



Le bureau partagé de Now coworking, avec vue sur le Vieux-Port.

Bienvenue à Aix-Marseille

Qualité de vie, locaux pas chers et contacts faciles. Pour créer son entreprise, la grande métropole du Sud dispose d'atouts incroyables.

Marseille comme une évidence. Lorsque, au mois de mars, Rym Trabelsi et Marguerite Dorangeon, les deux fondatrices de Clear Fashion (le «Yuka» de la mode), décident de déménager leur appli créée dix-huit mois auparavant à Paris, elles songent tout de suite à s'installer dans la cité phocéenne. «La qualité de vie est incroyable.

On peut aller nager le matin, avant de venir au bureau ; organiser des afterworks avec l'équipe, le soir, au bord de la mer, à Malmousque ou aux Catalans. A Paris, le cadre de vie ne permet pas de déconnecter autant qu'ici. Résultat, tout le monde vient bosser avec le sourire», raconte Marguerite. Un choix que ni elle ni les collabora-

teurs de la start-up (bientôt 25) ne regrettent. Pour recruter des salariés, justement, «être installé à Marseille est un argument fort» tant la ville attire. Sans oublier que les mètres carrés y sont beaucoup moins chers (et plus faciles à dénicher) que dans la capitale. Pour l'entrepreneuse, la ville de l'OM remporte donc haut la main le match contre Paris. Et la qualité de vie est loin d'être son seul atout.

La densité de l'écosystème

Bien sûr, il y a des start-up tournées vers la Méditerranée, comme Notilo Plus (voir page 90). Mais d'autres pépites qui n'ont rien à voir avec la mer, telles Getaround (ex-Drivy, location de voitures),



Entreprendre

TENDANCE

Ombrea (agritech) et Tchek (assurtech), qui a levé 3 millions d'euros en début d'année, sont nées ici. «En taille, la French Tech Aix-Marseille est, avec 800 start-up, la seconde de France après celle de Paris. On compte aussi trente scale-up (entre start-up et licorne, NDLR), dont Allopeus et Voyage privé, valorisées entre 100 millions et 1 milliard d'euros», souligne Pascal Lorne, fondateur de Gojob (intérim) et président de la French Tech locale. Conséquence : des dizaines de couveuses, pépinières, accélérateurs et incubateurs (dont celui de la Belle de Mai), se relaient pour dorloter ces jeunes pousses. En février, l'Agence d'urbanisme de l'agglomération marseillaise (Agam) recensait 60 structures d'accompagnement sur le territoire. Sans compter les fab labs, les tiers lieux et les espaces de coworking. Difficile de ne pas trouver celle qui vous convient. «Outre le numérique et les filières d'avenir comme la biotech et les greentechs, l'activité des 115 000 entreprises implantées dans les deux villes représente tous les secteurs de l'économie, avec de l'industrie lourde, des services aux entreprises et aux particuliers, du commerce, etc.», indique Jean-Luc Chauvin, le président de la chambre de commerce et d'industrie (CCI). Bref, Marseille est le fidèle reflet de l'économie, et tous les projets trouveront des partenaires capables de les aider à décoller.

La qualité de la main-d'œuvre

La population de la métropole est nombreuse (1,7 million d'habitants) et laborieuse. «Malgré les idées préconçues, il y a beaucoup de talents», assure Frédéric Pons, le PDG de Colis privé (livraison de colis), qui emploie 500 personnes et fait bosser 3 500 sous-traitants. Avec ses universités, ses centres de recherche et ses grandes écoles (dont Kedge Business School et l'École des mines de Saint-Etienne, implantée à Gardanne), le territoire compterait 4 500 chercheurs, selon la CCI. L'argement de quoi subvenir aux besoins des entreprises innovantes.

Malgré son immense étendue de 3 000 kilomètres carrés, la porte du Sud conserve une culture et une logique de village. «Les gens sont accessibles et il est très facile d'y développer son réseau», constate Catherine Gineste, entrepreneuse et

élue à la CCI. Dans la ville où les rooftops sont rois, il faut aller en afterwork. «Le réseau sert aussi à apporter du business. C'est une région de communication où les rencontres sont directes et aisées à condition de sortir de son bureau», indique Raynaut Escorbiac, qui avait implanté Inersio, sa boîte de réalité virtuelle, au Village by CA situé à Thecamp, à Aix, au milieu de dizaines d'autres start-up. Depuis, il a quitté la pépinière pour acheter ses propres locaux.

Le prix de l'immobilier

Pour louer des bureaux, comptez de 200 à 280 euros par mois et par mètre carré dans les centres-villes d'Aix et de Marseille (contre 500 euros dans la capitale, selon Bureauxlocaux.com). La demande est repartie au premier semestre (+ 6% par rapport à l'an dernier, selon CBRE), mais il est encore possible de trouver des surfaces, même en hypercentre. «C'est tant mieux, car nous sommes déjà à l'étroit dans les 250 mètres carrés achetés il y a deux ans dans le quartier des Antiquaires, à Marseille. Nous cherchons plus grand», indique Youenn Le Guen, le fondateur d'Artisans d'idées (voir page 91). Quant au coworking, il se développe à vitesse grand V. «Il y a plus de coworking que de coworkers», plaisante un bon connaisseur de la ville. Comptez 330 euros par mois pour un bureau fixe au cœur de la cité (contre 500 euros à Paris). Alors, quand sautez-vous le pas? *

➡ Par Sébastien Pierrot

MAUVAISES LIAISONS

La difficulté à relier Aix et Marseille est incontestablement le point faible de l'écosystème. Parcourir en voiture les 35 kilomètres qui les séparent peut virer au cauchemar aux heures de pointe. Quant aux transports en commun, comptez une heure pour faire le trajet en train (un départ toutes les demi-heures). Dans ces conditions, pas étonnant que les déplacements entre les deux grands pôles de la métropole fassent l'objet d'investissements, qui porteront leurs fruits en... 2030. Les bouchons ont encore de beaux jours devant eux.



Il n'y a pas photo. Entre Paris et Marseille, l'équipe de Clear Fashion, l'application qui évalue l'impact environnemental des vêtements, a choisi Marseille.

Jeunes pousses sur le Vieux-Port



Ces créateurs et créatrices d'entreprises grand public ou B to B ont trouvé à Marseille tous les ingrédients nécessaires à la réussite de leur business.

31158

C'est le nombre d'entreprises créées l'an dernier sur le territoire de la métropole Aix-Marseille.

Source : Insee.

Avec Gojob, Jaguar Network (qui appartient aujourd'hui à Iliad), et surtout Voyage privé, Aix-en-Provence et Marseille collectionnent ces dernières années les success-stories dans le digital. La Provence a d'abord été le berceau de Ricard, de L'Occitane, de la CMA CGM – un mastodonte du fret maritime pesant 18 milliards d'euros... Autant de modèles dont nos témoins s'inspirent et qu'ils rêvent d'imiter. Car ici, la réussite, ce n'est pas de la fiction.

Notilo Plus met des drones dans le grand bain

Intrigante silhouette de gros crabe orange, le Seasam s'enfonce lentement sous la surface. La mission de ce drone sous-marin est d'inspecter des coques de bateaux, des piles de ponts ou des installations portuaires. Équivalent subaquatique des drones volants, il représente un véritable bond technologique «complexe à réaliser», explique Nicolas Gambini, CEO de Notilo Plus, la start-up marseillaise d'une vingtaine de collaborateurs qui le produit. «Les technologies

applicables à l'aérien – Bluetooth, Wi-Fi et GPS – ne fonctionnent plus sous l'eau.» Notilo Plus a relevé le défi. En 2018, la start-up industrialise un premier drone sous-marin de loisir, baptisé iBubble, destiné aux prises de vues des plongeurs sous-marins (vendu 2 990 euros). Fabriqué par l'équipementier EFI Automotive, il fonctionne jusqu'à 60 mètres de profondeur, guidé par un système d'ondes acoustiques et des capteurs boostés à l'IA. «Ensuite, nous avons eu des demandes d'acteurs du transport et de l'énergie. En répondant aux préoccupations des professionnels, nous avons changé d'échelle.» Notilo Plus se refinance à hauteur de 2 millions d'euros auprès de Bpifrance Provence-Alpes-Côte d'Azur et de business angels marseillais. Puis CMA CGM, le numéro 3 mondial du transport maritime, entreprise emblématique de Marseille, intègre la start-up dans son incubateur Zebox, situé à la Joliette, et entre au capital à l'occasion d'un nouveau tour de table de 1,75 million d'euros. L'affrètement lui propose aussi un partenariat industriel (du codéveloppement et plusieurs commandes). Il est intéressé par cette nouvelle solution pour l'inspection des coques de ses porte-conteneurs : outre la maintenance, la maîtrise du fouling (dépôts d'algues et de coquillages) peut faire économiser jusqu'à 10% de carburant aux navires. Notilo Plus commercialise Seasam, la version B to B de son drone, depuis 2020 (à partir de 11 990 euros). Plus performant et boosté en reconnaissance d'image, il descend à 100 mètres de profondeur. La start-up réalise la moitié de son chiffre d'affaires (1 million d'euros) à l'étranger. notiloplus.com /[/L'atout Marseille/](https://www.latoutmarseille.com) «Beaucoup de nos clients sont présents et c'est une ville agréable.»

Pourquoi Princesse, les filles se rebellent

Des motifs de fusées et de dinosaures sur des robes, des combinaisons de pilote pour petites filles... L'idée paraît simple, elle est pourtant disruptive dans la

Pas de Wi-Fi sous l'eau, Seasam, le drone sous-marin de Notilo Plus, est guidé par un système d'ondes acoustiques.





mode pour enfants. «Quand nous sommes devenus parents, mon mari et moi nous sommes interrogés sur les stéréotypes de genre», se souvient Laura Drewett, la fondatrice de Pourquoi Princesse. Elle lance sa marque en 2020, après une campagne sur Ulule qui lui assure 425 préventes. Un résultat qui doit beaucoup à la création en amont d'une vaste communauté de parents concernés par l'égalité des genres. Le compte Instagram de la marque compte d'ailleurs 8 900 membres.

Américaine, Laura Drewett s'est installée il y a sept ans dans la cité phocéenne «par amour pour un Marseillais». Elle s'entoure d'une styliste et d'une modéliste free-lance. Sa collection Girl Rebel, sortie l'année dernière, comprend des robes de 54,90 à 64,90 euros, des tee-shirts et des combinaisons réalisées par le fournisseur officiel de la Patrouille de France. L'entrepreneuse a atteint le point d'équilibre cette année et mise sur un chiffre d'affaires de 75 000 euros. Elle ne compte pas s'arrêter en si bon chemin. Pour continuer à croître, Laura Drewett veut embaucher et distribuer sa marque en magasins.

pourquoiprincesse.com

[/L'atout Marseille/](#) «Une ville populaire et proche de la mer, et des aides publiques qui n'existent pas aux Etats-Unis.»



Artisans d'idées crée dans l'ombre... au soleil

C'est pour la mer et le soleil que ce Breton d'origine a posé ses bagages dans la cité phocéenne. Arrivé à Marseille quand la ville était capitale européenne de la culture, en 2013, Youenn Le Guen sent «tout de suite que la ville a le potentiel pour exploser». Muséologue free-lance, cet ingénieur touche-à-tout de 36 ans, formé à l'UTC de Compiègne, pose alors les bases de son groupe de production numérique dédiée à la culture. Sept ans plus tard, Artisans d'idées regroupe huit sociétés, emploie 65 personnes (elle fait aussi bosser plusieurs centaines d'intermittents chaque année), et réalise 5 millions d'euros de chiffre d'affaires. Maîtrisant toute la chaîne de production d'une exposition, de la conception à l'exploitation en passant par la réalisation, le groupe est par exemple à la baguette de *L'Odysée sensorielle*, l'exposition-événement qui vient d'ouvrir ses portes au Muséum national d'histoire naturelle de Paris. «Trois ans de travail pour donner vie à cette idée du producteur Gwenaël Allan», précise Youenn, qui préfère rester dans l'ombre pour mieux se concentrer sur ses réalisations : l'exposition immersive sur *La Joconde*, en vedette l'an prochain au Palais de la Bourse (le siège de la CCI), à Marseille, et la

La collection de vêtements pour filles signée Laura Drewett leur permet d'exprimer tous leurs rêves, même celui de devenir pilote.





scénographie du nouveau musée national d'Oslo. Ce dernier marché «a fait passer notre chiffre d'affaires de 1 à 4 millions d'euros», raconte celui qui se définit comme «un compétiteur aimant gagner». Prochain défi : l'exploitation de salles d'exposition un peu partout en Europe, en partenariat avec Unibail. L'occasion de créer une société de plus.

mardi8.com

/L'atout Marseille/ «Le coût de la vie et de la location immobilière reste abordable.»



Unistellar a la tête dans les étoiles

«Comme les start-up de la Silicon Valley, nous avons choisi de nous implanter au soleil, confie Laurent Marfisi, CEO d'Unistellar. L'environnement est important pour le bon développement d'une entreprise et l'épanouissement de ses salariés.» La start-up aux 42 collaborateurs cofondée en 2015 avec Arnaud Malvache, son ami de lycée, et Franck Marchis, astronome et chercheur à l'Institut Seti, en Califor-

nie, a développé un télescope numérique rendant l'astronomie accessible à tous. Son appli mobile aide à l'observation des objets célestes et permet à ses utilisateurs de participer à différents programmes de découvertes. Lauréate du CES Innovation Award en 2017, la jeune pousse lance une campagne de financement participatif sur Kickstarter, et récolte 2,2 millions de dollars en un mois pour commercialiser son télescope grand public. Deux ans plus tard, elle lève 2,1 millions d'euros auprès de Bpifrance et d'autres investisseurs. «Comme tout produit hardware, eVscope consomme beaucoup de capitaux.» Il est vendu 2 799 euros sur le site d'Unistellar et dans plusieurs enseignes comme Nature & Découvertes. Unistellar compte plus de 5 000 utilisateurs à travers le monde, la start-up réalisant plus de 80% de ses ventes à l'étranger. Un partenariat avec Nikon devrait booster la sortie de son nouvel eVscope.

unistellaroptycs.com

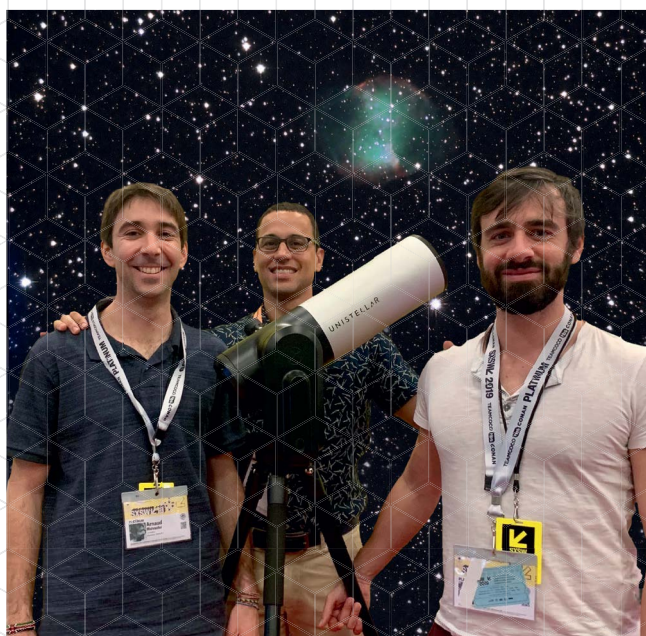
/L'atout Marseille/ «Il existe de nombreux financements, comme le dispositif d'amorçage de Pays d'Aix développement, de 40 000 euros.»



Work and Padel, service gagnant

Le padel se joue avec des raquettes en bois, comme sur la plage. Ce sport est au tennis ce que le foot en salle est au football : un petit frère qui se pratique sur un terrain aux dimensions réduites. A ne pas confondre avec le paddle, la planche de surf sur laquelle on navigue debout, à l'aide d'une rame. Ex-professeur de tennis à Cassis, Dorian Bargigli, 38 ans, est un ardent partisan de cette discipline jusqu'ici inconnue en France, mais qui compte, en Espagne, plus de licenciés que le tennis. Il y a trois ans, il l'importe en France. Mais pas auprès du grand public. Il s'adresse aux entreprises. «Monter un club nécessite beaucoup d'investissements fonciers. En B to B, je vends du service et de la prestation aux grosses boîtes sous la forme d'activités pour leurs collaborateurs et de séminaires de team building autour du sport et du bien-être au travail.» Un coup gagnant. En 2019, Dorian lève 165 000 euros et se développe grâce au bouche-à-oreille. Sa start-up est aujourd'hui présente sur cinq sites et il en vise deux autres d'ici la fin de l'année. Ses clients ont pour nom Hopps

Comme les start-up de la Silicon Valley, ils ont choisi d'implanter leur entreprise au soleil.



Arnaud Malvache, Franck Marchis et Laurent Marfisi, les créateurs de l'eVscope, premier télescope numérique grand public.

Groupe (de Frédéric Pons), Biotech Dental et Voyage privé, dont le nouveau siège social, à Aix, s'est doté d'un terrain. Work and Padel emploie 10 personnes et devrait réaliser 450 000 euros de chiffre d'affaires cette année. workandpadel.com

[/L'atout Marseille/](#) «Pour trouver des fonds, j'ai [Dorian Bargigli] été accompagné par Beleza, une association de 13 dirigeants de la métropole.»

✂ **Morphée ne s'endort pas sur ses lauriers**

Le sommeil des Français n'était pas serein avant la crise sanitaire, les confinements à répétition ne l'ont pas arrangé. «Quatre millions de personnes souffrent d'insomnie», indique Charlie Rousset, le cofondateur de Morphée, une start-up aixoise. Son boîtier non connecté, comme un réveil à l'ancienne, contient des séances de méditation préenregistrées, des musiques et des sons de la nature. Lancé en 2018 chez Nature & Découvertes (79,95 euros), cet objet design en bois clair rencontre vite le succès.

Il s'écoule à 200 000 exemplaires. «Facile à transporter, solide, c'est un produit idéal pour la vente en ligne.» Le duo de créateurs est atypique : Charlie, étudiant à Aix, et son logeur, Guillaume Barathon, s'intéressent tous deux à la méditation et à la sophrologie. Ils consultent des experts du sommeil et multiplient les concours de pitch, où ils gagnent le soutien de Nature & Découvertes. Une campagne de précommandes sur Ulule leur assure 50 000 euros, et le CIC et le Crédit agricole leur apportent 300 000 euros de mieux. L'entreprise de 18 salariés est très vite rentable. Elle réalise 2 millions d'euros de chiffre



Les boîtiers non connectés développés par Guillaume Barathon et Charlie Rousset sont des réveils inversés : ils aident à s'endormir.

d'affaires en 2019 et vise 12 millions cette année. «Notre prochain relais de croissance est l'international», conclut Charlie. morphee.co

[/L'atout Marseille/](#) «C'est une région d'innovation où il est plus facile de se démarquer qu'en Ile-de-France.»

✂ **Enogia, une start-up qui turbine**

«Originaire de Marseille, j'ai fait du lobbying auprès de mes deux associés pour installer l'entreprise là-bas. Au-delà de ce lien affectif, la ville est sur un axe de transport important permettant de nous déplacer en France et à l'étranger», explique Arthur Leroux, cofondateur de cette PME qui conçoit et fabrique des microturbines convertissant l'énergie, notamment la chaleur, en électricité. Réalisant plus de la moitié de son activité à l'international (en Europe et en Asie), Enogia peut facilement exporter ses machines grâce au port de Marseille. C'est aussi son passé d'ancien bassin industriel qui a attiré la PME. «Avec notre emplacement dans les quartiers nord de la ville, nous jouissons de la proximité avec nos fournisseurs et sous-traitants spécialisés dans

ENTREPRENEURS, ENTREZ AU SALON

La sixième édition du Salon des entrepreneurs de Marseille (à présent baptisé Go Entrepreneurs) a lieu le 28 octobre au stade Vélodrome. De 9 heures à 18 heures, plus

de 30 conférences et débats sur l'entrepreneuriat réuniront chefs d'entreprise, experts et acteurs locaux de l'écosystème, dont une conférence animée par *Management*. event.go-entrepreneurs.com



Guillaume Bacqueville et Emeline Lallemand comptent aujourd'hui 300 distributeurs de leurs glaces aux fruits frais.



l'électronique et la chaudronnerie, qui constituent les deux parties importantes de nos machines.» Autre atout de la cité phocéenne que l'équipe fondatrice a découvert par la suite, l'écosystème d'enseignement technique et technologique. Recrutant directement sur les bancs des écoles d'ingénieurs de la région, l'entreprise compte une cinquantaine de salariés. Grâce au développement d'une nouvelle activité, la production de compresseurs pour transformer de l'hydrogène en électricité, elle compte réaliser 95 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2025, contre 2 millions l'an dernier. En juillet, son entrée en Bourse a permis à Enogia de lever 12 millions d'euros alloués à la R&D et à l'aménagement d'un site de production plus grand. **enogia.com**

/L'atout Marseille/ «La situation géographique de la ville en fait un nœud de communication stratégique.»



Emki Pop, la petite boîte givrée

Les fondateurs d'Emki Pop conçoivent leurs bâtonnets glacés comme des pâtisseries : avec des fruits frais mais sans colorant ni conservateur. Leurs esquimaux vendus 3,90 euros plaisent, et la jeune pousse réalisera cette année 1,3 million d'euros de chiffre d'affaires. Avec un investissement de départ de 140 000 euros, ils ont transposé un concept new-yorkais en Provence. «En 2013, j'ai été mutée à Marseille avec mon conjoint Guillaume



LA VAGUE DU VILLAGE

Implanté à Bouc-Bel-Air, Nicki Surf se situe pile entre Aix et Marseille, «à cinq minutes des quartiers nord», précise Nick Himpe. Il y a deux ans, cet entrepreneur de 32 ans décide d'installer sa vague artificielle de 10 mètres sur 16 au Decathlon Village, un site réunissant un supermarché et 40 salles d'activité sportive. Il investit 100 000 euros, obtient

15 000 euros à taux zéro d'Initiative Pays d'Aix et emprunte 800 000 euros à la banque. Résultat : 240 000 euros de chiffre d'affaires pour le premier exercice. Nick projette déjà d'ouvrir une deuxième salle à Nice, en 2024. «Le Village accueille 2 millions de visiteurs par an, venus d'Aix, de Marseille, de Montpellier et de Toulon. C'est unique!», se réjouit-il. **nickisurf.com**

Bacqueville, explique Emeline Lallemand, ex-consultante en management des organisations. Grâce à notre réseau, nous avons rencontré trois chefs d'entreprise passionnés de gastronomie. Ils nous ont aidés à structurer notre projet et à trouver les financements.» C'est également grâce à eux que le jeune couple, autodidacte en cuisine, est conseillé pour les recettes de leurs glaces par le chef marseillais doublement étoilé Michel Portos. Puis démarre en 2016 l'activité de vente ambulante à l'aide d'un triporteur. «Nos contacts nous ont aidés à convaincre une dizaine de revendeurs de goûter nos produits.» C'est un succès, et une première boutique voit le jour dans la cité phocéenne. Puis une deuxième à Aix en 2018, et une troisième, à Paris, l'année suivante, grâce à une levée de fonds de 1 million d'euros. Désormais, la petite boîte givrée compte 25 personnes (35 en haute saison) et 300 distributeurs (des épiceries fines, des restaurants, etc.). **emkipop.fr**

/L'atout Marseille/ «Les Marseillais aiment la convivialité. Chaque rencontre est une opportunité de se développer.»*

➡ Par Lola Parra Craviotto, Charlotte de Saintignon, Guillaume Le Nagard et Sébastien Pierrot