

Rencontre Du service illico presto

Colmarienne de naissance, étudiante aux USA puis résidente en Inde, Émeline Garnier est cofondatrice du site de services Devispresto. Rencontre illico presto entre deux avions.

Émeline Garnier, comment gère-t-on un site français dont le siège est à Colmar, en habitant à Madras en Inde ?

Aujourd'hui, avec internet et des technologies téléphoniques comme Skype, c'est tout à fait possible. Notre site [Devispresto](http://www.devispresto.com) (www.devispresto.com) a été développé pendant neuf mois en Inde, où on a une société de services (www.move-offshore.com) avec mon ami et associé Damien Mann. L'entreprise est colmarienne, mais nos commerciaux sont basés à Paris. Et moi je fais souvent l'aller-retour entre Madras et Paris. C'est faisable, mais nos semaines ne font pas 35 heures...

Le concept de Devispresto, c'est de mettre en relations des demandeurs et des prestataires de services ?

Oui, c'est ce que l'on appelle de l'intermédiation, sur le modèle Meetic ou

eBay, mais appliqué aux services des particuliers ou des entreprises. Ça existe aux États-Unis, mais en France c'est encore peu développé.

Comment ça marche ?

Vous habitez à Mulhouse et vous voulez installer un chauffage solaire. Vous déposez une demande sur notre site. Immédiatement, les installateurs de la région ont accès à vos coordonnées. Ils s'engagent à vous envoyer un devis sous les deux ou trois jours. Ensuite vous n'avez plus qu'à choisir. C'est pareil si vous souhaitez recruter une personne, imprimer un dépliant ou organiser un salon.

Et ça fonctionne ?

De mieux en mieux. Le site a été lancé en juin de cette année et nous avons 1500 professionnels inscrits, et en moyenne 70 demandes de devis par jour. On a fait un gros boulot sur le référencement et sur le service avec une charte de qualité. On n'hésite pas à rappeler le client pour savoir si sa demande a été satisfaite, à relancer une entreprise qui met du temps pour faire un devis, on trie les demandes pas sérieuses... Surtout, on essaye de ne jamais laisser une

demande de devis sans réponse.

Comment on finance et on gagne de l'argent avec un tel site ?

On a investi 500 000 euros de fonds propres et le financement se fait par la cotisation des prestataires de services, puisque la demande de services est 100 % gratuite pour les demandeurs de devis, particuliers ou entreprises. Pour lancer Devispresto, on a volontairement fait une cotisation faible de 95 euros par an. Au 1er janvier, on est passé à 145 euros, ce qui reste très bon marché pour un tel service et on espère être rentable – en nouant aussi des partenariats — au début de l'année 2008.

Propos recueillis par Laurent Gentilhomme