

Vénissieux

Lyophitech lève 3 millions d'euros pour conquérir l'industrie pharmaceutique

Doté d'un nouvel actionnaire majoritaire et d'une nouvelle gouvernance, l'inventeur de la lyophilisation dynamique lance la commercialisation de sa gamme de machines. Dans sa ligne de mire : le secteur de la pharmacie.

Lyophitech passe à la vitesse supérieure. Après être parvenu à industrialiser son procédé breveté de lyophilisation dynamique, avec le soutien financier de business angels et de Pulsalys, l'entreprise entre de plain-pied dans la phase de commercialisation de ses machines.

Pour mener à bien cette nouvelle étape, Lyophitech vient de lever 3 millions d'euros auprès de MBCI Industries, la holding de la famille du Mesnil, désormais actionnaire majoritaire. « Les fonds serviront à développer les ventes de nos machines en France et en Europe. Ils serviront également à poursuivre notre R & D (recherche et développement N.D.L.R) afin de mettre au

point des équipements automatisés pour l'industrie pharmaceutique », détaille Marie-Hélène Gramatikoff, tout juste nommée CEO de Lyophitech.

10 millions d'euros de CA d'ici trois ans

Aux commandes de la start-up créée en 2017 par Jean Delaveau, la dirigeante retrouve un environnement qu'elle affectionne. Celui d'une jeune pousse à l'origine d'une technologie de rupture, où se mêle innovation et développement. Une société à l'image de Lactips, pionnière du bioplastique soluble que Marie-Hélène Gramatikoff a co-fondé. « Je commence une nouvelle histoire avec Lyophitech », se réjouit la patronne, déjà en ordre de marche.

Son objectif ? Atteindre 10 millions d'euros de chiffre d'affaires d'ici 3 ans. « Qu'ils s'agissent de principes actifs ou de produits issus du vivant (enzymes, virus...), les ingrédients mis au point par l'in-



Marie-Hélène Gramatikoff, CEO de Lyophitech. Photo D.R

dustrie pharmaceutique sont de plus en plus sensibles à la chaleur et à l'exposition à l'oxygène. Des contraintes auxquelles Lyophitech peut répondre avec son procédé

dynamique permettant une lyophilisation douce et sans contact avec l'air. Un procédé breveté qui offre des rendements de production largement supérieurs à la lyophili-

sation statique », souligne-t-elle.

Des multiples sources de revenus

Si la vente de machines demeure son principal levier de croissance, Lyophitech dispose d'autres sources de revenus. Outre un centre de développement et un laboratoire, la start-up dispose d'une salle blanche - représentant un million d'euros d'investissement - dans ses locaux de Vénissieux. « Depuis un an, plus de 300 produits différents ont été lyophilisés dans cette salle pour le compte de nos clients. Une activité de sous-traitance qui a renforcé notre technologie », estime la dirigeante dont l'entreprise propose également des prestations de service aux industriels.

Pour grandir, la deeptech, qui emploie 10 personnes, recrute 5 nouveaux collaborateurs sur des postes techniques et commerciaux.

●D.C

Lyon 7e

HelloCSE affole les compteurs avec 130 % de croissance

L'éditeur de solutions pour les comités sociaux et économiques se développe à vitesse grand V. Au point d'intégrer le programme des jeunes pousses les plus prometteuses de la French Tech.

HelloCSE enregistre une croissance vertigineuse. En 2023, l'éditeur de logiciels pour les comités sociaux et économiques (CSE) a vu son chiffre d'affaires bondir de 130 % pour s'établir à 48 millions d'euros. Le résultat d'une montée en puissance de la start-up qui s'est fixée pour mission de dépoussiérer l'univers des CSE avec ses solutions digitales.

« À nos débuts, en 2018, nous avons commencé par cibler les petites entreprises, avant d'attaquer les petites et moyennes entreprises (PME) en 2023 puis les entreprises de taille intermédiaire (ETI) durant l'épisode de Covid-19, se souvient Laurent Lefebvre, le président et cofondateur d>HelloCSE. De-



Laurent Lefebvre, président d>HelloCSE, vise 78 millions d'euros de chiffres d'affaires en 2024.

Photo Axel Fossier

puis l'an dernier, nous comptons parmi nos clients des grands groupes et des sociétés du CAC40 ». Un effet démultiplicateur qui se reflète dans les chiffres : HelloCSE dénombre

aujourd'hui 4 000 clients CSE (parmi lesquels ceux de Carrefour, Apple, Décathlon...) et 600 000 utilisateurs de sa plateforme d'avantages dématérialisés - contre 250 000 fin

2021.

Et la dynamique n'est pas près de s'essouffler. Avec plus de 120 000 CSE sur le territoire national, la société dispose d'un important réservoir de croissance. « Pour 2024, nous tablons sur un chiffre d'affaires de 78 millions d'euros », avance le jeune quadra, toujours à l'affût de nouveaux développements.

L'autofinancement : une méthode et un état d'esprit

Après la billetterie, les chèques-cadeaux et les autres avantages procurés par les CSE à leurs salariés, HelloCSE propose depuis quelques semaines des chèques-vacances dématérialisés. Un vaste marché évalué à 4 milliards d'euros auquel s'attaque l'entreprise afin d'étoffer son catalogue d'avantages et poursuivre son essor. Un essor fulgurant qui a permis à la pépite lyonnaise d'intégrer la promotion 2024 du French Tech 120, le programme d'accompagnement de l'État dédié

aux "scale-up" françaises les plus performantes. Et où l'éditeur de logiciels s'est aussitôt distingué.

« La quasi-totalité des entreprises du programme ont multiplié les levées de fonds pour financer leur développement. HelloCSE est l'une des rares à avoir privilégié l'autofinancement », se félicite Laurent Lefebvre, qui se révèle un ardent défenseur de la méthode. « Ne pas ouvrir son capital permet de garantir l'indépendance de ses choix. S'il favorise la débrouillardise et la frugalité, l'autofinancement démontre surtout que l'on peut nourrir la croissance autrement, à coups de bonnes d'idées, de bons produits ou de services clients. » Une méthode également pourvoyeuse d'emplois : disposant de bureaux à Lyon, Bordeaux et Paris, HelloCSE compte une centaine de personnes. Elle devrait recruter 40 nouveaux collaborateurs au cours de l'année.

●D.C