

3999.com vise dans le mille

Internet. Née en 2009, l'entreprise lyonnaise mise sur la fourniture de sites Internet clés en main aux petites entreprises pour atteindre 6 M€ de chiffre d'affaires en 2012. Deux augmentations de capital ont permis de soutenir son développement rapide.

Rendre les professionnels visibles sur Internet et donc favoriser le développement de leur activité, le tout à un prix le plus bas possible. Voici en substance la raison d'être de 3999.com. "Nous voulions donner des outils aux professionnels pour qu'ils assurent leur présence sur le réseau, en évitant que cela ne soit trop compliqué ou trop cher. Les entrepreneurs que nous visons, commerçants, artisans, professions libérales, n'ont pas toujours beaucoup de temps ni d'argent à consacrer à la mise en ligne et à l'entretien d'un site", note Stéphane Médioni, directeur général de la société, qui fut lui-même commerçant de proximité avant de se lancer dans l'aventure 3999.

L'entreprise voit le jour en 2009. Portée par Jean Rouch, son président et co-fondateur -et entrepreneur aguerris- 3999.com prend d'abord la forme d'un service de renseignement multi-supports. Sa particularité : il est entièrement gratuit. Une façon de se démarquer sur un marché déjà encombré et à la santé fragile. Mais pour la start-up basée à Francheville, aux abords de Lyon, la véritable opportunité de dégager du chiffre d'affaires tient dans la fourniture de sites Web clés en main aux petites entreprises. L'offre baptisée 3999 Pro est lancée à la mi-2010. En échange d'un forfait mensuel, chaque client dispose d'un site construit autour d'un noyau commun mais au contenu et au design personnalisable. Un service d'assistance téléphonique et un travail de référencement sont inclus dans l'offre et une option permet d'améliorer la position des sites sur Google à travers des campagnes de liens commerciaux. "Les clients ne s'occupent pas du référencement, ce qui est assez révolutionnaire, glisse Sté-



phane Médioni. L'offre 3999 Pro a commencé à décoller sérieusement en septembre 2010 et très sérieusement en début d'année 2011. Nous avons par exemple acquis 500 nouveaux clients au mois d'avril. A partir du mois de juin prochain, nous tablons sur 1 000 à 1 500 nouveaux clients par mois". Pour assurer la

prospéction, la société, qui compte

12 collaborateurs, gère aujourd'hui 60 commerciaux outsourcés répartis sur la France entière (un chiffre qui pourrait tripler d'ici à la fin de l'année), complétés par une équipe de vente par téléphone.

3999.com compte dupliquer son modèle dès le mois prochain en Espagne, avant de se tourner peut-être vers d'autres pays : Belgique,

Suisse, Allemagne, Angleterre ou Italie. L'entreprise vise 2,5 M€ de chiffre d'affaires en 2011 et près de 6 M€ en 2012. "Nous souhaitons conserver une petite équipe, même si nos effectifs pourraient augmenter légèrement pour accompagner notre développement", conclut Stéphane Médioni.

PIERRE-JEAN NICOT

Financer pour innover

3999.com a déjà bénéficié de deux augmentations de capital, pour un total de 2,5 M€.



Stéphane Médioni, directeur général de 3999.com.

Afin de financer son développement, 3999.com a déjà bénéficié de deux levées de fonds. La première a été réalisée à l'été 2010. Indivest Partners, un des leaders du capital-investissement en Europe, a alors apporté 2 M€ à l'entreprise. Garibaldi Participations, société de capital risque de la Banque Populaire Loire et Lyonnais, a pour sa part apporté 0,5 M€ en novembre dernier. 3999.com dispose aujourd'hui d'un

capital de 7,5 M€. "Nous avons trouvé là des partenaires qui ont cru en notre modèle économique", souligne Stéphane Médioni.

Loin de se reposer sur ses premiers acquis, l'entreprise, qui a reçu le label Oséo "Entreprise innovante", porte déjà de nouveaux projets. "Nous pensons beaucoup à la mobilité et allons prochainement lancer une application pour smartphones, sans surcoût pour nos clients", confie le

directeur général. 3999.com se trouve également sur le point de signer un accord avec un groupe bancaire pour la diffusion de son offre. Parallèlement à 3999 Pro, la société présidée par Jean Rouch maintient son annuaire gratuit, afin d'assurer une complémentarité entre les deux activités et renforcer toujours et encore la visibilité de ses clients.

P.-J. N.

UNE CONCURRENCE SAINTE

"Près de trois millions de professionnels ne sont pas encore présents sur Internet, affirme Stéphane Médioni, directeur général de 3999.com. Tous ces entrepreneurs auront besoin un jour d'une vitrine séduisante sur le Web". Le dirigeant n'affiche aucune crainte face à la multiplication des acteurs proposant des espaces Internet clés en main : "Il reste de la place, la concurrence est la bienvenue. Elle nous empêche de nous endormir et nous prouve également que nous avons trouvé un modèle viable". Selon une étude Ipsos/Google réalisée en 2010, 40 % des TPE et PME n'ont pas encore de sites Internet pour promouvoir leur activité, mais reconnaissent pourtant l'utilité d'un tel outil à l'heure où le nombre d'internautes ne cesse d'augmenter. L'Internet mobile, sur lequel 3999.com se penche sérieusement, connaît également une belle croissance. D'après l'Insee, il a été utilisé par 38 % des Français en 2010, contre 20 % en 2008.