

LE SERVICE



196 ° Evénements .  
Des cocktails givrés

L'azote liquide a son chef de file, le restaurateur Thierry Marx. Désormais, l'innovation sort des grandes tables pour surfer sur la mobilité lors d'événements. Précurseur sur ce créneau de la cuisine spectacle, refroidie à - 196 °C, Jean-François Turini a créé son entreprise de show culinaire à Vannes après de ce qu'il a pu observer aux États-Unis ou au Moyen-Orient. « Après d'autres vies professionnelles, j'ai eu envie de développer ma société autour de la cuisine spectacle. » Le tout en cuisinant des produits frais qui privilégient les circuits courts. « Avec des industriels, nous avons mis au point un poste de cuisson mobile. Pas besoin d'électricité, on peut proposer un cocktail sur le sable ou à bord d'un yacht. » La clientèle visée est large : BtoC comme BtoB. Et c'est en BtoB que l'entreprise a décroché son premier contrat. « Nous sommes présents sur les réseaux sociaux. C'est là que le Club Med nous a repérés. Nous avons organisé pour eux une prestation à l'occasion d'un comité de direction. La perspective d'être potentiellement référencé par eux comme prestataire s'ouvre à nous. » Associé à Hélène Royer, installée dans le Sud de la France, Jean-François Turini vise un déploiement national : les deux dirigeants se partageant le champ d'actions. « Nous avons un troisième levier de ressources : la location de notre poste de cuisson à l'azote liquide auprès de restaurateurs ou traiteurs. » De 80.000 € de CA prévisionnel en année 1, le duo vise l'équilibre pour sa deuxième année et 120 à 150.000 € pour la troisième année. « Notre business plan est résolument modeste car nous restons dans de l'innovation. »

S. Mahias

www.evenements-196.fr

EN BREF

Bureau Vallée  
Un service drive à Ploërmel

Implanté depuis juillet 2013 à Ploërmel, le magasin Bureau Vallée lance son service drive. Le « BV Drive » est un service sur-mesure de préparation gratuite des achats réalisés en ligne. L'enseigne compte ainsi toucher une clientèle « pressée » ou « digitale ». Les commandes seront préparées directement et en deux heures, par les équipes du magasin, qui ne dispose pas de plateforme logistique.

Zimaly.  
Naissance d'un pôle

E-COMMERCE Nicolas Caudal a lancé Zimaly, une société de l'univers de l'enfance. Le concept associe sites de vente

« La boutique n'était pas dans mon business plan. C'est un copain, agent immobilier qui m'a montré ce local et j'ai vu que c'était une véritable opportunité. » Nicolas Caudal vient d'ouvrir Zimaly, au rond-point de Tréhuinec à Plescop. Ce magasin de jouets, joue la carte d'un sourcing bien particulier. « C'est différenciant, nous faisons découvrir d'autres types de jouets, imaginés par des créateurs, basés sur l'éveil, le jeu en famille, etc. » Axé sur les jeux en bois, en matériaux écologiques, sur l'innovation, l'univers de Zimaly se veut différenciant du positionnement des grandes enseignes du marché.



Nicolas Caudal a pris possession de 400 m² à Plescop. Il y a aussi des sites en ligne. Le dirigeant entend mettre en place de

Rachat de trois sociétés

Et cette différenciation ne s'arrête pas. La société Zimaly ne se limite pas à une boutique physique. « J'ai constitué un pôle enfance. Pour ses débuts, Zimaly compte un salarié. Entre décembre dernier et février, j'ai racheté trois sociétés qui renvoient à huit sites e-commerce. Leur chiffre d'affaires oscillait entre 30.000 et 500.000 €. Elles ont en commun de commercialiser des produits qui me plaisent et surtout d'avoir un potentiel à révéler », analyse le chef d'entreprise. Atypique Zimaly comme son dirigeant, titulaire de trois Master 2. « Je suis ingénieur de formation et je suis issu du haut niveau en natation avec un diplôme d'instructeur national. Dans

tous les postes précédents que j'ai exercés, j'ai toujours été cadre. » Un tremplin vers la création d'entreprise. La feuille de route est claire pour ce pôle enfance. Sur les huit sites de départ, le chef d'entreprise n'en a gardé que quatre (1). À cela s'ajoutera celui de Zimaly.fr qui regroupera plusieurs produits des autres sites.

Un feeling payant

Pour l'acquisition des trois sociétés, Nicolas Caudal n'a pas parié sur la surenchère mais sur l'échange. « J'ai centré mes recherches sur des bases de données comme le Fusacq et j'envoie un mail indiquant que je suis intéressé par

le rachat de la société. On me répond, mon entreprise n'est pas en vente pour certains d'eux. C'est un contact. Lors des rachats, je n'ai pas fait la meilleure affaire. C'est le feeling et l'échange qui payent. »

Projet de croissance

S'appuyant sur un réseau solide, un conseil d'administration et l'aide du réseau, Nicolas Caudal vise un objectif : réaliser 100 sites en 2015. CA la première année que font les sociétés. S'ajoutera la boutique en projet l'acquisition de la quatrième société.



Construction  
de réus

Fabrication de bâtiments de charpentes métalliques. Bardages pour intervention, logistique, etc.