

[ACCUEIL \(HTTP://WWW.LESECHOS.FR\)](http://www.lesechos.fr)

[BUSINESS \(/\)](#)

[ENTREPRENEURS \(/ENTREPRENEURS/INDEX.PHP\)](#)

[STARTUP \(/ENTREPRENEURS/STARTUP/INDEX.PHP\)](#)

LE LAB/IDÉES

Steeple, l'outil de communication interne des entreprises

GUILLAUME BREGERAS | Le 13/03/2019 à 07:10 | Mis à jour à 07:26



Steeple propose aux entreprises un outil pour mieux communiquer en interne à leurs salariés. - Steeple/Shutterstock

La start-up rennaise est la benjamine de la dernière promotion du Pass French Tech.

Comme Mark Zuckerberg, c'est sur les bancs de l'école que Nicolas Maloeuvre et Jean-Baptiste de Bel-Air ont imaginé, en 2014, le projet qui allait déboucher sur la création de leur start-up. **Steeple** devait aider les étudiants à mieux communiquer entre eux et, trois ans plus tard, elle s'est faite adoubée par le monde de l'entreprise qui l'utilise comme une **solution de communication interne**. L'écosystème a repéré sa belle trajectoire puisqu'il l'a sélectionné parmi **les lauréats du Pass French Tech** (<https://business.lesechos.fr/entrepreneurs/aides-reseaux/le-pass-french-tech-plebiscite-par-les-start-up-302126.php>), à savoir les entreprises en hypercroissance.

Lire aussi :

> [Klaxoon lève 43 millions d'euros pour sa plate-forme interactive](https://business.lesechos.fr/entrepreneurs/financer-sa-croissance/0301705224182-klaxoon-leve-43-millions-d-euros-pour-sa-plate-forme-interactive-321267.php)

(<https://business.lesechos.fr/entrepreneurs/financer-sa-croissance/0301705224182-klaxoon-leve-43-millions-d-euros-pour-sa-plate-forme-interactive-321267.php>)

« Avant de lancer notre produit sur le marché, nous avons été à la rencontre des entreprises pour comprendre leurs besoins en termes de communication interne, explique **Jean-Baptiste de Bel-Air**, président-fondateur de Steeple. Leur principal problème était de toucher l'ensemble de leurs employés, y compris ceux qui ne sont pas connectés. » A ce moment-là, seul le tableau d'affichage dans la salle de pause est un outil efficace...

200 clients dans le grand Ouest

Les deux entrepreneurs créent alors une **solution à cheval entre les mondes physiques et digitales, avec de grands écrans tactiles disposés à des endroits de passage, et un logiciel** pour gérer les différents types de contenu à y diffuser (RH, corporate...). Le 1^{er} juillet 2016, Leclerc est son premier client, le modèle économique s'affine : un abonnement par mois et par salarié en fonction de la taille de l'entreprise complète la fourniture des écrans tactiles.

Désormais, la pépite rennaise compte **200 clients**, principalement dans le grand Ouest de la France, ainsi qu'un bureau parisien. La typologie des entreprises est variée, avec Intersport ou Système U dans la grande distribution, Vinci dans la construction, Lesieur dans l'agroalimentaire ou Orange dans les services.

Lire aussi :

[les lauréats du Pass French Tech](https://business.lesechos.fr/entrepreneurs/aides-reseaux/le-pass-french-tech-plebiscite-par-les-start-up-302126.php) (<https://business.lesechos.fr/entrepreneurs/aides-reseaux/le-pass-french-tech-plebiscite-par-les-start-up-302126.php>)

Le RSA pour tenir au démarrage de Steeple

L'équipe compte désormais treize personnes, mais devrait rapidement être amenée à recruter. Forte de son million d'euros de chiffre d'affaires (2,5 millions en 2019 en prévision) Steeple a prévu de **s'internationaliser dès l'année prochaine**, en commençant par l'Allemagne, l'Espagne, et **l'Amérique du Nord**

(<https://business.lesechos.fr/entrepreneurs/communaute/0301752439635-new-york-terre-de-conquete-pour-les-startuppeurs-francais-321414.php>) . « *Notre financement s'est fait par nos clients, avance de manière pragmatique Jean-Baptiste de Bel-Air. Nous n'avons jamais levé de fonds, mais nous étudierons les opportunités dans cette perspective.* »

C'est que les deux fondateurs, malgré la reconnaissance du Pass French Tech, ne sont pas fans du modèle de financement des start-up. « *Pendant nos deux premières années, nous avons vécu une grande traversée du désert, avoue l'entrepreneur. Et **le RSA nous a sauvé !** De mon côté, j'effectuais des missions ponctuelles de web marketing, mais je suis heureux de pouvoir compter sur nos clients pour continuer à grandir. D'ailleurs, les banques nous prêtent si l'on a besoin de liquidité...* »

(javascript::void(0);)