

CHAMBÉRY

# AsWeShare et son produit Familink décollent avec la volonté de percer aux États-Unis



Les deux anciens de Centrale Paris, Jiri Kosla et Alexis Le Goff, créateurs du cadre photo connecté, lors du lancement de Familink au Canada. Photo DR

L'invention est si géniale qu'elle a séduit "Mon invention vaut de l'or". Le Chambérien Alexis Le Goff, créateur du cadre photo connecté conçu pour les seniors, a été finaliste à l'émission de M6. Son cadre photo Familink de sept pouces est le produit phare de la société AsWeShare, spécialisée dans le développement d'objets connectés et de services pour les seniors. Il fonctionne sans connexion wifi, avec une carte SIM 3G intégrée qui permet aux papas et mamies de voir s'afficher en direct des photos envoyées par leur famille, sans être obligés d'avoir internet chez eux.

Après un démarrage manqué lors d'une campagne de crowdfunding en 2016 qui n'a pas abouti,

l'aventure de la start-up a continué avec d'autres sources de financement. Les deux associés, Alexis Le Goff et Jiri Kosla, ont réussi à réunir 60 000 euros auprès de leurs familles et amis, pour démarrer leur activité.

## ASWESHARE VISE UN MILLION D'EUROS EN 2019

La commercialisation en ligne du cadre, qu'ils font fabriquer en Chine, a vraiment débuté en octobre 2017, un an après la prévision initiale. 1 000 articles ont été vendus entre octobre et Noël, pour 125 000 euros HT de recettes. Un investisseur s'est intéressé au produit et leur a apporté 250 000 euros en novembre 2017, ainsi que son aide

auprès des distributeurs. « En 2018, on en a vendu 5 000 pour un chiffre d'affaires de 510 000 euros. »

Près de trois ans après sa création, AsWeShare connaît de plus en plus de succès. Depuis le début de l'aventure, 7 000 cadres Familink ont été vendus. La start-up compte 2 000 abonnés, qui ont renouvelé après trois mois l'abonnement 3G inclus dans le prix d'achat pour les premiers mois. Et elle regroupe une communauté active de 30 000 utilisateurs. Pour 2019, elle vise un chiffre d'affaires d'un million d'euros.

Son atout : être la seule à proposer ce produit innovant sur le marché des seniors. Et il a voca-

tion à évoluer. Il est aujourd'hui possible de "liker" les photos et d'envoyer des messages.

« Tout se joue à la période de Noël. L'année dernière, on a fait la moitié du chiffre d'affaires sur un mois et demi », confie Alexis Le Goff. Il travaille de chez lui à Chambéry, mais la société a implanté son siège à Rouen. Elle emploie quatre personnes et a l'ambition de recruter dans les prochains mois.

Familink séduit les familles allemandes, dont les ventes représentent 15 % du chiffre d'affaires. En revanche, on ne peut pas encore parler de succès au Canada, où une filiale a été créée à Québec. Une pénétration timide du marché américain qui devrait leur permettre de fouler le territoire des États-Unis avant Noël.

Ghislaine GERBELOT

## ASWESHARE EN BREF

**ACTIVITÉ** : spécialisée dans le développement d'objets connectés et de services pour les seniors

**CRÉATION** : 2016

**IMPLANTATIONS** : Chambéry et Rouen (siège)

**CHIFFRE D'AFFAIRES** : 510 000 €

**EFFECTIFS** : 4 salariés

**RÉSULTAT NET** : 75 000 €

**RÉPARTITION DU CAPITAL** :

Alexis Le Goff : 44 %, Jiri Kosla : 33 %, Patrice Benoit : 15 %, autres actionnaires (famille, amis) : 8 %