

# BEASYNESS prend son envol



Bertrand Lazare, le président de Beasyness.

*Patrick Vercesi*

**La start-up drômoise installée à Châteauneuf-sur-Isère sur l'Ecoparc de Rovaltain vient d'ouvrir un espace dédié aux fournisseurs, leur offrant la possibilité de se référencer sur le Web. Objectif : être recommandés par les utilisateurs dirigeants d'entreprises via une application mobile disponible dès la rentrée.**

Créée en février 2017 par Bertrand Lazare, son président et Cédric Angeniol, l'entreprise qui a réalisé une première levée de fonds de 200.000 euros en juillet 2017, bénéficie de l'expertise de Bertrand Lazare et de sa société Opération active depuis une dizaine d'années dans le domaine du digital et du *coaching* stratégique des dirigeants d'entreprises. Ainsi cette dernière anime-t-elle deux réseaux d'intelligence collective qui se présentent comme des outils collaboratifs. Opérationnel depuis 2009, le premier, Resto Partner, qui rassemble une centaine de restaurateurs parisiens permet de mutualiser aussi bien les moyens de recrutement de personnels que les ventes, les prestations, les achats de marchandises ou encore la communication. Créé en 2011, le second, Opteamum, regroupe une vingtaine d'entrepreneurs ardéchois et drômois du BTP. Il est, lui aussi, un outil de mutualisation.

## **Accélérateur de performances**

Beasyness a vocation quant à elle à permettre aux utilisateurs dirigeants d'aller plus loin en facilitant leurs décisions d'abord dans la restauration et le BTP puis dans d'autres secteurs. La

plateforme s'inscrit comme « *un réseau de confiance entre professionnels amis apportant informations précises, ciblées et adaptées, avis et recommandations et se veut ainsi un accélérateur de performances* ».

Un restaurateur est à la recherche d'un fournisseur dans un domaine ou un produit précis ? Beasyness va lui donner la liste et les avis précis sur les meilleurs fournisseurs recommandés par ses amis membres.

### **Fort développement et levée de fonds en vue**

D'ici fin 2018, la start-up vise le référencement de 500 fournisseurs et une centaine d'utilisateurs dirigeants dans la restauration et le BTP, les uns et les autres lui apportant son volume d'affaires via leurs abonnements. Ainsi table-t-elle sur une croissance très rapide pour atteindre dès 2020 les 25.000 utilisateurs dirigeants, les 250.000 fournisseurs référencés en France et un chiffre d'affaires de l'ordre de 5 millions d'euros avec une trentaine de salariés.

Pour accompagner ce fort développement, elle va lancer en septembre prochain une 2<sup>e</sup> levée de fonds comprise entre 2 et 3 millions d'euros qui devrait être bouclée d'ici la fin de l'année.

**Patrick-Michel Vercesi**