

Comment Comet Meetings applique la recette We Work aux salles de réunion

[GUILLAUME BREGERAS \(HTTP://WWW.LESECHOS.FR/JOURNALISTES/INDEX.PHP?ID=64663\)](http://www.lesechos.fr/journalistes/index.php?id=64663) | Le 28/03 à 07:00 | Mis à jour à 07:20



Comet Meetings, dont le premier bâtiment se trouve dans le 17e arrondissement parisien, vient de lever 8 millions d'euros. - Jared Chulski

La start-up tricolore lève 8 millions d'euros auprès d'une poignée d'investisseurs privés dont les fondateurs de Priceminister et Fotolia, et un institutionnel anonyme.

Et si [le prochain We Work](#)

[\(https://business.lesechos.fr/entrepreneurs/actu/0211881693419-severin-naudet-l-ecosysteme-wework-constitue-un-levier-de-croissance-307495.php\)](https://business.lesechos.fr/entrepreneurs/actu/0211881693419-severin-naudet-l-ecosysteme-wework-constitue-un-levier-de-croissance-307495.php) était français ? En se positionnement sur la location de salles de réunion et de séminaire avec un modèle comparable à celui de la licorne américaine du [coworking](#) [\(https://business.lesechos.fr/entrepreneurs/efficacite-personnelle/0301220866908-coworking-5-criteres-pour-choisir-son-lieu-de-travail-partage-318739.php\)](https://business.lesechos.fr/entrepreneurs/efficacite-personnelle/0301220866908-coworking-5-criteres-pour-choisir-son-lieu-de-travail-partage-318739.php) , Comet

Meetings veut aller vite. La jeune pousse a loué un bâtiment dans le 17^e arrondissement parisien, anciennement occupé par Endemol, qu'elle a transformé pour créer des espaces dédiés aux réunions et séminaires d'entreprises. Ce lieu n'est qu'un point de départ, et les **8 millions d'euros** qu'elle vient de lever auprès d'investisseurs privés visent notamment à trouver de nouveaux espaces pour répondre à une demande en forte croissance, assure **Victor Carreau**, l'un des trois cofondateurs de la start-up avec **Nicholas Findling et Maxime Albertus** : « 90 % du marché est trusté par les hôtels qui louent des salles le plus souvent en sous-sol ou au rez-de-chaussée avec un service minimum. Cette offre ne répond plus aux besoins. » L'entrepreneur ne mâche pas ses mots et compte profiter du souffle provoqué par We Work pour moderniser un marché qui n'a pas beaucoup évolué depuis [l'arrivée de Chateaform \(https://www.lesechos.fr/06/05/2014/LesEchos/21682-092-ECH_chateaform--reinvente-le-seminaire.htm\)](https://www.lesechos.fr/06/05/2014/LesEchos/21682-092-ECH_chateaform--reinvente-le-seminaire.htm) il y a 22 ans.

Forfait tout-inclus

De son côté, Comet Meetings promet une expérience personnalisée avec un **niveau de prix inférieur de 40 % aux standards les plus élevés**. Pour y arriver, pas de formule magique, mais « *une offre simple qui inclut tout* », détaille Victor Carreau. « *Nous focalisons le service humain là où il est le plus efficace. Pour le reste, vous êtes comme à la maison, vous faites les choses vous-mêmes...* » Concrètement, toutes les prestations habituellement facturées en option, comme la location d'un vidéoprojecteur, sont comprises dans le tarif. Mais cela peut intégrer l'organisation d'une pause bien-être après le repas pour aider les participants d'un séminaire à ne pas s'endormir.

Dans le sillage des fondateurs de Priceminister

« *Nous ne vendons pas des mètres carrés, mais de la productivité* », tranche le jeune startuppeur qui a puisé cette idée avec ses associés dans leur précédente activité au sein de cabinets de conseils. Ils ont établi une liste de **100 points de friction** liés à la réservation et la tenue d'une réunion ou d'un séminaire et les ont confrontés à [Pierre Kosciusko-Morizet \(https://business.lesechos.fr/entrepreneurs/communaute/0301238442313-tech-off-podcast-avec-pierre-kosciusko-morizet-priceminister-isai-et-the-galion-project-318323.php\)](https://business.lesechos.fr/entrepreneurs/communaute/0301238442313-tech-off-podcast-avec-pierre-kosciusko-morizet-priceminister-isai-et-the-galion-project-318323.php) et Pierre Krings dans le cadre de leur incubateur PJX10. Après avoir revendu Priceminister, les deux entrepreneurs se sont attaqués à plusieurs sujets pour faire émerger de nouvelles start-up dont Comet Meetings est l'une des toutes premières.

Louer ou acheter les bâtiments

Avec ce tour de financement, la jeune pousse s'est donc mise en quête de nouveaux bâtiments pour élargir son offre. Elle vise pour l'instant principalement des lieux à Paris ou en petite couronne, et se dit prête à acquérir le bien si l'opportunité se présente, comme l'a fait **We Work à New York**

(<https://business.lesechos.fr/entrepreneurs/actu/030969397920-wework-intensifie-son-deploiement-et-ses-emplottes-316623.php>) notamment. « *Nous nous sommes entourés de spécialistes de l'immobilier parmi nos investisseurs pour nous aider dans cette démarche* », explique Victor Carreau qui avoue être confronté à un mouvement

inflationniste depuis deux ans. L'équipe, composée de **20 personnes**, devrait grossir jusqu'à une quarantaine d'ici à la fin de l'année. Avec la volonté des fondateurs de les associer à leur réussite éventuelle avec l'aide d' **un plan d'actions dédiées aux start-up** (<https://business.lesechos.fr/entrepreneurs/financer-sa-creation/0301460067668-la-french-tech-veut-generaliser-un-outil-de-partage-de-la-valeur-319644.php>) (BSPCE).

Environ 15.000 clients sont passés entre les murs du premier bâtiment parisien et 80 % d'entre eux font partie des 120 premières entreprises françaises. Une base qu'il va falloir maintenant élargir pour espérer impacter leur marché comme leur modèle, We Work, l'a fait sur le sien.

À noter

Parmi les investisseurs de cette levée de fonds : Alain et Judith Milgrom (Maje), Pierre Kosciusko-Morizet et Pierre Krings (Priceminister), Thibaud Elzière (Fotolia, eFounders), Jean-Baptiste Mortier (Blackstone), Jean-Romain L'homme (Colony Capital), Nicolas Durand (Rotschild), Cyril Vermeulen (Auféminin.com), François Hisquin (Octo Technology) et MNK Partners.

[javascript:void\(0\);](#)