

Environnement

Airsolia. Une levée de fonds pour soutenir l'expansion

Créée en 2008 par Dominique Arrouet, le dirigeant du couvreur Jau-nasse (La Haie-Fouassière), Airsolia lève des fonds pour porter ses ambitions sur le marché de l'installation photovoltaïque résidentielle. Via deux tours de tables bouclés entre mars et juin dernier auprès d'investisseurs privés et des réseaux de business angels Abab (Nantes) et MA Finance (Paris), l'entreprise nantaise a ainsi récolté 750.000 € pour soutenir son déploiement géographique. De huit agences départementales aujourd'hui basées dans le grand Ouest, Airsolia compte ainsi déployer en France 34 autres antennes d'ici à la fin 2012. À cet horizon, le CA de l'entreprise devrait alors atteindre 23 M€, contre 1,3 M€

en 2009 et 10 M€ cette année. « Nous avons choisi d'aller vite, le marché est aujourd'hui fortement atomisé. Il se rationalisera dans les prochains mois et la taille sera alors un critère d'importance », explique Dominique Arrouet. Les perspectives de développement d'Airsolia seront également portées par le lancement récent d'une nouvelle activité d'audit en optimisation et rénovation énergétique de l'habitat. Cette branche devrait donner prochainement lieu à une filialisation ouvrant la voie à une nouvelle levée de fonds. Celle-ci devrait là aussi atteindre 750.000 €.

Tél. : 02.40.85.55.86.

Services aux entreprises

HC Services. La PME nantaise reprise par Philippe Saurel



● Hubert de Canecaude (à gauche) et Philippe Saurel.

Ancien directeur commercial de Précom, régie publicitaire du groupe Ouest France, Philippe Saurel a repris en avril dernier HC Services (trois salariés, 900.000 € de CA), PME nantaise spécialisée dans les solutions de conférences téléphoniques, web conférences et l'envoi d'informations par mails, fax, sms,

messages vocaux... « Le marché de la téléconférence est en plein développement car les entreprises cherchent à réduire leurs frais généraux et ne se retrouvent pas forcément aujourd'hui dans la complexité des offres de l'opérateur historique. Celui de l'envoi de données, en nombre ou en point à point, est également prometteur car beaucoup de PME ne disposent pas des outils informatiques pour cela. L'idée à terme, c'est de pouvoir packager ce type d'offres », explique Philippe Saurel. Depuis plusieurs années, l'entreprise enregistre ainsi une croissance à deux chiffres.

Pour la stimuler, Philippe Saurel envisage deux recrutements dans les prochains mois. Hubert de Canecaude, créateur de HC Services, accompagnera Philippe Saurel jusqu'en novembre prochain.

Tél. : 02.40.76.64.34.

Via Location. 915.000 € investis à Saint-Aignan de Grand Lieu

Spécialisée dans la gestion courte et longue durée de véhicules industriels pour les entreprises et les collectivités, Via Location (650 collaborateurs, 138 M€ de CA, 48 agences en France) vient de quitter ses bureaux de Carquefou pour se doter d'une véritable agence au sein de la zone aéroportuaire de Saint-Aignan de Grand Lieu. Un investissement de 915.000 €.

Employant cinq collaborateurs, le site de 6.000 m² abrite 500 m² d'ateliers. Il permet à Via Location de proposer des prestations de maintenance qui étaient jusqu'alors sous-traitées et de déployer l'ensemble de la gamme de services proposés par le loueur

(rachat de parcs, reprise d'ateliers, etc.). Tony Veron, directeur de l'agence locale, table sur 15 % de croissance cette année, l'équipe nantaise gérant actuellement une flotte d'une centaine de véhicules. Elle peut désormais notamment s'appuyer sur la mise sur le marché français d'un camion de 5,5 tonnes 100 % électrique, adapté à la distribution urbaine. Via Location a en effet obtenu l'exclusivité pour la France de la distribution d'une gamme de véhicules électriques (fourgon, nacelle, benne, camion frigorifique) fabriqués par la société anglaise Modec.

Tél. : 02.28.01.53.90.

Images Associées.

Développement de l'activité web

La société de communication opérationnelle Images Associées renforce son pôle internet.

Basée à Basse Goulaine, Images Associées a récemment réalisé une extension de 120 m², principalement pour développer son activité internet. Démarrée en 2007, celle-ci regroupe aujourd'hui quatre collaborateurs sur les seize que compte la PME dirigée par Joël Guillou (1,7 M€ de CA en 2008). L'équipe propose des prestations clé en main de création de sites internet, allant de la conception, à la réalisation des contenus et des prises de vue, jusqu'à l'hébergement et la

formation des clients. Images Associées cible les TPE, PME, commerçants et artisans de la région. Parmi ses références, La Cigale ou le centre des congrès de la Fleuriaye.

Spécialisée dans la communication opérationnelle, la PME fondée en 1990 propose également des plaquettes commerciales, des cartes de visites, des supports événementiels (décors de véhicules ou de vitrines) ainsi que des cadeaux d'affaires. Elle vient par ailleurs d'investir dans une machine d'impression de tee-shirt, prestation qui était jusqu'alors sous-traitée.

Tél. : 02.51.71.08.48.

Prestatlantic. Après la reprise les nouvelles ambitions de la PME

Ancien cadre parisien, Jean-Paul Couavoux a repris Prestatlantic via un LBO. Pour développer l'entreprise spécialiste de la découpe de viande, il cible de nouveaux marchés.



● Jean-Paul Couavoux a repris Prestatlantic en avril dernier.

Basée à Machecoul et spécialisée dans la découpe, la transformation et l'emballage de viande pour les éleveurs vendant en direct à la ferme, la société Prestatlantic vient d'être reprise, via un LBO, par Jean-Paul Couavoux. Cet ex-cadre parisien, suivi par trois partenaires bancaires (BPA, Crédit Mutuel et Crédit Agricole), détient 42 % du capital de la société, à parité avec Sodero Gestion qui intervient à hauteur de 750.000 € dans l'opération, le solde revenant au cédant, Jean-Paul Besnard, qui accompagnera le repreneur durant deux ans avant de lui vendre ses parts.

Périmètre géographique

« Je cherchais à reprendre une PME rentable dans le secteur de l'agroalimentaire car c'est un sec-

teur relativement épargné en cette période de crise. La société est sur un secteur porteur auprès des éleveurs, celui de la vente directe. C'est ce qui a notamment intéressé Sodero », explique Jean-Paul Couavoux. Avec trois autres sociétés du grand Ouest, Prestatlantic exploite la marque TVR, leader régional pour la découpe de viande destinée à la vente directe. Le nouveau dirigeant arrive avec plu-

sieurs axes de développement et notamment la volonté d'élargir le périmètre géographique de Prestatlantic. La PME de Machecoul, qui traite annuellement 1.200 tonnes de viande, collecte en effet majoritairement le bétail qu'elle transforme en Loire-Atlantique et en Vendée mais encore très peu en Charente-Maritime et dans les Deux-Sèvres. « Ce sont deux départements sur lesquels nous sommes

actuellement en phase de prospection », note Jean-Paul Couavoux.

Vente via internet

L'entreprise souhaite par ailleurs développer son activité de services à ses clients éleveurs en leur proposant des outils de marketing et de communication (PLV, plaquettes, etc.) pour la promotion de la vente directe auprès des particuliers. Dans le même sens, une réflexion autour d'un site internet est en cours afin de développer la vente directe des éleveurs sur l'agglomération nantaise. « Nous ne sommes pas marchands de viande mais nous faisons la promotion des produits des éleveurs. L'idée est de leur permettre de toucher la clientèle nantaise grâce à l'outil internet », conclut le nouveau dirigeant de Prestatlantic.

Prestatlantic Machecoul

- P-dg : Jean-Paul Couavoux
- 25 salariés
- CA : 3 M€
- Tél. : 02.40.78.60.00.

Direct Optic. Gros déploiements en vue

Pionnier de la vente de lunettes sur internet, Direct Optic est en train de boucler une levée de fonds pour passer à la vitesse supérieure.



● Emmanuel Gréau (à gauche), cofondateur de Direct Optic, et William Mounsamy, directeur général de la société de vente de lunettes en ligne.

C'est à partir d'un simple constat qu'Emmanuel Gréau et Karim Khouider ont créé Direct Optic en mars 2008. Alors expatriés en Corée du Sud, ces deux anciens de Faurecia se rendent compte, qu'au pays du matin calme, l'optique coûte beaucoup moins cher qu'en France. « On a vu qu'il y avait tout simplement beaucoup moins d'intermédiaires en Corée entre le fabricant et le client final. On a donc décidé de raccourcir la chaîne d'approvisionnement et lancé un site internet de vente de verres et de montures », explique Emmanuel Gréau.

Conséquence : les prix proposés par la jeune société peuvent être jusqu'à quatre fois moins cher chez les opticiens classiques. « Nous réalisons le sourcing - nous vendons les mêmes produits que les opticiens traditionnels - la taille et le montage des verres ainsi que la logistique », indique Emmanuel Gréau.

S'il ne communique pas sur son chiffre d'affaires, l'entrepreneur de 28 ans affirme commercialiser « plusieurs centaines de montures par semaine », ne pas avoir d'en-

dettement et « avoir été profitable quelques semaines après le lancement de l'entreprise ».

Com', boutiques et labo

Deux ans plus tard, celle-ci s'est installée à Nantes où elle emploie 15 personnes. « Nous avons validé le concept et sommes prêts à passer à la vitesse supérieure », assure Emmanuel Gréau. En cours de finalisation, une levée de fonds, dont le montant n'est pas communiqué, devrait intervenir d'ici à la fin de l'année auprès d'une société de capital investissement. « Ce que je peux vous dire, c'est que la somme sera considérable », assure Emmanuel Gréau, qui détient

avec son associé la totalité des parts de cette SAS dotée d'un capital de 5.000 €.

Cette levée de fonds doit d'abord financer des campagnes de publicité grand public, Direct Optic, exclusivement présente aujourd'hui sur le web, cherchant à diversifier ses supports de communication.

Le tour de table permettra aussi de déployer un réseau de petites boutiques physiques. « Nous y commercialisons certains produits que l'on ne peut pas vendre sur internet, parce qu'ils sont plus techniques ou plus haut de gamme, comme par exemple des lunettes pour enfant qui demandent davantage de réglages. Mais ces points de

ventes sont avant tout des appuis pour le site internet qui reste notre cœur d'activité. Ils nous permettent de nous différencier des sites internet concurrents, tout en rassurant les consommateurs sceptiques sur la vente en ligne », explique le dirigeant d'origine vendéenne. Après une première ouverture à Nantes en octobre dernier, d'autres boutiques Eco Optic doivent ouvrir à Marseille, Bordeaux et Nice avant l'automne. À terme, les deux associés souhaitent mailler l'ensemble du territoire français.

Enfin, la levée de fonds doit financer la création d'une nouvelle plateforme de production « de plusieurs centaines de mètres carrés » à Nantes, regroupant un laboratoire de montage de montures ainsi qu'un centre logistique capable d'accompagner la montée en puissance commerciale espérée par Direct Optic. Là encore discret sur son prévisionnel, Emmanuel Gréau vise « plusieurs dizaines de millions d'euros de chiffre d'affaires dans les cinq ans ».

Direct Optic Nantes

- Associés : Emmanuel Gréau et Karim Khouider
- 15 collaborateurs
- Tél. : 09.70.46.61.43.
www.direct-optic.fr

Papeterie de la Motte.

Le repreneur affiche des ambitions de leader

Un an après sa reprise par Dominique Botbol, la Papeterie de la Motte affiche son ambition : devenir le premier fournisseur des établissements d'enseignement secondaire en Loire-Atlantique.

Membre du réseau de distributeurs Calipage, la Papeterie de la Motte compte en effet devenir le fournisseur numéro un des établissements secondaires du département. Ceux-ci pésent aujourd'hui pour 60 % de l'activité, devant les entreprises (30 %) et les collectivités (10 %). « Aujourd'hui, nous sommes dans les dix premiers auprès de l'enseignement secondaire de Loire-Atlantique.

Nous nous donnons trois ans pour atteindre cette place de leader », indique le dirigeant.

Doublement du CA cette année

Pour porter son développement, le dirigeant mise également sur les services, avec la mise en place d'une gamme étendue de prestations (négoce informatique, maintenance, forma-

tion et assistance technique, aide à l'aménagement des espaces de bureaux, etc.). Ces initiatives devraient se traduire dès cette année par un doublement du CA à 2 M€. Comptant créer une quinzaine d'emplois dans les trois prochaines années à venir, Dominique Botbol espère que l'activité pourra afficher 4 M€ de revenu à l'horizon 2012.

Papeterie De La Motte Sainte-Luce-sur-Loire

- Gérant : Dominique Botbol
- 14 salariés
- CA 2009 : 1,1 M€
- Tél. : 02.40.03.75.53.