



Yann Costes

LOOBOW DÉMARRE SANS TOURNER AUTOUR DU POT

LooBow vient de décrocher le titre d'incroyable espoir e-commerce de l'année face à 350 autres candidats. Le trophée décerné par la plateforme WiziShop, spécialisée dans les solutions e-commerce clés en main, s'accompagne d'une dotation d'une valeur de 11 600 euros sous forme de prestations (audit, formation en ligne, conseils d'experts...). Il salue l'originalité de l'offre, la maîtrise des techniques de webmarketing et les perspectives de développement de la jeune société chambérienne. Née il y a tout juste huit mois, LooBow est spécialisée dans la vente en ligne de WC et accessoires (tabatants, papier...) haut de gamme colorés. «Notus recherchions un WC aux couleurs de Super Mario (NDLR : rouge, bleu, jaune) mais toutes nos recherches restaient vaines. Les études et tests que nous avons réalisés nous ont démontré qu'il y avait un marché pour des WC originaux», explique Yann Costes, son président et co-fondateur avec Frank et Cédric Messageot.

LooBow est installée dans les locaux de NewQuest (une quarantaine de salariés pour un chiffre d'affaires 2013 de 2,3 millions d'euros), une agence web lancée il y a sept ans à Chambéry par Yann Costes. Elle gère en direct son stock et ses expéditions de WC sur le territoire national. «Les commandes affluent et nos clients n'hésitent pas à poster des photos où ils mettent en situation leurs nouveaux WC colorés. Tout cela dans une ambiance bon enfant», poursuit Yann Costes. Deux modèles (monobloc et bi-bloc), qui se déclinent dans quatre couleurs vives (rouge, vert, jaune et noir), sont aujourd'hui proposés. Mais le catalogue va s'enrichir d'un modèle (WC suspendu) et de couleurs inédites. De nouveaux services vont également être déployés comme la livraison de papier toilette assorti à domicile ou l'installation par le biais d'un réseau de plombiers partenaires. Pour financer ces développements, LooBow envisage de faire appel à des investisseurs. Sophie Boutrelle

Benoit Janvier 10 BOUGIES POUR ALPES LÉMAN CONSEIL

Durant 15 années, Benoit Janvier a travaillé dans de grands groupes, essentiellement à des postes de direction marketing. Ses multiples déménagements, en France et à l'étranger, l'ont conduit à créer Alpes Léman conseil. Établi à Marlioz, ce cabinet est spécialisé dans la gestion des problématiques de mobilité nationale et internationale. «J'ai eu mon premier client en septembre 2004. À l'époque, le métier commençait à se développer aux États-Unis mais restait méconnu en Europe», explique le quadragénaire. Dix ans plus tard, Benoit Janvier a accompagné plus de 300 familles lors de leur arrivée en Haute-Savoie et dans le Pays de Gex, suite à un recrutement ou une mutation. «Le cœur de notre métier est axé sur la recherche d'un logement. Nous n'avons pas de baguette magique mais faisons en sorte de trouver, sur le marché, l'appartement ou la maison qui permettra le coup de cœur», poursuit-il. La prestation peut aller bien au-delà et inclure les démarches pratiques (achat de voiture et d'électroménager, ouverture de comptes bancaires, réception du déménagement...) et/ou administratives (inscriptions scolaires, permis de conduire, sécurité sociale, titres de séjour...) liées à l'installation d'une famille. Ou à son départ. Il n'est pas rare qu'Alpes Léman conseil intervienne une seconde fois pour défaire l'organisation mise en place lorsqu'un salarié quitte la région pour prendre un autre poste.



SB

Dominique Fonfrede RECÉPIEUR PERCE SUR LE MARCHÉ DU RECÉPAGE

«J'ai un bac moins 3, mais j'ai toujours eu des idées pour faire avancer les choses.» Des idées et de la persévérance : il a fallu une dizaine d'années à Dominique Fonfrede, le fondateur et dirigeant de Recépieux, pour imposer son procédé de prérecépage, plus rapide et plus facile que les méthodes classiques de recépage. Le système breveté par l'entreprise de Notre-Dame-des-Millières consiste à prédécouper la partie du béton à éliminer. La tête de la fondation est équipée de gaines en mousse protégeant les aciers et d'éclateurs en plastique remplis d'un agent expansif dont la pression fracture le béton. La méthode, très précise, permet notamment d'éviter les chocs et vibrations. Recépieux, qui a investi 150 000 euros pour déposer son brevet dans une quarantaine de pays, commence à tirer parti de son innovation. Elle emploie aujourd'hui trois personnes et prépare un quatrième recrutement. Son chiffre d'affaires, qui a atteint les 670 000 euros en 2013, est réalisé à 10 % à l'export grâce à l'obtention de marchés au Canada, en Grande-Bretagne, Espagne, Pologne, Suisse. Dominique Fonfrede prépare le lancement d'une deuxième solution encore plus simple à mettre en œuvre qui lui permettra de développer ses ventes à l'international.



SB