



© cirquedesprit / Fotolia

Rouen

Marché privé, tout public

Avec de nouvelles implantations et un site modernisé, Marché Privé fait évoluer son modèle.

Le site de ventes privées locales Marché Privé s'agrandit et fait évoluer son modèle. Depuis sa création à Rouen en 2011, il s'est

implanté dans plusieurs villes normandes : Évreux, puis plus récemment Dieppe et la côte d'Albâtre, Le Havre, Deauville et Honfleur ont rejoint Lille, Rennes et Paris. « Nous avons testé le modèle à Rouen, bien compris comment mettre en place l'acquisition de notoriété et de trafic. Il est plus facile maintenant pour nous de le dupliquer, et de permettre aux Normands de trouver des offres commerciales intéressantes », commente le directeur général de la start-up, Victor Gobourg.

Ce développement a été initié dès 2013, avec une levée de fonds auprès de NCI et de Normandie Business Angels, qui a permis de maintenir un rythme de croissance soutenu. Il se poursuit en ce début d'année avec de nouveaux recrutements qui vont porter le nombre de salariés à 9, et une installation dans Seine Innopolis, après quatre ans passés dans les Hauts de Rouen.

Web to store

Techniquement le site évolue également. « Notre objectif est de créer une market place locale, basée sur le yield management », annonce Victor Gobourg. En clair, les commerçants peuvent mettre en place des offres promotionnelles variant en fonction des moments, de la saisonnalité, afin

de « stimuler les périodes creuses ». L'outil sera complété par de la réservation en ligne et des avis de consommateurs, dûment vérifiés et contrôlés.

« Nous sensibilisons beaucoup les commerçants d'être présents sur le net », indique Victor Gobourg. « Cette seconde vitrine donne des informations aux consommateurs, qui peuvent ensuite venir sur place. C'est le web to store ». La montée en force de Marché Privé ne va pas en rester là. Son dirigeant prévoit une autre levée de fonds, de nouveaux services et d'autres villes à conquérir. ◀

CONTACT

www.marche-privé.com

