



Avec cette levée de fonds, CorWave souhaite notamment lancer un essai clinique pour sa pompe cardiaque LVAD. Photo Martin Bureau/AFP

Gleeph lève 2 millions pour doper son réseau social de lecteurs

RÉSEAU SOCIAL

La start-up, qui fédère déjà 250.000 passionnés de lecture, en espère quatre fois plus en fin d'année.

Frank Niedercorn
@FNiedercorn

Scanner tous les titres de sa bibliothèque et les faire partager. C'est ce qu'ont déjà fait les 250.000 utilisateurs de Gleeph, un réseau social des amoureux de la lecture. Avec l'ambition d'arriver à 1,8 million d'ici à la fin de l'année. La jeune entreprise vient de lever 2 millions d'euros. La moitié de l'investissement a été réalisée par la Banque des Territoires pour le compte du Fonds national de la société numérique au titre des investissements d'avenir. Les actionnaires historiques ont également participé au tour de table. La région Nouvelle-Aquitaine et biface ont apporté des aides et un financement bancaire.

L'objectif de Gleeph est désormais de prouver la viabilité de son modèle économique sur un marché de 4 à 5 milliards d'euros, « qui obéit à une logique d'offre et non de demande », analyse Guillaume Debaig, son président et cofondateur : « Le livre est la première industrie culturelle, mais recèle pourtant un énorme gisement de valeur. On enregistre ainsi 70.000 nouveautés par an, dont 30 % vont au pilon, car on sait très peu de choses des lecteurs. »

Passés par l'assurance puis le microcrédit, ce quinquagénaire s'est retrouvé expatrié en République démocratique du Congo : « A Kinshasa, en l'absence de librairie, le livre constitue un lien de sociabilité très fort entre tous les expatriés français. Cela m'a donné l'idée de créer Gleeph. » L'entreprise naît fin 2014. La première levée en « love money » intervient en 2015 puis une deuxième auprès de business angels et de Dynalim.

10 millions de livres enregistrés

Installée dans une pépinière de La Rochelle, l'entreprise a intégré l'accélérateur Up Grade du conseil régional de Nouvelle-Aquitaine et bénéficie, en outre, d'une subvention de 250.000 euros. « L'environnement de La Rochelle, l'appui de l'université et l'aide du conseil régional ont été des atouts décisifs. Nous ne serions pas arrivés à ce résultat en région parisienne », insiste Guillaume Debaig.

Dix millions de titres ont été enregistrés par les utilisateurs, qui se voient proposer chaque jour une liste de 13 livres susceptibles de les séduire. Le modèle économique de l'entreprise, qui emploie 10 personnes, repose sur l'offre de services proposés aux éditeurs et aux distributeurs. Par exemple avec des bannières publicitaires envoyées aux lecteurs en fonction de leurs goûts. « Notre capacité de ciblage permet d'organiser la rencontre entre un livre et un lecteur. Un éditeur fait de la publicité sur les gros tirages, mais l'ouvrage tiré à 3.000 exemplaires n'est jamais concerné. C'est ce qui est révolutionnaire avec notre modèle », promet Guillaume Debaig. ■

Pompes cardiaques : CorWave lève 35 millions d'euros

MEDTECH

La jeune pousse a mis au point des pompes cardiaques implantables basées sur une membrane ondulante qui s'inspire de la nage ondulatoire des animaux marins.

CorWave a notamment séduit EIC Fund, le fonds d'investissement de l'UE, qui a injecté quinze millions d'euros.

Adrien Lelièvre
@Lelièvre_Adrien

C'est un problème de santé publique de taille : chaque année, près de 70.000 personnes décèdent des suites d'une insuffisance cardiaque dans l'Hexagone, selon la Fédération française de cardiologie. Au total, 2,3 % de la population française souffre d'insuffisance cardiaque, et près de 10 % des plus de soixante-dix ans.

Le vieillissement de la population, la sédentarité croissante et la

pandémie de Covid-19, qui rend vulnérables les personnes souffrant d'une insuffisance cardiaque, rendent la lutte contre cette pathologie encore plus nécessaire.

C'est pourquoi la technologie de CorWave est porteuse d'espoir. Fondée en 2012, cette medtech a mis au point des pompes cardiaques implantables basées sur une membrane ondulante qui s'inspire de la nage ondulatoire des animaux marins.

Rupture technologique

« La technologie de CorWave répond quasi à tous les défauts des pompes cardiaques existantes », estime Louis de Lillers, le DG de la jeune pousse. « Les pompes actuelles sauvent certes les patients. Mais elles perturbent le fonctionnement de l'organisme et sont associées à de nombreuses complications graves telles que des AVC, des hémorragies digestives ou l'apparition de maladies des valves cardiaques », énumère-t-il.

A la différence des produits disponibles sur le marché qui fonctionnent avec un débit continu, la pompe LVAD (« left ventricular assist device ») de CorWave s'adapte au rythme du patient. « Grâce à la membrane qui fait office de capteur,

notre pompe est capable de détecter l'activité cardiaque et d'ajuster le débit nécessaire. Si le patient dort, la pompe ralentit. Mais, s'il monte des escaliers ou fait du vélo, elle va pomper davantage », précise Louis de Lillers. La start-up préserve ainsi la pulsabilité et « permet potentiellement au patient de guérir de son insuffisance cardiaque », poursuit cet entrepreneur, qui avait cofondé PlugMed, une autre medtech, avant de rejoindre CorWave en 2015. La

medtech a aussi développé Nemo, une pompe cardiaque implantable et mini-invasive destinée aux patients souffrant d'insuffisance cardiaque mais non éligibles aux LVAD.

Après avoir patiemment mis au point ses produits médicaux, la jeune pousse basée à Clichy (Hauts-de-Seine) annonce ce mercredi avoir réalisé une levée de fonds de 35 millions d'euros lors d'un tour de table en série C afin d'accélérer son développement.

Premier investissement d'EIC Fund

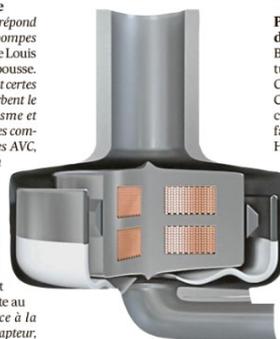
Bpifrance, Novo Holdings, Seventure, Sofinova Partners et Ysios Capital, actionnaires historiques de CorWave, ont injecté des fonds, tout comme Financière Arbel et le family office singapourien M&L Healthcare. Mais CorWave a surtout séduit EIC Fund, le fonds de l'Union européenne doté de 3,6 milliards d'euros, qui réalise à cette occasion son premier investissement dans une société privée. « Avec Cor-

Wave naît l'Europe actionnaire », se réjouit Louis de Lillers. EIC Fund, qui a vu le jour en juin 2020 et a vocation à prendre entre 10 % et 25 % des parts d'une société, a investi 15 millions d'euros dans CorWave. Ce été, la medtech tricolore avait déjà fait partie des 44 sociétés sélectionnées parmi plus de 1.800 candidats dans le cadre du programme public européen EIC Accelerator. Elle avait alors reçu une subvention de 2,5 millions d'euros du Conseil européen de l'Innovation (EIC).

Pompes made in France

La société, qui compte une cinquantaine de salariés, dont huit docteurs en science et une trentaine d'ingénieurs, veut profiter de ses nouvelles ressources pour produire ses pompes cardiaques en Ile-de-France et démarrer les essais cliniques de sa pompe LVAD, une étape clé avant sa commercialisation.

« On est sur un marché de près de 1 milliard de dollars de ventes annuelles. En outre, l'accès au marché est direct, car il y a très peu de centres qui implantent des pompes cardiaques. Résultat : une start-up peut le couvrir entièrement et devenir un leader mondial », estime Louis de Lillers, avec la conviction que le produit médical développé par CorWave sera bientôt irremplaçable. ■



La pompe de CorWave détecte l'activité cardiaque du patient et ajuste le débit nécessaire. Photo Corwave

Pourquoi Dott croit au succès du vélo en libre-service

MOBILITÉ

La start-up de trotinettes se prépare à lancer un service de vélos électriques à Paris.

Elle espère élargir sa clientèle et assure avoir appris des erreurs des pionniers du secteur, qui se sont cassés les dents dans la capitale.

Gobee-bike, Ofo, Mobike, Obike, Donkey Republic, Oribiky, Bolt : la liste des start-up de vélo en libre-service qui, après un lancement en grande pompe, ont été contraintes de quitter sans gloire le marché parisien est longue comme le bras. Mais cela n'empêche pas Dott d'être

convaincu de réussir là où ses concurrents ont échoué. « Nous allons lancer des vélos électriques en mars 2021 à Londres et à Paris », annonce Maxim Romain, le cofondateur de cette start-up avec son associé Henri Moissinac.

Dans un premier temps, Dott déploiera plusieurs centaines de véhicules jaunes, verts et bleus. Puis la jeune pousse montera en puissance au fil des mois. Un pari risqué ? « Ce sera difficile, glisse un bon connaisseur du secteur de la micro-mobilité. Mais s'il y a bien une société qui est capable d'y arriver, c'est Dott. »

Il faut dire que la jeune pousse basée à Amsterdam soigne sa différence. Elle a déployé ses premières trotinettes en libre-service avec plusieurs mois de retard sur ses principaux concurrents (Lime, Bird, Voi, Tier, etc) et a fait le choix de se lancer dans un nombre limité de villes (seize à ce jour). Mais elle a

tout de même raflé les appels d'offres de Paris et de Lyon cet été. « On prend le temps de bien faire les choses », veut croire Maxim Romain. Une recette qui tient sans doute au parcours de ses fondateurs. Maxim Romain et Henri Moissinac sont passés dans les rangs d'Ofo, une licorne chinoise du vélo en free floating qui a grandi à toute allure, avant d'exploser en vol. « Ils ont vu les courbes d'adoption rapides chez Ofo, mais aussi quelles étaient les difficultés pour protéger ses actifs », poursuit un observateur du secteur.

Diversifier la clientèle

A Paris, les deux-roues d'Ofo avaient vite subi dégradations et vols. Maxim Romain assure en avoir tiré la leçon. « On s'est concentrés sur la robustesse du vélo, afin de limiter au maximum la maintenance », insiste-t-il. Résultat : le vélo de la start-up possède un système

« On s'est concentrés sur la robustesse du vélo, afin de limiter au maximum la maintenance. »

MAXIM ROMAIN
Cofondateur de Dott

de transmission totalement intégré dans le cadre, des roues à bâtons et des pneus anticrazeon. À l'image des trotinettes, la batterie est amovible. La start-up, qui a recruté des anciens salariés de Jump, l'ex-service de deux-roues d'Uber, précise également que ses vélos sont assemblés au Portugal, et non en Asie.

En proposant un autre type de véhicule, Dott espère renforcer son maillage dans la capitale. « Les trotinettes sont surtout utilisées par les 18-40 ans. Les vélos vont nous permettre de toucher une population plus âgée mais aussi les personnes qui souhaitent réaliser des distances plus longues », décrypte Maxim Romain. La start-up compte mutualiser la logistique et espère tirer profit de sa connaissance du terrain pour limiter les coûts opérationnels et rendre le service profitable.

« Nos premières trotinettes sont encore en circulation », avance Maxim Romain. Pour financer ses nouvelles flottes de vélos et poursuivre son développement en Europe, Dott indique être en discussion avec des investisseurs. Ses concurrents européens ne l'ont pas attendu : l'allemand Tier vient de lever 250 millions de dollars et le suédois Voi 160 millions. — A. L.