

## INTÉGRATEURS ÉLECTRICIENS

## Gravier renouvelé dans ses fonctions

Le 7 octobre, le conseil d'administration de la Fédération française des intégrateurs électriciens, réunit en séance à Marseille, a renouvelé sa confiance à Emmanuel Gravier à la présidence de la FFIE pour une année. Emmanuel Gravier, dirigeant fondateur de Reso Elec (groupe de 700 collaborateurs), entame cette dernière année de mandat avec l'objectif de prolonger l'engagement qu'il avait pris en 2015, celui de faire correspondre le métier d'intégrateur électricien aux évolutions technologiques et ainsi de le positionner comme acteur incontournable de la transition énergétique, démographique et numérique au service du client final.

## LE CHIFFRE

5

5 minutes pour candidater, c'est le temps que vous prendra votre inscription aux programmes d'accompagnement de l'incubateur Belle de Mai (Marseille), toujours ouverts, que ce soit pour la Manufacture ou l'Incubation. Si vous avez une idée ou un projet, prenez 5 minutes pour candidater, c'est 40 K€ à la clé...

## RECRUTEMENT

La 14<sup>e</sup> édition d'Euromed'tier

La 14<sup>e</sup> édition d'Euromed'tier organisée par La Cité des Entrepreneurs d'Euroméditerranée se déroule au World Trade Center. Avec plus de 40 entreprises présentes et plus de 300 offres d'emploi, Euromed'tier est le premier salon de l'emploi sur le territoire de l'opération menée par l'Établissement public d'Aménagement Euroméditerranée. Au programme de cette nouvelle édition : un job dating tous secteurs d'activité, des ateliers coaching, des conférences et des ateliers vivants autour des métiers du BTP. Les annonces se développent sur différents secteurs comme les services à la personne, le BTP, la banque, l'immobilier, l'hôtellerie...



## L'INNOVATION

## Financements des études : Edukare fait les calculs



Fabien Reynaud veut aider les familles à estimer les besoins financiers et à trouver le prêt étudiant le mieux adapté. /PH. DR

Après douze ans passés à la tête d'Epitech Marseille, Fabien Reynaud avait envie de donner un autre tournant à sa vie professionnelle et de se lancer dans l'aventure entrepreneuriale. Durant cette période, il a pu constater que de nombreux étudiants étaient confrontés à des problèmes de financement de leurs études, que certains y renonçaient quand d'autres, faute de moyens, ne poussaient même pas la porte de cette école qui forme des ingénieurs informatiques. Et bien souvent, la seule solution qui se présente est le recours au crédit. Encore faut-il que la famille puisse se porter caution. "Mais cela va même plus loin, explique le startupper, accompagné par Marseille Innovation. Les familles n'ont pas une estimation exacte du coût de la scolarité et les prêts demandés ne couvrent pas tous les besoins de l'étudiant faute d'un bon plan de financement."

## Explosion des demandes de prêt avec la crise

Selon une étude réalisée en 2019, 13 % des étudiants ont contracté un prêt pour financer leur scolarité, le montant d'endettement étant en moyenne de 23 000 €. Dans les établissements privés, ce sont 30 % des étudiants qui sont endettés pour un montant moyen de 31 000 €. Et dans plus d'un cas sur trois, les demandes de prêts reçues par les banques sont rejetées (31,6%). Pour les familles les plus modestes, ce sont 40 % des demandes de prêts qui sont refusées. Les motifs ? Dans la plupart des cas, c'est le risque et donc la solidité de caution qui est en cause.

Avec la crise du coronavirus, les demandes de prêts étu-

diants ont explosé. Face à la situation, 55 000 prêts étudiants seront garantis par l'État cette année contre 7 500 en 2020, et le plafond porté à 20 000 euros, contre 15 000 euros jusqu'à présent, dans le cadre du plan France Relance.

Fort de son expérience et de ce constat, Fabien Reynaud décide de travailler sur une solution à même de fournir aux grandes écoles les outils capables d'élaborer le cursus de l'étudiant, d'estimer les coûts réels du projet (frais de scolarité, de logement et frais de vie...), d'établir l'ensemble des aides dont peut bénéficier le candidat (contribution familiale, bourses du Crous, financement lié à l'intégration professionnelle du parcours et aides au logement...) et de calculer le coût global de la scolarité. Bref, grâce à ces données, Edukare génère un plan de financement personnalisé, directement utilisable par la banque. La start-up bénéficie de l'écosystème de Marseille Innovation et s'appuie sur le savoir-faire de Legalcity, une plateforme d'aide au recouvrement de créance et à la médiation. Enfin Edukare ambitionne de travailler avec les banques afin de proposer aux familles la meilleure formule de financement. "J'ai validé l'idée avec les écoles, deux m'ont déjà fait confiance et je suis en train de plugger les banques, précise l'entrepreneur. Vous savez, 40 % des ouvertures de compte sont réalisées sur le segment des jeunes." En clair, les banques ne prennent pas trop de risques en finançant leurs études à taux attractif, sachant que c'est aussi le moyen de les fidéliser sur une dizaine d'années, le temps de rembourser le crédit étudiant.

G.V.L.

## Avec Grinta, les clubs de sport ont leur boutique en ligne

La start-up de Saint-Etienne pose ses valises à Marseille et lève auprès des investisseurs locaux 2 M€ d'amorçage pour booster sa solution e-commerce



Les fondateurs Kevin (ex-Intersport), Mehdi CTO (ex-Captain Train), Adrian CMO (ex-Nike) et Milckael CEO (ex-Adidas) veulent faire de Grinta une solution de e-commerce attractive pour les marques et rémunératrice pour les clubs de sport amateur. /PHOTO DR

Grinta n'a pas encore un an d'existence mais suscite déjà l'intérêt des grandes marques, des clubs de sport amateur et des investisseurs régionaux. C'est son concept original de solutions de commerce en ligne rémunératrices pour les associations sportives qui a convaincu Région Sud Investissement, Inspiring Sport Capital et plusieurs business angels comme Provence Angels d'investir sur son potentiel et de l'accompagner dans cette levée de fonds de 2M€. En effet, l'équipe qui vient de poser ses valises à Marseille sur les conseils de Provence Promotion et d'y transférer son siège social vise un million de clubs en Europe et par ce biais, quelque 250 millions de sportifs, toutes disciplines confondues. Avec Grinta, les clubs amateurs constituent une alternative à la distribution traditionnelle d'articles de sport. La

jeune équipe de cette plateforme s'appuie sur le succès de Act for sport (ex-La centrale du sport), première solution de sponsoring de sport amateur, lancée en 2019 qui a permis de soutenir près de 2 000 clubs dans sept pays européens. "Cette première expérience entrepreneuriale nous a permis de constater la grande difficulté des clubs amateurs à choisir et gérer les commandes des équipements sportifs (maillots, shorts, survêtements, chaussettes, sacs estampillés avec le logo du club), explique Kevin Fournier, le PDG cofondateur, mais aussi les distributeurs et récupérer les paiements."

Et d'ajouter : "On s'est dit qu'il y avait une opportunité

pour faciliter le travail des clubs, souligne le jeune entrepreneur. C'est comme cela qu'est née Grinta, qui permet à un club en quelques clics d'ouvrir son propre e-commerce, sa propre boutique en ligne, de choisir une collection et de permettre aux athlètes de commander et de payer directement le produit en ligne, aux couleurs du club et d'être livré directement chez eux."

L'enjeu ? "Que le club devienne le plus grand magasin de sport en ligne auprès de ses licenciés. Chaque club est en fait un relais pour nous et un magasin, une boutique en ligne sur laquelle on va pouvoir vendre demain d'autres produits que ceux du club, comme des crampons, des vélos, des casques, enfin, tous les

produits BToC qu'une personne pourrait aller acheter chez Intersport ou Decathlon. Demain, on les trouvera sur la boutique de son club." Les marques reversent une commission aux clubs à chaque commande réalisée par sa communauté.

En neuf mois, la jeune pousse Grinta compte déjà plus de 1 100 boutiques en ligne, s'est associée avec Hopps et Happy-Colis, a intégré leur entrepôt à Beauvais pour mettre tout le stock pour personnaliser les produits directement sur place et être capable de livrer en 72 h plutôt qu'en 6-7 jours. "Notre vision est de permettre aux clubs de devenir un magasin sans avoir les contraintes qui sont derrière, assure Kevin Fournier. On touche une commission sur chaque vente, on a un business model également basé sur le stockage, la préparation des commandes."

Geneviève VAN LEDE

## REPÈRES

Grinta a une vingtaine de collaborateurs, dispose de 5 000 produits en stock, travaille avec Adidas, Nike et pas que... et prévoit un chiffre d'affaires de 6 M€ pour 2022

## AU CONGRÈS NATIONAL DES SAPEURS-POMPIERS LE 13 À MARSEILLE

## Novadem présentera son drone NX160

Depuis sept ans, les micro-drones de Novadem sont devenus les outils quotidiens des pompiers de la Région Sud. À l'occasion du 127<sup>e</sup> congrès national des sapeurs-pompiers qui se tient mercredi à Marseille, l'entreprise du Technopôle de l'Arbois à Aix reviendra sur ce partenariat gagnant-gagnant. Successivement le Sdis 13 en 2014, la direction nationale de la sécurité civile et plus récemment le bataillon des marins-pompiers de Marseille ont fait le choix des drones Novadem. "Au cours de ces années, nos drones ont montré leur plus-value opérationnelle pour une grande diversité de missions, plaide Pascal Zunino, l'un des cofondateurs. Les pompiers disposent d'une équipe spécialisée robotique, prête à intervenir à la demande sur les événements où il y a du sens pour avoir de la vision de hauteur."

Novadem va profiter de cette



Le NX160 permet d'embarquer des charges plus importantes jusqu'à 2 kg, notamment des capteurs très spécialisés pour évaluer les risques chimiques et bactériologiques. /PHOTO NOVADEM

grand-messe des sapeurs-pompiers pour présenter son nouvel engin, le NX160, qui d'adresse aussi aux pompiers sur certaines missions. "C'est une machine qui permet d'embarquer

des charges plus importantes jusqu'à 2 kg, c'est-à-dire qu'on va pouvoir embarquer des capteurs très spécialisés pour les risques chimiques et bactériologiques, poursuit l'entrepreneur. Après

une catastrophe sur un site industriel, il faut rapidement savoir si le nuage de propagation est dangereux pour la population et quels sont les risques de pollution ? Grâce au capteur, on va pouvoir faire un relevé précis justement d'un risque chimique, polluant ou non. Cela permet de gagner du temps sur les missions." Le NX70 qui équipe les sapeurs-pompiers ne fait qu'un kilo en ordre de vol complet alors que le NX160 en fait 8, avec cette capacité de porter deux kilos. Encore en cours de développement, ce nouveau drone sera prêt pour le début 2022 : "On va commencer des essais avec des partenaires autant dans le monde de la défense que dans le monde de la sécurité." La PME vient de récupérer les bâtiments voisins du Village des entreprises du Technopôle pour continuer à se développer.

G.V.L.

## LE MERCATO

## Yves Traissac

vient de rejoindre Eurencos comme directeur général adjoint en charge des opérations. Docteur en ingénierie mécanique des matériaux, il a débuté sa carrière en 1991 en tant qu'ingénieur à la SNPE (Société nationale des poudres et explosifs). Entré au Cnes en 1995 comme responsable des études de sécurité du Centre spatial européen de Kourou, il est revenu à la SNPE en 1999. Passé par Herakles (direction des programmes Espace), il a ensuite rejoint ArianeGroup en 2015 ; il y occupait un poste de vice-président directeur technique adjoint lors de son recrutement chez Eurencos.



SNPE