

Une start-up à La Baule

Jérôme Ohorodnyk, fondateur d'Axmapresse :
 «Aujourd'hui, pour être en force sur les moteurs de recherche, il est inutile d'avoir des millions d'euros !»



Une start-up a choisi de s'installer à La Baule : Axmapresse exploite des sites Internet grand public et professionnels, et elle est même leader de son marché sur certains segments d'activités. Par exemple, La-brocante.com est le premier site français consacré aux brocantes, Fax-internet.com se positionne comme le premier service français d'envoi de télécopies par Internet et Un-nom.com se forge une réputation de sérieux dans les forums spécialisés. Jérôme Ohorodnyk nous parle de son expérience d'entrepreneur de la nouvelle économie. Axmapresse a installé ses locaux à La Baule, dans le quartier du marché. Enfin, Axmapresse lance le service de programme télévision (www.le-programme-tele.com). Pratique : il suffit d'envoyer par SMS le mot ProgTV au 82182 pour recevoir sur son portable le programme des chaînes.

La Baule + : Quelles raisons vous ont incité à venir vous installer à La Baule ?

Jérôme Ohorodnyk : Le cadre de vie. A Paris, il me fallait une heure de transport pour aller travailler et une heure pour rentrer le soir. A La Baule, le cadre de vie est exceptionnel, le climat est très favorable et la mer est là ! La Baule a également l'avantage de n'être pas très loin de Paris, que ce soit en TGV ou en voiture. La population de La Baule est relativement aisée, mais elle est moins m'as-tu vu que celle qui est à Deauville. Tous ces éléments

plaident en faveur de La Baule.

Comment avez-vous découvert l'Internet ?

J'ai découvert l'Internet en 1995. A l'époque, nous avions des petits modems à 9 600 bauds... C'était l'époque où l'on surfait avec émerveillement sur les sites américains. En 1998, j'ai lancé ma première structure, il s'agissait de développer des sites Internet pour les sociétés.

Quelles sont les activités d'Axmapresse ?

Nous avons deux secteurs. Un secteur professionnel qui regroupe des offres diversifiées, comme l'envoi et la réception de télécopies par Internet et l'hébergement professionnel de sites Internet. Pour le grand public, nous avons une offre de noms de domaines. Cela peut concerner également des entreprises ou des associations. Nous avons par ailleurs un site consacré aux brocantes et un site de rencontres. Enfin, nous venons de lancer un site consacré aux programmes de télévision. La personne qui s'inscrit peut recevoir par SMS sur son portable le programme de la soirée ou de toute la semaine.



Un-nom.com : le célèbre site d'hébergement et de gestion de noms de domaines est basé à La Baule.

Quel est l'intérêt de ce nouveau site dédié aux programmes de télévision ?

Le site s'appelle le-programme-tele.com. L'intérêt est qu'il permet à chacun, par un simple SMS, de savoir ce qu'il va y avoir le soir même à la télévision afin de préparer sa soirée. Il suffit d'envoyer ProgTV par SMS au 82182 pour recevoir directement le programme de la soirée. Si vous recherchez une chaîne particulière, il suffit de préciser TFI pour recevoir le programme détaillé de la soirée.

Vous avez été le premier à lancer la technologie de télécopie par Internet sur le marché français. Comment fonctionne ce service ?

C'est une offre que nous avons lancée en 1998 à travers le site Fax-internet.com et nous adressons actuellement un volume d'un million de télécopies par jour. Notre logiciel est inédit sur le marché français, puisqu'il s'installe comme une imprimante et il permet d'envoyer jusqu'à 2 000 télécopies en une minute. Il suffit d'être connecté à Internet. Il y a une économie de coûts évidente. C'est une offre qui intéresse les PME et les grands groupes. Nous avons 10% de grands groupes (Aventis Pasteur, Bouygues Télécom, Bayard Presse...), 80% de PME et 10% de particuliers. Il faut savoir que les nouveaux abonnements téléphoniques, notamment les illimités, ne permettent pas d'adresser des télécopies.

Vous éditez deux sites destinés aux particuliers: La-brocante.com et Special-rencontre.com. N'est-ce pas un pari fou que d'éditer un site de rencontres, alors que le marché est dominé par quelques gros acteurs, comme Meetic ou Net Club ?

Nous investissons beaucoup en publicité, aus-

si bien en presse que sur Internet. Nos tarifs d'abonnements sont très attractifs, puisqu'ils sont basés sur des coûts audiotel. On assiste à une restructuration très forte du marché de la rencontre sur Internet et je suis persuadé qu'il existe une place pour un site à taille humaine. C'est sur ce point que nous nous distinguons. Tous les moteurs de recherche ont leur propre technique de référencement. Il est nécessaire

de comprendre cette technique afin de pouvoir développer les sites d'une manière efficace. Nous arrivons ainsi à nous positionner en première place sur les moteurs de recherche. La maîtrise de cette technologie nous permet de lancer facilement des services et de nous situer en première position sur la plupart des moteurs. Aujourd'hui, pour être en force sur les moteurs de recherche, il est inutile d'avoir des millions d'euros ! Auparavant, c'était différent.

Les entreprises situées sur la presqu'île sont-elles réceptives au média Internet ?

Paradoxalement, je ne travaille pas beaucoup avec des entreprises de la région. Mes clients sont situés essentiellement à Paris, dans les grandes villes de France et dans des pays francophones. Ici, l'Internet commence à peine à entrer dans les mœurs, mais ce n'est pas une grosse clientèle.

Vous êtes pourtant le seul prestataire spécialisé professionnel dans la presqu'île...

Oui, et je communique même localement ! Cependant, les commerçants ont généralement des horaires très chargés et ils n'ont peut-être pas toujours le temps de se pencher sur le média Internet.

Comment arrivez-vous à convaincre des développeurs de venir s'installer à La Baule ?

C'est un travail de longue haleine. Il y a des gens que je connais depuis longtemps, mais il est difficile de les convaincre de venir s'installer à La Baule. D'abord, l'entreprise doit faire ses preuves. Nous sommes à La Baule depuis plus d'un an, avec un volume d'affaires assez important, et cela commence à devenir plus facile. Par exemple, une «pointure» du développement de sites vient de s'installer à La Baule pour travailler avec Axmapresse.

Enfin, pensez-vous que le développement d'Internet va faciliter le télétravail ?

Oui, ce sera même le cœur du développement d'une région. Pour certains emplois, le télétravail s'adapte parfaitement et l'on sait que les cadres sont plus compétitifs lorsqu'ils travaillent dans un univers plus agréable. La téléphonie illimitée, la visiophonie, les partages de documents sont des outils qui facilitent le télétravail. Axmapresse emploie deux personnes qui sont en région parisienne et qui travaillent depuis chez elles.

BRIÈRE SERVICE HABITAT

Tél / Fax : 02 40 53 46 41
 Portable : 06 72 71 48 63
 e-mail: briereservicehabitat@wanadoo.fr

Volets roulants et stores

Chômeurs, Rmistes, vous avez un projet de création d'entreprise. Vous devez remplir votre dossier ACCRE.

Contactez-nous

Prix forfaitaire : 80 € HT.

CL FINANCE : Galerie Ar Vro, 49, avenue de Gaulle - La Baule. Tél. 02 40 60 62 92

Immobilier : encore un marché dynamique !

Chantal Rostucher, responsable de Guy Hoquet La Baule : «Le marché va continuer de croître.»



C'est la grande question des investisseurs en ce début d'année 2005 : la hausse du prix de l'immobilier va-t-elle se poursuivre ? Chantal Rostucher estime que la baisse des taux d'intérêt constitue le principal facteur de croissance du marché. La fondatrice de l'agence Guy Hoquet La Baule estime que la part de marché des agences immobilières va continuer de croître, car les particuliers ont parfois tendance à surestimer la valeur de leurs biens.

La Baule + : L'agence Guy Hoquet La Baule va fêter son premier anniversaire au printemps. Quel bilan tirez-vous de votre implantation ?

Chantal Rostucher : Je suis aux anges ! Je ne m'attendais pas à un tel accueil de la part des vendeurs, comme des acquéreurs. Nous avons été sollicités très rapidement et je tiens à les remercier pour leur confiance. Aujourd'hui, nous en sommes à une moyenne d'environ trois ventes par mois. C'est la traduction du dynamisme du marché local. Par ailleurs, nous notons un accroissement du nombre de transactions sur La Baule et sur la presqu'île.

Le prix de l'immobilier va-t-il se stabiliser ?

Oui, mais d'une manière relative car le marché va continuer de croître en raison des taux d'intérêt qui continuent de baisser. La demande restera toujours importante. Sur le plan de l'offre, chaque agence n'a certes pas une centaine de mandats, mais

on peut très bien s'en sortir avec beaucoup moins de mandats. En ce qui nous concerne, nous travaillons essentiellement avec une clientèle locale, ou celle qui désire s'implanter définitivement sur la presqu'île. Nous travaillons donc surtout sur les secteurs très habités à l'année, comme le centre-ville, Escoubac, Le Guézy, les Hauts de La Baule et Pornichet. Il est intéressant de noter que toutes les tranches d'âge sont concernées. L'avenir est assuré !

Les agences immobilières fleurissent sur la presqu'île, qu'en pensez-vous ?

Il est normal que les agences soient plus nombreuses dans un marché qui enregistre une telle croissance ! Le marché de la vente entre particuliers a tendance à se restreindre. Les raisons sont nombreuses. D'abord, les candidats acheteurs surestiment leurs capacités d'emprunt. Les négociations sont parfois longues et les particuliers vendeurs, après quelques échecs, ont tendance à se tourner vers les agences immobilières. C'est donc plus de travail pour l'ensemble de la profession. Ensuite, certains particuliers ont tendance à surestimer la valeur de leurs biens.

Vous êtes une chef d'entreprise heureuse à La Baule...

Pas mécontente ! Ici, en moins d'un an, j'ai créé cinq emplois à plein temps, dont le mien... Le marché est agréable et l'avenir s'annonce ensoleillé, surtout lorsque l'on est au bord de la plus belle plage d'Europe.

En bref... sur notre presqu'île...

Solidarité Asie

100 000 euros pour le Sri Lanka

Cap Atlantique va également participer aux opérations de solidarité à destination du sud-est asiatique. Yves Métaireau, président de la communauté d'agglomérations, a annoncé que 100 000 euros seraient débloqués au cours des trois prochaines années pour le Sri Lanka. Le choix de ce pays est en coordination avec celui des autorités françaises. En effet, chaque pays non touché concentre son aide vers un pays spécifique. Par exemple, l'Australie s'occupe ainsi de l'Indonésie.

Concurrence

La Baule renforce sa compétitivité

Yves Métaireau, maire UMP de La Baule, souligne que la municipalité va «poursuivre la modernisation de ses équipements afin de renforcer sa notoriété» car «la concurrence internationale est féroce.» Lors de la céré-

monie de vœux, il a ainsi confirmé la création du pôle multimodal, de la mise en place d'une zone ZPPAUP visant à protéger le patrimoine et le début d'importants travaux de voirie. Christophe Priou, député UMP de Loire-Atlantique, a salué le dynamisme de La Baule et de Cap Atlantique, en précisant que «nous ne sommes pas restés dans l'ombre de communautés telles que Nantes ou Saint-Nazaire.»

Développement

Le projet de Christophe Priou

La Commission européenne a décidé de lancer la construction de navires permettant de répondre aux problèmes posés par les marées noires. Une initiative qui semble séduire Christophe Priou, député UMP de Loire-Atlantique, qui souligne que les Chantiers de l'Atlantique se sont déjà positionnés sur ce segment. Le parlementaire pourrait donc, avec plusieurs de ses collègues, défendre le site de Saint-Nazaire dans cette perspective.

Office DEPOT

La référence pour les professionnels et les particuliers

Zone Océanis 44600 Saint-Nazaire
 Téléphone : 02 40 17 07 40



FOURNITURES



MOBILIER



INFORMATIQUE



BUREAUTIQUE



COPIE/IMPRIMERIE