

I START-UP I

Deux Orléanais lancent une plate-forme d'achat/vente sur le Web

Ils sont Orléanais, n'ont pas encore 30 ans et affichent un sacré culot. Quelques années seulement après être sortis de l'École de commerce et de gestion d'Orléans, Benjamin Bouchard et Laurent Toublet comptent carrément devenir «un acteur incontournable» des plateformes d'achat ventes sur Internet. Tout ou presque est d'ailleurs prêt pour le lancement de leur site "www.Captain-Market.com" fin octobre. Le marché de la vente à distance par Internet est en plein boom. Il a bondi de 34% l'an dernier en France, pour atteindre 16 milliards d'euros. Mieux, moitié des internautes ont fait appel à ces "market places" pour vendre ou acheter un ou plusieurs objets ces six derniers mois. En vrai super-héros qu'aucun défi n'arrête, Captain-Market part donc à l'abordage des titans que sont E-bay, Price minister et 2xMoinsCher. La recette de ses deux créateurs est simple, encore fallait il y penser. «Nous avons repris les points forts des différents sites existants», résume Laurent Toublet. Captain-Market adoptera le principe des annonces détaillées chères à E-bay, ainsi que son large éventail d'articles. Mais pas son système de vente, bâti sur l'offre de prix la plus haute. «Il n'oblige pas le meilleur enchérisseur à tenir sa promesse d'achat», observe en effet Laurent Toublet. Le temps que les enchères se terminent, le plus offrant a donc souvent le temps de se raviser... au grand dam du vendeur. Pour éviter cet écueil, le site des deux Orléanais



«Nous avons conçu le site en nous mettant à la place des utilisateurs des sites d'achats/ventes», expliquent Laurent Toublet et Benjamin Bouchard, les créateurs de www.Captain-Market.com

reposera des ventes à prix dégressif. Une innovation dans l'univers des "market places". Chaque objet pourra se voir attribuer par son vendeur un prix de départ maximal ainsi qu'un prix minimal. Sa valeur baissera tant qu'il n'aura pas trouvé preneur. Du coup, explique Laurent Toublet, «l'acheteur aura la possibilité d'acquiescer de suite l'article au prix affiché pour être certain

de l'obtenir, ou d'attendre que le prix baisse tout en prenant le risque qu'un autre utilisateur l'achète avant lui.»

À force d'écumer les sites d'achats et ventes, les deux compères ont compris qu'une somme de petits riens pouvaient être améliorés pour faciliter la vie de leurs utilisateurs. Avec Captain-Market, «on essaie toujours de se mettre à leur place»,

insiste Benjamin Bouchard. Pour le vendeur, fini les frais d'insertion payants sur le modèle d'E-bay. Comme avec Price Minister, ils devra uniquement acquitter une commission s'il a trouvé un acheteur. Ce dernier aura quant à lui l'assurance d'acquiescer un bien conforme à celui mis en vente. «Captain-Market jouera en effet le rôle d'un tiers de confiance», annonce Benjamin Bouchard. L'argent que lui confiera l'acquéreur ne sera reversé au vendeur qu'une fois que le premier aura confirmé la réception de l'objet. Et qu'il correspond à celui décrit dans l'annonce. À côté de la vente à prix dégressif, l'autre innovation sera pour le vendeur, la possibilité d'insérer une vidéo dans son annonce. «Cette idée m'est venue quand j'ai voulu acheter mon téléphone portable sur Internet», raconte Laurent Toublet. Pas facile en effet de décrire le menu et les fonctions d'un appareil high-tech au travers d'un texte... Les deux fondateurs de Captain-Market ne s'en cachent pas. Eux qui rêvaient de devenir leurs propres patrons, n'ont pas seulement choisi de créer une plate-forme de vente en ligne pour ses perspectives de développement. Ni entrepôt ou fournisseurs, mais seulement un bureau, deux ordinateurs et une connexion à très haut débit : «C'est aussi parce que les investissements sont limités», souligne Laurent Toublet. De quoi tout miser sur la communication, pour permettre à Captain-Market, tel David, de venir défier Goliath...