

## L'ACTU ÉCO

## ● ROBOTIQUE

La société de robotique médicale Qantum Surgical, fondée par Bertin Nahum, lance officiellement la commercialisation sur le marché européen de son robot médical Epione, dédié au cancer du foie. La société vient d'obtenir le marquage CE.

## ● PROMOTION

Le premier promoteur immobilier toulousain GreenCity Immobilier est racheté par le fonds d'investissement américain Lone Star Funds. Ce dernier acquiert 60 % de la Foncière Caso Patrimoine, qui détient GreenCity Immobilier.

## ● CRÉATIONS

Il s'est créé, en 2020, en France, 848 200 entreprises. L'Occitanie représente 9,4 % de ces créations. La progression régionale est de 3,3 %, contre 3,9 % pour la moyenne nationale.

## ● AÉROPORT DE TOULOUSE

Le trafic sur l'aéroport de Toulouse-Blagnac a représenté, au second trimestre 2021, 22 % du trafic du second trimestre 2019. Le trafic national reste largement majoritaire, avec 76,2 % du trafic global.

# CDR Group mise sur la certification des marques autos premium

## SERVICES

Le groupe régional, spécialisé dans la réparation automobile, vient de décrocher l'habilitation exclusive de l'américain Tesla. Une stratégie de diversification en guise de relais de croissance.

Karim Maoudj

kmaoudj@midilibre.com

Leader régional de la réparation automobile, CDR Group cherche des relais de croissance. Après avoir accru ces dernières années son implantation sur le territoire de l'ex-Languedoc Roussillon, avec une présence désormais dans les Pyrénées-Orientales et le Gard, le groupe montpelliérain, spécialisé dans la carrosserie, la mécanique et la peinture, voit dans la montée en gamme une source de développement supplémentaire. Pour y parvenir, Romuald Rozet, son fondateur, a fait le choix de la prise en charge de véhicules premium.

## Nîmes et Perpignan d'ici la fin de l'année

« Les enjeux sont multiples. Nous devons engager une véritable diversification et prendre des positions dans la région avant les autres », explique-t-il. Après avoir décroché les certifications pour les prises en charge des voitures

des marques premium Land Rover et Jaguar, il vient d'en décrocher une nouvelle, encore plus prestigieuse, décernée cette fois par la marque américaine de voitures électriques Tesla. CDR Group est aujourd'hui la seule enseigne habilitée à prendre en charge les voitures d'Elon Musk. « Prendre en charge des véhicules Tesla représente un lourd investissement pour nous. Cela nécessite de mettre en place une unité entièrement dédiée. » Et un investissement estimé à une fourchette comprise entre 200 000 € et 300 000 € pour chaque garage concerné. Et même si les huit implantations régionales de CDR ne sont pas toutes concernées, certaines vont l'être. Après Montpellier, Nîmes et Perpignan devraient être centre certifié Tesla d'ici la fin de l'année. Car, et c'est là l'atout du groupe montpelliérain, « les ventes Tesla explosent et les concurrents les plus proches sont à Toulouse et Marseille ».

Romuald Rozet ne compte pas s'arrêter là. « Nous visons d'autres marques premium comme Maserati et Porsche ».



Romuald Rozet, fondateur à Montpellier de CDR Group en 1993. RDH

## Ça bouge du côté des concessions

**RACHATS** Le groupe de concessions automobiles GGP, basé dans le Nord, vient de faire l'acquisition des deux succursales Renault à Montpellier et Nîmes. Gérées jusque-là en interne, à travers la société Renault Retail Group, ces deux implantations font partie de la dizaine que Renault a mise officiellement en vente en début d'année 2020. L'arrivée du Covid ayant généré quelques retards dans la mise en application. Par ailleurs, on apprend que le groupe Mercedes-Benz aurait décidé de retirer sa représentation officielle au groupe marseillais de Willermoin, présent Castelnau-le-Lez, près de Montpellier, Sète et Nîmes.

## À LA UNE

## Le Village by CA accueille une nouvelle promotion

L'accélérateur créé en janvier 2018 par le Crédit Agricole, accueille dix nouvelles start-up. « Nous offrons aux structures que nous choisissons un loyer subventionné par nos groupes partenaires, un mentoring dispensé par des cadres du Crédit Agricole, mais aussi un accès privilégié au réseau du groupe », détaille Patrick Brusley, responsable du Village. Les start-up sont accueillies sur une base de 24 mois, renouvelable 12 mois. Comme à chaque fois, la nouvelle promotion du Village accueille des start-up de tous secteurs. Les structures accueillies cette



année sont : BImer Services (immobilier) ; Bimpair (automobile) ; Biomarel (matériel médical) ; Clean Bill (hygiène), EasyPicky (grande distribution) ; EcoNotebk (fournitures) ; Hello My Bot (intelligence artificielle) ; Lono (construction) ; SoPump (construction) et Bricks (immobilier, lire ci-contre).

C. G.

# Bricks, investir dans l'immobilier pour quelques dizaines d'euros !

**PROPTech** La start-up montpelliéraine a pour ambition de permettre à toutes les bourses d'accéder à l'achat immobilier, grâce à un nouveau mode de propriété partagée.

Christophe Greuet  
cgreuet@midilibre.com

En pleine crise économique, l'immobilier reste l'un des investissements les moins risqués, mais hélas pas forcément accessible à tous les porte-monnaie. Une limite à laquelle s'attaque la start-up montpelliéraine Bricks, créée par Cédric O'Neill, qui avait cofondé 1 001 Pharmacies, l'une des pépites de l'écosystème local.

« Avec le Covid 19, j'ai constaté que beaucoup de particuliers n'avaient plus accès au crédit immobilier, constate le fondateur. Ces gens, qui ont un capital, se sont alors dirigés vers des investissements très risqués, tels que les crypto-monnaies, et ont parfois perdu beaucoup d'argent. Je me suis alors demandé pourquoi on ne permettait pas aux gens d'investir quelques centaines d'euros dans des biens immobiliers, en France ou à l'étranger. » Concrètement, Bricks se concentre uniquement sur des investissements immobiliers, et non des résidences principales. « Nous achetons des immeubles de rendement de six appartements au minimum. Unique-

ment des logements dans l'ancien, sans beaucoup de travaux et déjà intégralement loués, afin de générer tout de suite un revenu. » Le loyer de chaque bien est d'environ 5 000 € par mois. L'achat des immeubles proposés par Bricks sont réalisés pour moitié par les investisseurs privés, et pour moitié par le Crédit Agricole du Languedoc, avec lequel la start-up a signé un accord-cadre. « Cette répartition financière permet d'augmenter la rentabilité du bien ».

## Déjà 8 000 utilisateurs

La propriété de cet immeuble est alors divisée en 10 000 parts, appelées "briques", dont la valeur unitaire est à chaque fois différente selon les biens. Les internautes peuvent acquérir une ou plusieurs briques de l'immeuble, ce qui leur permet de gagner chaque mois un pourcentage des loyers des appartements, ainsi que de la plus-value lorsque l'immeuble prend de la valeur. Pour louer les appartements une fois que leurs locataires les quittent, Bricks délègue à des professionnels. « Nous nous occupons uniquement de ce qui concerne la propriété des biens. Pour la location, nous préférons nous adresser à des agences im-



Cédric O'Neill, fondateur de la start-up Bricks.

mobilières proches de la localité du bien ». Une fois retirées les commissions de l'agence et de la start-up, il reste donc 90 % du loyer à partager entre les propriétaires des "briques". La start-up a également mis en place un montage financier permettant aux propriétaires des "briques" de se dégager des lourds de la propriété immobilière. « Nous mettons en place une réserve travaux et loyers impayés, et une part d'immeuble peut être échangée 10 000

fois par jour sur le site, sans que son propriétaire initial ait de lourdes démarches administratives à faire ». Lancée en avril et bientôt hébergée au Village by CA, Bricks est déjà victime de son succès. « Nous avons déjà 8 000 propriétaires de "briques", et nous cherchons beaucoup de nouveaux immeubles, car nous avons plus d'utilisateurs potentiels sur liste d'attente que de biens à proposer ! », se félicite Cédric O'Neill.

## L'ACTU ÉCO

## ● NETIWAN

Implanté sur trois agences en Occitanie, à Béziers, Nîmes et Montpellier, Netiwan, spécialisé dans le déploiement de solutions pour les entreprises, vient d'être repris par FullSave, opérateur d'infrastructures et télécoms de proximité. FullSave prévoit la construction d'un data center à Montpellier.

## ● ARKOLIA ÉNERGIES

Jean-Sébastien Bessière est le nouveau président d'Arkolia Énergies, société héraultaise spécialisée dans la construction de centrales de production électrique à partir d'énergies renouvelables. Il succède à Laurent Bonhomme, disparu en juin. Katia Sigaud en prend la direction générale.

## ● CÉMOI

Le chocolatier catalan Cémoi prolonge son partenariat avec la marque Ritter Sport. Cémoi va distribuer les produits du chocolatier allemand.

## ● ALTRAD

Le groupe montpelliérain Altrad négocie le rachat d'Endel, la filiale maintenance industrielle et nucléaire du groupe Engie.

## L'ECHO DES START-UP

## ● PIXPAY

La néo-banque Pixpay, qui édite une carte de paiement pour les 10-18 ans, a commandé à Mathilde Baldacchino, lycéenne nîmoise de 17 ans, la réalisation de 25 'Tickets d'Or', opération promotionnelle qui permettra aux nouveaux clients de gagner un week-end en famille.

## ● FRANCE DIGITALE DAY

L'un des événements tech nationaux les plus attendus, qui se déroulera le 22 septembre, le FD Day se dessine peu à peu. Le BIC de Montpellier y animera un stand parmi les exposants. Dix start-up locales seront notamment présentées aux nombreux investisseurs présents.