

Des aides publiques pour appuyer le dossier de financement

BRUNO ASKENAZI | Le 27/09 à 12:00



Thierry Plagué, dirigeant de SNA. - DR

La société spécialisée dans la protection textile pour bateaux a fait sa mue numérique. La CCI du Morbihan a été un soutien de poids pour aider SNA à obtenir une subvention auprès de la région.

Chez SNA, l'entreprise de Laurence et Thierry Plagué, la couturière côtoie l'ingénieur en informatique. Fondée en 2012 à Sarzeau (Morbihan), la société spécialisée dans la protection textile pour bateaux (housses, capotage, coussins...) a **opéré sa mue numérique** (<https://business.lesechos.fr/entrepreneurs/web/3-conseils-pour-operer-sa-transformation-digitale-302005.php>). Fini l'activité quasi artisanale qui empêchait un réel développement. Le couple breton a mis sur une transformation digitale complète. De l'acquisition de données pour la conception 3D jusqu'à la vente sur Internet, en passant par la production des pièces textiles, tout est désormais numérisé. « *Faire du sur-mesure avec la qualité de la fabrication en série, c'est le but de cette transformation, qui nous permet en outre de vendre partout dans le monde* », explique Thierry Plagué, qui emploie maintenant 9 salariés et **exporte même ses produits en Chine** (<https://business.lesechos.fr/entrepreneurs/internationaliser-exporter/les-pieges-a-eviter-pour-aborder-le-marche-chinois-310317.php>). Un comble pour du textile !

S'attirer la visibilité grâce à un concours

Start-up : les concours et appels à projet à ne pas rater (<https://business.lesechos.fr/entrepreneurs/aides-reseaux/start-up-entrepreneurs-concours-appels-a-projets-et-a-candidatures-211148.php>)

Pour développer ce process high-tech, la PME bretonne devait trouver des fonds. « *Au début, notre activité de niche passait sous les radars, se souvient Thierry Plagué. Le textile dans le nautisme n'intéressait personne.* » Pour combler ce manque de visibilité, elle va **participer en 2015 au concours Crisalide Numérique**, porté par la CCI Ille-et-Vilaine. Le fait d'en être sortie lauréate dans la catégorie Industrie du futur lui a ouvert de nombreuses portes. « *En étant validé par des professionnels du numérique, notre projet était soudain devenu plus crédible* », relate Thierry Plagué.

Crédibiliser le dossier avec des aides publiques

Afin d'aider SNA à obtenir une **subvention auprès de la région**, la CCI du Morbihan a été un soutien de poids. Tant pour construire l'argumentaire que pour appuyer le dossier. Même chose pour obtenir un **prêt de 80.000 euros auprès de bpifrance** : la structure consulaire a fait accélérer le tempo. « *Obtenir ces aides publiques a un impact très important. Les banques sont rassurées quant à la fiabilité du projet et financent ensuite plus facilement* », résume Yannick Louis, conseiller entreprises, chargé de la filière nautisme à la CCI. Rien qu'en achat de machines numériques, la PME a dépensé l'an passé 300.000 euros, en partie financés par prêt bancaire. 200.000 euros ont été également investis en R&D.

Le marché B to B en ligne de mire

Aujourd'hui, ce qu'a réussi à créer SNA a **attiré l'attention de plusieurs grands industriels du nautisme**. De futurs partenariats se dessinent. Même si la clientèle de particuliers (et les équipes de course au large) reste la priorité, un marché BtoB très prometteur s'ouvre. « *Nous avons conforté les dirigeants de la PME dans l'intérêt d'explorer ce business de plus grande envergure* », ajoute Yannick Louis à la CCI, qui a également oeuvré pour guider la PME dans ses choix stratégiques. De nouveaux financements seront nécessaires pour accélérer la croissance de l'entreprise. Une levée de fonds est envisagée à la fin de l'année, « *si possible avec un investisseur unique* », selon SNA. Un fonds régional pourrait jouer ce rôle.



(javascript:void(0);)