



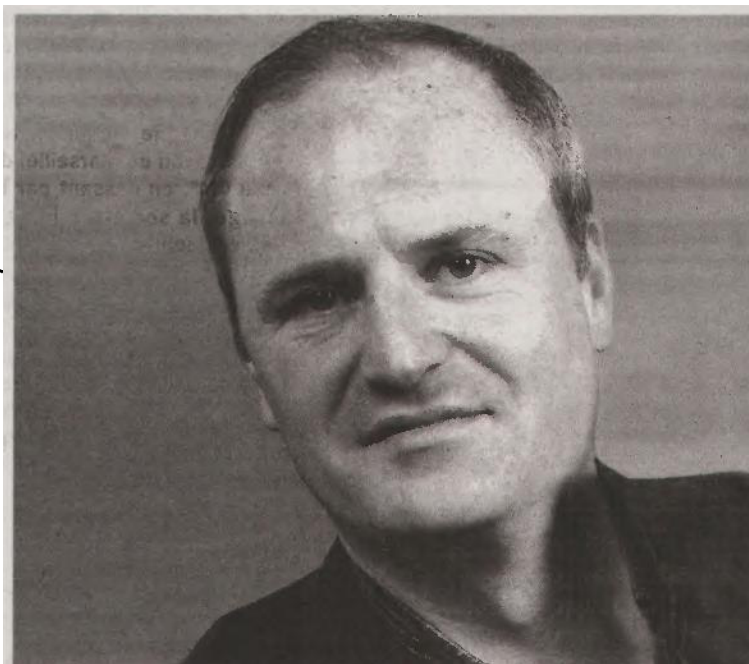
ENTREPRISE. Imalis, une SARL basée à Aix-Les-Milles, développe son produit : le crayon à maquillage Fanbrush déjà vendu à un million d'exemplaires.

La couleur donne le ton

■ Un million d'exemplaires : c'est le nombre de crayons Fanbrush vendu depuis sa création, en 2004, par la société aixoise Imalis. L'objet, inédit, est au départ un crayon de maquillage de 6 mètres qui permet jusqu'à 100 applications. Conçu pour les supporters, il permet de tracer d'un coup, sans se salir, des lignes de couleurs et se parer de l'emblème d'une équipe ou d'un pays. "Objectif : retrouver le phénomène social fondamental qu'est le tribalisme" explique Pierre Maillé le créateur du concept et de la société sise à Aix les Milles dans les Bouches-du-Rhône. De plus en plus, les gens ont besoin de manifester leur identité, ce qui passe pour beaucoup par le lien à la couleur.

Pari réussi

En deux ans, Fanbrush a réussi son pari. Après avoir remporté un succès certain pendant la coupe du monde de Football en 2006, le crayon a été associé aux JO de Turin, au tournoi des 6 nations



Pierre Maillé, le fondateur de Fanbrush, un crayon à maquillage, poursuit le développement de sa société

ou encore à la coupe de l'Amérique. Si Pierre Maillé compte beaucoup sur 2008 avec les Jo de Pékin notamment, pour établir



définitivement son produit, il envisage un développement qui dépasse largement les frontières sportives. *"Les marques internationales, comme Toyota ou Coca-Cola, les collectivités telles que le Conseil régional PACA, la communauté du Pays d'Aix utilisent des crayons personnalisés. C'est aussi le cas de la fête bleue, une nouvelle manifestation qui va se dérouler à Marseille fin juin"*, reprend le fondateur.

Fanbrush compte près de 600 combinaisons possibles grâce à ses 15 couleurs et ses trois versions 2 ou 3 mines. Imalis est aussi dotée d'une capacité industrielle de 400 000 pièces par semaine grâce à son partenariat avec Alkos Cosmétique, le leader européen de la fabrication cosmétique, ce qui lui permet de s'adapter à toutes les demandes. Aujourd'hui, elles émanent de partout : Lituanie, Serbie...

"Nous réalisons 40 % de notre chiffre d'affaires à l'export et celui-ci est en hausse vertigineuse. Il a doublé en 2006, passant de 204 000 euros en 2005 à 407 000 eu-

ros. Fin mai 2007 on est déjà à 425 000 euros", s'enthousiasme Pierre Maillé. Présente dans toute l'Europe grâce à un système de partenariat préféré à celui de la croissance interne puisque la société ne compte que 4 personnes, Imalis regarde déjà du côté des Etats-Unis.

"Dans le cadre de l'aide au projet innovant, Imalis vient de recevoir une subvention d'Oseo qui s'élève à 80 000 euros pour pénétrer ce nouveau marché".

La distribution prend aussi un nouveau tournant.

"Nous sommes aujourd'hui référencés par les centrales nationales deux distributeurs Auchan qui compte 120 hypermarchés et Go Sport qui en regroupe autant. Nous sommes aussi commercialisés sur différents sites internet".

Reste pour la SARL dotée de 13 000 euros de capital au départ, à trouver les fonds nécessaires à cette forte croissance.

Un nouvel investisseur nous fait confiance, il devrait entrer en juin au capital à hauteur de 10 à 15%".

F.B.