

Comment ils ont réussi dans votre région

« Nous avons un but : travailler ensemble dans notre région »

Christophe Baralotto, MailinBlack (solution anti-spams)

CRÉER À MARSEILLE

« Notre système élimine 100 % des spams et virus », garantit Christophe Baralotto, qui a fondé avec son ami d'enfance Michel Féraud MailinBlack. Tous deux avaient opté pour la création d'entreprise, dès leur doctorat de chimie, avec un leitmotiv : « Travailler ensemble dans notre région. » En 1998, ils installent Provence Technologies (R&D pour l'industrie) sur le technopôle de Château-Gom-

bert à Marseille. La société se développe vite avec des résultats confortables mais se heurte à une difficulté : sa messagerie est infestée de spams. Fin 2002, avec un ami, Régis Novi, ils trouvent une solution : éliminer les spams envoyés par des robots informatiques en demandant confirmation de l'identité de l'expéditeur avant d'acheminer le message au destinataire. Simple et efficace. MailinBlack naît en juin 2003, sous forme d'une SARL au capi-

tal de 8000 euros, rapidement porté à 18 000 euros, les trois amis prenant chacun un tiers. Elle s'installe aussi sur le technopôle, dans la pépinière de Marseille Innovation, « pour bénéficier de son accompagnement et de ses réseaux ». Début 2004, la première version du produit est mise en ligne. Mais les ventes restent faibles. Pour accélérer le rythme, les fondateurs sollicitent des fonds dans leur entourage en septembre 2004. Ils récoltent 72 000 euros auprès de 17 investisseurs « sans montrer le moindre business plan mais en s'engageant à leur faire gagner de l'argent », précise Christophe Baralotto. Le pro-

duit s'améliore, intéresse la presse. Apri, un groupe de protection sociale, des conseils généraux l'adoptent. Mais le chiffre d'affaires de 160 000 euros fin 2005 ne les satisfait toujours pas. « Nous savions mieux faire parler de nous que vendre. Il nous fallait une peinture commerciale et d'autres financements pour attirer la clientèle. »

130 000 euros d'aides

Ils frappent aux portes d'Oséo Anvar, puis de Paca Entreprendre et de Total Développement Régional et récoltent 130 000 euros. Leur banque, la BPPC, les suit sur les besoins de trésorerie. MailinBlack recrute via un cabinet de recrutement Damien Neyret, qui avait développé dans le Sud-Est l'opérateur télécom Colt, en lui promettant une intégration prochaine au capital. Dans la foulée, les ventes explosent : 350 000 euros sur le seul dernier trimestre 2006 ! Parallèlement, la société conforte son effectif (12 personnes fin 2006). Aujourd'hui, la PME prospecte des business angels pour dénicher les 400 000 euros qui financent son déploiement commercial en France et dans deux pays européens. « Nous devons rester les premiers sur notre technologie et nous disposons du potentiel pour atteindre 15 millions d'euros. » **Jean-Christophe Barla** redaction@lentreprise.com

PHOTO : ASEL SAKI POUR L'ENTREPRISE



SI C'ÉTAIT À REFAIRE

► « Pour nous imposer comme leader, nous avons besoin de 600 000 euros pour le développement commercial et la communication. MailinBlack ne réalisait que 60 000 euros. Aucun fonds d'investissement n'a suivi. Avant de prospecter des investisseurs, mieux vaut accroître ses ventes pour disposer d'arguments. »