

L'ambition du local



La dynamique est au coin de la rue. À l'heure du numérique, Victor Gobourg croit aux savoir-faire locaux pour gagner la bataille du commerce. Il met sur pied à cette fin une « place du marché » virtuelle pour les Rouennais futés...

« **S**i Amazon et Alibaba y croient, il doit bien y avoir une raison... » Les géants de l'e-commerce – respectivement 136 milliards et 23 milliards de dollars de chiffre d'affaires – se sont déjà lancés dans la conquête de la proximité voire de l'hyper-proximité avec la possibilité de commander des produits frais en ligne. Victor Gobourg est déjà sur le créneau puisque le lancement d'une « market place » a eu lieu le mois dernier sur Rouen. L'idée est de rassembler sous une même application pour smartphones des commerçants et artisans afin de proposer aux clients livraison à domicile ou passage express en magasin (le fameux « click & collect » des grandes enseignes). En 3 clics, le client envoie sa commande qui arrive instantanément chez le commerçant pour être traitée dans les plus brefs délais. Une solution « clés en main » peu onéreuse et rassurante pour les petits commerçants et artisans qui mutualisent ainsi les coûts et payent seulement un abonnement sans avoir à gérer eux-mêmes un outil informatique complexe.

La proximité est un atout...

« Internet est une opportunité, martèle le jeune entrepreneur, et même une chance pour développer son activité. » Ils sont déjà une cinquantaine de Rouennais à suivre Victor. Parmi eux, le pâtissier Jullien, le chocolatier Beyer, la boulangerie Paul, l'épicerie Les gourmets d'Italie... Victor en prévoit 100 pour les fêtes de fin d'année. « Il est temps de valoriser l'humain et les savoir-faire »... Les collectivités n'ont d'ailleurs pas attendu pour emboîter le pas à la start-up



puisque la Métropole Rouen Normandie et l'Office du commerce et de l'artisanat de Rouen (Ocar) soutiennent le projet dès son lancement.

Il faut dire que Victor – 29 ans – connaît bien son sujet. Cela fait déjà six ans qu'il a créé Marché privé, un site proposant aux partenaires de diffuser leurs « bons plans », fédérant ainsi 1 600 commerçants convaincus par la formule « gagnant-gagnant ».

Un concept que Victor avait découvert aux États-Unis, une sorte de Groupon exclusivement axé commerce local. Mais c'est sans doute de sa jeunesse « sur le terrain » qu'il a tiré une grande partie de son expérience. Avant d'être diplômé de Neoma business school, le jeune homme a fait les marchés,

été caissier, livreur de pizzas, employé chez un grossiste... À chaque fois, il observe et tire les enseignements.

Tout en surmontant sa timidité. « J'adore le terrain. C'est là que j'ai forgé mon projet. »

Victor entend bien étendre le concept de « market place » locale à d'autres villes françaises. Et ce n'est qu'un début pour ce jeune entrepreneur hyperactif : pourquoi pas,

l'Europe, demain? ● HD

INFOS : www.marche-prive.com