateur de Districlos avec Matthieu Chatain. Fini l'auto-financement,

la croissance l'imposait. Districlos caracole en tête des sites français de e-commerce dans sa catégorie, un virage numérique amorcé dès 2013 qui continue à porter ses fruits.

"Nous avons enregistré une très belle croissance sur 2021, une croissance attendue, un peu au dessus de notre feuille de route", et l'entreprise déroule son business plan sans heurt : avec pour base la création de trois magasins physiques par an, en plus de la stratégie digitale, pour à terme couvrir l'ensemble du périmètre national, et plus si affinités limitrophes. Des points de vente qui servent aussi de bases

logistiques pour les commandes internet. Districlos compte ainsi 13 magasins, avec les récentes ouvertures de Montélimar (26), Montévrain (77), Bordeaux, l'agglomération lyonnaise, et Toulouse dans les starting-blocks pour une 14<sup>e</sup> implantation. "Nous recherchons aussi une adresse en Bretagne, sur Rennes", précise Yoan Sauzedde. Avec 27M€ de chiffre d'affaires en 2021 pour un peu moins de 100 collaborateurs, Districlos vise cette année les 32M€, un résultat bien campé sur ses deux canaux, physique et digital. "Le marché nous montre que c'est la stratégie idéale, même les clients du web ont

besoin d'être rassurés ou conseillés par des adresses locales, et notre clientèle réclame des livraisons de plus en plus rapides et de moins en moins onéreuses. La qualité de service, au-delà du produit vendu, est importante aujourd'hui." Un casse-tête pour des gammes volumineuses et à faibles marges, mais Districlos s'en sort avec les honneurs via son maillage territorial exponentiel. "Un mix vertueux. Dès que nous aurons finalisé notre réseau national, à échéance 2026 sans doute, pourquoi pas s'attaquer à l'international." Avec la force de frappe du groupe Picot, tout est désormais possible. **IA**

## Luxury & Performance Selection sur l'autoroute du soleil



Thomas Bosboeuf dispose d'un stock d'environ 50 voitures sportives haut de gamme.

**Lancée en 2016, l'Antiboise est spécialisée dans la vente de belles sportives d'occasion et haut de gamme.**

● Avec une croissance annuelle moyenne de 41,35% depuis 2017 et un chiffre d'affaires qui culmine à 6,4M€ en 2020, Luxury & Performance Selection a été récompensée par une deuxième place au national dans le secteur automobile (distribution et réparation). Au volant de la société on retrouve Thomas Bosboeuf. Capé dans le secteur des concessions, l'ancien responsable commercial mise sur la qualité afin de se démarquer sur un marché très concurrentiel en région Sud. "J'ai une expertise et un savoir-faire qui sont recon-

nus et des clients me suivent pour cela. Ensuite, la qualité des produits fait la différence". Pour dénicher des pépites, l'Azuréen s'appuie sur un réseau de cinq concessions partenaires sur Monaco et les Alpes-Maritimes, son fichier clients ("on a un gros répertoire de personnes qui renouvellent souvent"), ou n'hésite pas à regarder en dehors de nos frontières, plus précisément de l'autre côté du Rhin. "Depuis deux ans, il y a une grosse évolution en France, avec beaucoup de demandes pour des véhicules essence alors que le marché est inondé par du Diesel. En Allemagne, c'est du 50-50, donc on s'y approvisionne en gros modèles essence", explique le PDG.

Avec de 200 à 250 voitures vendues par an ("nous sommes spécialistes Porsche, mais on travaille avec BMW, Audi, Mercedes et sur des plus petits volumes avec Maserati, Aston Martin, Range Rover ou Bentley"), l'entreprise n'a pas marqué d'arrêt aux stands lors du Covid. Thomas Bosboeuf en a même profité pour prendre des risques qui se sont avérés payants. "J'ai investi en achetant beaucoup de voitures... Quand nous avons été déconfinés, nous étions les seuls à avoir du stock, et grâce à cela, nous avons atteint nos objectifs de croissance". L'entrepreneur a également accentué la livraison des modèles et la vente par internet ("tous les véhicules sont mis en

vente sur Leboncoin, La Centrale et notre site") car près de 75% de ses clients ne vivent pas dans la région. "Avant, la livraison à domicile représentait 5 à 10% de nos ventes, désormais c'est la moitié". Impactée indirectement par la pénurie de matières premières qui entraîne une hausse des prix et des délais, la société affiche une très légère perte de vitesse depuis le dernier trimestre. Elle a tout de même réalisé, en 2021, un chiffre d'affaires de 8,5M€. Alors pas de quoi ralentir la stratégie de course de Thomas Bosboeuf, qui souhaite acquérir un terrain afin de centraliser et développer ses activités avec notamment la création d'un showroom spécialisé Porsche. **BB**