

Paru dans

LA VOIX DU NORD - MARCQ LA MADELEINE

Tirage : 20 000 ex

Mercredi 20 Juin 2012

ON EN PARLE

Meslacets.com : la belle histoire des lacets cassés de Sylvain Bayet

Un site Internet uniquement dédié à la vente de lacets colorés, il fallait y penser. C'est le pari qu'ont pris les deux patrons d'Open Ressources, une agence Internet basée à Marcq-en-Baroeul. Lancé il y a un an, Meslacets.com est aujourd'hui le numéro 1 de la vente de lacets en ligne. PAR MÉLISSA CHALIGNE lambertsart@lavoixdunord.fr Au départ de cette singulière entreprise, il y a une petite histoire. Celle de Sylvain Bayet, le directeur général d'Open Ressources qui, un de ces matins où rien ne se passe comme prévu, a cassé son lacet juste avant un rendez-vous. Et en cherchant un remplaçant pour sa chaussure, il n'a pu que constater que le marché du lacet offrait vraiment un choix très restreint. C'est de là qu'est née l'idée de Meslacets.com, un site marchand qui revisite l'univers du lacet en proposant pas moins de trois cents déclinaisons. Pour couper avec la pression de l'agence web, Sylvain Bayet et son associé Sébastien Fourcroy avaient l'habitude de s'offrir de temps à autres un projet plus léger. L'aventure Meslacets.com a été lancée au départ comme un challenge en interne.

Success story

Mais, surprise, dès le début, les commandes affluent. Les deux développeurs de sites de e-commerce ne s'y attendaient pas : « On ne l'avait pas vu venir, on est vraiment tombé au bon moment. L'avenir du e-commerce est aussi dans un marché de niche », analyse Sylvain Bayet. Rapidement, l'équipe doit s'agrandir. Caroline Chia rejoint le projet et devient directrice de Meslacets.com. Un webdesigner et un développeur d'Open

Ressources, ainsi qu'une préparatrice de commandes, viennent compléter le tableau. L'entreprise s'est fait connaître sur Google et apparaît aujourd'hui en tête du référencement du moteur de recherche. Le site « est facile à utiliser, et d'après ce que nous disent nos clients, donne envie d'y revenir et d'en parler », explique Caroline Chia. Sur la page d'accueil, les lacets sont présentés par couleur, par forme (« ville », « détente », « sport », « rangers/chaussures de marche ») et par taille. On trouve aussi des conseils en méthodes de nouage de lacets, et un petit blog avec les tendances de la saison. Il y en a pour tous et pour tous les goûts. Porteurs de patins à glace, à roulettes, chaussures de marche, basketteurs chaussant du 46 ou mères de familles qui en profitent pour rafraîchir les chaussures de toute la famille, etc. Mais « le client-phare est l'homme, qui achète typiquement une paire de lacets, qu'il décline ensuite en plusieurs couleurs, voire plusieurs tailles », souligne la directrice du site. Le fondateur, lui, voit une raison principale à ce succès auprès des hommes : « Il faut reconnaître qu'ils n'ont pas beaucoup d'accessoires à leur disposition. Cela leur permet de styliser et de mettre un peu de couleur et de gaieté dans leur tenue vestimentaire. » La couleur la plus vendue est le rouge, suivie par le violet, le bleu turquoise et le lavande. La stratégie de vente, c'est de chouchouter le client. « Nous misons beaucoup sur le bouche-à-oreille. Comme nous voulons que les gens en parlent, nous sommes très attentifs au packaging et à tous les petits détails qui font la différence. Les clients nous disent avoir l'impression de

recevoir un cadeau », affirme Caroline Chia. Les lacets sont fabriqués, pour une partie, à Comines, où « notre fournisseur avait cessé son activité de tressage de lacets, mais l'a relancée pour nous, confie la directrice de Meslacets.com. Aujourd'hui, nous sommes ses seuls clients. Nous travaillons dans une relation de confiance. Par exemple, quand nous voulons lancer une nouvelle couleur, nous nous réunissons chez le fabricant pour en discuter. Et nous ne commandons jamais moins de 300 m de lacets chez eux. »

Se développer à l'international

Meslacets.com a d'ores et déjà un objectif de 500 000 E de chiffres d'affaires l'an prochain. Depuis le 1er août 2011, 6 500 commandes ont été passées, soit une moyenne de trente par jour. L'entreprise compte aujourd'hui 5 820 clients. 94 % des ventes concernent la France. Mais les Lillois voudraient désormais renforcer leur présence, déjà marquée, à l'international. Prix des lacets : de 4,10 E à 7,40 E. Douze longueurs sont proposées (de 45 cm à 1,80 m) pour 350 références déclinées en quatre modèles (lacets ronds et fins, ronds et larges, plats et fins, plats et longs) et en une trentaine de coloris. Les retours et les échanges sont gratuits. La livraison est offerte pour deux paires achetées. www.meslacets.com