

TOULÉCO

Le premier quotidien de l'économie toulousaine

Éco > Entreprises à suivre

Publié le dimanche 26 janvier 2014 à 18h17min par [Valérie Ravinet](#)

Toulouse. La PME Terrakit boucle sa première levée de fonds et se lance à l'international

> Augmentation de capital, nouveau circuit de commercialisation, développement à l'international : le fabricant de briques en terre crue Terrakit a le vent en poupe et des objectifs ambitieux. Revue de détails avec son fondateur et dirigeant, Benoit Dérôt.



Le fabricant de briques en terre crue **Terrakit** a décidé de passer à la vitesse supérieure. Après la conception en 2009 d'une brique écologique et le lancement en 2012 de la marque **Terramonté**, pour la fabrication et la commercialisation d'un poêle à accumulation en terre crue, l'entreprise se structure et renforce son capital.

Ce faisant, elle confirme son association avec ses partenaires historiques : le briquetier Capelle, le fabricant Cheminée Monté et l'industriel Flamespace. Elle accueille en plus deux fonds d'investissement socialement responsables, le toulousain IES (Initiatives pour une économie solidaire) et la société de capital-risque solidaire parisienne Garrigue. Montant de l'opération : 105.000 euros. La société bénéficie aussi d'un prêt participatif accordé par EADS Développement - le fonds d'aide aux entreprises d'Airbus Group - pour une durée de quatre ans, en vue de la création d'emplois au sein de la structure.

Un outil de production modernisé, un réseau de vente en expansion

« Cette levée de fonds nous a permis principalement de rénover notre outil de production. Nous en avons modifié les parties pressage et moule, pour obtenir des briques aux dimensions plus précises, qui s'emboîtent mieux, et ainsi éviter tout problème au montage », précise Benoit Dérôt, gérant-fondateur de Terrakit. Autre investissement : celui d'une communication toute neuve, du logo au site internet, qui se décline sur des outils d'aide à la vente.

« Nous avons développé un réseau qui compte aujourd'hui une vingtaine de points de vente », confie le dirigeant. « Nous avons créé une PLV et des argumentaires de vente dédiés et démarrons une tournée commerciale, avec l'objectif de nous implanter auprès de dix revendeurs supplémentaires cette année ».

Une ambition qui se décline aussi à l'international, puisque l'entreprise s'est rapprochée d'un distributeur italien qui dispose d'un réseau de cent vingt revendeurs, et d'un importateur suisse qui dispose de plusieurs marques à son catalogue et se lance dans la création de son propre réseau. Objectif : doubler les ventes, avec une centaine de poêles vendus en 2014.

Deux nouveaux modèles et une innovation

Autre perspective pour cette année : lancer deux nouveaux modèles de poêle, en complément du modèle Eléonore. « Nous allons commercialiser un modèle haut de gamme, baptisé Eloïse, et modèle plus petit et plus léger, Elia », annonce Benoit Dérot. Des prix publics qui s'étaleront de 4000 à 8000 euros, selon les modèles. En matière de R&D, les concepteurs ne comptent pas s'arrêter là. Ils travaillent actuellement au prototypage d'un radiateur en terre crue à inertie. Une innovation qui intéresserait notamment EDF, pour son avantage à contribuer à gommer les pics de demande d'électricité. Affaire à suivre.

Valérie Ravinet

Sur la photo : Benoit Dérot, gérant fondateur de Terrakit. Photo Hélène Ressayres - ToulÉco.