

Bienvenue sur l'annuaire de Lyon-Entreprises

// Commercial, marketing, communication, publicité

OBIZ

L'ANTI-GROUPON.COM FRANÇAIS EST LYONNAIS : OBIZ

Avec un concept qui se veut aux antipodes de la célèbre société américaine Groupon.com, la start-up lyonnaise Obiz est en passe de réussir son pari en affichant déjà 1 400 000 clients. Ses deux créateurs, deux quadras, viennent de recevoir, après deux autres prix en quelques mois, le trophée Coup de cœur du jury de la Fête de l'entreprise organisé à Lyon par la CGPME. « Incubée » par EM Lyon, la société vise une multiplication par six de son chiffre d'affaires en 2013.



Tout le monde a vécu lui-même ou entendu les critiques émises sur le concept de la société américaine Groupon.com. Difficultés pour le client de prendre un rendez-vous, prestation pas toujours à la hauteur des promesses. Pour l'entreprise qui propose le service à prix très discounté, l'afflux est brutal, mais ne se traduit pas par la fidélisation de centaines ou parfois de milliers de clients alléchés par les propositions, loin s'en faut.

Pas de transactions financières avec le prestataire de services

« Nous sommes en quelque sorte l'anti-Groupon français », explique Brice Chambard, 40 ans, le créateur de la société Obiz avec Christophe Labare- dans la mesure où nous ne réalisons pas de transactions financières avec le prestataire de services. Nous lui proposons de bénéficier gratuitement à un groupement d'achat qui va l'amener à baisser ses coûts de structures, ce qui lui permet en contrepartie de proposer des prix intéressants. »

L'objectif du co-créateur d'Obiz : répondre aux besoins des consommateurs à la recherche de « bons plans ». Il propose près de 10 000 offres sur son sites Internet : des activités artistiques, du tourisme, en passant par les médecines douces, la garde d'enfants, les locations de ski, etc.

Pour bénéficier de ces avantages, il est nécessaire de posséder une carte vendue 49,90 euros sur Internet ou offerte par une des entreprises avec lesquelles Obiz noue des partenariats. Pour Brice Chambard, « avoir le réflexe Obiz économise en moyenne 380 euros par an et par personne, selon nos calculs : une économie substantielle en vue si l'on sait que la carte peut se prêter au sein de la famille ou entre amis. »

Pour ne pas avoir de mauvaise surprise avec leurs prestataires, les deux dirigeants leurs font signer une charte de confiance. « En cas d'inobservance, nous rompons

tout de suite nos relations », assure le Pdg quadra.

Le concept est déposé

Originalité pour une société de services de ce type : le concept est breveté. « Avec notre cabinet conseil, Aklea, nous avons déposé le concept devant huissier, sous la forme d'une innovation d'usage. Si on nous imite, on attaque ! », menace Brice Chambard.

Le concept plaît à des PME, mais aussi de groupes parmi lesquels, Accor, Groupe Apicil, EDF, Société Générale, AREA / APRR, Orpi, Samse, etc. Au total par ce truchement, Obiz affiche 1 400 000 clients. « C'est du Business to Business, to Consumer », résume-t-il.

Ce même concept plaît aussi aux jurés des prix saluant les start-up prometteuses. En quelques mois, Obiz a été distingué par trois d'entre eux : le trophée Jean Gaudry en octobre 2012, décerné par la CCI régional Rhône-Alpes, destiné à saluer les valeurs humanistes véhiculées par ces deux chefs d'entreprise. Puis en janvier dernier, le "sociétal sports trophy 2013" décerné à Roland Garros, lors de l'agora des sports organisée par la fédération française du sport en entreprise.

Et enfin plus récemment, le 28 janvier, le prix Coup de cœur du jury décerné le 28 janvier, à l'occasion de la Fête de l'Entreprise devant 2 500 patrons de PME et de PME rassemblés au Double Mixte à Villeurbanne.

C'est en 2010 que Brice Chambard crée son entreprise. Auparavant, il était cadre supérieur pendant dix-huit ans dans une société spécialisée dans la sécurité, Tyco, objet d'une opération de croissance. Il voulait rester dans la région lyonnaise et a donc, pour ce faire, créé sa société.

Cet ancien diplômé d'EM Lyon est également très engagé dans le mouvement associatif : ancien compétiteur, il est président d'un club de sport de la région lyonnaise spécialisé dans le full contact et la boxe thaïlandaise.

Il a été rejoint en 2011 par Christophe Labare, 40 ans également, un Saint-Cyrien qui venait de passer quinze ans au sein de l'armée.

Sept salariés

Obiz qui compte sept salariés vient de quitter Francheville dans l'ouest lyonnais pour s'installer dans le 3ème arrondissement, de Lyon. La société a réalisé en 2012 un chiffre d'affaires de 250 000 euros. A la fin de l'année 2012, la start-up qui s'est développée sur fonds propres et a nécessité un investissement initial de 300 000 euros, est parvenue à l'équilibre.

Le décollage est programmée pour 2013 : le business plan prévoit cette année un chiffre d'affaires de 1,5 million d'euros, soit une multiplication par six.

Les deux dirigeants visent désormais une expansion à l'international. « C'est notre prochaine étape que nous comptons effectuer en compagnie d'Erai (*) et d'UbiFrance. Nous cherchons la meilleure formule pour arriver à percer à l'international : commerciaux, licences de marque, système de franchise ? Rien n'est encore arrêté », précise Brice Chambard. L'anti-Groupon français se sent pousser des ailes. Et contrairement à la société américaine, il est en passe de devenir parfaitement rentable.

Pour conserver l'aspect premium du concept, Obiz veut arrêter la liste des bénéficiaires de la carte Obiz à quatre millions, « un stade que nous devrions atteindre à la mi-2014 », assure Brice Chambard. Qui ajoute : « ensuite, il nous faudra gagner le pari de la fidélisation ! »

Photo (DL)-Les deux quadras lyonnais, créateur d'Obiz, Christophe Labare et Brice Chambard, lauréats du coup de cœur du Jury de la Fête de l'entreprise organisé par la CGPME.

Publiée le 02 févr. 2013 par Dominique LARGERON. Mis à jour le 06 févr. 2013

Commentaires

imprimer envoyer par mail signaler une erreur

Imprimer