

5 ans d'accélération, 116 startups accompagnées... Numa fait le bilan et dévoile sa 9ème promo

C'était un secret -presque- bien gardé. La promo de la saison 9 de Numa se dévoile ce soir chez Criteo aux investisseurs venus trouver leur prochaine pépite. Maddyness vous présente en avant-première les startups de cette 9ème saison qui promettent de faire bouger les lignes de secteurs aussi variés que ceux de la musique, du tourisme, des services ou encore du marché funéraire !

En 5 ans d'accélération, Numa a vu son programme « Camping » grandir, évoluer, changer de nom, se professionnaliser et s'internationaliser. En échange de 5% de leur capital, 116 startups sont passées entre les mains expertes de la maison mère à Paris, du vaisseau amiral d'où tout est parti, tandis qu'au global, ce ne sont pas moins de 280 jeunes pousses qui ont pu trouver un accompagnement auprès des filiales de Numa à Bangalore, Mexico, Casablanca, Barcelone ou même Moscou. Parmi ces startups, de grands succès comme [Storefront](#) ou [Agriconomie](#), [Augment](#) ou [Lima](#) et un bilan de 8 exits. Au total, les 63% de startups de Numa qui lèvent des fonds à la suite du programme ont levé plus de 60 millions d'euros. Et si 83% sont toujours actives

après 5 ans, c'est que Numa est exigeant, c'est ce qu'on dit quand le taux de sélection est de 2,3%, non ?

Découvrez les startups de la 9ème saison

AdVitam

Des obsèques moins chères et plus simples

Créée en février 2016 par Philippe Meyralbe et Henri di Costanzo, AdVitam s'est lancée sur un marché qui ne connaîtra probablement jamais la crise : celui des services funéraires. Si le thème n'est pas très attrayant, l'approche de la jeune pousse mérite que l'on s'y intéresse. Depuis sa création, l'entreprise a déjà aidé 30 familles à organiser des obsèques plus simplement par le biais de sa plateforme. Membre de la Fédération des pompes funèbres françaises, AdVitam propose pour le moment deux forfaits : 2000 euros pour une cérémonie laïque et une crémation à Paris, 3950 pour une cérémonie à l'église et un enterrement à Fontainebleau. Si le marché auquel la startup s'adresse pour le moment est très réduit, le potentiel de croissance est bien réel sur un marché qui représente 2,5 milliards d'euros.

Airkit

Les réservations touristiques réinventées

Créé par Nicolas Deburax, Marguerite Deschamps et Charles de Pelleport il y a quelques mois, Airkit se présente comme « *la première plateforme de réservation d'activités et de services touristiques destinée aux nouveaux voyageurs* ». Airkit propose un service sur-mesure aux voyageurs qui utilisent Airbnb et les plateformes d'hébergement chez l'habitant. Cette plateforme, qui recense les conseils d'experts locaux (les propriétaires des appartements loués) et propose un contenu immersif qui permet de découvrir, de choisir et de réserver son activité, a déjà séduit 1200 voyageurs. Avec une commission de 20% sur chaque service et activité vendus, Airkit espère bien avoir sa part du gâteau d'un marché du tourisme (hors logement) qui pèse 5,5 milliards d'euros.

Bob ! Dépannage

Les meilleurs artisans accessibles en deux clics

Lorsqu'on n'a pas d'amis plombier ni de voisin bricoleur, et que l'on a soi-même jamais touché à un tournevis, le moindre pépin peut vite coûter très cher. Si de plus en plus de sites voient le jour pour mettre en relation les particuliers qui mettent à profit leurs compétences pour s'entraider, il

manquait jusqu'à présent une plateforme professionnelle qui recense les artisans de divers domaines. C'est désormais chose faite avec Bob! Dépannage qui depuis sa création en juin 2015, a permis près de 1300 interventions et générera un volume d'affaire de 600 000 euros d'ici fin 2016. Électricité, bricolage, électroménager, votre futur artisan est près de chez vous et à prix tout doux !

Destygo

L'intelligence artificielle pour les voyageurs business

Destygo, c'est une intelligence artificielle dédiée aux voyageurs business. Le voyageur réserve son voyage comme à son habitude auprès de son agence puis reçoit une invitation par email, une fois toutes ses données de voyage collectées. Il peut ensuite dialoguer avec son assistant sur Messenger et lui demander tout ce qu'il désire : de la commande d'un taxi à l'enregistrement des notes de frais, Destygo indique la météo, convertit les devises et propose une traduction instantanée. Les voyages d'affaires vont pouvoir désormais être synonyme de relaxation ! Destygo vient de signer son premier client, Frequent Flyer Travel et les voyageurs pourront commencer à utiliser Destygo dès novembre.

Phantombuster

L'automatisation des processus laborieux sur internet

Même si le nom est évocateur, Phantombuster n'a pas été créé pour chasser les fantômes avec un aspirateur dans le dos. Depuis 2013, grâce à une association entre plusieurs solutions Open-Source et son Cloud propriétaire, Phantombuster collecte et automatise la saisie de données pour ses clients, en permanence. Résultat : 1 million de bots Phantombuster lancés qui manipulent aujourd'hui plus de 200 000 pages web par jour.

Shipup

L'information en temps réel de l'état de sa livraison

La livraison, véritable épine dans le pied des commerçants, peut devenir un outil de relation client. Chez Shipup, on suit les paquets à la trace pour remarquer chaque incident qui pourrait causer un retard sur la livraison et on informe le client final en temps réel grâce à un système de notification. Une manière intelligente, car plus proactive, d'entretenir le lien avec ses clients sur ce sujet si délicat...

Syos

Le bec de saxophone personnalisé imprimé en 3D

Syos fait souffler un vent nouveau sur la musique. C'est le premier fabricant à proposer aux saxophonistes des becs personnalisés, adaptés aussi bien à leurs habitudes de jeu qu'à leur esthétique sonore grâce à l'impression 3D. Une manière d'optimiser son instrument qui a déjà séduit des musiciens reconnus comme Chris Bullock de Snarky Puppy, The Herbaliser, Sylvain Rifflet ou encore Thomas de Pourquery. La jeune pousse compte déjà une centaine de clients.