

Fettle : l'agitateur de destinations touristiques

La start-up e-tourisme de la semaine

Rédigé par Johanna Gutkind le Vendredi 8 Juillet 2016

La "Start-up de la semaine" braque chaque vendredi ses projecteurs sur une jeune pousse innovante, proposant un concept nouveau et/ou une nouvelle approche d'une thématique tourisme ou loisirs. Aujourd'hui Fettle, une start-up qui développe des solutions mobiles géopersonnalisées adaptées aux centres d'intérêt du visiteur.

Le concept initial ?



Fettle propose à ses clients une solution mobile innovante de découverte des destinations touristiques (c) Visitourism

Dans un marché du tourisme mondial de plus en plus influencé par l'utilisation du mobile et la volonté de personnalisation des visites, [Fettle](#) développe une **expérience touristique personnalisée**.

Fettle signifie « *état de bien-être absolu* » en anglais.

Et justement la promesse des applications développées par Fettle est de proposer des **circuits géopersonnalisés qui respectent la contrainte horaire** de l'utilisateur, adaptés aux préférences de chacun, fonction de la géolocalisation, avec du contenu multimédia de qualité avec des vidéos 360°, de la réalité augmentée, orientant les touristes vers les « bons plans » et les centres d'intérêt les plus proches : Restaurants, Boutiques...

Quel est votre « plus » pour le tourisme ?

Les voyageurs se rendent de moins en moins dans les offices de tourisme et privilégient **leur smartphone** pour voyager.

Fettle souhaite répondre aux demandes actuelles des touristes français et internationaux : **mobilité, personnalisation et instantanéité** sont aujourd'hui les maîtres mots d'une opération touristique efficace par une

solution mobile de découverte des destinations touristiques : **Visitourism**

En s'appuyant sur les datas, Visitourism personnalise en temps réel les contenus proposés à l'utilisateur pour lui offrir une meilleure expérience de visite touristique.

Partenaire certifié de SIGFOX, Vicitourism est la première entreprise à développer des **balises Ibeacon** multicapteurs dont les informations sont automatiquement relayées dans le BackOffice.

Quel est le cœur de cible ?

Nos cibles sont à la fois BtoB et BtoC.

Les régions, départements, villes, communautés de communes, campus, parc, en France et à l'international, et directement le touriste français et international.

Visitourism propose à ses **clients institutionnels en France et à l'étranger** la mise à disposition d'un **BackOffice** et la **création d'une application** proposant des circuits touristiques géopersonnalisés.

Quel est le marché potentiel ?

Sur le BtoC :

L'ensemble des touristes internationaux : 1,2 milliards par an en 2015 selon le Baromètre OMT. Les touristes « domestiques » : 3,8 milliards par an.

Sur le BtoB :

L'ensemble des acteurs qui ont pour mission de promouvoir une destination ou un projet touristique.

Quel est votre business model ?

Le business modèle repose sur deux piliers :

BtoC : **ABSOLUTY**

- Application téléchargeable gratuitement sur les Stores avec 2 circuits offerts, puis achats in-app pour obtenir du contenu supplémentaire.

BtoB : **VISITOURISM**

- Vente de l'application + backoffice à un institutionnel qui propose ensuite gratuitement le contenu aux touristes.

Où en est le lancement de votre start-up ?

Nous avons lancé les premières applications effectuées en Région Hauts de France le 21 avril 2016.

Film à voir [ici](#)

Fettle affiche un bilan positif et maintient son indépendance capitalistique.

Nous envisageons de **déployer nos solutions sur le territoire national français et européen**, au travers de vente de solutions auprès des institutionnels du tourisme.

De quel accompagnement avez-vous bénéficié ?

Fettle est installée dans l'accélérateur Euratechnologies de Lille.

Elle est accompagnée par Septentrion Finances pour la levée de fonds en préparation.

Une actualité à annoncer ?

Une **levée de fonds** est en préparation.

Fettle souhaite mettre à profit l'année 2016 pour développer les nouvelles fonctionnalités techno de Visitourism.

35% du CA sont affectés à la Recherche & Développement.

Le fondateur



Henri Guyot, fondateur et CEO de Fettle

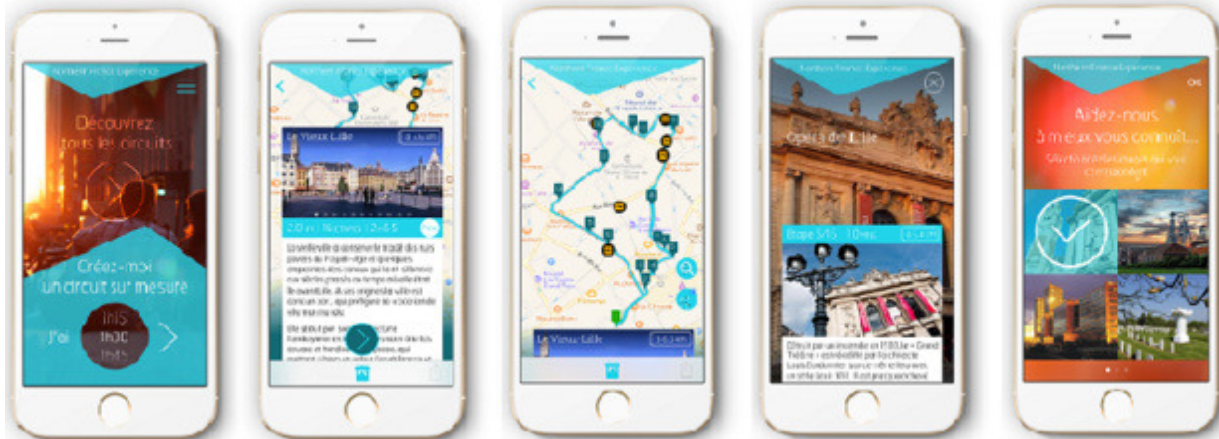
Henri Guyot fut le créateur en 1998 du SI Tourin Soft qui demeure le leader français des Systèmes d'Information Touristique.

Il a revendu cette entreprise en 2006.

Puis, il a créé la Société ALERION, spécialisée dans le conseil en systèmes et logiciels informatiques.

A son retour d'un tour du monde de plus d'un an réalisé avec sa femme et ses trois enfants, en 2014, il crée **FETTLE SAS**, une Jeune Entreprise Innovante (JEI) qui apporte des solutions qui n'existent pas sur le marché grâce à une avance de plus de 18 mois en Recherche & Développement.

Le « + » de l'info



Fettle propose aux touristes un guide d'information sur mobile dont le contenu est totalement personnalisé : la géopersonnalisation des contenus (c) Fettle

i-tourisme : Qu'est-ce qui vous a donné envie d'entreprendre ?

Henri Guyot : La liberté de créer.

i-tourisme : Quelles qualités doit avoir un entrepreneur ?

Henri Guyot : Humanisme, ténacité, coureur de fond(s), lucidité, écoute et patience.

i-tourisme : Quelle ambition ?

Henri Guyot : Après deux premières années marquées par la montée en puissance de l'équipe Fettle et le lancement de la première application développée en marque blanche «North'France», Fettle achève avec

succès la phase de création de son concept et ambitionne de s'imposer comme l'acteur de référence du tourisme digital dans le monde.

Tags : Fettle, nothernstart up de la semaine, start-up de la semaine, uneitourisme

Notez

Source :

<http://www.tourmag.com>