

ActuEntreprises

VendezVosVo veut convaincre les professionnels du sans permis

Occasion. Éric Foulsham a lancé deux sites Internet dédiés aux véhicules sans permis. Cible n° 1 : les professionnels

Tout au long de l'année, les distributeurs de véhicules sans permis (VSP) doivent faire face à un phénomène de surstockage ou de sous-stockage de voitures d'occasion. Un constat qui a donné l'idée à Éric Foulsham de créer un site Internet B to B - de professionnel à professionnel - permettant aux distributeurs de se vendre ou de s'acheter des occasions en fonction de leurs besoins. « Généralement, les professionnels du sans permis appellent les concessionnaires installés dans leur région pour s'informer de l'état de leur stock et conclure des affaires », explique Éric Foulsham. « Le principal point fort du site vendezvosvo.com est d'offrir la possibilité aux distributeurs de gagner en efficacité et en rapidité au cours de leurs recherches », poursuit l'administrateur du site.

Cet espace marchand en ligne a été lancé en octobre 2008. « Au départ, il reposait sur un système d'abonnement, à 30 euros HT par mois, et on devait se rémunérer en prélevant une commission, de 2,5 % en moyenne,

La carte D'IDENTITE

- > **Siège** : 20, avenue du Château, Lyon 3^e
- > **Date de création** : octobre 2008
- > **Structure** : SARL au capital de 10 000 euros. 4 associés, dont 3 anciens du sans permis
- > **Effectif** : 0 salarié. Éric Foulsham, créateur et administrateur des deux sites ne peut, pour le moment, se rémunérer.
- > **Sites Internet** :

VendezVosVo.com et OccasionSansPermis.com
> **Investissement** : 30 000 euros pour la création des deux sites. Vendezvosvo.com compte une centaine d'inscrits et

plus de 40 abonnés
> **Chiffres d'affaires** : Non communiqué puisque l'exercice sera clos en décembre 2009 ; il sera néanmoins inférieur au résultat prévu



sur les ventes générées grâce à l'outil. » Un prototype ayant été testé, avec succès, pendant six mois, auprès d'une quarantaine de professionnels, c'est avec confiance que cet entrepreneur de 43 ans a déployé ce modèle à plus large échelle. Un commercial a même été engagé. Mais les résultats escom-

tés n'ont pas été au rendez-vous. « On a acquis une certaine notoriété, mais les distributeurs sont habitués à fonctionner avec leur propre réseau. Ils sont encore frileux à l'idée de vendre ou d'acheter à un professionnel qu'ils ne connaissent pas », avance Éric Foulsham. La crise du marché auto-

mobile traditionnel lui a aussi mis des bâtons dans les roues. De nombreux sites d'annonces en ligne ont commencé à s'intéresser aux véhicules sans permis. « Difficile dans ce cas de lutter avec cette multiplicité de supports ne nécessitant aucun abonnement... » Malgré tout, l'administrateur de vendezvosvo.com ne se laisse pas abattre. Après avoir été obligé de se séparer de son commercial, il a opté pour une nouvelle stratégie en décidant notamment de la gratuité du site tant qu'aucune transaction n'a été effectuée. Et il n'a pas hésité à lancer, en septembre dernier, un site B to C (business to consumer, des professionnels aux particuliers) : occasionsanspermis.com. Les pros peuvent ainsi vendre leurs occasions sur ces deux sites complémentaires. « J'ai compris qu'il était primordial d'être efficace en B to C, pour gagner la confiance des distributeurs de sans permis. Il s'agit avant tout d'acquérir une légitimité et une force de frappe auprès des professionnels. »

Fabien Randanne

MON ENTREPRISE A 1 AN

Mohamed Laghmiri,
fondateur
d'In Deznig



« Il ne faut pas hésiter à prendre conseil auprès d'autres chefs d'entreprises »

« Ca ne sert à rien de partir tête baissée »

>> **Son créneau**
Infographiste de formation, Mohamed Laghmiri s'est lancé dans l'impression et la pose de toiles tendues sur-mesure. Objectif : conquérir les marchés de la décoration et de la rénovation. « Ce sont des toiles en PVC qui peuvent s'appliquer sur les murs et les plafonds. Le visuel peut être créé pour l'occasion ou fournir par le client ».

>> **Son montage**
Créée sous forme d'EURL, l'entreprise a bénéficié d'un prêt à taux zéro de 5 000 euros délivré par l'ADIE et d'une sub-

vention de la Région de 2 500 euros, via le programme IDéclic. « Cette somme m'a permis d'investir dans un véhicule et de constituer mon fond de roulement ». Le capital de la société est constitué d'un apport personnel de 4 000 euros.

>> **Ses difficultés**
Si le jeune entrepreneur dit maîtriser la gestion de son activité, le développement commercial pose plus de difficultés. Notamment vis-à-vis des particuliers qui restent « difficiles à toucher. J'ai mené plusieurs campagnes de

communication dans les boîtes aux lettres. Mais ce sont les salons et les foires qui restent les plus intéressants. »

>> **Son conseil**
Considérée comme stratégique, l'étude de marché doit faire « l'objet d'une attention toute particulière », selon le gérant. « Ca ne sert à rien de partir tête baissée », glisse-t-il finalement. Une formation aux méthodes de prospection peut éviter bien des surprises le moment venu. « Ne pas hésiter à prendre conseil auprès d'autres chefs d'entreprises », insiste-t-il.

C.N.

FICHE EXPRESS

- > **Nom de la société** : In Deznig
- > **Date de création** : Décembre 2008
- > **Statut** : EURL
- > **Siège social** : 34, avenue Auguste Blanquin, Villeurbanne
- > **Activité** : Impression et pose de toiles et plafonds tendus
- > **Capital** : 4 000 euros
- > **Financement** : Subvention régionale, prêt à taux zéro, apport personnel
- > **Chiffre d'affaires 2009** : 30 000 euros
- > **Chiffre d'affaires prévisionnel 2010** : 50 000 euros
- > **Site Internet** : www.in-deznig.fr

WORLD
ENTREPRENEURSHIP
FORUM
LYON 2009

MEMBRES FONDATEURS



Vendredi 20 novembre après-midi
Les Ateliers Publics du Forum

Venez échanger
avec 100 entrepreneurs venus du monde entier
autour de 8 thématiques clés de l'entrepreneuriat

Informations et inscriptions :
www.world-entrepreneurship-forum.com