

• EN BREF

Kinaxia.**Ou la géodécision immobilière**

La société sophilopolitaine Kinaxia vient de lancer CityScan, le premier service en ligne de géodécision immobilière. Un service « citoyen » qui permet d'évaluer à 360° n'importe quelle adresse en France métropolitaine en identifiant ses points forts et ses points faibles. Et ce, au travers de 70 indicateurs pour vérifier l'exposition du bien aux risques environnementaux ou aux nuisances sonores, comprendre la dynamique du quartier, son accessibilité, sa connexion - ou pas - à la fibre, son offre en termes de commodités, d'écoles, etc. « L'idée est que CityScan devienne le premier interlocuteur de toute personne souhaitant acquérir un bien immobilier », indique Edouard Le Goff qui vise, avec cette offre proposée en mode freemium, le particulier donc, ainsi que les agents immobiliers. Deux cibles qui échappaient encore au leader de la fourniture de documents d'urbanisme réglementaires en ligne, bien implanté auprès des diagnostiqueurs immobiliers et des notaires. CityScan est la première application d'un plan de R&D lancé en 2015, sur la géodécision immobilière, la smart city et le big data. Baptisé Eligo, il est soutenu par un financement Feder de 550 K€. Kinaxia emploie 80 personnes. L'entreprise a réalisé en 2016 un chiffre d'affaires de 4,5 M€ et table pour 2017 sur 6,5 M€ de facturations.

Easy Parking. Le service voiturier se digitalise

Le service de voiturier et de gardiennage depuis l'aéroport Nice Côte d'Azur, Easy Parking, lance son appli mobile. Une évolution digitale qui vise tant à fidéliser ses clients professionnels qu'à mieux capter les touristes de courte durée qui représentent 50% de sa clientèle. Fondée en 2004, Easy Parking a engrangé en 2016 un chiffre d'affaires de 140.000 euros, en progression de près de 10% depuis quatre ans.



**VOUS AVEZ
UN PROJET ?
NOUS AVONS
LES SOLUTIONS**



**Créer
ou reprendre
une entreprise**



**Développer
et pérenniser
votre entreprise**

RENCONTRONS-NOUS !

www.cote-azur.cci.fr

Allo **CCI**
8 000 422 222
Appel gratuit depuis un poste fixe

CCINICE CÔTE D'AZUR

Cuddl'up. La Food Tech azurienne a faim d'Amérique

• **TIC.** Sélectionnée par Business France dans le cadre de son programme d'accélération Food Tech Lab, la start-up niçoise part draguer le pays de l'Oncle Sam.

Cuddl'up tente l'aventure américaine. La jeune pousse niçoise, spécialisée dans les solutions logicielles et matérielles permettant aux restaurateurs de digitaliser l'ensemble du parcours clients, de la prise de commande à l'encaissement, fait en effet partie des six Food Tech françaises sélectionnées début mai parmi une centaine d'autres pour s'envoler outre-Atlantique et participer au programme d'accélération Food Tech Lab de Business France. L'objectif : « Gagner dix ans sur notre roadmap », sourit Marc de Gibon, son dirigeant. Lequel, du 4 au 11 juin, enchaînera donc workshops et rencontres qualifiées avec des juristes, avocats, entrepreneurs et investisseurs américains avant d'exposer sa solution sous le pavillon France du salon Futur Food Tech de New York.



Marc de Gibon a fondé Cuddl'up en 2015. Elle est hébergée au CEEI Nice Côte d'Azur.

Mettre les bouchées doubles

Fondée en 2015, Cuddl'up s'adresse aux restaurateurs indépendants et franchisés avec une solution globale mixant mobiliers tactiles connectés (tables ou tablettes), appli mobile et solution logicielle de gestion qui, combinée à un programme d'intelligence artificielle, permet de faire des propositions ciblées selon le profil de l'utilisateur. Résultat : « En personnalisant l'expérience, on travaille sur la satisfaction client et, de fait, sur le chiffre d'affaires généré qui progresse en moyenne de 28% », revendique le dirigeant. A ce jour, une cinquantaine de tables connec-

tées et près de 250 tablettes ont été expérimentées et déployées en France dans des restaurants Hippopotamus, Max à Table et McDonald's, ainsi qu'en Espagne via le groupe hôtelier Melia. Et Cuddl'up d'annoncer un chiffre d'affaires 2016 de 180.000 euros, qu'elle entend bien tripler d'ici à la fin de l'exercice en cours. Car depuis qu'elle a fait pivoter, en novembre 2016, son modèle économique, les choses s'accélérent. « On s'est rendu compte que l'investissement de départ constituait un vrai frein, notamment pour les indépendants. Nous avons donc fait le choix de prendre le risque pour eux en

nous rémunérant uniquement à la performance », explique-t-il. Bonne pioche. Ce modèle, « particulièrement séduisant pour les Etats-Unis », aurait d'ailleurs « fait pencher la balance en notre faveur ». Dont acte.

Levée de fonds en préparation

« L'Amérique, c'est l'eldorado pour les Food Tech avec un marché estimé à 51 milliards de dollars par an », reprend Marc de Gibon. Autre indicateur alléchant : en 2016, le pays de l'Oncle Sam a investi 2 milliards de dollars dans les Food Tech, ce qui le classe à la première place en termes de deals conclus. De

quoi aiguïser l'appétit de la jeune pousse niçoise. Qui cherche justement à lever, d'ici à la fin de l'année, environ 2 millions d'euros pour recruter et structurer une équipe commerciale et renforcer son équipe technique. « On vise les 3.000 à 5.000 clients restaurateurs dans les trois ans ».

Gaëlle Cloarec

CUDDL'UP

(Nice)
Dirigeant : Marc de Gibon
CA 2016 : 180 K€
6 personnes
Tél. : 06 86 42 52 64
marc@cuddlup.fr

Accelis. Le nouveau destin de l'opérateur de plateformes de télémedecine

• **E-SANTÉ.** L'éditeur de logiciels et opérateur de plateformes de télémedecine sophilopolitain Accelis entre dans le giron de la Mutuelle nationale des Hospitaliers.

Les mouvements de concentration s'accroissent dans le secteur de la télémedecine, pratique aujourd'hui considérée comme inéluctable pour améliorer les services de santé en France. Ainsi, en 2016, l'éditeur Maincare Solutions s'offrait-il le groupe IDO-IN, développeur, entre autres, des plateformes de télémedecine du Languedoc-Roussillon et des Pays de la Loire. En 2017, c'est la Mutuelle nationale des Hospitaliers, MNH Group, qui fait ses emplettes avec l'acquisition annoncée le 3 mai de l'opérateur de télémedecine sophilopolitain Accelis. Le montant de la transaction n'a pas été communiqué.

Un des leaders du secteur

Fondé en 2001 par Sonia et Richard Heymann, l'éditeur de solutions logicielles dédiées à l'organisation des activités médicales fait partie des quatre entreprises leaders du marché de la télémedecine avec un chiffre d'affaires de 4,6 millions d'euros réalisé en 2015. La PME, qui totalise un effectif d'une trentaine de personnes dont 90% d'ingénieurs, équipe déjà plus de 200 sites, des hôpi-



Accelis rejoint Acetiam, filiale du groupe MNH.

taux essentiellement, et opère les plateformes de télémedecine des Hauts de France et de Nouvelle Aquitaine. « Par exemple, dans l'ex Nord-Pas-de-Calais, 51 sites sont raccordés à notre plateforme régionale, régulièrement utilisée par plus de 1.800 professionnels pour des usages de téléconsultation, de télé-expertise ou encore de téléassistance », détaillait en janvier dernier pour le Journal des Entreprises Patrick Malléa, directeur Stratégie, Innovation et Grands Comptes d'Accelis.

Naissance de l'entité Acetiam

L'acquisition d'Accelis intervient moins de trois mois après celle, toujours par le groupe mutualiste, de l'opérateur Breton Etiam, qui opère les plateformes de télémedecine d'Ile-de-France et de Rhône-Alpes. Deux entités désormais regroupées en une société, baptisée Acetiam, présentée par MNH Group comme « le premier groupe européen de télémedecine multi-spécialisé ». C'est, selon le communiqué, « le seul opérateur à offrir une couverture nationale avec 500 établis-

sements de santé raccordés sur l'ensemble du territoire national, sept régions couvertes en télémedecine, soit près de 50% de la population française, et plus de 60.000 dossiers de patients contenant plus de 25 millions d'images télétransmises tous les mois ». Un poids sur lequel Acetiam, forte de 80 collaborateurs répartis sur cinq sites (Rennes, Sophia Antipolis, Bordeaux, Paris et Lille), entend bien s'appuyer pour « accélérer sa croissance, conforter sa position de leader en télémedecine en France et à l'international ». Une ambition qui a « séduit » Richard Heymann, fondateur d'Accelis qui s'engage dans « une nouvelle ère très prometteuse pour ses clients, ses partenaires et ses collaborateurs », conclut-il.

Gaëlle Cloarec

ACCELIS

(Sophia Antipolis)
Dirigeants :
Sonia et Richard Heymann
CA (2015) : 4,6 M€
31 personnes
Tél. : 04 97 23 60 60
infos@accelis-hit.com