

ILS LEVENT DES FONDS

Recto Versoi. La start-up veut lever 300.000 euros



Après avoir levé 80.000 euros au printemps auprès du réseau de business angels ABAB, la société nantaise Recto Versoi poursuit sa collecte de fonds sur Proximea, la plateforme de crowdfunding en capital, filiale de la Banque Populaire Atlantique. L'objectif est de récolter 300.000 euros entre le 11 septembre et le 15 octobre.

« Ces nouvelles ressources vont nous permettre de nous structurer et de renforcer nos équipes dans le domaine commercial, de la communication et du marketing afin de développer notre notoriété et de faire connaître notre approche originale de l'orientation », explique Vincent Colin, fondateur et président de Recto Versoi (en photo).

Les effectifs nantais de Recto Versoi doivent ainsi passer de six collaborateurs actuellement à huit très prochainement, avant d'atteindre une vingtaine de personnes dans les mois à venir.

Un réseau de 200 experts dans 175 villes

Créée en 2013, Recto Versoi est implantée dans 175 villes en France via un réseau de 200 travailleurs indépendants : psychologues diplômés et experts en ressources humaines issus du monde de l'entreprise. Ces professionnels interviennent en binôme et mutualisent leurs compétences dans une approche globale pour orienter et accompagner vers l'emploi des jeunes de 14 à 28 ans. Invoquant une forte demande des familles, l'entreprise revendique une forte croissance mais ne communique pas sur son chiffre d'affaires. www.recto-versoi.com

EN BREF

Réalités

Activité commerciale en hausse



Au 1^{er} semestre 2017, les ventes du promoteur nantais Réalités se sont établies à 75,6 M€, en progression de 6 % par rapport au 1^{er} semestre 2016. Sur la même période, les actes authentiques s'élèvent à 356 lots, représentant un volume d'affaires de 50,2 m€ (+19 % par rapport

au 1^{er} semestre 2016). Le groupe dispose par ailleurs d'une maîtrise foncière lui permettant de construire environ 805 logements pour un volume d'affaires potentiel de 133,2 M€. L'agence de Paris a pour sa part déjà réalisé 125 logements, en ligne avec ses objectifs annuels de développement (1.500 logements pour 220 M€ de volume d'affaires. Dirigé par Yoann Joubert, Réalités emploie 160 salariés.

Compagnie maritime nantaise Rachat par Sogestran



La Compagnie Maritime Nantaise, dédiée aux transports maritimes industriels et spécialisés (et qui gère par ailleurs le trois-mâts Belem pour le compte de la fondation Belem) est rachetée par Sogestran. Ce groupe familial français, basé au Havre, est spécialisé dans la

logistique et le transport fluvial et maritime à travers des filiales spécialisées telles la Compagnie Fluviale de Transport, la Compagnie ligérienne de transport, Someca ou Maritima. Présidé par Pascal Girardet, Sogestran réalise un chiffre d'affaires annuel de l'ordre de 150 millions d'euros et emploie environ 600 salariés. Sa flotte en propre est constituée de près de 200 unités fluviales et maritimes. Cette acquisition doit permettre au groupe Sogestran de poursuivre son développement sur des marchés spécialisés pour des clients de premier rang.

My New Startup. La société de crowdfunding devient Finple

• **Finance** My New Startup, la plate-forme nantaise de crowdfunding en capital investissement, devient Finple. Explications de son fondateur Thomas Derosne.

Thomas Derosne, vous avez créé début 2014 My New Startup qui devient aujourd'hui Finple. Pourquoi ce changement de nom ?

Plusieurs raisons à cela. Nous voulons d'abord mieux communiquer sur ce que nous faisons et comment nous le faisons. Notre ambition est de rapprocher les entrepreneurs à succès et des investisseurs engagés. Nous sommes persuadés que le crowdfunding n'est pas une mode mais un financement d'avenir. Toutefois pour durer, nous avons besoin de créer de la performance en offrant du rendement à nos investisseurs. Pour cela, et c'est là où nous avons une approche différente de celle de nos confrères, nous proposons non seulement du financement, mais un accompagnement des dirigeants aux différents stades de leur croissance. C'est également la seconde raison pour laquelle nous changeons de nom : nous diversifions notre gamme de financement.

Quels nouveaux produits d'investissement va proposer Finple ?

Le financement en capital est notre métier d'origine. Jusqu'à présent, My New Startup faisait du capital amorçage et un peu de capital développement. Finple offre désormais aux investisseurs la possibilité de souscrire à des emprunts obligataires. Ce produit s'adresse à deux catégories : d'une part, les promoteurs immobiliers, d'autre part les PME et ETI en phase d'accélération, souhai-



Thomas Derosne a fondé la plateforme de financement en capital Finple qui, depuis sa création, a financé 18 entreprises pour un montant supérieur à sept millions d'euros.

tant notamment financer leur démarche d'open innovation. L'emprunt obligataire via notre plateforme leur permet de financer l'innovation, tout en communiquant sur leur démarche, voire en impliquant les salariés qui le souhaitent dans le financement. Je précise que nous intervenons dans le cadre d'une architecture ouverte. Cela signifie que nous travaillons en complémentarité avec les banques, les réseaux de business angels - et notamment avec Ouest Angels, notre partenaire pour le concours Rainboway - et Pays de la Loire Participation. Notre nouvelle identité, Finple,

Finançons l'économie positive, correspond mieux à notre ambition qui est de devenir un maillon fort dans la chaîne de financement de la nouvelle économie.

Où en êtes-vous dans le développement de votre propre société et quels sont vos objectifs ?

La société s'est beaucoup développée. Nous sommes aujourd'hui une équipe de dix personnes et nous allons lancer un plan de recrutement dans les prochains mois.

En trois ans, My New Startup a financé 18 entreprises pour un montant supérieur à 7 millions

d'euros. Nous sommes la plateforme n° 1 en France en termes de ticket moyen. Celui-ci est compris entre 15.000 et 20.000 euros contre 3.000 à 4.000 euros pour la moyenne des plateformes concurrentes. Sur le premier semestre 2017, nous avons déjà financé huit sociétés pour un montant de 3,5 millions d'euros et nous avons de gros dossiers qui devraient aboutir au second semestre. Pour 2018, nous visons 20 millions d'euros financés sur l'année.

Propos recueillis par Caroline Scribe

Take A Desk. La start-up crée des espaces d'innovation dans les entreprises

• **SERVICE AUX ENTREPRISES** La société nantaise Take A Desk récupère des espaces disponibles dans les entreprises pour créer des écosystèmes favorables à l'innovation.

En moyenne, 27 % des entreprises disposent d'espaces vacants au sein de leurs locaux. Dans le même temps, les PME et ETI sont de plus en plus curieuses des innovations qui se produisent dans leur domaine d'activité. D'où l'idée de la start-up nantaise Take A Desk (TAD), créée en mars 2017 par Théo Olivier et hébergée par 1kubator. Celle-ci réinvestit les espaces disponibles des entreprises en y intégrant des professionnels (start-up, associations, travailleurs indépendants, etc.) travaillant sur les mêmes problématiques que leur hôte.

10 « innovation camps » rassemblent 150 « deskers »

Une dizaine d'« innovation camps », organisés autour de thématiques liées à l'international, aux fintech ou encore à la smart city, ont ainsi vu le jour en région nantaise. Ils accueillent environ 150 personnes, les « deskers ». « Nous ne proposons pas un



Théo Olivier et Louise Vialard ont fondé Take A Desk qui mobilise les espaces inutilisés au sein des entreprises au profit de l'innovation.

espace de coworking supplémentaire mais plutôt un outil d'innovation au service des entreprises. Notre ambition est de rapprocher des compétences pour créer des synergies entre les start-up et les entreprises hôtes afin de faire émerger des idées et dynamiser

des espaces qui ne vivaient pas », expliquent Théo Olivier et son associée, Louise Vialard. TAD proposent différentes formules à partir de 13 euros par personne et par mois (140 euros en moyenne) : un poste en open space, un poste en bureaux partagés ou un

bureau fermé. Sont en outre fournis boissons, fruits frais ainsi que l'accès à des services, tels que coiffeur, covoiturage, sport...

La start-up se rémunère en prélevant une commission de 15 à 50 % sur le montant du loyer. Le reste est redistribué à l'entreprise hôte.

Les deux associés visent un chiffre d'affaires de 350.000 euros sur le premier exercice et « beaucoup plus ensuite ». Un recrutement a déjà été effectué et la start-up prévoit d'étendre son concept dans les Pays de la Loire d'ici la fin de l'année.

« Nous envisageons également un développement à l'international car nous recevons des demandes d'entreprises étrangères désireuses de s'implanter en France », indique Théo Olivier.

Pour financer cette croissance, TAD devrait effectuer une levée de fonds en 2018.

Caroline Scribe