

SO Shop, des bons plans à la carte

CHEF DE BAIE Installée depuis peu à La Rochelle, la jeune société développe ses services de néobanque ainsi qu'un système de remises pour une communauté de clients

Frédéric Zabalza
f.zabalza@sudouest.fr

Ouvrir un compte bancaire en cinq minutes chez un buraliste, c'est possible avec la carte SO Shop. Si les néobanques ont le vent en poupe – la France en compte déjà pas loin d'une centaine –, la jeune société éponyme ne se contente pas de suivre le sillage de ses concurrentes. Pour se démarquer, elle compte sur plusieurs atouts, à commencer par sa nouvelle ville d'adoption, La Rochelle, notamment pour se rapprocher d'un partenaire, un groupe pétrolier installé au Grand Port maritime. Depuis novembre, elle occupe des bureaux au sein de la pépinière Créatio Tech, à Chef-de-Baie, où travaillent déjà une petite dizaine de personnes, dont Damien Guillaumond, cofondateur de SO Shop avec son épouse Ekaterina Gunko.

L'idée de créer une néobanque est venue à cet entrepreneur audacieux (« J'ai monté ma première boîte à 19 ans, je l'ai revendue à 21 ») en 2016, en voyant une publicité. « J'ai découvert qu'il existait une alternative aux banques traditionnelles. Ça a fait tilt. Mais je voulais proposer en plus un compte qui soit rémunérateur. Le gros problème, c'était le financement », relate Damien Guillaumond.

Il a trouvé la solution en faisant payer les « marchands », c'est-à-

dire des groupes et des entreprises en leur proposant de faire leur publicité via SO Shop. Car la néobanque se décline sous plusieurs formes. D'abord une carte à puce (Mastercard), classique, qui s'achète chez un buraliste et permet d'ouvrir, sur présentation d'un justificatif de domicile, un compte.

C'est aussi une application, que tout le monde peut installer sur son smartphone, grâce à laquelle le titulaire du compte accède à tous les services en ligne. SO Shop a développé un système de « cashback », une remise offerte pour chaque achat effectué avec sa carte, qui s'étend à une communauté de clients, sur le principe du parrainage. Les transactions permettent une rémunération. Pour faire simple, les achats des uns font les gains des autres. Cela peut aller de quelques centimes à cinq euros.

« En tant que client, ça me rapporte entre 20 et 50 € par mois », confie le patron de SO Shop, laquelle perçoit également un pourcentage (5 %) sur les transactions. « Le marchand paie comme s'il payait une publicité, le client bénéficie d'une remise et nous, nous développons un business commercial. C'est un modèle vertueux, personne n'est lésé », estime Damien Guillaumond, qui « cible » une population plutôt jeune qui se détache des banques tradition-



Damien Guillaumond, co-fondateur de So Shop. PHOTO XAVIER LÉOTY

nelles, des gens qui n'ont pas de revenus stables, d'autres qui souhaitent faire des économies et enfin des adeptes du shopping qui veulent juste bénéficier des remises.

Jusqu'en Polynésie

Lauréate du Trophée des cartes innovantes en 2017, label d'excellence de Finance Innovation, SO Shop a récemment collecté 1,4 million d'euros via une levée de fonds. Elle dispose d'un bureau à Paris, de collaborateurs à Caen et a l'ambition de recruter une cinquantaine de personnes à La Ro-

chelle d'ici 2021. Un bureau de recherche et développement y côtoiera le centre d'appels, pour continuer à explorer de nouvelles pistes. « Rester innovant, c'est le nerf de la guerre », souligne Bastien Donadieu, chef de projet, qui travaille sur une carte destinée aux clients de Mille Mercis Mariage, le leader des listes de mariages en ligne. SO Shop a réalisé aussi une carte pour la Polynésie, Polynesia. « Elle est très attendue, car il n'y a pas de néobanque là-bas. »

De nouveaux services sur smartphone, un développement à l'international, à commencer

par l'Espagne, des assurances de remboursement sur les vols et les trains à la façon d'un pari... La société néo-rochelaise a bien d'autres projets. « On souhaite faire de La Rochelle notre laboratoire. Tout s'y prête, c'est la bonne échelle », remarque Damien Guillaumond.

SUD OUEST.fr

La présentation de SO Shop par son fondateur Damien Guillaumond en vidéo sur notre site.

ENTRE LES DEUX TOURS

Le Luna Park ouvre samedi

LES MINIMES A la veille de l'ouverture de la traditionnelle fête foraine rochelaise, les propriétaires des 40 attractions présentes cette année terminent les derniers assemblages de leurs manèges sur le parking du Lazaret aux Minimes. Samedi dès 14 heures, les amateurs de sensations pourront découvrir de nouvelles attractions présentes cette année : le Black Pearl, le Tagada, le Pix Laser et bien d'autres. Installé jusqu'au dimanche 8 mars, les attractions seront au prix de 2 euros samedi 15 février et le dimanche 8 mars. Les enfants pourront profiter de la fête foraine tous les jours pendant les vacances scolaires, nocturne les vendredis et samedis soir.



Le drapeau des manèges déjà hissé... PHOTO ROMUALD AUGÉ



Le siège de la SRR, situé avenue de la Capitainerie, a été rasé. Il fera place au centre de recherche de Tribord. PHOTO XAVIER LÉOTY

Table rase à la Société des régates rochelaise

LES MINIMES Le siège de la Société des Régates Rochelaises (SRR) appartient désormais au passé. Le bâtiment situé au port de plaisance, avenue de la Capitainerie, a été rasé pour faire place, dans quelques mois au centre de recherche et de développement de Tribord, la marque nautique de Décathlon. La SRR ainsi que l'EVR (Ecole de voile rochelaise) seront relogées un peu plus loin dans un nouveau bâtiment consacré aux sports nautiques.

... et à l'îlot Joffre

CENTRE-VILLE Le vieux bâtiment qui abritait le centre d'exploitation du service des routes du Département de la Charente-Maritime à l'îlot Joffre (au pied du pont Jean-Moulin, le long du boulevard Joffre) a lui aussi été démolit ces derniers jours. Là aussi, le but est de faire la place à un autre projet d'envergure, celui du futur conservatoire de musique et de danse de La Rochelle, au bord du canal de Rompsay. Les agents des routes du Département, eux, ont déménagé à Angoulins.

SAINTE-SOULLE

Hausse de la participation aux Foulées solinoises



Un chèque a été remis à la Société nationale des sauveteurs en mer. PHOTO J.-P. G.

Pour la deuxième année, l'association Running Sainte-Soulle a offert au président de la Société nationale des sauveteurs en mer (SNSM) un chèque d'autant plus conséquent que les participants aux Foulées solinoises du 9 février ont été nombreux au départ des 5 et 10 km.

Ils étaient 300 en 2019 et 420 engagés cette année. Cette manifestation draine aussi des sportifs de lointains horizons pour certains. Le président de l'association Bruno Le

Valer a remis un chèque de 1 200 euros à Jean-Michel Toupin, président de la SNSM, sauveteurs embarqués, ravi d'être partenaire des Foulées solinoises.

Les deux vainqueurs sont, pour le 10 km Romain Chergui, et pour le 5 km, Manuel Amand.

Pour Jean-Claude Branger, directeur de la course, la sixième édition des Foulées solinoises est un plein succès sportif et humanitaire.

Jean-Pierre Galtier