

Média

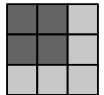
Zone diffusion	Haute-Garonne		
Périodicité	quotidien		
Tirage	134000	Nb lecteurs	536000

Parution

Date	06 décembre 2016		
Page	37		
Rubrique	Economie		

Emplacement :

Côté : droite



e-commerce

Noova se prépare au rush de Noël et réfléchit à une levée de fonds

l'essentiel ▼ Le site toulousain de vente en ligne de produits innovants réalise jusqu'à 30 % de son volume d'affaire en fin d'année. Les jeunes fondateurs envisagent une levée de fonds pour faire face à la croissance.

Chez Noova, pas de répit pendant les fêtes de fin d'année. Au contraire ! Le site internet de vente de produits innovants s'apprête à faire face à la ruée des acheteurs pour Noël. Les achats des mois de novembre avec le « black friday » et de décembre représentent entre 20 % et 30 % du volume de vente. L'an dernier, la seule semaine de Noël avait permis de générer un volume d'affaires de 30 000 €. Avec un panier moyen aux alentours de 80 €, cela représente 375 clients en quelques jours alors que le site n'avait été lancé que quelques semaines auparavant.

Noova a en effet été créée en septembre 2015 par deux diplômés de la Toulouse Business School, Pierre Guérin et son associé Émile Vucko. Rapidement, Noova s'est fait une place sur le créneau de la vente d'objets design et innovants. Ouverte avec seulement une dizaine de produits, la boutique en ligne référence aujourd'hui plus de 200 objets en provenance de créateurs du monde entier allant de 5€ à 1 500 €. On peut ainsi trou-



Pierre Guérin et Émile Vucko cofondateurs de Noova ont ouvert un show-room éphémère le week-end dernier au sein d'At Home, l'hébergeur de start-up./Photo DR

ver une bouteille d'eau plate au format d'une feuille A4 (ou A5), un métronome lumineux pour s'endormir 2,5 fois plus vite, une coque rechargeable pour iPhone, etc. « Autant d'idées cadeaux originales pour Noël »

glisse Pierre Guérin. Le week-end dernier, les jeunes entrepreneurs ont exposé une vingtaine de ces produits au cœur d'At Home, l'hébergeur de start-up où ils ont vu le jour (*lire encadré*). La notoriété de la

start-up toulousaine grandit sur le web et avec elle le chiffre d'affaires. Pour leur premier exercice sur quinze mois, le volume d'affaires devrait atteindre 400 000 € sur lesquels la start-up qui joue le rôle de market place se rémunère avec une commission de 15 %. Pour financer la croissance, les deux cofondateurs réfléchissent à une levée de fonds de 500 000 € auprès d'un business angel pour 2017. De sept salariés aujourd'hui, Noova passera à dix en janvier avec des talents essentiellement digitaux (référencement, réseaux sociaux, etc.).

LA PLUS-VALUE D'AT HOME

S'installer au sein d'At Home, l'hébergeur de start-up du quartier Esquirol à Toulouse est une vraie plus-value. « Entre toutes les start-up, nous mettons en commun les bonnes idées, les meilleures pratiques autour de thématiques » explique Pierre Guérin. Ainsi, un récent atelier autour du marketing permet d'identifier les meilleurs chemins à emprunter pour ces jeunes start-up. « Chacun se sert des expériences des autres, c'est très enrichissant et évite de faire des erreurs » poursuit le jeune dirigeant. At Home héberge actuellement une centaine de personnes autour de quelques pépites comme School Mou, Citizen Farm, Maestro, Yestudent et... Noova.

Gil Bousquet
@Gil_Bousquet