

SefaireAider.com

Une start-up varoise qui a le vent en poupe

Voilà une start-up varoise qui connaît depuis sa création, il y a trois ans, un développement pour le moins remarquable. SeFaireAider.com est, en effet, devenu un intermédiaire majeur dans le monde du b2C (business to consumer) qui permet de mettre en relation des entreprises ou des auto-entrepreneurs avec des particuliers. Et si son envergure est de dimension nationale, on peut d'ores et déjà parier qu'elle s'appliquera, sous peu, à franchir les limites de l'hexagone. Après tout, internet ne connaît pas les frontières.

Implantée à Sanary, dans la Zone d'Activités de La Baou, SeFaireAider.com a fait du secteur des services sa «matière première». Domiciliée rue de l'Innovation - ça ne s'invente pas ! -, cette start-up créée sur fonds propres par Pascal Queslin et Denys Chalumeau se propose d'être une vitrine pour quelque 300 métiers de service, leur permettant ainsi d'être contactés par des particuliers, ou d'autres entreprises ayant besoin de leur expertise, de leurs savoir-faire.

Force est de constater que l'entreprise imaginée par Pascal Queslin a fait mouche. Aujourd'hui, ils ne sont pas moins de 600 000 professionnels à passer par SeFaireAider.com pour accroître leur volume d'affaires. C'est dire si le concept de la startup sanaryenne répond à une réelle attente. Chacun y trouve son compte : les professionnels bien sûr, mais aussi les consommateurs qui en un clic se découvrent une multitude de choix pour faire réaliser les travaux ou pour disposer du service dont ils ont besoin. Du plombier à l'infirmier, en passant par la femme de ménage, l'aide à domicile, la baby-sitter, l'électricien, l'écrivain public, le réparateur d'électro-ménager, etc... l'éventail de propositions a certes tout d'un inventaire à la Prévert, à ceci près qu'il n'est, ici, nullement question de poésie, mais bel et bien

de consommateurs à la recherche du professionnel dont ils ont besoin.

«L'inscription des professionnels sur notre site est gratuite, explique Pascal Queslin. Cela dit, nous leur proposons différents forfaits leur permettant d'améliorer leur visibilité».

Si la formule de base est à 9,90 € par mois, les services proposés aux professionnels peuvent vite faire grimper la note. Ce qui s'explique par la profusion de services et d'accompagnements que propose SeFaireAider.com à ses clients professionnels. «Nous pouvons leur fournir leurs cartes de visites, des flyers, tous les travaux d'impression dont ils ont besoin, mais aussi de la formation, de l'aide à la comptabilité, faciliter leurs besoins de financements grâce à des partenaires bancaires..., précise Pascal Queslin. En cela nous sommes en quelque sorte les partenaires de nos propres clients».

Et ça marche ! Actuellement, près de 10% des professionnels inscrits sur le site sont, pourrait-on dire, des abonnés payants.

Le concept de start-up évoque spontanément les années 2000 et la démocratisation de l'accès à Internet qui a entraîné la création de très nombreuses entreprises du secteur des TIC, l'un des principaux catalyseurs de l'innovation.

Réussir grâce au net

Partager son expérience et donner les bons tuyaux pour permettre aux porteurs d'e-projets d'optimiser leurs chances de réussite : telle est la volonté de Pascal Queslin qui a co-écrit avec Denys Chalumeau «Réussir grâce au net». L'ouvrage, au catalogue de l'éditeur Michel Demaule, doit paraître dans quelques jours. Nul doute que de nombreux lecteurs seront intéressés par les conseils délivrés par ces experts en la matière.

La confiance comme vecteur de communication

Il faut dire que l'un des principaux arguments de la startup, à savoir la confiance, est de nature à séduire les prestataires et les consommateurs. Les dirigeants de SeFaireAider.com mettent, en effet, un point d'honneur à ce que les référencement des professionnels ou les critiques émises par les clients ne souffrent pas la moindre équivoque.

Pour ce faire, toute l'équipe installée dans les locaux de la rue de l'Innovation (soit une vingtaine de personnes) se mobilisent et vérifient que chaque utilisateur joue bien le jeu. Ainsi, outre le fait que les professionnels doivent impérativement montrer patte blanche pour déposer leur annonce (ceci afin de bloquer les candidats



Une start-up varoise qui a le vent en poupe

qui entreverraient une possibilité d'effectuer une prestation non déclarée), les consommateurs, pour laisser un avis, doivent eux-aussi s'inscrire. Voilà qui évite les dérapages que connaissent certains sites dès lors que l'on propose aux clients d'évaluer le prestataire. Ici, pas d'avis de complaisance, ni d'attestation visant à dénigrer un concurrent. «Tous les avis, explique Pascal Queslin, font l'objet d'un contrôle de modérateur».

Des fonds indispensables au développement de l'entreprise

Ce n'est pas le tout d'avoir une bonne idée. Encore faut-il savoir et pouvoir la faire fructifier. Cela, Pascal Queslin qui, soit-dit en passant, avant de fonder SeFaireAider.com accompagnait les tpe en leur proposant conseils, coaching et formations, l'a bien compris.

Et pour développer une entreprise, il n'y a pas de recette miracle. Il faut pouvoir disposer de fonds. C'est d'ailleurs dans cette optique que le startuper a fait appel au cabinet conseil Spratley, un intermédiaire disposant d'antennes dans toute la France et notamment dans le Var qui s'avère particulièrement efficace pour permettre à ses partenaires d'obtenir toutes sortes de prêts ou de subventions émanant des fonds régionaux, nationaux, voire européens. C'est d'ailleurs grâce à Spratley que seFaireAider.com a obtenu le prêt régional à la création d'entreprise.

A propos de Spratley-Conseil

Spratley-Conseil a assis son expertise sur une réalité : trop d'aides et de subventions ne sont pas

octroyées, car pas demandées ! C'est justement là qu'interviennent ses consultants, des experts en aides publiques qui se mettent au service des PME et TPE ainsi que de tous les porteurs de projets innovants, avec pour spécialisation la recherche et l'obtention d'aides et de subventions, sur l'ensemble du territoire national. L'antenne varoise de ce cabinet, Var Provence Subventions, est installée à Hyères, au sein de la ZA du Palyvestre, 196 rue Nicéphore Niepce.

Et puis il y a les levées de fonds à proprement parler. Cette fois, il s'agit de s'adresser à des sociétés ayant les moyens d'entrer au capital de l'entreprise. Et là, encore une fois, force est de constater que SeFaireAider.com a su séduire. Xavier Niel, Paca Invest, Promovacances, TF1, Clear Channel... sont ainsi devenu actionnaires de la start-up pour une mise globale de 11 millions d'euros. «Pour poursuivre notre développement, souligne Pascal Queslin, nous avons décidé de procéder à une nouvelle levée de fonds de 3 millions d'euros».

Ce nouvel apport permettra à l'entreprise de prendre possession de locaux supplémentaires, toujours rue de l'Innovation, et d'assurer son essor dans les meilleures conditions.

Etre acteur de l'économie locale

Si SeFaireAider.com assoit sa réussite sur la toile, ses fondateurs veulent aussi montrer qu'ils sont acteurs de l'économie locale. C'est ainsi que Pascal Queslin a récemment créé l'association Sanary Entreprendre qui a pour objectif de créer une véritable dynamique entre les entrepreneurs implantés dans le

secteur.

«Notre ambition, explique-t-il, est de favoriser les rencontres entre les acteurs économiques, de favoriser les échanges commerciaux, de mutualiser les moyens inter-entreprises, ou encore de créer des synergies avec d'autres associations d'entreprises telles que le GEPS (Signes), l'Adeto (Toulon-Ouest), l'Afuzi (Toulon-Est) et d'avoir accès à des experts qui lors des réunions mensuelles peuvent animer des conférences sur des thèmes intéressant directement les entreprises».

Et d'ajouter : «Sanary Entreprendre a aussi pour ambition de recenser les besoins en personnels parfois non couverts, notamment grâce à une collaboration efficace avec le Bureau de l'Emploi et la mairie de Sanary».

On l'aura compris, SeFaireAider.com n'est pas une de ces entreprises qui restent cloîtrées dans leur tour d'ivoire, elle affiche sa volonté d'être présente sur le terrain économique, concrètement. Sans doute parce que ses dirigeants ont bien conscience que l'environnement économique est aussi un facteur de développement.