

Sesamm ouvre les portes de la croissance internationale

by Les Echos - lundi, octobre 01, 2018

<http://correspondances.fr/sesamm-ouvre-les-portes-de-la-croissance-internationale/>

Sélectionnée au Pass French Tech, la start-up messine prépare son implantation à New-York. Ses solutions de prédiction des émotions boursières intéressent Wall Street, mais aussi Londres et Singapour.

Riche semaine pour Sesamm, start-up messine spécialisée dans l'e-réputation des sociétés cotées en Bourse. Tandis que son président Sylvain Forte présentait ses solutions au « Quantminds », grand-messe nord-américaine des traders et gestionnaires d'actifs, son cofondateur Pierre Rinaldi recevait à l'Elysée le Pass French Tech, décerné par le secrétariat d'Etat au numérique aux pépites tricolores susceptibles de multiplier leur chiffre d'affaires par cent au cours des prochaines années. Au salon de Boston, Sésamm a fait valoir l'intérêt de ses algorithmes capables de détecter les émotions boursières à partir de millions d'informations glanées sur la toile et dans la presse spécialisée. A Paris, elle a reçu des mains de Mounir Mahjoubi le sésame qui lui donnera un accès prioritaire aux aides de la BPI et aux réseaux d'affaires nationaux, européens et internationaux.

Les marchés asiatiques intéressés

En l'espace de quatre ans, l'ingénieur aujourd'hui âgé de 25 ans, son associé Florian Aubry, d'un an son cadet, et Pierre Rinaldi (28 ans) ont recruté trente salariés répartis entre le siège social messin, dédié à la recherche et à la programmation, et l'antenne parisienne dévolue au marketing. Outre ses clients français, dont Groupama, l'entreprise a séduit des fonds de pension londoniens et intéressé les marchés asiatiques. Elle prévoit des implantations à Hong-Kong et à Tokyo, tout en prospectant les pays scandinaves. Ses équipes, qui ont accompagné la délégation présidentielle au Danemark fin août, espèrent y trouver de premiers clients l'an prochain.

Le difficile financement européen

Soucieuse de maîtriser sa croissance, la start-up évite pour l'heure les implantations trop coûteuses. Elle voit dans la création de filiales étrangères l'opportunité de détecter à la fois des clients et des investisseurs potentiels.

La start-up espère convaincre la nouvelle génération de capital-risqueurs européens, plus audacieux et prêts à déboursier 100 millions d'euros pour conserver leurs pépites.