

Famille du média : **Médias professionnels**
Périodicité : **Mensuelle**
Audience : **14660**
Sujet du média : **Economie-Services**



Edition : **Decembre 2023 P.8**
Journalistes : **Ségolène Mahias**
Nombre de mots : **428**

En bref

VANNES **NAUTISME**

IZYSEA A LEVÉ 550 000 EUROS POUR GAGNER L'EUROPE

Izysea, la start-up de services pour les plaisanciers et les ports de plaisance a levé 550 000 euros. L'entreprise de Vannes entend recruter de nouveaux salariés et gagner de nouveaux clients en France ainsi qu'en Europe.

Crée il y a trois ans à Vannes par Marc et Louis de Boislaville, la start-up Izysea a levé 550 000 euros. Positionnée sur le créneau de l'assistance aux plaisanciers pour l'ensemble de leurs démarches auprès des acteurs portuaires et des prestataires de services, elle passe à une nouvelle phase de développement. Sa levée de fonds s'est effectuée auprès d'Abab (Atlantique Business Angels Booster), Mer Angels, le réseau de business angels dédié à l'économie maritime, et BPI France. Ce tour de table va permettre à l'entreprise de grandir à l'international et de renforcer ses effectifs. « Nous allons continuer à innover pour répondre aux besoins actuels et à venir de nos clients et poursuivre l'amélioration de nos produits », commente Louis de Boislaville, co-fondateur. Outre cette levée de fonds, Izysea a rejoint le dispositif BizActiv, l'accélérateur commercial de la technopole vannetaise Vipe.



Louis de Boislaville, co-dirigeant d'Izysea, entend gagner de nouveaux clients en Europe.

Durant un an, elle va profiter d'un programme d'accompagnement pour développer son chiffre d'affaires. À date, l'entreprise s'appuie sur une application mobile avec les services digitaux des ports de plaisance, un service clients et une marketplace. Quelque 397 ports ont déjà souscrits à ses services. Ils sont situés sur les régions maritimes françaises : Atlantique, Manche, Méditerranée et dans les Dom-Tom.

VISER LA RENTABILITÉ DÈS 2025

L'objectif des deux dirigeants d'Izysea est de signer 50 nouveaux contrats avec des ports de plaisance. Ceux-ci bénéficieront de l'offre intégrale de l'entreprise. L'application vise à simplifier la communication entre les ports et les plaisanciers (enregistrement des escales, réservations des services du port telle que la mise à

l'eau, ...). Le service clients permet de répondre aux demandes des plaisanciers pendant les horaires d'ouverture des capitaineries ou en astreinte téléphonique 7j/7. Enfin, la marketplace, présente sur l'application, concentre une importante offre de services tels que des services d'entretien ou de réparation de bateaux, la réservation de places de port, la location de vélos ou bien encore un service d'embauche de skippers professionnels.

Avec une offre très structurée pour répondre aux attentes des plaisanciers, Izysea s'est fixée des points de passage : « Notre priorité est d'assurer la rentabilité début 2025. En parallèle, nous travaillons au déploiement de notre solution partout en Europe et souhaitons ouvrir de plus en plus de zones », détaille Louis de Boislaville.

Ségolène Mahias