

• PROFIL

Blosfeld. Renforcer les affaires franco-allemandes**Janina Blosfeld-Cressard, Avocate à Rennes**

De nationalité allemande, âgée de 32 ans, Janina Blosfeld-Cressard a fait toutes ses études en France. Avocate au barreau de Rennes depuis 2010, la jeune femme a créé son cabinet JB Avocat il y a un an, dans les mêmes locaux que son partenaire Cressard & Le Goff. Avec l'envie de prendre ses responsabilités et créer une entreprise à son image, forcément empreinte de son parcours européen. Après ses études de droit à Vannes et Rennes, Janina Blosfeld-Cressard a travaillé en cabinet à Paris et Bruxelles, puis collaboré pour Cornet-Vincent-Ségurel, de 2011 à fin 2015. Spécialisée en fiscalité du commerce international et droit des affaires (master de l'université de Cologne), titulaire d'un diplôme de Juriste conseil en entreprise (DJCE) et de médiateur (Ifomenel), cette avocate trilingue veut « développer les relations franco-allemandes », en particulier pour les entreprises bretonnes. Bon nombre de ses confrères, à Paris et dans l'Est de la France, sont sur ce créneau, finalement très peu valorisé dans le grand Ouest. « La France et l'Allemagne sont les premiers partenaires commerciaux. Il y a beaucoup d'investissements allemands en France et inversement, y compris en Bretagne », souligne-t-elle. La Région avait recensé 77 sites à capitaux allemands en Bretagne, de tous secteurs d'activités.

Les premiers clients de Janina Blosfeld-Cressard (pour l'instant en solo) sont également allemands : des entreprises et des collectivités qui ont des intérêts dans l'Hexagone. « Il y a du potentiel, c'est assez positif », affirme-t-elle souhaitant aussi travailler avec ses confrères, qui peuvent être prescripteurs pour des créations ou des négociations de contrats directement en allemand, par exemple. « Ce n'est pas seulement la connaissance linguistique qui est importante, mais aussi la culture et la mentalité, différente dans les affaires », explique-t-elle désireuse de mettre ses compétences au service de l'économie locale. Membre du Club d'affaires franco-allemand (Cafa) de Rennes, elle a participé dernièrement à une conférence sur le marché français vu par les entreprises allemandes. Avec un couple franco-allemand fort, à ses yeux, et « qui a intérêt à tenir la barre » face notamment au Brexit. Des relations à renforcer qui passeront aussi par des lignes aériennes directes avec l'Allemagne. Nantes a un vol d'avance à ce sujet.

G.B.

www.blosfeld-avocat.com ; 06 58 26 18 64

R2S. Un futur siège social pour 1,6 M€ investis

• **SÉCURITÉ INCENDIE** Stéphane Barré va déménager son entreprise du Rheu à Pacé, dans un nouveau bâtiment de 1.600 m². R2S s'agrandira aussi à Saint-Malo.

En l'espace de trois ans, Stéphane Barré a quasiment doublé la taille de son groupe. Son chiffre d'affaires tutoie aujourd'hui quatre millions d'euros. Son effectif avoisine la cinquantaine de salariés, dont la moitié de techniciens, à travers ses trois structures : R2S pour la sécurité incendie, R2S Formation et R2S-SSI (systèmes de sécurité). « Nous avons recruté 30 personnes en deux ans. » Son objectif à horizon 2024 désormais est d'atteindre le cap des 100 salariés.

Sur une parcelle de 5.000 m² derrière Ikea

Pour asseoir cette croissance, le dirigeant du Rheu lance un chantier de construction d'un nouveau siège social, avec le cabinet Auxilium Ingénierie. Investissement : 1,6 million d'euros. D'une surface de 1.600 m², sur une parcelle de 5.000 m², ce futur bâtiment sera situé à Pacé, derrière Ikea. L'eménagement est prévu à la rentrée de septembre prochain.

Son siège actuel a été vendu à BJ35, une société d'électricité, plomberie, chauffage et VMC qui emploie 45 personnes et avait besoin de s'étendre aussi.

À Saint-Malo, où R2S est présent également, une extension est aussi prévue, à une autre échelle. « Nous avons un bâtiment neuf d'environ 200 m² en projet pour la rentrée », confie Stéphane Barré. Son succès, R2S le doit à son modèle économique innovant. « Nous avons créé notre propre programme de gestion de budget, capable de donner le coût réel



Créé en 2001, le groupe d'entreprises de Stéphane Barré a besoin de place : R2S en assure les trois quarts (2,8 M€), R2S-SSI est passé de 300.000 euros en 2013 à 1 M€ en 2016 et R2S Formation réalise 100.000 euros.

d'une installation d'une centaine de sites à l'euro près, sur dix ans ; installation, vérification, entretien et travaux compris ! Nous nous engageons à long terme sur un prix et je vends la qualité de mes techniciens. C'est notre valeur ajoutée », défend l'entrepreneur breton qui se bat contre les mauvaises surprises de surfacturation.

« Chez nous, nous n'avons pas de surplus de facturation. Nous sommes capables d'anticiper un budget sur plusieurs années. Nous prenons des marchés grâce aux dossiers techniques », ajoute-t-il apportant une solution

logistique et un outil fiable clé en main.

7.000 contrats en gestion

En trois ans, le nombre de ses contrats clients a également doublé. L'entreprise revendique plus de 7.000 contrats actifs. Depuis 28 ans, R2S travaille ainsi avec Citedia et a aussi comme clients les CCI, des conseils départementaux, quelque 70 mairies, le Stade Rennais, le Crédit Agricole...

Aux vendeurs de rêve, il préfère les « conseillers formés et tous agréés ». La formation, qui dure deux mois à l'embauche chez R2S, occupe un budget de

35.000 euros par an. Stéphane Barré cherche actuellement un profil commercial spécialisé pour le 56/22/29 et recherche d'ailleurs toujours des compétences supplémentaires, mais surtout « l'esprit d'initiative et la qualité ».

Géry Bertrand

R2S

(Le Rheu)
Gérant : Stéphane Barré
50 salariés
CA : 4 M€
02 99 85 60 45
www.r2s-incendie.fr

• EN BREF

+ 4 %

C'est la croissance annuelle du chiffre d'affaires 2016 d'Astellia (418 salariés) qui s'élève à 48,9 M€. Son résultat sera connu ce mois-ci, mais l'entreprise indique que son « plan de transformation diminuera significativement les pertes par rapport à l'exercice précédent », confirmant ainsi l'amélioration de sa performance opérationnelle après 5 M€ de pertes en 2015. L'export représente 89 % de son business (+ 8 % à 43,5 M€), tandis que ses affaires en France métropolitaine chutent de 19 % à 5,4 M€. Astellia justifie cette baisse par « la maturité des générations 3G et 4G ». L'expert de la performance des réseaux mobiles prépare déjà la 5G pour regagner des points de croissance en France. À l'international, son évolution positive s'explique notamment par l'ouverture d'une filiale au Maroc au premier semestre, par son positionnement au Moyen-Orient (34 % du CA, +14 %) et en Afrique (20 % du CA, +1 %). Elle est tirée aussi par la zone Amériques (+55 %) représentant 13 % de son business. En revanche, en Asie Pacifique (6 % de son CA), le prestataire connaît une baisse de 34 % mais « conforme aux attentes » et reflétant « notamment la mise en place de canaux de ventes indirectes ».

Jean-Pierre Meignan L'architecte s'associe

L'architecte rennais Jean-Pierre Meignan prend des associés : Valentin Engasser et Mathieu Peraud. Le cabinet s'appelle désormais Meignan Engasser Peraud.

Mobility Tech Green. Le Rennais lève cinq millions d'euros

• **NUMÉRIQUE** Mobility Tech Green, l'entreprise qui conçoit des logiciels de gestion de flottes automobiles, vient de lever des fonds pour se développer à l'international.

Mobility Tech Green met le cap sur l'international. Employant quinze salariés, l'entreprise rennaise a déjà commercialisé en Belgique et en Suisse ses boîtiers qui permettent aux entreprises et aux collectivités de gérer leurs véhicules automobiles en auto-partage. Pour devenir le leader européen de son métier, elle vient de lever cinq millions d'euros auprès de la SAS parisienne Financière Fonds Privés. Créateur de Mobility Tech Green en 2009, Pascal Roux conserve la majorité au capital.

Ce premier tour de table va donner les moyens à la start-up d'aborder les marchés anglais et italiens. Des marchés qu'elle va adresser par le biais de partenaires, de moins dans un premier temps. « Des négociations sont actuellement en cours », indique Alexandre Fournier, directeur marketing de Mobility Tech Green. Pour accompagner sa croissance, les effectifs devraient doubler dès cette année, avec une quinzaine de recrutements concernant des profils de commerciaux et d'ingénieurs en gestion de projet.



Alexandre Fournier, responsable marketing et communication de l'entreprise rennaise en pleine ascension.

10.000 commandes

L'entreprise rennaise a pour l'instant équipé de ses boîtiers, reliés à une solution logicielle et à une application, 1.500 véhicules. Parmi ses clients : aussi bien des PME ou des petites collectivités que des grands groupes comme La Poste ou Orange, pour qui les déploie-

ments sont actuellement en cours. « Nous avons 10.000 véhicules à équiper dans notre carnet de commandes », assure Alexandre Fournier. Annonçant 100 % de croissance sur son dernier exercice, Mobility Tech Green a réalisé 1,5 million d'euro de chiffre d'affaires en 2016. Elle vise trois millions

cette année et cinq millions d'euros en 2020. Selon ses dirigeants, elle est rentable sur son dernier exercice.

Auto-dénonciation

Mobility Tech Green lance également son deuxième produit. Un nouveau boîtier permet d'authentifier automatiquement les conducteurs prenant le volant de véhicules de société, ou non attitrés. En cas d'infraction au code de la route, le nom du conducteur est automatiquement transmis. L'entreprise rennaise entend profiter de la nouvelle réglementation française : depuis le début de l'année, les entreprises doivent désormais dénoncer, sous peine d'amende, les conducteurs de véhicules de société ayant commis des infractions routières.

S.V.

MOBILITY TECH GREEN

(Rennes)
P-dg : Pascal Roux
15 salariés
1,5 million d'euros de CA
02 23 27 52 52
www.mobilitytechgreen.com