

La Première Brique



Thomas DANSET

0683231583

thomasdanset@lapremierebrique.fr

www.lapremierebrique.fr

Effectif

2018 : na

2019 (6 mois) : 2

2020 : 3

Mars 2019

Chiffres d'affaires

2018 : na

2019 : 25k€

2020 : 100k€

85k€

L'ACTIVITE DE L'ENTREPRISE

La Première Brique est une plateforme de financement participatif (crowdfunding) immobilier qui accompagne des acteurs professionnels de l'immobilier (promoteurs, marchands de biens, lotisseurs...) dans le cadre de leurs levées de quasi-fonds propres visant à financer leurs programmes.

Avec une approche personnalisée, pour les investisseurs et les porteurs de projets, La Première Brique s'attache à offrir un haut standard de prestations juridiques, financières et stratégiques en s'appuyant sur les expertises propres à ses co-fondateurs et sur la pratique de partenaires qualifiés de la plateforme (banquier, assureur, bureau d'études...).

LE CARACTERE INNOVANT

Notre innovation est tout d'abord métier puisque nous avons optimisé nos coûts de structure de façon à pouvoir opérer sur un segment du marché inaccessible aux autres acteurs du crowdfunding immobilier.

Notre innovation est ensuite technologique puisque nous avons développé une solution permettant d'accepter les investissements en crypto-monnaies.

Nous projetons de développer une plateforme basée sur la technologie blockchain, afin de tirer profit de la sécurité et du haut niveau d'automatisation que permet cette révolution technologique et de bénéficier d'une augmentation significative la rentabilité de notre société grâce à cet outil interne.

Enfin, ce développement permettra d'être la première plateforme française à proposer un marché secondaire automatisé portant sur les titres d'investissement participatifs et visant à augmenter leur liquidité.

L'AMBITION DE DEVELOPPEMENT

Nous avons pour ambition de développer notre activité tout en restant focalisés sur une proposition de valeur différenciante, que ce soit aussi bien du côté des porteurs de projets que des investisseurs (individuels ou institutionnels). Cette différenciation se fait par une accessibilité accrue et une expérience client sur mesure.

En souhaitant conserver une structure agile et pouvant, grâce à des coûts de fonctionnement optimisés, livrer des prestations qualitatives à des coûts limités, nous avons décidé d'assumer notre statut de « challenger » de l'industrie du crowdfunding en capitalisant sur nos forces et en allant vers des éléments de différenciation (blockchain).

Nous avons par exemple approché 3 grandes plateformes françaises afin de nous positionner sur des projets aux besoins de financement inférieurs à leur plancher, assurant ainsi un flux de dossier important pour nous et créant un environnement « win-win » au sein de l'industrie.