

Ypsée espère s'envoler grâce à la mobilité médicale

La PME organise des interventions esthétiques et dentaires au Maroc, en Tunisie et en Hongrie.

LE PROJET À FINANCER

« ACTUELLEMENT, nous traitons de 17 à 20 clients par mois, à 60 % sur des opérations esthétiques, principalement liposuction, chirurgie mammaire ou du nez, avec nos cliniques partenaires en Tunisie et au Maroc, et à 40 % de la chirurgie dentaire avec des établissements hongrois », explique Moezz Sedkaoui, cofondateur d'Ypsée avec Sébastien Valverde. Implantée sur le technopôle de Château-Gombert, à Marseille (Bouches-du-Rhône), l'entreprise de cinq personnes se dit « leader français du tourisme médical ».

Depuis sa création en mars 2007, elle a organisé, de l'étude du dossier à la convalescence, le voyage de 400 personnes (dont 80 % de femmes) désireuses de se faire opérer à moindres frais à l'étranger. En 2010, son chiffre d'affaires s'élevait à

70.000 euros. Cette année, elle table sur 180.000 euros, puis 480.000 euros en 2012. Une montée en puissance qu'elle enrichit d'un nouvel axe stratégique : « Une chargée de clientèle à Londres va prospecter les Britanniques qui souhaiteraient bénéficier d'une chirurgie esthétique, dentaire ou orthopédique en France, mal remboursée chez eux ou exigeant une trop longue attente, précise le directeur associé. La « French touch » médicale est très prisée au Royaume-Uni. »

■ 80 % DES CLIENTS VIA INTERNET

Pour conduire ces développements, Ypsée qui avait déjà concrétisé en janvier dernier une levée de fonds de 60.000 euros se lance dans un deuxième tour de table pour accentuer la communication sur son offre, notamment via son site Internet www.ypsee.com, et étoffer son effectif de trois à cinq personnes. La société estime son besoin entre 300.000 et 500.000 euros

DATE DE CRÉATION :
2007
SECTEUR D'ACTIVITÉ :
Tourisme médical
ADRESSE :
Marseille
NOMBRE DE SALARIÉS :
5
CA 2011 (PRÉVISIONS) :
180.000 euros

Moezz Sedkaoui (à droite), cofondateur d'Ypsée avec Sébastien Valverde.



sur les dix-huit prochains mois. « Notre site Web français enregistre 7.000 visites mensuelles qui débouchent à 15 % sur un contact. En moyenne, 80 % de nos clients arrivent via Internet. Même si nous communiquons aussi sur les réseaux sociaux ou sur Google, nous faisons donc de notre futur site en anglais un vecteur majeur de notre implantation sur ce marché ». En France, Ypsée ouvre un bureau

à Paris et envisage d'étendre à l'avenir son réseau « réceptif » sur le reste du territoire : « À trois ans, nous espérons compter six agences, 20 à 25 collaborateurs et 350 à 400 clients par mois », assure Moezz Sedkaoui qui planche parallèlement sur une diversification dans le domaine de la fécondation in vitro.

JEAN-CHRISTOPHE BARLA, À MARSEILLE