

Cinq espaces à connaître pour coworker à Lyon

LE PROGRÈS

ÉCONOMIE

Rhône RHO - 2

Ne peut être vendu séparément - Mardi 14 juin 2016

Eva et Adrien,
parents comblés...!?!?

NE VOUS FIEZ PAS AUX APPARENCES

Avec Cafpi, ils vont pouvoir continuer à agrandir
la famille, faire des projets et les financer.



PRÊTS IMMOBILIERS

REGROUPEMENT DE CRÉDITS

ASSURANCES EMPRUNTEURS

04 72 34 02 02 · AGENCE LYON 3

04 72 43 02 02 · AGENCE LYON 6

04 69 73 40 40 · AGENCE ST GENIS LAVAL

CAFPI
N°1 des Courtiers

Le pouvoir d'acquiescer et de braver l'air

« Aucun versement de quelque nature que ce soit ne peut être exigé
d'un particulier, avant l'obtention d'un ou plusieurs prêts d'argent. »
ORIAS 09047385 - Courtier en opérations de banque et en Assurance
Retrouvez toutes nos mentions légales sur www.cafpi.fr

PALMARES EXCLUSIF DES JEUNES PATRONS

Raphaël Torro, le petit roi du voyage



■ Grâce à sa plateforme de réservations de vols pour les agences de voyages, Raphaël Torro est en tête de notre palmarès des jeunes patrons .Franck BENSARD

VILLEURBANNE PALMARES DES JEUNES PATRONS

Raphaël Torro, le petit roi du voyage

Grâce à Resaneo, sa plateforme de réservations de vols pour les agences de voyages, Raphaël Torro est cette année en tête de notre palmarès des jeunes patrons du Rhône par chiffre d'affaires.

« Deux mètres moins cinq ». C'est la taille de Raphaël Torro, 33 ans, le lauréat 2016 de notre palmarès des jeunes patrons qui comptent.

Pour atteindre le haut du panier Raphaël Torro, friand du magazine *Capital* en classe de BTS, s'est lancé très tôt dans l'aventure du web. Passé par le collège des Iris à Villeurbanne, puis par le lycée Jean-Baptiste de La Salle (Lyon 1^{er}), c'est lors de sa formation en alternance chez un ami de son père - à la tête d'agences de voyage dans l'Isère - qu'il s'est plongé dans l'univers du tourisme, 'phosphorant' sur sa digitalisation.

Il vient d'ouvrir une filiale en Italie

Très vite, ce fils de moniteur d'auto-école et d'une secrétaire de direction, crée un moteur de réservations de séjours « Voyagez facile », puis en 2003 SpeedMedia Services, une agence web et d'édition de logiciels ⁽¹⁾, dont il prend totalement les rênes en 2006. Pour dé-



■ Raphaël Torro, patron de VLC Travel et SpeedMedia Services. Franck BENSARD

velopper sa boîte, il prend son bâton de pèlerin pour accompagner des groupes comme Ailleurs, Voyamar, Intermarché ou encore 1001 Soleils pour leurs premiers pas sur la toile. En 2009, il réalisera près de 800 000 euros de CA avant que 1001 Soleils, son plus gros client, ne dépose le bilan. Après avoir lancé en 2009 le ResaLowCost, une so-

lution de réservation des vols lowcost pour les agences de voyages, qui connaît un succès en demi-teinte, il crée en 2012 Resaneo. « SpeedMedia Services était sur les rails mais n'avancait pas comme un TGV. Avec Resaneo, nous nous sommes appuyés sur un savoir-faire, à savoir créer des tunnels de réservation en ligne dédiés aux voya-

30

C'est, en millions d'euros, le chiffre d'affaires généré par VLC travel avec 27 salariés à ce jour. Raphaël Torro, son fondateur de 33 ans, vise les 40 millions d'euros de volume d'affaires en 2016.

ges ». Depuis, Resaneo, la marque commerciale de VLC Travel, dont Raphaël Torro est l'actionnaire majoritaire, monte en puissance puisque l'entité aurait généré 30 millions d'euros de chiffre d'affaires sur le dernier exercice communiqué avec une vingtaine de salariés et table sur un volume d'affaires de 40 millions d'euros en 2016.

Des performances qui devraient s'accroître avec l'élargissement récent de Resaneo aux billets de train.

Pour accroître son développement, Raphaël Torro vient d'ailleurs de lancer une filiale en Italie ; une centrale de réservation dédiée à tous les types de transports.

Franck Bensaïd

(1) SpeedMedia Services a réalisé l'an dernier 1,06 million d'euros de CA avec 18 salariés.

VILLEFRANCHE-SUR-SAÔNE

Un avenir en béton pour Charles Plattard

L'an dernier, il avait terminé au pied du podium. Le voilà désormais à la deuxième place de notre palmarès, grâce au chiffre d'affaires de 13,61 millions d'euros réalisé en 2014 par sa société, Plattard Béton. Pas mal pour un patron qui n'a pas encore fêté ses 30 ans...

Il faut dire que Charles Plattard, formé à l'Idrac, est né avec le gène de l'entrepreneuriat. Avant lui, cinq générations se sont succédé aux commandes des différentes entités du groupe familial Plattard, spécialiste de la construction. Son père, Jacques, guide d'ailleurs toujours le vaisseau amiral, qui compte 15 sociétés pour un chiffre d'affaires de 150 millions d'euros. Charles préside ainsi au destin de l'une de ces sociétés. Précisément celle dédiée au « béton prêt-à-l'emploi ». Le marché n'est pas florissant mais avec son équipe de 20 personnes et ses trois centrales de production, il parvient à maintenir une légère croissance. « Je m'appuie beaucoup sur mon équipe, qui a de l'expérience et qui est très



■ Charles Plattard dirige Plattard Béton. Photo DR

compétente. Il faut savoir être humble pour avancer. » Humble ne signifie pas manquer d'ambition. Charles Plattard a plein d'idées pour développer Plattard Béton.

Dans les mois à venir, il veut monter en puissance dans l'informatique en géolocalisant ses camions pour parfaire les livraisons. Par ailleurs, il est très attentif à la concurrence. « Nous ne fermons pas la porte à une opération de croissance externe. Pour capter de nouveaux marchés, il nous faut de nouvelles centrales car la livraison du béton ne peut excéder 30 km ».

Pierre Comet

LYON 9^E

Avec Geolid, Gautier Cassagnau démocratise le Web pour les TPE

Le Petit Paumé mène à tout. Gautier Cassagnau, 33 ans, peut en témoigner. L'ancien rédacteur en chef du guide lyonnais, 4^e de notre palmarès des jeunes dirigeants du Rhône, est aujourd'hui à la tête de Geolid, entreprise spécialisée dans la communication locale sur Internet. Un leader du référencement dont le succès se résume en chiffres : 11 millions d'euros de CA en 2014 ; 200 salariés ; 6 agences en France ; 3 000 clients ; 3 levées de fonds bouclées totalisant 15 millions d'euros.

« L'idée a germé en 2006 durant mon passage à la rédaction du *Petit Paumé*, au début du basculement du guide papier vers le digital. J'ai

constaté

■ Gautier Cassagnau. Photo Daniel COHEN



que les petites entreprises avaient des difficultés pour communiquer », se souvient le natif des Pyrénées-Atlantiques qui rencontre à cette occasion Guillaume de Neuvier, son associé actuel.

Il vise 100 millions d'euros en 2020

Après un galop d'essai nommé Voisineo, Geolid voit le jour en 2010. Durant deux ans, la start-up peaufine à Lyon son modèle technologique avant son déploiement national. Classique, la méthode de commercialisation par des commerciaux se révèle d'une efficacité redoutable, faisant grimper le chiffre d'affaires de 3,8 millions d'euros en 2012 à 13 millions en 2015. « Et 16 millions d'euros cette année », annonce le jeune président. Prochaine étape : 100 millions d'euros en 2020.

« Pour y parvenir, notre stratégie est de continuer à investir sur Geolid, dont le noyau est une plateforme technologique. En parallèle, nous comptons orienter notre développement vers les réseaux de franchises et dupliquer notre modèle dans 13 grandes villes d'Europe. » À l'image de Berlin, où la société est présente depuis le printemps dernier.

Daniel Cohen