

Les lieux atypiques de Native Spaces lèvent 2 millions d'euros

Alors que les particuliers tout comme les professionnels recherchent continuellement des expériences originales, Native Spaces propose une plateforme pour louer des lieux atypiques aussi bien pour un mariage qu'un lancement de produit. Pour renforcer sa technologie et s'étendre sur le territoire français, la startup lève deux millions d'euros.

Temps de lecture : minute

18 mai 2023

Un jardin, une villa, un rooftop, un bateau, une galerie d'art ou encore un site industriel... La plateforme Native Spaces répertorie près de 1.000 lieux à louer dans une dizaine de villes de France. Lancée officiellement en fin d'année 2021, au sortir de la crise sanitaire, la solution a contribué à l'organisation d'une centaine d'évènements en 2022, de 500 euros à plus de 200.000 euros : " *En 2023, on pense multiplier par deux ou trois ce nombre* ", précise Tanya Bencheva-Vigier, fondatrice de Native Spaces.

Bulgare d'origine, elle s'est d'abord expatriée à Londres en tant que consultante stratégie et transformation numérique chez PWC avant de débarquer en France il y a six ans. " *J'ai constaté que des lieux extraordinaires restaient fermés. Avec mon expérience de la tech, j'ai voulu la mettre au service de l'idée d'ouvrir leurs portes et de les rendre plus rentables.* ". Convaincue du potentiel de développement numérique de l'évènementiel, elle souhaite aussi y apporter plus de transparence et de simplicité.

Tout le monde y gagne

Les propriétaires gagnent des revenus complémentaires, gardent la main sur la location et la mise à disposition de leur site. Bien que le répertoire de Native Spaces comprenne des sites pouvant répondre aux événements accueillant jusqu'à plusieurs milliers de convives, la plupart des demandes concerne des capacités allant de 5 à 300 personnes. Mariage, anniversaire, baptême mais aussi lancement de produit, shooting photo, événement client ou séminaire peuvent trouver un lieu approprié. La startup compte déjà plusieurs grands comptes parmi ses clients comme Adidas, LinkedIn, Youtube, Biotherm, Four Seasons, Forbes ou encore les Nations Unies. " *Nous donnons accès à des lieux inaccessibles et générons de la valeur pour les organisateurs en gagnant en temps et en simplicité pour la recherche et la réservation de lieux.* " .

Gagner encore en facilité

Pour aller plus loin, Native Spaces a finalisé une levée de fonds de deux millions d'euros réalisée auprès de Vitosha Venture Partners, un fonds bulgare spécialisé dans les startups en phase de démarrage, de MFG Invest, installé en Europe Centrale et tourné vers la proptech ainsi que deux business angels, bulgare et français. " *Nous allons nous orienter sur deux axes à commencer par développer la technologie avec notamment une application mobile et une solution destinée aux prestataires de service de l'évènementiel ; traiteur, DJ, fournisseur d'équipement ; pour rendre la célébration d'événements plus simple.* ". Le second axe de développement concerne la pénétration du marché français. " *Nous allons recruter des supports client chargés d'accompagner les hôtes dans la rédaction de leur offre et le suivi.* " .



À lire aussi
Saas.group rachète la startup Beekast

Article écrit par Nadege Hubert