

## Entreprendre

PROFILS

en 2017. Ce site met en relation des étudiants et des familles dont un proche nécessite une présence nocturne. L'inscription en ligne, gratuite, enclenche la recherche d'étudiants vivant à proximité. La famille a le dernier mot sur le choix de la personne et la rémunère via le chèque emploi-service (50 euros net par nuit, plus 15 euros pour la start-up). Depuis ses débuts, la jeune pousse bordelaise, qui réalise 100 000 euros de chiffre d'affaires, a accompagné 500 familles. «Preuve que le service répond à une attente, nous recevons chaque jour des dizaines de demandes», se réjouit Quentin Zakoian. Le potentiel est encore loin d'être exploité puisque la plateforme reste peu connue. Pour la sortir de l'ombre, le jeune PDG a convaincu plusieurs business angels d'investir 310 000 euros, auxquels s'est ajouté un prêt de Bpifrance d'un montant équivalent. La communication va s'intensifier auprès des centres communaux d'action sociale, dont certains jouent déjà un rôle

**18**

C'est, en milliards d'euros, le chiffre d'affaires des services à la personne, en France, en 2019. *Source: Dares.*

de prescripteur. Et des partenariats avec des groupes de protection sociale sont à l'ordre du jour. **ernesti.fr**  
/ **Son conseil** / «Nouez des alliances avec des acteurs clés de l'écosystème de votre secteur.»

### Une IA experte en économies

Le principe de **Cherpas** est simple : la start-up, installée à Rennes, épluche les contrats d'électricité, de gaz, d'assurance et de téléphone de ses clients, puis, le cas échéant, les remplace par les offres les plus intéressantes du marché. «Les consommateurs souscrivent de nombreux contrats et abonnements sans avoir ni le temps ni le courage de les regarder en détail pour savoir si leur choix est bien le meilleur», explique Bertrand Jermann, 45 ans, fondateur de la jeune pousse et ancien consultant chez PwC et Accenture. Tout se fait via un algorithme, et le service ne coûte pas un centime aux particuliers : «La concurrence est féroce entre les opérateurs. Ils ont sans cesse besoin de nouveaux clients et nous reversent une somme pour chaque contrat apporté.» Pour lancer sa start-up, qui emploie aujourd'hui cinq personnes, l'entrepreneur a investi 100 000 euros de fonds propres et a bénéficié de prêts de Bpifrance et de la région Bretagne. Son service a séduit quelque 3 000 personnes et une levée de fonds de 1 million d'euros est en préparation pour mener des campagnes de publicité. «Pour être rentable, précise Bertrand Jermann, notre modèle nécessite plusieurs dizaines de milliers de clients.» **cherpas.com**

/ **Son conseil** / «Soyez irréprochables ! Dans le domaine du service, les consommateurs déçus passent vite leur chemin.»

### Petits pots bio à domicile

Parents, actifs et citoyens : c'est à eux que Yémi Affogbolo a pensé en créant Little Gustave, il y a trois ans. A l'époque, plusieurs business angels investissent 300 000 euros pour l'aider à propulser la vente en ligne de petits pots bio. Il suffit de choisir une formule d'abonnement et les produits sont livrés à domicile une fois par mois. Le tarif : 60 euros mensuels pour un enfant de six mois,

Repas pour bébés ou pour salariés en télétravail : rien ne sert de cuisiner, il suffit de se faire livrer...



Yémi Affogbolo, fondateur de Little Gustave, des petits pots pour bébés, élaborés avec une pédiatre et une nutritionniste.