

• TROIS QUESTIONS

« 500.000 € ont été investis sur six mois »



Marie-Laure de Bruc Mazoyer,
déléguée générale
de Capito Angels

Comment s'est présenté le premier semestre 2013 en termes d'investissements ?

L'année a bien démarré. Durant les six premiers mois, Capito Angels aura investi 500.000 € au capital de quatre sociétés, soit l'équivalent du montant investi sur l'ensemble de l'année 2012 (450.000 €). Il est vrai que l'an dernier avait été marqué, d'une façon générale en France, par un faible nombre d'investissements.

Dans quel type de sociétés Capito Angels choisit d'investir ?

Les membres de Capito Angels, au nombre de 75 cette année (un nombre stable par rapport à 2012, ndlr), financent majoritairement des projets dans le Sud-Ouest, dans tous les secteurs - sauf biotechs car c'est très spécifique - et à fort potentiel en terme de création d'emplois. Le ticket moyen est de 200.000 €. Ainsi nous avons récemment pris des parts dans deux sociétés : Label Park (site de vente privée basé à Biarritz, ndlr) en 2^e tour de table pour 75.000 € et Rouages (société spécialisée dans les plantes aromatiques installée à Agen, ndlr) en 3^e tour de table pour 71.000 €. Pour ces 2 entreprises, nous étions déjà présents aux tours précédents. Par ailleurs, nous venons d'investir 180.000 € dans la société toulousaine Unitag et nous sommes en cours de finalisation d'un dossier pour une entreprise travaillant dans le bâtiment.

Où en est le projet d'une seconde société d'investissement collectif (SIBA) ?

Il avance bien et devrait être finalisé pour cette rentrée de septembre. Environ 500.000 € ont pu être levés.

Propos recueillis par Laurence Le Gall

www.capito-angels.com

• EN BREF



Cardete & Huet Architectes
Lauréat de deux concours

L'agence d'architecture a remporté deux projets à Toulouse et Aix-en-Provence. Le premier concerne la construction de 94 logements sociaux dans la Zac de la Cartoucherie (en photo), soit 7.300 m² Shon. Les travaux d'un montant de 8,8 millions d'euros devraient s'étendre de janvier 2014 à septembre 2015. Pour ce qui est d'Aix-en-Provence, le projet entre dans le cadre de la réhabilitation de la cité Corsy. Il s'agit d'un immeuble d'activité mixte (2.913 m² Shon). Les travaux estimés à 240.000 € débuteront en mars 2014 pour une durée d'un an. L'an dernier, Cardete & Huet Architectes a réalisé un chiffre d'affaires de 8,4 M€.

Pigdata
De nouveaux locaux

La start-up a quitté la pépinière de Basso Cambo pour de nouveaux bureaux à Toulouse. Pigdata a connu une progression croissante de ses clients (70 aujourd'hui contre 20 l'an dernier) grâce à sa solution qui permet de prédire les produits susceptibles d'intéresser les internautes. La société envisage pour cette année un chiffre d'affaires de 100.000 €. Elle est en discussion avec des investisseurs, utilisateurs de sa solution, pour une levée de fonds de l'ordre de 500.000 €.

Prestalia. Un renforcement sur le marché du B2B

• **WEB** Grâce aux fonds levés auprès de Multicroissance, Prestalia finance notamment les investissements techniques nécessaires au développement d'une offre B2B.

Lancée en bêta cet été, la nouvelle version de la plate-forme Fizeo entre officiellement en service ce mois-ci. « L'objectif pour nous est surtout de "sortir du bois". Jusqu'à présent, nous n'avions pas assez travaillé le référencement naturel et payant de notre site qui met en relation des particuliers ou des entreprises ayant un besoin précis avec des prestataires de services susceptibles d'y répondre », résume Philippe Revelat, dirigeant fondateur de l'entreprise Prestalia en 2006, bien décidé à se rendre plus visible sur la Toile.

L'enjeu : capter davantage de demandes de devis comparatifs - pour des travaux, des services financiers, à la personne ou aux entreprises - faites en ligne sur www.fizeo.fr (250.000 l'an dernier, + 35 % par rapport à 2011) mais pas uniquement. « Une fois la demande collectée, elle est qualifiée par nos services avant d'être transmise à nos clients (1.500 professionnels prestataires actifs à ce jour en France, Belgique et Italie, ndlr) qui vont ensuite reprendre contact avec l'internaute pour valider son besoin et établir un devis. »

Rachat d'un call center au Maroc

Conscient que c'est parfois à cette étape que le bât blesse dans les entreprises, Philippe Revelat annonce le renforcement de sa société sur le marché du B2B avec de nouveaux



Créée en 2006 par Philippe Revelat, la société Prestalia a développé la plate-forme Fizeo par laquelle transitent 250.000 demandes de devis par an.

services d'accompagnement du développement commercial. « Pour essayer de transformer un lead en client, les grosses structures confient généralement à des sociétés de télémarketing la prise de rendez-vous de principe mais dans les entreprises plus petites, c'est problématique. » Grâce au rachat d'un petit call center d'une dizaine de positions à Rabat (Maroc) au printemps, Prestalia est notamment désormais en mesure de proposer

un service de qualification des demandes de devis les plus techniques.

La levée de fonds qu'elle avait réalisée en mars - 510.000 € auprès de Multicroissance - lui a également permis de mettre en place des fonctions support à l'informatique : « Nous travaillons sur notre moteur data pour pouvoir demain répondre aux demandes de clients qui veulent par exemple disposer de fichiers très ciblés. » Employant 50 personnes entre

Toulouse et Rabat, Prestalia vise les 8 M€ de chiffres d'affaires à cinq ans, contre 2 M€ en 2012 et le doublement de son effectif.

Aline Gandy

PRESTALIA
(Toulouse)
Dirigeant : Philippe Revelat
50 salariés
CA 2012 : 2 M€
05 47 74 78 10
www.fizeo.fr

**AUJOURD'HUI,
NOUS VOUS
PARLONS DE CE
QU'IL VA SE
PASSER DEMAIN.**

retrouvez-nous sur
www.cbre.fr

CBRE