

L'e-commerce fait sa toile dans le Mantois

INTERNET. Les créateurs d'entreprises de la région se mettent à l'e-commerce. Mais, il reste très difficile de rentabiliser une activité seulement à partir du net. Attention que cela ne soit pas le miroir aux alouettes.

Pas de doute, l'e-commerce a le vent en poupe. En France, le chiffre d'affaires qui était de 10 milliards d'euros en 2006 est passé à 38,7 milliards d'euros en 2011. Le commerce sur Internet affiche une croissance de 25 % alors que la vente au détail n'a augmenté que de 2 %. Cette année, 71 % des internautes français ont fait un achat en ligne, soit 25,1 millions de personnes. On estime qu'à Noël, un pic sera franchi le 10 décembre avec 1,2 million d'internautes connectés pour faire leur achat de Noël tranquillement assis devant leur ordinateur.

Cette formidable évolution a-t-elle donné des ailes aux créateurs d'entreprises de la région ? Difficile de le savoir. La chambre de commerce a bien fait une étude, mais elle se cantonne à Saint-Germain-en-Laye et ne donne pas d'éléments probants sur la création de sites yvelinois dédiés à l'e-commerce.

Le Mantois Abdel Zitouni, le président d'ANJE (association nationale des jeunes entrepreneurs qui a pris la suite

des Jeunes entrepreneurs de France en 2008) y croit. Sa mission : soutenir et accompagner des jeunes plutôt issus de la diversité qui se lancent dans la création d'entreprise. « Les transactions sur le net sont désormais beaucoup plus sûres. Cela a rassuré les consommateurs. Du coup, beaucoup de porteurs de projet intègrent dès le départ l'e-commerce. D'autres s'engagent dans des activités liées à 100 % à Internet », explique-t-il.

Il montre comme exemple myfootlife.com, un réseau social lancé par le Muriautain Slimane Bensala. Entièrement consacré au ballon rond, myfootlife.com permet aux joueurs et aux entraîneurs d'échanger, de poster des profils, etc. Le site, soutenu entre autres, par Samuel Eto'o, est en train de faire un tabac dans le milieu. Il évoque aussi soc-up.com, créé par le Mantois Lhadi Benabdellhak, dédié à la vente d'un produit de son invention, une chaussette qui permet de maintenir le protège-tibia, ou encore Zaouaj.fr,



Pour les futurs mariés, le site zaouaj.fr ouvre le 1^{er} décembre.

un annuaire en ligne autour du mariage et des réceptions à l'orientale (lire ci-dessous).

Cependant Michel Zella, le directeur de la BGE Athènes, spécialiste de l'accompagnement à la création d'entreprise

dans les Yvelines, tempère cet optimisme. « Les gens qui s'orientent vers ce type de projet le font parfois avec un peu de naïveté, en pensant qu'Internet leur ouvrira les frontières. En fait, ils ne prennent pas suffisamment en compte la dimension concurrentielle qui se fait alors à l'échelle mondiale », souligne Michel Zella.

Un modèle encore fragile

« Les porteurs de projet de site Internet ont souvent commencé à vendre sur E-bay. Mais lorsqu'il s'agit de passer à la création d'une entreprise en e-commerce les financeurs sont encore très frileux car il est très difficile d'avoir une vraie activité rémunératrice. À quelques exceptions près, on s'aperçoit que beaucoup de sites, même connus nationalement, ont du mal à générer des bénéfices suffisants. Ils ont plutôt tendance à voter », poursuit Michel Zella.

Du coup les projets ont tendance à avorter : « A la BGE Athènes, nous sommes dans le concret de la création d'entreprise. Beaucoup de ces

projets ne passent pas le cap du business plan. Il y a toujours quelques porteurs qui se situent en général sur des niches et qui franchissent le pas. Mais l'e-commerce est loin aujourd'hui d'être la première activité. Nous restons encore sur des modèles plus traditionnels », ajoute le directeur de la BGE Athènes.

Une bonne vitrine

En revanche, il est persuadé que le site Internet est un outil désormais indispensable pour développer une activité. « C'est l'effet vitrine ou carte de visite qui fonctionne. Cela peut apporter aussi un complément d'activité commerciale », analyse-t-il.

Voilà les conseils qu'il donne à celles et ceux qui veulent malgré tout se lancer : « Il faut avoir déjà une bonne connaissance du monde de l'Internet, de la création de site et des procédures de référencement des sites. Dans un premier temps, il est prudent d'avoir une autre activité professionnelle rémunératrice. »

Avis aux amateurs. Francine Carrière

Du textile bio sur blaucdumonde.com



La Mantevilloise Sandrine Galoux a créé un site de vente de linge bio.

La Mantevilloise Sandrine Galoux a créé un site Internet de vente de linge bio et équitable au début de l'année. Une reconversion dans un univers de douceur et de coton pour cette ancienne contrôleuse de gestion dans une banque.

Sur son site www.blaucdumonde.com, elle montre que les vêtements bio peuvent être raffinés et colorés. Une collection pour les femmes, une gamme enfant, des tenues confortables et très abordables pour pratiquer le sport : tous ces

produits sont certifiés Gots (Global organic textile standard), un label qui garantit la traçabilité des matières premières et leur mode de culture.

Sandrine Galoux propose également du linge de bain, de lit, de corps, de table et de nuit.

Mais comme les clients aiment bien toucher avant d'acheter, elle complète son activité sur Internet par de la vente directe.

www.blaucdumonde.com

Autrementjouet : les jouets ethniques sur le net



Sébastien Pouzol souhaite promouvoir le savoir faire local.

Sébastien Pouzol a lancé son site internet autrementjouet.com il y a un peu plus d'un an, depuis son domicile à Guernes.

Cet ancien chef de produits dans un établissement de marchandises pour enfants a eu l'envie de se lancer seul dans la distribution de jeux et jouets pour les 0-12 ans. Aujourd'hui, il compte plus de 400 références dans sa cyber-hotte.

Doudous, cubes, petites

voitures, poupées, jouets pour le bain sont fabriqués dans des PME en France, en Suisse, en Allemagne ou en Autriche. Une volonté de ce père de famille de promouvoir le savoir-faire local. 100% ethniques ces jouets sont à découvrir ce week-end du 3 et 4 décembre sur les marchés de Noël de Saint-Martin-la-Garenne et de Vétheuil, puis sur ceux de Guernes et de Mantes-la-Jolie.

Un site pour se marier à l'orientale



Hakim Ettaouti a prospecté ce week-end à Paris sur le plus grand salon du mariage oriental.

Infographiste de formation, Hakim Ettaouti est aussi web designer et spécialiste du référencement sur Internet. Ce Mantois est également capable d'avoir une idée à la minute. Bref, il a le profil idéal du créateur d'entreprise sur Internet. C'est d'ailleurs ce qu'il vient de faire en lançant zaouaj.fr. Le mot signifie mariage en arabe littéraire. Le site est opérationnel depuis le 1^{er} décembre. Il s'agit avant tout d'un annuaire qui référence les différents prestataires intervenant dans un mariage oriental, du traiteur au loueur de salle

ou de voiture en passant par le photographe, la coiffeuse, etc. « J'ai voulu créer les pages jaunes du mariage. J'ai conçu un design plutôt féminin », explique-t-il en affichant son ambition : devenir le site numéro 1 en France dans son domaine d'ici un an.

Il a pour cela des arguments : zaouaj.fr offre aux futurs mariés l'accès à deux outils bien pratiques, l'un pour gérer les invitations par envois de mails ou de SMS avec rappels réguliers et l'autre pour gérer le budget de la cérémonie.