

BRON CROISSANCE

TDI lève 1,2 million d'euros pour conforter sa position de leader

Avec un objectif de 30 % de croissance par an sur les cinq prochaines années, Didier Guichard, patron-fondateur de la société TDI, nourrit de grandes ambitions.

La société TDI, qui édite et commercialise des solutions logicielles et web services expertes dans la logistique de l'expédition, vient de lever 900 000 euros. Un tour de table qui a notamment réuni le Groupe Siparex, le Fonds Régional d'Investissement Auvergne-Rhône-Alpes, le Crédit Agricole, la Banque Populaire et la société Humanh. Un montage complété par deux prêts bancaires d'un montant de 300 000 euros souscrits auprès du CIC et de la Banque Populaire.

Un cap sur l'international en 2018

Une seconde levée de fonds dans l'histoire de TDI (1) qui va lui permettre de « conforter sa position de leader sur cette activité », annonce Didier Guichard. Et de préparer aussi un développement à l'international, « prévu en 2018 ». « Passer la vitesse supérieure », c'est l'ambition de Didier Guichard qui table sur « une croissance de 30 % par an sur les cinq ans à venir ». Sur le segment du pilotage des expéditions en messagerie, « il y a encore beaucoup de choses à faire ; pas plus de 5 % des entreprises éligibles à nos solutions sont équipées », avance cet ancien entrepreneur dans les transports qui s'est passionné pour l'informatique (2). L'an dernier, TDI aurait réalisé 1,8 million d'euros de chiffre d'affaires (+ 29 % de croissance). De quoi rendre optimiste Didier Guichard, qui capitalise depuis

1999 sur Expedito, une station chargeur multitransporteurs. « Elle permet d'éditer les étiquettes d'acheminement des colis selon le cahier des charges spécifique de chaque transporteur, de suivre l'expédition tout au long de son acheminement, d'envoyer les avis d'expédition, de remonter des alertes, de contrôler la conformité de la facturation des transporteurs, et de maîtriser le budget transport. » Une solution qu'il n'a vraiment fait décoller que lorsqu'il l'a proposée en mode Saas à partir de 2008 (3). « J'ai complètement changé de modèle économique. Au lieu d'installer ma solution dans les entreprises, celles-ci se sont abonnées à ma solution à distance au lieu de l'acquiescer et de devoir l'installer sur leur propre matériel. Notre chiffre d'affaires est constitué aujourd'hui à 75 % d'abonnements. » Quatre ans plus tard, c'est l'essor du e-commerce qui permettait, dit-il, de « propulser l'activité » et de conquérir ainsi de nouvelles parts de marché sur des cibles d'entreprises, qui réalisent à minima une centaine d'expéditions par jour, ou qui ont un budget transport supérieur à 200 000 euros par an.

Franck Bensaid

(1) En 2015, TDI a bénéficié d'un prêt innovation de la Bpi de 500 000 euros.

(2) Après une première année de médecine réussie, il arrête la fac, devient visiteur médical, puis fait de l'immobilier avant de créer en 1990 Transaxcolis, une société de transport qui comptera jusqu'à 120 personnes avant qu'il ne la quitte pour créer TDI en 1999.

(3) À cette époque, pour répondre aux besoins en fonds de roulement, il fait entrer au capital la famille Caille, Laurent Mazard ou Dominique Blanchin.



■ Didier Guichard, dirigeant-fondateur de TDI, éditeur de solutions logistiques. Photo DR

REPERES

■ L'entreprise

Créé en 1999 à Vaulx-en-Velin par Didier Guichard, TDI (Transfert développement informatique) est un éditeur de logiciel en mode Saas, spécialisé dans la logistique de l'expédition.

■ Elle est détenue

A hauteur de 42 % par Didier Guichard, près de 20 % par un

pool composé de Siparex, du Crédit Agricole et de la Banque Populaire, environ 20 % par la famille Caille, le reste par Laurent Mazard, Rodolphe Berthet et Matthieu Ponson.

■ Elle recrute

A très court terme, Didier Guichard recrute au moins cinq collaborateurs, des développeurs et des chefs de projets.

MON ENTREPRISE A UN AN COLLONGES-AU-MONT-D'OR

Avec sa box musicale, Tshoko compte bien s'imposer

Son créneau

« Notre idée première, c'était de partager la musique à plusieurs dans une soirée. Après réflexion, nous proposons une solution pour repenser le pilotage de l'ambiance musicale », explique Hugo Frering, co-fondateur de Tshoko (Collonges-au-Mont-d'Or). « Notre produit est une box musicale interactive branchée au système son qui peut selon les cas servir de juke-box digital ». Les intérêts sont d'après lui multiples : gestion dématérialisée et centralisée de la musique, animation, base de données clients à jour, analyse et traitements des données clients, communication digitale. « Nous vendons l'installation de ce système et ensuite un abon-



■ Hugo Frering, co-fondateur de Tshoko. Photo DR

nement à trois niveaux : musique - animation - analyse et gestion des données ».

Son montage

« Avec mes associés Raphaël Jarraillon et Maxime Meregioni, nous sommes tous ingénieurs avec des expériences multiples. L'idée date de 2015 puis, nous nous sommes mis au travail en 2016, avons investi nos économies avant d'être incubés à EMLyon, de nous faire accompagner par le réseau Entreprendre et d'être soutenus par la Bpi avec une bourse French Tech de 20 000 euros ».

Ses difficultés

Elles sont selon lui multiples : « techniques parce que le produit doit être

« Nous espérons boucler notre première année d'exercice entre 100 000 et 150 000 euros de chiffre d'affaires »

innovant et robuste, être vendu à un prix correct en fonction du défi juridique, de la protection de la propriété intellectuelle ».

Son conseil

« Rester optimiste et surtout bien s'entourer ».

F.B.