

SosLunettes.fr

SosLunettes.fr pour le stockage et la livraison de paires de lunettes de secours.

SosLunettes.fr propose un nouveau service en ligne, permettant de stocker et de livrer des lunettes de secours à tout moment et en tous lieux.

Chacun a expérimenté la perte ou le bris de ses lunettes à un moment inopportun. Partant d'un constat simple, 76% des français bénéficiant d'une correction oculaire (source : enquête Ifop 2012), SosLunettes.fr leur offre la possibilité, en cas d'oubli, de perte ou de casse de leurs lunettes, de leur livrer leurs lunettes de secours, où qu'ils soient.

Sous la forme d'un abonnement mensuel de 3 € TTC, SosLunettes.fr garanti le stockage en l'état de la paire de lunettes de secours qui lui aura été préalablement confiée, et propose de la faire livrer n'importe où, n'importe quand. En vacances, au travail, en déplacement, ou confortablement installés chez eux, les particuliers n'auront plus à craindre le bris ou l'oubli de leurs lunettes, puisqu'ils se verront livrés rapidement leur autre paire.

Le business-model de SosLunettes.fr

L'activité de SosLunettes.fr a d'abord une dimension B2C : le service proposé s'adresse à la population qui porte des lunettes et est amenée à se déplacer régulièrement. Cela vise particulièrement les plus de 50 ans ainsi que les myopes, astigmatiques et presbytes de tous âges, qui partent souvent en vacances ou qui se déplacent pour des raisons professionnelles ou personnelles.

L'activité de SosLunettes.fr a ensuite une vocation B2B : le service sera proposé aux grands lunetiers (Afflelou, Grand Optical...) pour qu'ils intègrent cette proposition dans leurs points de vente. L'intérêt pour eux est de garder le contact avec leurs clients via le site internet, et surtout d'être les premiers informés quand leurs clients perdent, cassent ou oublient leurs lunettes, et d'être ainsi propositionnel le plus en amont possible pour une nouvelle paire de lunettes. Ceci peut se faire soit en marque blanche, soit en vendant le concept.

Le business-model se résume en 4 étapes :

- 1 création du site internet, qui est le démonstrateur du savoir-faire de l'équipe ;
- 2 lancement de l'activité B2C
- 3 lancement de l'activité B2B
- 4 lancement à l'international

Le concept global sera amélioré au fur et à mesure avec des produits et services ajoutés. Des partenariats pourront être noués avec des fournisseurs, afin, par exemple, qu'ils offrent des lingettes nettoyantes avec les lunettes que nous renvoyons, qu'ils offrent des pochettes de lunettes co-brandées, qu'ils offrent des avantages sur l'achat de nouvelles lunettes, qu'ils proposent des assurances concernant les lunettes...

Le fichier de clients en B2C pourra aussi faire l'objet d'une commercialisation auprès des lunetiers, ou des fournisseurs liés au monde de la lunette.

Sauf erreur ou omission, nous sommes les premiers à proposer ce genre de service, sachant que le nombre de personnes portant des lunettes ne fait qu'augmenter (vieillesse de la population) et que le nombre de gens qui voyagent ne fait lui aussi qu'augmenter.

Les associés-fondateurs de SosLunettes.fr

A 54 ans, Christian Lazennec a un solide track record derrière lui. Juriste diplômé de l'Université Paris 1 Panthéon Sorbonne (maîtrise en droit des affaires) et de l'université Paris 9 Dauphine (DEA et doctorant), il a passé plus de 15 ans dans le monde bancaire (réseau, grandes entreprises, risques). Voici 15 ans il quitte le salariat pour acheter de l'immobilier résidentiel en bloc et le gérer en bon père de famille, importe des pièces de moto des USA qu'il commercialise sur Internet, et se lance dans la production d'énergie renouvelable avec une centrale photovoltaïque.

Maxime Lazennec est ingénieur diplômé de l'Ecole Nationale Supérieure d'Electronique Appliquée, et travaille dans une SSII de taille mondiale, qu'est CGI. Il travaille sur l'intranet et l'extranet de grands groupes mondiaux.

Le site internet de SosLunettes.fr

Le site est « responsive », il s'adapte automatiquement au support de lecture (ordinateur, tablette, téléphone), au système d'exploitation, ainsi qu'au navigateur utilisé.

Il a été développé en langage Java avec le Framework Spring MVC, et utilise une base de données SQL MariaDB. Il est déployé sur un serveur Tomcat 8.

La connexion est sécurisée par un certificat SSL, le Framework Spring securiy utilisé a été couplé à l'utilisation des Json Web Token.

La structure de coûts de SosLunettes.fr

Pour son démarrage, il a été décidé de minorer autant que faire se peut, les coûts de développement ainsi que les coûts de fonctionnement.

Le développement du site a été entièrement réalisé en interne par Maxime Lazennec, qui en assure la maintenance, les mises à jour et l'évolution.

Les locaux parisiens de 60 m² sis 41 rue du sentier qui accueillent les bureaux, sont la propriété des associés-fondateurs, et ne coûtent rien à SosLunettes.fr

Les locaux qui accueillent le stockage des lunettes en région parisienne, à Morsang sur Seine, sont aussi la propriété des associés-fondateurs, et ne coûtent rien à SosLunettes.fr

Le serveur de réseau utilisé est auto-hébergé. La connexion fibre à 1 gigabit/s en débit descendant et à 200 megabit/s en débit montant est pré-existante, et ne coûte rien à SosLunettes.fr

La réception et l'envoi des lunettes sont des activités fort peu chronophages, et réalisées par les associés.

La structure de coûts et de développement est provisoirement portée par une des sociétés des associés-fondateurs (Maelsol), avec comme objectif de l'externaliser dans une nouvelle structure juridique lors de la

première ouverture du tour de table. Cela n'impactera pas la structure de coûts, ci-avant décrite, qui restera à zéro.

Le business-plan de SosLunettes.fr

Le business-plan de SosLunettes.fr est très simple.

Hors investissement, comme il n'y a pas de frais fixes ni de frais variables, le résultat d'exploitation est égal...au chiffre d'affaires !

Le risque opérationnel est donc nul !!

La première levée de fonds de SosLunettes.fr

Un premier tour de table est souhaité, afin de financer la communication et le marketing de l'activité B2C, ainsi que le développement des sites en marques blanches ou en vendant le concept pour le B2B.

Nous chiffrons à 70 000 € le besoin pour couvrir deux ans de développement du site, pour l'adapter afin de le vendre en marques blanches ou d'en vendre le concept adapté à toute marque.

Pour la communication, il faut s'adjoindre les services d'une agence conseil en communication, spécialisée en webmarketing, pour le référencement, le community management, les médias presse et le brand content, le tout avec un plan d'action sur 2 ans. Le budget nécessaire pour ces deux années est de 200 000 €.

La seconde levée de fonds de SosLunettes.fr

A l'horizon deux ans, après la phase franco-française de B2C puis de B2B, il conviendra de s'ouvrir à l'international et donc aussi d'ouvrir une seconde fois le tour de table.

A propos de SosLunettes.fr

L'histoire de SosLunettes.fr est lancée. Intervenant sur un marché de niche digitalisé, nous sommes les premiers à l'avoir identifié et à s'y être investi.

Venez vous associer avec nous, sur un service où le chiffre d'affaires équivaut au résultat courant avant impôt, et où le risque opérationnel est nul.

Christian Lazennec
christian@soslunettes.fr

+33 6 81 31 82 05

Bureaux :	41, rue du sentier	75 002 Paris
Entrepôt :	56, grande rue	91 250 Morsang sur Seine