

27.000

SIGNATURES

au bas de la pétition pour la construction de la ligne à grande vitesse Bordeaux-Toulouse. La mairie de Toulouse a lancé cette pétition en ligne le 23 mars, après la polémique engendrée par les propos du président de la SNCF, qui avait déclaré que

la LGV Tours-Bordeaux, en service le 2 juillet, était « le dernier grand chantier pour le moment ». Depuis, Guillaume Pepy a rencontré les élus pour désamorcer la polémique en affirmant qu'il ne faut pas confondre « chantier » et « projet ».



Blue Valet

Bordeaux : Blue Valet lève 2 millions

NOUVELLE-AQUITAINE —

La jeune pousse bordelaise Blue Valet vient de lever 2 millions d'euros, selon « Sud Ouest », grâce au fort développement de son activité de voiturier des usagers des aéroports et gares déjà à Bordeaux, Nice, Aix, Marseille, Nantes, ou Roissy. Plusieurs fonds privés et publics entrent à son capital.

Airbus connecte ses pièces détachées avec le réseau à bas coût de Sigfox

OCCITANIE

L'avionneur a signé un contrat avec le belge Sensolus pour connecter sa logistique.

Le traçage des pièces s'étendra plus tard aux fournisseurs.

Laurent Marcaillou
— Correspondant à Toulouse

Airbus vient de connecter sa logistique de pièces d'avion en utilisant le réseau d'Internet des objets (IoT) du toulousain Sigfox. L'avionneur a signé un contrat avec la start-up belge Sensolus pour suivre, en temps réel, une dizaine de milliers de caisses de pièces détachées qui transitent dans ses 16 sites industriels en Europe. La solution de géolocalisation utilise des balises Bluetooth à basse énergie à l'intérieur des bâtiments, et le GPS à l'extérieur avec une précision de 20 mètres. Les informations sont envoyées aux serveurs d'Airbus par le réseau de communication radio à bas débit et à bas coût de Sigfox. Le système est



Les informations sont envoyées aux serveurs d'Airbus par le réseau de communication radio à bas débit de Sigfox.

opérationnel depuis février. « Notre logistique avait besoin d'un outil pour suivre le mouvement des pièces, éviter les pertes et optimiser les flux en collectant les données », explique Daniel Girardot, responsable des solutions innovantes au département central de logistique d'Airbus.

Sigfox connecte 10 millions d'objets
Jusqu'à présent, l'avionneur avait du mal à suivre les flux de pièces envoyées par

ses fournisseurs. Il ne pouvait pas optimiser le circuit logistique car les données n'étaient pas informatisées. L'avionneur a acheté le service et les transpondeurs à Sensolus et a développé les logiciels pour ses serveurs. Grâce au faible débit du réseau, les boîtiers posés sur les caisses ont une autonomie de cinq ans en étant alimentés par des piles.

Dans une deuxième phase, le groupe souhaite étendre ce dispositif à ses fournisseurs. Il prévoit d'ins-

taller d'autres capteurs pour relever la température, l'humidité, les chocs et les vibrations subis par les pièces. Le traçage s'appliquera aussi aux outillages. « Notre plateforme logicielle répond aux besoins de traçabilité : on pourra réutiliser cette solution pour la production et les essais en vol », affirme Maxime Saraiva, chef de projet au centre de compétence IoT d'Airbus. Le groupe a choisi l'Internet des objets car il est moins coûteux que le réseau GSM.

Avec un tarif de connexion de 1 à 12 euros par an par objet (selon le nombre), le réseau de Sigfox a séduit d'autres grandes entreprises. Danone vient de signer un contrat avec Everysens pour tracer ses wagons de produits. Servair s'en sert pour localiser les palettes de repas livrées par ses sous-traitants dans les aéroports d'Orly et de Roissy, ELM Leblanc pour piloter à distance ses chaudières, Nexans (avec fly4u) pour tracer les tourets de câbles, la SNCF pour suivre les wagons, etc. Sigfox affirme connecter 10 millions d'objets. « C'est le seul réseau de cette technologie opéré dans 12 pays (dont 10 en Europe), et il est en cours de déploiement dans 32 autres », déclare Patrick Cason, directeur commercial France de Sigfox. ■

Grand Large Yachting installe la marque US Gunboat en France

NORMANDIE

Basé à Cherbourg, le leader des bateaux de voyage relocalise à La Grande-Motte la fabrication de ces catamarans de luxe.

Philippe Legueltel
— Correspondant à Caen

Vitesse et habitabilité ! Les qualités des catamarans en carbone résine époxy de l'iconique marque américaine Gunboat en font rêver plus d'un. En rachetant le chantier américain, installé à Wanchese (Caro-

line du Nord), le normand Grand Large Yachting ajoute une belle prise à son catalogue. « Gunboat est considéré comme la Ferrari des catamarans de croisière rapide. Les bateaux sont dotés de technologies très haut de gamme issues de la régates », explique Stéphane Constance, un des deux dirigeants de l'entreprise française. Les propriétaires de ces bateaux américains peuvent se faire plaisir en famille en croisière d'été, tout en remportant des courses comme Les Voiles de Saint-Barth avec des équipages professionnels à bord en saison de compétition. En difficulté malgré un carnet de commandes garni, le chantier naval américain, dont la production a été, un moment, délo-

calisée en Afrique du Sud et en Chine, était convoité. « Il y avait d'autres repreneurs, mais nous croyions au potentiel de ce segment », indique l'industriel.

Investissement industriel

Treize ans après la création du chantier naval Allures Yachting à Cherbourg, Stéphane Constance et Xavier Desmarest dirigent aujourd'hui un groupe qui réalise près de 30 millions d'euros de chiffre d'affaires et compte 230 salariés. Outre Cherbourg, il a les chantiers Garcia Yachting à Condé-sur-Noireau (Calvados), Alumarine Shipyard à Couëron (Loire-Atlantique), Outremer et Ocean Voyager à La Grande-Motte (Hérault). C'est dans cette der-

nière commune que le groupe va installer la construction des futurs bateaux Gunboat. « Nous allons y réaliser un bâtiment de 3.600 mètres carrés, à proximité de notre chantier de catamarans de croisière Outremer », annonce Stéphane Constance.

Le groupe va investir plus de 3 millions d'euros dans l'outil industriel et une soixantaine d'embauches sont programmées. Le futur modèle de 68 pieds (22 mètres) sera vendu entre 4 et 5 millions d'euros, selon le niveau d'équipement. Ce numéro un sera livré fin 2019, tandis que quatre autres exemplaires sont déjà en précommande. Grand Large Yachting se donne pour objectif d'atteindre 50 millions d'euros de chiffre d'affaires. ■

innovateurs

Omnes Capital entre chez Batiweb à hauteur de 4 millions



LE FINANCEMENT BATIWEB

Date de création : 2005
Président : Nicolas Ricart
Montant : 4 millions d'euros
Effectif : 94 personnes
Secteur : BTP

Chantal Houzelle
@HouzelleChantal

La rénovation est l'un des piliers porteurs du secteur du BTP. Deuxième plate-forme de mise en relation digitale des professionnels et des artisans du bâtiment avec les particuliers en France - derrière Travaux.com -, Batiweb vient de finaliser une opération de LBO (leverage buy out) minoritaire, organisée par Omnes Capital, qui investit environ 4 millions d'euros. A cette occasion, Ardian Growth, actionnaire historique de la société, cède sa participation. A l'inverse, le président de Batiweb, Nicolas Ricart, se renforce au capital

pour être majoritaire de l'entreprise qu'il a fondée en 2005. Le montant de la valorisation reste confidentiel à l'issue de cette opération, qui est aussi soutenue par Matmut Innovation et Swen Capital Partners. « Enthousiasmés par notre rencontre avec Nicolas Ricart à la fin décembre, nous avons vite engagé des discussions exclusives », souligne Frédéric Mimoun, directeur d'investissements chez Omnes Capital.

« Nous avons donc saisi l'opportunité de la cession d'Ardian pour donner à l'entreprise une nouvelle impulsion qui va accélérer son développement. Et, pour faciliter ses opérations de croissance externe, nous avons opté pour une structure financière flexible », explique-t-il. Sans attendre, Batiweb a donc couplé le closing de ce LBO au rachat d'Habitat-Trade, qui lui permet de renforcer son maillage territorial et d'enrichir son expertise et ses services. Baptisé « Groupe Batiweb », ce nouvel ensemble compte 94 personnes et pèse près de 10 millions d'euros de chiffre d'affaires, dont moins de 10 % réalisés à l'étranger. D'autres discussions sont d'ores et déjà très avancées pour opérer de nouvelles acquisitions, car il ambitionne de tripler son chiffre d'affaires d'ici à quatre ans. Mais il mise aussi sur le recrutement de talents clefs pour épauler son président. ■

RendezvousCheznous échange capital contre visibilité avec la SNCF



LA STRATÉGIE RENDEZVOUS CHEZNOUS

Date de création : 2013
Cofondateurs : Pierre-Jeremy Gardiner et Pascale Fildier (à droite)
Fonds levés : 630.000 euros
Effectif : 5 personnes
Secteur : tourisme

Paul Molga
@paulmolga
— Correspondant à Marseille

C'est une première pour Voyages-sncf.com : échanger de la visibilité contre du capital. Fort de ses 13 millions de visiteurs uniques chaque mois, le site vient de proposer à la jeune société marseillaise RendezvousCheznous, de lui faire profiter de la visibilité de sa plate-forme en contrepartie d'une part de son capital, dont la valeur reste confidentielle. En décembre, cette entreprise a déjà rejoint

son programme d'accélération en ligne, Act 574. Elle cède dans cette opération de Media for Equity « une part minoritaire de son capital », selon son cofondateur et directeur, Pierre-Jeremy Gardiner, en échange de la présentation de son offre sur toutes les destinations qu'elle couvre.

A ce jour, sa plate-forme agrège 1.300 activités immersives proposées par des artisans et des guides amateurs locaux. Par groupe de 3 à 12 personnes, on peut, par exemple, apprendre à fabriquer du sirop naturel en Haute-Savoie, découvrir la rade de Marseille en kayak, fabriquer son nougat en Vendée ou doré à la feuille d'or avec une experte de Chançay. « En dépoussiérant l'image de l'excursion touristique, nous voulons devenir le référent français du voyage de proximité », explique Pascale Fildier, présidente et cofondatrice. Depuis sa création en 2013, la start-up a déjà levé 630.000 euros à l'occasion d'un premier tour. Elle a organisé plus de 5.000 sorties, mais son potentiel est encore considérable sur un marché des activités de séjour évalué à près de 6 milliards d'euros. Ces perspectives n'ont pas échappé à Airbnb. Le groupe californien a lancé en novembre en Provence, où il dispose d'une communauté de 60.000 hôtes, une offre expérimentale, qui leur permet d'augmenter leurs revenus en partageant leur passion. ■

ACCÉLÉREZ VOTRE BUSINESS AVEC bpiFrance

Critizr : « Du nouveau dans la relation client »

Installée dans l'Eurotechnopole de Lille, la start-up Critizr créée par Nicolas Hammer et Thibaut Carlier a fait évoluer la relation client en proposant aux consommateurs de donner leur avis, positif ou négatif, sur leur expérience en magasin. Près de deux millions d'avis ont ainsi été déposés en 2016 sur les réseaux sociaux ou via l'application « Appelez-moi le directeur ! ». Cette solution téléchargée plus de 600 000 fois permet de recueillir les « feedbacks » clients et d'y répondre en temps réel.

La plateforme Critizr for Business est utilisée par 200 000 enseignes, dont 20 000 ayant souscrit l'offre payante, parmi lesquelles 35 groupes disposant de nombreux points de vente physiques (Carrefour, Flunch, Leroy Merlin, Courir, Nocibé, Eram, etc.). Ces clients à la dimension internationale permettent à Critizr d'être présent dans une dizaine de pays de l'Union européenne, en Allemagne et

en Grande-Bretagne notamment, en Espagne et en Italie prochainement. Cette expansion rapide nécessite des apports de fonds pour se déployer commercialement et renforcer ses effectifs, aujourd'hui au nombre de 37 personnes. Après un premier tour de table de 2,5 millions d'euros en 2015, la société a levé 1 million d'euros en 2016. « BpiFrance a renforcé cette opération par un prêt à l'innovation de 500 000 euros », relève le CEO, Nicolas Hammer. La forte croissance de la start-up lui a valu de recevoir le Pass French Tech en 2015 et d'intégrer le Hub BpiFrance l'année suivante. « C'est un facilitateur de croissance pour les entreprises qui, comme la nôtre, grandissent vite et rencontrent les mêmes problématiques. Il nous ouvre des opportunités auprès des grands comptes et permet d'échanger avec des entrepreneurs chevronnés sur la façon de soutenir notre développement », conclut le dirigeant.



Nicolas Hammer et Thibaut Carlier, fondateurs de Critizr.

Entrepreneurs, BpiFrance vous soutient en prêt et capital, contactez BpiFrance de votre région : bpiFrance.fr ou dites « BpiFrance » au 32 20.