

STÉPHANE ALLIGNE

COMMERCE & E-COMMERCE

l'audace
d'entreprendre



Stéphane Alligne

Commerce & E-commerce :
l'audace d'entreprendre

© Stéphane Alligne, 2021

ISBN numérique : 979-10-262-9188-6

Librinova”

Courriel : contact@librinova.com

Internet : www.librinova.com

Le Code de la propriété intellectuelle interdit les copies ou reproductions destinées à une utilisation collective. Toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite par quelque procédé que ce soit, sans le consentement de l’auteur ou de ses ayants cause, est illicite et constitue une contrefaçon sanctionnée par les articles L335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

À défaut d'avoir compris le sens de la vie, l'on peut au moins transmettre ce que l'on a appris.

À Angèle et Jean Theuveney,
À Gaelig et Fred, pour le souvenir,
À Thibault, Juliette et Axel,
À tous ceux qui ont contribué à cet ouvrage et à ce qu'il contient,
À ma famille, à mon cher père, à ma chère maman.

Remerciements à Aurore et Thomas pour leur écoute et leur participation.

PARTIE I – L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

Nantes, aujourd'hui.

Cela fait maintenant plus de quinze ans que j'évolue à l'intérieur de l'économie numérique, et gravite autour de l'entrepreneuriat.

Depuis mes débuts, je crois en une économie fondamentalement libérale, désendettée et concurrentielle, mais dans le respect de l'autre et des règles de droit.

Je considère l'entreprise comme l'ascenseur social par excellence, dans la mesure où la passion du travail, le courage et le partage de valeurs sont les seuls leitmotivs de l'entrepreneur.

En France, il est tout à fait possible de créer une entreprise avec peu de moyens. Grâce aux outils numériques, il est même beaucoup plus simple et rapide aujourd'hui qu'autrefois de lancer avec succès une activité commerciale.

Seulement, la véritable réussite réside dans l'exécution du projet dans son entier. Une levée de capitaux ne sert à rien sans talents, idées ou ressources humaines compétentes.

Si la France n'est pas le pays « parfait » ou « idéal » pour y réaliser tous les projets et y concrétiser les idées les plus originales, entreprendre en France, c'est pourtant mettre un maximum d'atouts de son côté.

La France est le pays des droits de l'Homme ; c'est également celui de la facilité d'entreprendre.

Et Pôle emploi reste le meilleur investisseur qui existe en matière d'aide à la création d'entreprise, et donc d'emplois. Le patron crée d'abord son emploi puis crée celui des autres.

Assez paradoxalement, Pôle emploi compte pourtant des résultats médiocres

dans l'état d'esprit général, et notamment dans celui des employeurs.

Il faut bien reconnaître que l'institution, rajeunie en 2008 par un changement de nom, conserve des processus archaïques et parfois même nuisibles à l'emploi.

Nous trouvons souvent injustes les contraintes institutionnelles et réglementaires, ou encore qu'elles devraient s'appliquer au voisin plutôt qu'à soi-même. Cela va des taxes et impôts, aux attributs peu compréhensibles et à la finalité parfois opaque, jusqu'aux obligations spécifiques par secteur d'activité et pas toujours bien comprises.

Pourtant, créer et développer une entreprise en France sans capital est non seulement tout à fait possible, mais ô combien réalisé avec succès par des milliers d'entrepreneurs chaque année.

En 2006, j'ai créé ma première société dans le e-commerce. J'avais 24 ans.

Ce fut un accident de moto, l'année précédente, qui changea définitivement ma vie. Au-delà des conséquences physiques et psychologiques qui résultèrent de cet accident, j'avais été sévèrement secoué par l'événement, même si ce n'était pas la première fois. C'était surtout l'éventualité de conséquences physiques sur le long terme qui m'effrayait. Cependant, il n'était pas question pour moi de rester des semaines à ne rien faire.

Certes, ma moto était accidentée, mais je devais de toute façon la réparer, et je n'avais pas beaucoup de moyens, donc cela signifiait la restaurer par mes soins et à moindre coût.

En arrêt forcé, je me suis mis à chercher des pièces détachées un peu partout sur Internet, sans trouver véritablement et facilement ce que je cherchais. À cette quête sans fin, s'ajoutaient des tarifs prohibitifs à mon goût, et des coûts de transport qui semblaient surfacturés par les marchands.

Devant ce constat où le sourcing¹ n'était pas aisé, j'entrepris de réunir différents éléments de plusieurs fabricants et distributeurs, puis de les assembler afin d'obtenir LA pièce que je recherchais pour ma moto.

Quelques semaines plus tard, j'assemblais le tout dans mon garage, puis je confiais l'ensemble à un carrossier qui m'avait déjà repeint toutes les autres pièces de la moto pour quelques centaines d'euros.

Le résultat était tout à fait convenable, et même au-delà de mes attentes. Je faisais quelques photos de la moto ainsi réparée sur un parking. En l'observant sous tous les angles, je me disais que le résultat méritait d'être partagé. *Pourquoi ne pas proposer à la vente des exemplaires similaires de cette superbe pièce ?*

Tant et si bien que j'entrepris de prendre en photo le seul produit fini dont je disposais et de le proposer ensuite aux enchères sur eBay. C'était le meilleur moyen de définir le prix de vente du produit et de savoir s'il existait un marché potentiel pour celui-ci.

Les services d'eBay étaient omniprésents en France, contrairement à ceux de Leboncoin, qui n'existait pas encore. L'audience d'eBay était déjà suffisante pour écouler un produit, même élitiste. Cependant, il s'agissait plutôt d'essayer de vendre un produit que je n'avais pas, car il n'était pas question de démonter ma moto à peine réparée. J'avais simplement commandé une quantité suffisante des différents composants, afin de proposer une dizaine de produits assemblés à la vente.

Au sous-sol de l'immeuble dans lequel je vivais, j'avais aménagé dans mon box une petite chaîne d'assemblage. J'y passais mes journées et parfois mes soirées. J'y croisais du monde aussi, forcément : Romain, Thibault, Benjamin, Juliette, Lucie², Julien, Camille... et j'en oublie certainement.

Certains étaient motards, d'autres non, mais la plupart étaient de jeunes actifs tout comme moi. Cela nous rapprochait, et nous faisions souvent des soirées pour apprendre à mieux nous connaître selon nos affinités. J'aimais beaucoup cette ambiance conviviale dans l'immeuble.

Sur eBay, les enchères duraient sept jours. J'avais fait un descriptif succinct, mais suffisamment explicite pour donner envie d'enchérir.

Dès qu'un produit était vendu, je remettais un autre exemplaire en vente et ainsi de suite.

Pour augmenter les marges, j'avais essayé de créer un atelier de fabrication de pièces de carrosserie dans mon garage.

Une chaîne d'assemblage ne posait pas de problème, mais un atelier avec des produits chimiques sans cabine...

Ce ne fut pas la meilleure idée. La productivité était assez aléatoire, au détriment du développement commercial, et la satisfaction client en pâtissait à mesure que les délais s'allongeaient. En outre, les odeurs étaient atroces. Je décidai donc de tout stopper.

Il était temps de se concentrer sur la création d'un site e-commerce, mais aussi de démarcher différents fournisseurs de pièces et d'accessoires. L'objectif était de disposer d'un catalogue complet à proposer en ligne. Il n'était pas question de dépendre d'un seul produit ou d'une seule source d'approvisionnement.

Pour le nom, j'avais fait simple. Nous étions dans le secteur de la moto et nous vendions en ligne, alors « Motoligne » semblait le plus approprié. Pour achever de me convaincre, il suffisait d'associer « moto » et mon nom de famille, si cher à mon père – « Alligne » –, pour obtenir « Motoligne ». Un bon présage, inévitablement.

J'avais aussi trouvé là une utilité à un nom que j'avais longtemps détesté.

« Motoligne » était disponible dans tous les « dot »³. Je les déposais aussitôt et commençais la première version du site, avec une licence SaaS⁴ assez basique, peu fiable, hébergée chez Lycos.

En 2006, Lycos proposait un package complet « e-commerce » à un prix dérisoire, et c'était beaucoup moins engageant à cette époque qu'un site chez Powerboutique ou Oxatis. J'avais pris le temps de tout comparer, de tout regarder, avant de m'arrêter sur cette première solution.

À la fin de l'année, j'étais en train de finaliser le dossier pour immatriculer la société au registre du commerce de Nantes. Les modalités étaient simples : c'était une EURL, avec des formalités et un coût allégés. En revanche, l'EURL