

Mesenseignes.fr. Rendre leur visibilité aux commerces de proximité

● **E-COMMERCE** Depuis Lille, la plateforme Mesenseignes.fr appuie son développement sur le concept web-to-shop. Elle vise 3 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2020.

Il suffit parfois d'un rien pour donner naissance à une entreprise. Nelson Faneco, entrepreneur lillois, en est un parfait exemple. « Je cherchais un câble pour mon appareil photo et je ne trouvais pas de magasins à Lille en regardant sur Internet. Le câble était proposé par Amazon, la Fnac, Darty... Or je voulais l'acheter en local », raconte-t-il. C'est de là qu'est née l'idée de lancer le site Mesenseignes.fr. Celui-ci a deux fonctionnalités principales. La première, permettre aux commerçants d'être trouvés par les internautes sur les moteurs de recherche, grâce à un travail de référencement. La deuxième, leur fournir un site Internet vitrine, car la plupart d'entre eux n'en ont pas. « Nous surfons sur la tendance actuelle du web-to-shop. La plateforme doit donner envie au consommateur d'aller en boutique », commente le dirigeant. Et l'idée fait mouche. Lancée en avril 2013, la plateforme Mesenseignes.fr est rentable depuis quelques mois. Le dirigeant espère compter 500 commerçants fin 2018, contre une centaine actuellement, et table sur un chiffre d'affaires de 3 millions d'euros à l'horizon 2020.

Un déploiement national

Pour le moment, la plateforme a séduit des commerçants à Lille et alentours. « L'idée est de déployer cette solution dans les grandes villes en France et en Belgique : Lyon, Toulouse,



La plateforme Mesenseignes.fr ambitionne de proposer ses services dans les grandes villes de France.

Bordeaux, Nantes, etc. », annonce Nelson Faneco. Pour y parvenir, il va s'entourer de commerciaux, indépendants dans un premier temps et peut-être salariés ensuite : « Nous avons déjà des commerciaux indépendants à Paris, à Bruxelles, etc. Mais il en faut plus ». Pour financer ces recrutements, le dirigeant réfléchit à aller chercher du financement : « Je voudrais m'autofinancer un maximum mais pour accélérer, il faudra sans doute aller chercher des fonds. J'y réfléchis, d'autant que nous avons déjà fait la preuve de notre modèle

économique. » La présence sur cette plateforme est accessible pour un commerçant moyennant un abonnement mensuel de 50 euros HT, auquel s'ajoute un coût de mise en service de 300 euros. « Je sais que la boulangerie Sugar Kiss Cupcake reçoit 4 à 5 demandes de devis par semaine car grâce à la plateforme, elle est visible sur les moteurs de recherche », note le dirigeant. Il ajoute : « J'ai lancé en 2014, sur le même modèle, Mesentreprises.fr, dédiés aux indépendants. Une société de dépannage de pneus à domicile a d'ailleurs fait, en août 2016,

30 % de chiffre d'affaires en plus qu'en août 2015, grâce à la plateforme. » Pour le moment, le dirigeant se concentre sur le développement de Mesenseignes.fr, à laquelle il compte intégrer prochainement des outils de clic and collect ainsi qu'une carte de fidélité digitale.

Élodie Soury-Lavergne

MESENSEIGNES.FR

(Hellemmes)

Dirigeant : Nelson Faneco
CA prévisionnel 2020 : 3 M€

Pas de salariés

www.mesenseignes.fr