



EMELINE LALLEMAND et GUILLAUME BACQUEVILLE, les créateurs d'Emkipop, sur leur triporteur historique (Photo : Emkipop).

De la pop totalement givrée

Depuis trois ans, Emkipop, une entreprise marseillaise, bouscule les codes des bâtonnets glacés en proposant des produits originaux et healthy. Désireuse de poursuivre sa croissance, elle vient de lever 1 million d'euros, dont 700 000 euros auprès d'ACG Management.

Emeline Lallemand et Guillaume Bacqueville viennent de réaliser leur première levée de fonds pour un montant d'un million d'euros auprès d'ACG Management et Région Sud Investissement

Jacques Pinoteau et Darry Cowl auraient apprécié de voir Emeline Lallemand et Guillaume Bacqueville sillonner les belles avenues ensoleillées de Marseille en triporteur ! Il faut bien commencer quelque part, un jour... Les deux entrepreneurs se sont lancés en 2016, sur leur engin à trois roues aménagé en congélateur pour proposer leurs ice-pops. Un

concept original et unique en France, tout droit venu des States, que les deux Marseillais ont importé de New York. C'est lors d'un de leurs voyages, en mai 2015, que les deux jeunes gens d'à peine 30 ans, conseillers en stratégie, ont croisé la route d'un triporteur à l'effigie de ice-pops colorées et gourmandes, ces bâtonnets glacés à l'eau obtenus en congelant de la purée de fruits ou autres ingrédients. Déclic. Coup de cœur. Une évidence. Emeline Lallemand et Guillaume Bacqueville jettent l'éponge de stratégestes pour se dessiner un nouveau futur professionnel plus entrepreneurial : un projet de marque 100 % « Made in Marseille » et plutôt haut de gamme.

■ Emkipop est née

De retour en France, le concept mûrit et s'impose finalement : revisiter en version 100 % naturelle et ultramoderne, le bâtonnet glacé de notre enfance. Emkipop est née. Il faut dire qu'Emeline Lallemand adore pâtisser : totalement autodidacte, elle va s'inspirer des codes de la tradition pâtissière pour concocter ses recettes.

Elle s'enferme en cuisine. Elle teste. Elle essaie des associations 100 % naturelles : fruits-parfums, parfums-fruit. Mais toujours sur la même base : 75 % de fruits frais, de l'eau, un peu de sucre et une pointe de miel. Elle trouve les producteurs de toute la région marseillaise qui lui apporteront les plus beaux produits, car la règle est simple : une recette n'est bonne que si le produit de base est excellent. Finalement, elle crée une dizaine d'ice-pops – une cinquantaine aujourd'hui – avec des recettes originales qu'on ne trouve nulle part ailleurs : citron de Provence-curcuma-gingembre, chocolat noir 70 % Valrhonafève Tonka-fleur de sel ou encore framboises de Concèze-rose...

L'aventure Emkipop démarre quelques mois plus tard, en 2016, à dos d'un tripoteur. Ils sillonnent les routes de Marseille et s'invitent aux événements. Se font connaître de plus en plus. Surprennent leurs clients, qui au fil des semaines, les attendent comme un rendez-vous gourmand. Leur plus vif succès, la ice-pop au sésame noir. Un hit. Tant et si bien qu'Emeline Lallemand et Guillaume Bacqueville n'hésitent plus à frapper aux portes de points de vente physiques à Marseille, comme des épiceries fines et des restaurants, avant de séduire plusieurs dizaines de revendeurs aux quatre coins de la France. Parmi eux, la Maison Plisson, au Bon marché ou La Chambre aux confitures... Bref, du sud au nord et de l'est à l'ouest, les ice-pops sont partout, aux abords des défilés Balenciaga ou Jacquemus, mais aussi sur les festivals les plus branchés.

En avril 2017, les deux jeunes gens ouvrent leur premier Café Emkipop à Marseille, dans le très prisé quartier Vauban. L'événementiel vient rapidement gonfler les chiffres avec une présence Emkipop sur plus de deux-cent-cinquante événements depuis sa création. Un an plus tard, en avril 2018, c'est à Aix-en-Provence que le deuxième Café Emkipop voit le jour. Les points de vente se multiplient.

■ Un Emkipop à Paris le 15 avril

Emeline Lallemand et Guillaume Bacqueville viennent de réaliser leur première levée de fonds pour un montant d'un million d'euros auprès d'ACG Management et Région Sud Investissement, conseillé par Turenne Capital, et toujours accompagnés de près par leurs trois investisseurs historiques (Christine Couderc, Thierry Vergnaud et Alain Brousse).



Pour les prochains mois, Emkipop parie sur un chiffre d'affaires de 1,4 million d'euros en 2019, contre 600 000 euros en 2018

Cette levée leur permettra d'accélérer considérablement leur développement en 2019 : un Café Emkipop ouvre ses portes le 15 avril, au cœur du XII^e arrondissement à Paris ; le laboratoire historique de 40 m² va s'agrandir pour atteindre 500 m², le recrutement de vingt-cinq personnes, d'ici l'été. Pour les prochains mois, Emkipop parie sur un chiffre d'affaires de 1,4 million d'euros en 2019, contre 600 000 euros en 2018 – plus de 100 % de croissance, il fait le faire –, l'ouverture de vingt-cinq Café Emkipop à l'horizon 2025 et se développer à l'international dès 2020. Plus de 600 000 bâtonnets ont été vendus après seulement trois ans d'existence.

Des résultats qui n'ont pas laissé de glace la société ACG Management, spécialiste de l'investissement dans les PME françaises non cotées, située à Marseille même, qui n'a pas hésité une seconde à investir 700 000 euros ! Gérant historique de PACA Emergence, le fonds de capital-risque créé par la Région Provence-Alpes-Côte d'Azur, la société dirigée par Arnaud Chiocca, forte de vingt ans d'expérience et qui va bientôt proposer un 11^e FIP Corse, gère « des FCPI et des FIP avec des thématiques d'investissement pour une clientèle retail et institutionnelle. Depuis l'origine, 904 millions ont été levés, gérés ou conseillés pour 40 000 investisseurs particuliers ou institutionnels dans 68 véhicules de capital-investissement, 400 entreprises financées depuis l'origine, ainsi qu'une équipe pluridisciplinaire de trente-quatre collaborateurs, dont quinze professionnels dédiés à l'investissement pour un encours de 350 millions d'euros en 2018 ».

Nicolas Mermet, le directeur des investissements d'ACG Management, de poursuivre : « Nous connaissons Emkipop et ses créateurs pour avoir déjà goûté, boulevard Notre-Dame, leurs produits. Nous avons suivi leur parcours, de l'amorçage avec Paca Emergence jusqu'à aujourd'hui. Leur offre est différenciante. Chez ACG Management, on choisit des dirigeants et des hommes. L'intuitu personae prend une place importante... »

Emkipop ressemble bel et bien à une success story... ●

Paola Feray